



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU ZA 2024 ROK

Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI POD FIRMĄ
MBF GROUP SA Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE

Warszawa, dnia 15 maja 2025 r.

SPIS TREŚCI:

INFORMACJE PODSTAWOWE.....	5
Podstawowe informacje o Spółce	5
Akcjonariat Spółki	6
Zarząd Spółki MBF Group SA	6
Rada Nadzorcza Spółki MBF Group SA	6
STRATEGIA I ZAKRES DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI	8
Założenia Strategii Rozwoju MBF Group SA na lata 2024–2026	10
ZDARZENIA ISTOTNE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI.....	11
Zdarzenia obejmujące okres sprawozdawczy	11
Zdarzenia po okresie sprawozdawczym	18
Kontrole podatkowe. Kontrole urzędowe	21
Spory prawne	24
ANALIZA PRZYCHODÓW SPÓŁKI.....	26
Dochód w poszczególnych miesiącach	26
Struktura sprzedaży netto wg państw	27
PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI.....	27
AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI	28
ANALIZA KONTYNUACJI DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI	30
CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI.....	31
Ryzyko związane z celami strategicznymi.....	32
Ryzyko związane z rozszerzeniem działalności na sektor militarny	32
Ryzyko związane z wejściem w sektor motoryzacyjny	33
Ryzyko związane z prowadzeniem działalności na rynkach wschodnich i niestabilnych	33
Ryzyko związane z obsługą dynamicznie rosnącego wolumenu działalności	34
Ryzyko związane z koniunkturą na rynku kapitałowym	34

Ryzyko konkurencji na rynku działalności operacyjnej Spółki	34
Ryzyko prawne związane z działalnością handlową i transgraniczną	35
Ryzyko związane z przedłużaniem się finalizacji zawartych umów	36
Ryzyko związane z niewystarczającymi źródłami finansowania	36
Ryzyko utraty kluczowych zasobów ludzkich	36
Ryzyko utraty reputacji	37
Ryzyko związane z infrastrukturą informatyczną	38
Ryzyko związane z błędami, oszustwami, wyłudzeniami, nadużyciami i działaniami niezgodnymi z prawem	38
Ryzyko związane ze wzrostem kosztów operacyjnych i innych kosztów	38
Ryzyko stóp procentowych	39
Ryzyko związane ze strukturą finansowania	39
Ryzyko utraty płynności finansowej	39
Ryzyko związane z czynnikami losowymi	40
Ryzyko związane z regulacjami prawnymi	40
Ryzyko związane z opodatkowaniem (regulacje podatkowe) i interpretacją przepisów podatkowych	40
Ryzyko związane z potencjalnymi postępowaniami sądowymi, arbitrażowymi, administracyjnymi i innymi roszczeniami	41
Ryzyko negatywnego efektu działań osób trzecich wobec Emitenta	41
Ryzyko wynikające z powiązań rodzinnych (osobowych) pomiędzy osobami wchodzącymi w skład organów zarządzających oraz nadzorujących Emitenta	42
Ryzyko niedostatecznej płynności rynku i wahań cen akcji	42
Ryzyko związane z zawieszeniem obrotu akcjami	43
Ryzyko związane z wykluczeniem z obrotu na NewConnect	45
Ryzyko dotyczące możliwości nałożenia na Emitenta kar administracyjnych przez KNF za niewykonywanie obowiązków wynikających z przepisów prawa	47
Ryzyko związane z dokonywaniem inwestycji w akcje Emitenta	47
Ryzyko związane z kolejnymi emisjami akcji i pozyskiwaniem środków finansowych	47
Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną	48
Ryzyko związane z wojną na Ukrainie	48
Ryzyko związane z protestami wybranych grup społecznych	49
Ryzyko związane z wprowadzeniem embarga na wybrane produkty	50

Ryzyko związane z wprowadzeniem embarga na import produktów z Białorusi	50
WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	51
INFORMACJA O NABYCIU AKCJI WŁASNYCH.....	52
INFORMACJA O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA	52
INFORMACJA O STOSOWANIU RACHUNKOWOŚCI ZABEZPIECZEŃ	52
INFORMACJA O WYKORZYSTANIU WSKAŹNIKÓW FINANSOWYCH I NIEFINANSOWYCH	52
INFORMACJA O POSIADANYCH ODDZIAŁACH (ZAKŁADACH)	53
STOSOWANIE PRZEZ SPÓŁKĘ ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO	53

INFORMACJE PODSTAWOWE

Podstawowe informacje o Spółce

Firma	MBF Group S.A.
Forma prawna	Spółka Akcyjna
Kraj	Polska
Siedziba	Warszawa
Adres rejestrowy	ul. Bysławska 82 04-994 Warszawa
Adres korespondencyjny	ul. Bysławska 82 lok. 415 04-994 Warszawa
Numer KRS	0000380468
Kapitał zakładowy	7.975.000 PLN
Oznaczenie Sądu	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
REGON	021 480 943
NIP	894-30-18-615
Ticker GPW ISIN	MBF PLMBFCR00018
Główne PKD	46.21.Z – Sprzedaż hurtowa zboża, nieprzetworzonego tytoniu, nasion i pasz dla zwierząt 46.33.Z – Sprzedaż hurtowa mleka, wyrobów mleczarskich, jaj, olejów i tłuszczów jadalnych 46.36.Z – Sprzedaż hurtowa cukru, czekolady, wyrobów cukierniczych i piekarskich 46.46.Z – Sprzedaż hurtowa wyrobów farmaceutycznych i medycznych 46.71.Z – Sprzedaż hurtowa paliw i produktów pochodnych
Telefon	+48 22 651 86 38
D&B D-U-N-S	426396082
E-mail	biuro@mbfgroup.pl
Strona internetowa	www.mbfgroup.pl
Kod LEI	259400B87KKXBG7YGE64
NATO NCAGE Code	9AQDH
Konta bankowe	PLN: PL61 1020 1127 0000 1602 0402 0426 EUR: PL77 1020 1127 0000 1702 0402 0574 USD: PL85 1020 1127 0000 1202 0413 1546

Akcjonariat Spółki

Na dzień zamknięcia okresu sprawozdawczego, tj. na dzień 31 grudnia 2024 roku struktura akcjonariatu przedstawiała się następująco:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
1	Patryk Prelewicz	700.570	21,96%	700.570	21,96%
2	Robert Krassowski	364.850	11,43%	364.850	11,43%
3	Dariusz Czarkowski	199.129	6,24%	199.129	6,24%
4	Pozostali	1.925.451	60,37%	1.925.451	60,37%
	Razem	3.190.000	100,00%	3.190.000	100,00%

Na dzień publikacji sprawozdania zarządu z działalności Spółki struktura akcjonariatu przedstawia się następująco:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
1	Patryk Prelewicz	700.570	21,96%	700.570	21,96%
2	Robert Krassowski	364.850	11,43%	364.850	11,43%
3	Dariusz Czarkowski	199.129	6,24%	199.129	6,24%
4	Pozostali	1.925.451	60,37%	1.925.451	60,37%
	Razem	3.190.000	100,00%	3.190.000	100,00%

Zarząd Spółki MBF Group SA

W całym okresie sprawozdawczym skład Zarządu Spółki dominującej kształtował się następująco:

- Janusz Czarnecki – Prezes Zarządu.

Rada Nadzorcza Spółki MBF Group SA

W okresie sprawozdawczym skład Rady Nadzorczej kształtował się następująco:

1. Na dzień 1 stycznia 2024 roku w skład Rady Nadzorczej wchodził:

- a) Patryk Prelewicz – Przewodniczący RN,
- b) Dariusz Czarkowski – Członek RN,
- c) Marcin Konka – Członek RN,
- d) Wojciech Ahnert – Członek RN,
- e) Maria Stępiak – Członek RN,

2. W dniu 10 października 2024 roku spółka otrzymała rezygnację od Pana Marcina Konki z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta ze skutkiem na moment jej złożenia.

3. W dniu 10 października 2024 r., na podstawie § 13 ust. 3 Statutu Spółki, Rada Nadzorcza powołała Pana doktora Daniela Alain Korona w skład Rady Nadzorczej Emitenta w drodze kooptacji na wspólną kadencję organu.

4. W dniu 11 października 2024 roku spółka otrzymała rezygnację od Pani Marii Stępiak z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta ze skutkiem i datą na dzień jej złożenia.

5. W dniu 12 października 2024 r., na podstawie § 13 ust. 3 Statutu Spółki, Rada Nadzorcza powołała Panią Karolinę Pewniak w skład Rady Nadzorczej Emitenta w drodze kooptacji na wspólną kadencję organu.

6. Na dzień 31 grudnia 2024 roku oraz na dzień publikacji niniejszego sprawozdania zarządu w skład Rady Nadzorczej wchodził:

- a) Patryk Prelewicz – Przewodniczący RN,
- b) Daniel Alain Korona – Wiceprzewodniczący RN,
- c) Karolina Pewniak – Członek RN,
- d) Dariusz Czarkowski – Członek RN,
- e) Wojciech Ahnert – Członek RN.

STRATEGIA I ZAKRES DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

MBF Group SA z siedzibą w Warszawie jest spółką publiczną notowaną na rynku NewConnect pod nadzorem Giełdy Papierów Wartościowych i Komisji Nadzoru Finansowego. Spółka świadczy usługi w zakresie handlu i obrotu towarami, profesjonalną pomoc dotyczącą pośrednictwa oraz bezpośredniego obrotu hurtowego towarami na rynku polskim i europejskim.

Główna działalność Spółki koncentruje się na hurtowej dystrybucji produktów chemicznych, rolnych, spożywczych i opałowych. MBF Group SA oferuje kompleksową obsługę handlową, obejmującą:

- **bezpośredni import i eksport surowców,**
- **organizację dostaw i logistyki,**
- **obsługę dokumentacyjną i celną,**
- **wsparcie prawne i doradcze w zakresie handlu międzynarodowego,**
- **pośrednictwo i reprezentację klientów w kontraktach długoterminowych.**

Spółka działa jako broker towarowy, reprezentując interesy klientów przy zawieraniu transakcji na rynku krajowym i międzynarodowym, zarówno w formule FOB, jak i DAP/DDP. Dzięki silnym relacjom z dostawcami z Europy Wschodniej i Azji, MBF Group SA gwarantuje stabilność dostaw oraz zgodność towarów z europejskimi normami jakości.

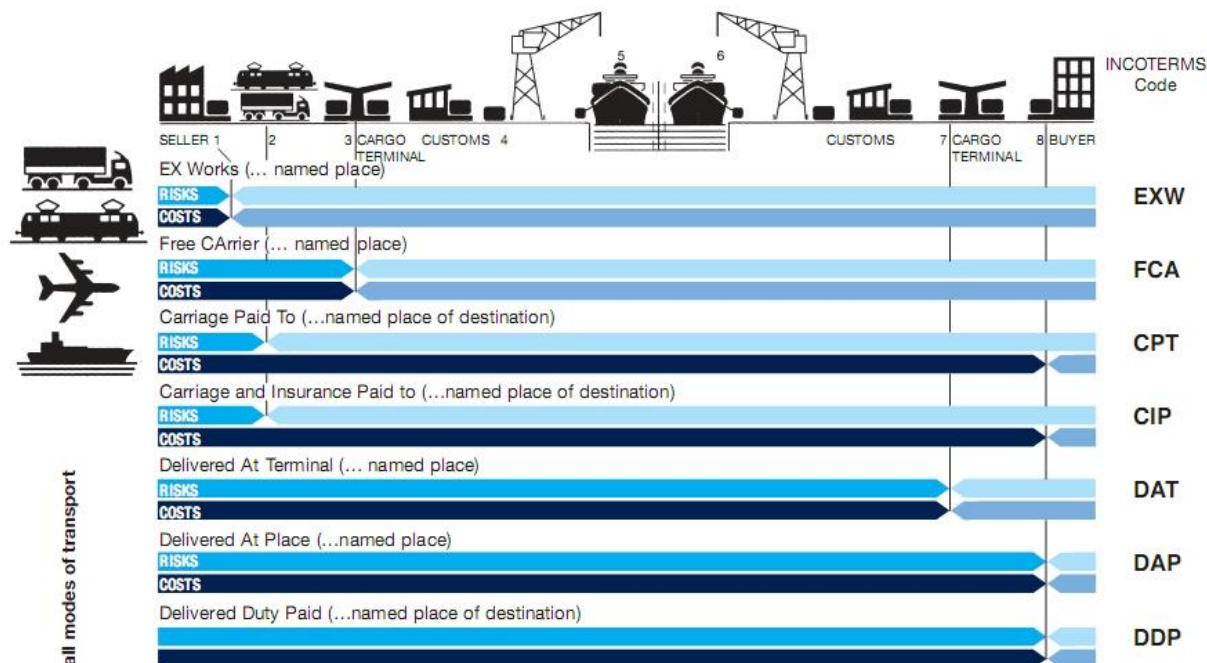
Główne grupy produktowe:

- **Produkty spożywcze:** cukier ICUMSA 45, olej rzepakowy i słonecznikowy, mąka, zboża.
- **Surowce rolne:** śruta rzepakowa i sojowa, komponenty paszowe.
- **Chemikalia:** mocznik klasy A i B, siarczan amonu, AdBlue.
- **Produkty techniczne i przemysłowe:** agregaty, drony, elementy do kolejnictwa.
- **Paliwa i opał:** węgiel, pellet.

W 2024 roku Spółka rozszerzyła zakres działalności o **handel pojazdami flotowymi** oraz **aktywną obecność na europejskich giełdach towarowych**, co stanowiło element wdrażania nowej strategii rozwoju na lata 2024–2026. Dodatkowo, MBF Group SA uzyskała certyfikację giełdową, umożliwiając bezpośredni udział w transakcjach elektronicznych B2B.

Ponadto odnośnie ww. produktów zajmujemy się bezpośrednim handlem towarami lub pełnimy funkcję brokera. Reprezentujemy interesy nabywcy lub sprzedawcy produktów. Naszym zadaniem jest negocjowanie i zawieranie transakcji w imieniu przedsiębiorstw, które reprezentujemy na podstawie średnio- lub

długoterminowych kontaktów. Wykonujemy dokładną analizę transakcji i na tej podstawie sporządzamy bezpieczne umowy handlowe na dostawę towarów w imieniu swoim lub naszych kontrahentów.



MBF Group SA posiada przydzielony kod NATO dla podmiotu gospodarczego (**NCAGE Code – NATO Commercial and Government Entity Code**) **9AQDH**. Kod identyfikuje firmę w Systemie Kodyfikacyjnym NATO (NCS – NATO Codification System). Kod ten pozwala na bezpośrednie przystępowanie do przetargów prowadzonych przez instytucje związane z obronnością w Polsce oraz krajach NATO globalnie oraz Armii USA oraz rządu federalnego i stanowych w USA. Dane firmy zostały wprowadzone do Bazy Podmiotów Gospodarczych prowadzonej przez Wojskowe Centrum Normalizacji, Jakości i Kodyfikacji (WCNJK) oraz zostaną wprowadzone do:

1. Bazy NATO Podmiotów Gospodarczych prowadzonej przez Agencję Wsparcia i Zamówień NATO (NSPA – NATO Support and Procurement Agency),
2. Głównego Katalogu NATO Referencji dla Logistyki (NMCRL – NATO Master Catalogue of References for Logistics) prowadzonego przez NSPA,
3. Bazy Podmiotów Gospodarczych prowadzonej przez Agencję Logistyki Departamentu Obrony Stanów Zjednoczonych (DLA – Defense Logistics Agency).

W trosce o jak najwyższe standardy w wypełnianiu obowiązków spółki publicznej oraz przejrzystość działań i profesjonalizm w komunikacji z inwestorem indywidualnym w maju 2014 roku MBF Group S.A. jest członkiem wspierającym polskiego Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych.

Założenia Strategii Rozwoju MBF Group SA na lata 2024–2026

W dniu 21 marca 2024 roku Zarząd MBF Group SA przyjął zaktualizowaną strategię rozwoju na lata 2024–2026, uwzględniającą zarówno dotychczasowe doświadczenia operacyjne, jak i zmieniające się otoczenie rynkowe. Strategia ta zastąpiła dokument obowiązujący od 2017 roku i stanowi odpowiedź na konieczność koncentracji działalności na najbardziej dochodowych i rozwojowych segmentach rynku.

Główne cele strategiczne:

- **Potrojenie przychodów ze sprzedaży do 2026 roku,**
- **Poszerzenie oferty o produkty o wysokiej marżowości,** w tym towary techniczne, chemiczne oraz motoryzacyjne,
- **Uzyskanie koncesji MSWiA na handel bronią i amunicją** (planowane działania formalne rozpoczęte w 2024 roku),
- **Ekspansja zagraniczna,** w szczególności w kierunku Europy Południowo-Wschodniej, Azji Centralnej i krajów spoza UE,
- **Wyłączenie działalności niepowiązanej z core-business** – co zrealizowano m.in. poprzez sprzedaż udziałów MBF-IK i Ozone Sport,
- **Stopniowa redukcja kosztów działalności,** szczególnie w zakresie usług zewnętrznych i kosztów logistycznych.

Kluczowe kierunki działań wdrożeniowych:

- **Rozbudowa sieci dostawców i partnerów handlowych** – zarówno w Polsce, jak i w krajach takich jak Uzbekistan, Turkmenistan, Ukraina i Chiny,
- **Dywersyfikacja portfolio produktowego** – m.in. poprzez rozwój sprzedaży bioetanolu, AdBlue, konfekcjonowanych olejów, komponentów paszowych, produktów militarnych i pojazdów flotowych,
- **Inwestycje w nowoczesne rozwiązania logistyczne** – optymalizacja tras, współpraca z wyspecjalizowanymi centrami logistycznymi oraz rozwój infrastruktury EXW i DDP,
- **Aktywna obecność na platformach handlowych** – m.in. BUCE oraz giełdy elektroniczne w krajach Unii i regionie EUG,
- **Wzmocnienie działań marketingowych i budowa rozpoznawalnej marki własnej** – w tym udział w przetargach publicznych oraz tworzenie identyfikacji produktowej,
- **Monitoring trendów branżowych i elastyczne dostosowywanie działań** – poprzez bieżące analizy i adaptację modeli sprzedażowych.

Kapitał i finansowanie strategii:

Na dzień przyjęcia strategii Zarząd nie zakładał potrzeby dokonywania emisji akcji z prawem poboru. Spółka planuje jednak zabezpieczyć elastyczną możliwość finansowania poprzez uchwałę o kapitale docelowym, a także aktywnie analizuje możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego w postaci:

- linii kredytowych,
- pożyczek inwestycyjnych,
- funduszy europejskich,
- dotacji i grantów z instytucji takich jak PARP, PFR, BGK.

Strategia zakłada, że zwiększenie skali działalności – poprzez hurtowy import i eksport towarów w dużych wolumenach – pozwoli osiągnąć korzystniejsze ceny zakupu, wyższą marżowość oraz większą rentowność sprzedaży.

Realizacja przyjętej strategii będzie podlegać bieżącemu monitorowaniu i ocenie przez Zarząd Spółki. W przypadku istotnych zmian otoczenia rynkowego lub regulacyjnego, MBF Group SA zastrzega możliwość rewizji poszczególnych celów i działań operacyjnych, przy zachowaniu priorytetu stabilnego rozwoju i wzrostu wartości dla akcjonariuszy.

ZDARZENIA ISTOTNE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

Zdarzenia obejmujące okres sprawozdawczy

1. Rozpoczęcie realizacji nowej strategii rozwoju MBF Group SA na lata 2024–2026

W 2024 roku Zarząd Spółki wdrożył nową strategię rozwoju, której głównymi filarami są: dywersyfikacja oferty handlowej, wzrost skali operacyjnej, ekspansja zagraniczna oraz poprawa rentowności poprzez optymalizację kosztów.

Celem strategii jest zwiększenie przychodów do poziomu minimum 14,4 mln zł rocznie do końca 2026 roku oraz zmniejszenie udziału kosztów zewnętrznych (logistyka, doradztwo, outsourcing) w całkowitych kosztach działalności. Strategia zakłada również rozwój nowych linii produktowych, m.in. w sektorze motoryzacyjnym, AdBlue, giełd towarowych, a także dalsze wdrażanie mechanizmów zabezpieczania transakcji.

Zdaniem Zarządu, pierwsze efekty tej strategii są już widoczne w postaci:

- zwiększonego wolumenu obrotów,
- stabilniejszego cash flow,

- poprawy relacji z partnerami międzynarodowymi.

2. Zawarcie i realizacja znaczących kontraktów handlowych

W 2024 roku MBF Group SA skutecznie zrealizowała i zawarła szereg kontraktów handlowych, które znacząco wpłynęły na rozwój działalności operacyjnej i poprawę pozycji rynkowej spółki.

Do najważniejszych należą:

- Kontrakt na dostawę 1500 ton oleju rzepakowego – realizowany z partnerami zagranicznymi (Litwa, Bułgaria) oraz krajowymi odbiorcami. Dostawy obejmowały zarówno oleje luzem, jak i w butelkach PET, co zwiększyło elastyczność oferty handlowej i umożliwiło dotarcie do różnych segmentów odbiorców.
- Dostawy cukru ICUMSA 45 – szczególnie ważna była współpraca z Foodcom SA, dla którego MBF Group SA była partnerem logistycznym i handlowym przy realizacji kontraktów eksportowych. Obecność na rynku cukru umocniła pozycję spółki w branży produktów spożywczych masowych.
- Dostawy mocznika technicznego i rolniczego (klasy A i B) – zrealizowane zostały transakcje m.in. z kontrahentami z Czech, Niemiec, Włoch, Estonii oraz Chorwacji. Spółka oferowała zarówno produkt luzem, jak i w big-bagach, dostarczany na warunkach DAP/EXW/DPP. Duże znaczenie miało także zabezpieczenie długoterminowych źródeł surowca (o czym szerzej w pkt 1a.3).
- Wejście w sektor motoryzacyjny – w listopadzie 2024 r. zrealizowano pierwszy kontrakt flotowy, obejmujący sprzedaż 10 samochodów osobowych klasy premium marki Ford Focus Titanium X Kombi 1.5 Ecoblue do poznańskiej korporacji taksówkarskiej (szczegóły w pkt 1a.10).

Kontrakty te znacząco przyczyniły się do wzrostu rozpoznawalności MBF Group SA jako wiarygodnego partnera w handlu międzynarodowym i umożliwiły budowę nowych relacji z kontrahentami z UE oraz krajów spoza Wspólnoty.

3. Rozwój segmentu nawozowego i chemicznego

Rok 2024 był okresem dynamicznego wzrostu działalności MBF Group SA w obszarze nawozów azotowych i chemikaliów przemysłowych, ze szczególnym uwzględnieniem produktów takich jak mocznik (klasa A i B) oraz siarczan amonu. Działania te stanowiły bezpośrednią odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie ze strony odbiorców przemysłowych i rolnych w Unii Europejskiej, a także były zgodne z przyjętą strategią dywersyfikacji działalności operacyjnej.

Kluczowym krokiem w budowie zaplecza dostaw było podpisanie umowy ramowej z wileńskim dostawcą mocznika, obejmującej możliwość realizacji wolumenów do 1500 ton miesięcznie. Dzięki tej umowie MBF Group SA mogła elastycznie reagować na potrzeby rynku, zapewniając swoim kontrahentom ciągłość dostaw

i konkurencyjne warunki cenowe. Wysoka jakość oferowanego surowca – zgodna z normami UE – pozwoliła na rozpoczęcie współpracy z odbiorcami z Niemiec, Czech, Estonii, Włoch oraz Chorwacji.

W ciągu roku zrealizowano szereg dostaw pilotażowych, których celem była weryfikacja jakości produktów przez odbiorców docelowych. W wielu przypadkach zakończyły się one pozytywną oceną, otwierając drogę do długoterminowych umów. Taki model działania – oparty na małych dostawach testowych (zwykle 24 tony) – znacznie ograniczył ryzyko transakcyjne oraz ułatwił negocjacje z nowymi kontrahentami.

Warto podkreślić, że MBF Group SA aktywnie budowała strategiczne relacje z producentami z Azji Środkowej – Uzbekistanu i Turkmenistanu – podejmując rozmowy o bezpośrednich dostawach nawozów z pominięciem pośredników. W przypadku finalizacji, kontrakty te miały zapewnić wolumeny rzędu 2500 ton miesięcznie i zwiększyć marżowość operacyjną. Rozmowy z producentami miały również wymiar strategiczny – dywersyfikując kierunki zaopatrzenia, Spółka uniezależnia się od wahań cen i podaży na rynku europejskim.

Dodatkowo, na rynku krajowym MBF Group SA kontynuowała sprzedaż siarczanu amonu, przechowywanego w magazynach zlokalizowanych w Polsce (Siemianówka), co umożliwiało szybką realizację zamówień w formule EXW. Produkt ten cieszył się dużym zainteresowaniem wśród klientów z sektora rolnego, którzy oczekują nie tylko konkurencyjnych cen, ale również natychmiastowej dostępności i przejrzystych warunków zakupu.

4. Współpraca z Chantii Oil Sp. z o.o. i rozwój zakładu konfekcjonowania olejów

W 2024 roku MBF Group SA istotnie rozwinęła działalność w sektorze olejów roślinnych, nawiązując strategiczną współpracę z firmą Chantii Oil Sp. z o.o. w ramach konsorcjum operacyjnego. Celem tej współpracy było uruchomienie wspólnego zakładu konfekcjonowania olejów spożywczych w opakowaniach detalicznych i hurtowych, dostosowanego do wymagań klientów z Polski i Unii Europejskiej.

Zakład umożliwił produkcję i konfekcjonowanie m.in. oleju rzepakowego i słonecznikowego w butelkach PET oraz opakowaniach zbiorczych, takich jak kanistry 10L i beczki. Dzięki temu MBF Group SA mogła zaoferować odbiorcom indywidualnym i instytucjonalnym kompleksową obsługę: od importu surowca, przez przetworzenie i pakowanie, aż po dostawę końcową.

Współpraca z Chantii Oil pozwoliła również na wprowadzenie na rynek wspólnej marki produktów spożywczych, co stanowiło nowy etap w budowie rozpoznawalności i wizerunku Spółki jako dostawcy produktów o stabilnej jakości. W ramach wspólnego projektu opracowano standardy pakowania, etykietowania oraz logistyki krajowej i międzynarodowej.

Z perspektywy operacyjnej, rozwój zakładu konfekcjonowania przyczynił się do zwiększenia marży handlowej na olejach roślinnych oraz umożliwił udział w przetargach na dostawy dla sektora publicznego i dużych sieci dystrybucyjnych. W ocenie Zarządu MBF Group SA, współpraca z Chantii Oil Sp. z o.o. ma charakter długoterminowy i jest jednym z kluczowych filarów realizowanej strategii rozwoju do 2026 roku.

5. Zbycie wszystkich udziałów w MBF-IK Sp. z o.o. oraz Ozone Sport Sp. z o.o.

W drugim kwartale 2024 roku Zarząd MBF Group SA zrealizował decyzję o całkowitym wyjściu z działalności inwestycyjnej w spółkach zależnych, zbywając 100% udziałów w podmiotach MBF-IK Sp. z o.o. oraz Ozone Sport Sp. z o.o.. Ruch ten był nie tylko racjonalny z punktu widzenia uproszczenia struktury organizacyjnej Grupy, lecz również spójny z nową strategią rozwoju MBF Group SA na lata 2024–2026, która zakłada pełną koncentrację na działalności handlowej, eksportowej i logistycznej.

Spółka MBF-IK zajmowała się do tej pory projektami z zakresu doradztwa inwestycyjnego oraz posiadała ograniczoną aktywność w obszarze zarządzania aktywami. Z kolei Ozone Sport Sp. z o.o. koncentrowała się na wydarzeniach sportowych i usługach marketingowych, co w ocenie Zarządu nie było już komplementarne wobec obecnej struktury przychodów i kierunków rozwoju spółki dominującej.

Warto również podkreślić, że MBF-IK Sp. z o.o. była w przeszłości obiektem postępowania administracyjnego ze strony Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), co – mimo braku bezpośredniego wpływu na MBF Group SA – mogło stanowić źródło ryzyka regulacyjnego i wizerunkowego.

Rozliczenie transakcji zbycia udziałów zostało wskazane na dzień 31 grudnia 2025 roku jako maksymalna data finalizacji, jednak strony przewidują możliwość zrealizowania pełnego rozliczenia wcześniej, o ile spełnione zostaną uzgodnione warunki dotyczące przeniesienia praw, zobowiązań oraz zamknięcia wszystkich aspektów formalno-finansowych.

Z perspektywy strategicznej, zbycie tych aktywów pozwoliło MBF Group SA uwolnić zaangażowane zasoby i w pełni skoncentrować się na wysokomarżowej działalności operacyjnej, obejmującej: hurtowy handel produktami spożywczymi, chemicznymi, surowcami, nawozami oraz nowymi projektami w zakresie dostaw flotowych i uczestnictwa w giełdach towarowych. Działanie to wzmocniło transparentność struktury Grupy i uprościło sprawozdawczość.

6. Certyfikacja i akredytacja na Białoruskiej Uniwersalnej Giełdzie Towarowej (BUCE)

W czwartym kwartale 2024 roku MBF Group SA zakończyła z sukcesem proces certyfikacji i akredytacji na Białoruskiej Uniwersalnej Giełdzie Towarowej (BUCE) — jednej z największych i najbardziej dynamicznie rozwijających się platform handlu towarowego w Europie Wschodniej.

BUCE (Белорусская универсальная товарная биржа) to instytucja giełdowa o strategicznym znaczeniu dla wymiany handlowej pomiędzy państwami Unii Eurazjatyckiej (EUG), Białorusią i krajami Unii Europejskiej. Roczny wolumen transakcji przekracza 5 miliardów USD, a w obrocie znajduje się ponad 30 000 rodzajów towarów, w tym: nawozy, oleje roślinne, surowce przemysłowe, produkty metalurgiczne i drewno. Na platformie zarejestrowanych jest ponad 28 000 aktywnych uczestników z ponad 65 krajów.

MBF Group SA pomyślnie przeszła wszystkie wymagane etapy weryfikacji, uzyskując pełne prawo do:

- uczestnictwa w aukcjach elektronicznych,

- składania własnych ofert sprzedaży i kupna,
- bezpośredniego negocjowania warunków handlowych z producentami i kontrahentami zagranicznymi.

Dzięki akredytacji MBF Group SA uzyskała dostęp do strategicznych surowców z rynku wschodniego, w tym wysokiej jakości olejów roślinnych, nawozów mineralnych oraz komponentów paszowych, po konkurencyjnych cenach, z możliwością zabezpieczania kontraktów długoterminowych. Spółka może również pełnić rolę brokera w imieniu klientów z UE zainteresowanych zakupami na BUCE.

Warto podkreślić, że uzyskanie certyfikacji na BUCE ma dla MBF Group SA wartość nie tylko operacyjną, lecz również strategiczną – w momencie zakończenia konfliktu zbrojnego na Ukrainie, zniesienia barier celnych i sankcji, otwarcie pełnych kanałów logistycznych Wschód–Zachód może istotnie zwiększyć znaczenie tej giełdy dla handlu międzynarodowego.

W takim scenariuszu MBF Group SA, jako już akredytowany uczestnik z wypracowaną historią operacyjną, będzie mogła wznowić i rozwijać obrót towarowy z producentami z Białorusi, Rosji i Azji Środkowej – w szczególności w zakresie: mocznika, nawozów wieloskładnikowych (NPK), siarczanu amonu, oleju słonecznikowego i rzepakowego, a także drewna, metali i pasz.

Z perspektywy średnioterminowej, udział w BUCE może umożliwić Spółce generowanie dodatkowych przychodów rzędu kilku milionów złotych rocznie, przy wysokiej rotacji kapitału obrotowego i korzystnych marżach handlowych. Co istotne, udział w platformie odbywa się przy zachowaniu wysokich standardów transparentności i elektronicznej dokumentacji transakcji, co ułatwia nadzór giełdowy i audytowy.

7. Emisja akcji serii J i podwyższenie kapitału zakładowego

W dniu 5 listopada 2024 roku Zarząd MBF Group SA, działając na podstawie art. 444–447 Kodeksu spółek handlowych oraz § 7d Statutu Spółki, podjął uchwałę nr MBF/2024/1 w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego poprzez emisję nowych akcji serii J.

Decyzja ta była elementem szerszej strategii wzmocnienia pozycji finansowej Spółki oraz pozyskania dodatkowych środków na finansowanie rosnącego wolumenu zamówień oraz rozwój ekspansji zagranicznej. Kapitał zakładowy Spółki został podwyższony z 7.500.000,00 zł do 7.975.000,00 zł, tj. o 475.000,00 zł, poprzez emisję 190.000 akcji zwykłych na okaziciela serii J o wartości nominalnej 2,50 zł każda.

Akcje serii J zostały zaoferowane wybranym inwestorom w ramach subskrypcji prywatnej, przede wszystkim osobom zarządzającym Spółką oraz kluczowym kontrahentom, z wyłączeniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy. Celem tej konstrukcji było nie tylko dokapitalizowanie MBF Group SA, ale także wzmocnienie zaangażowania kluczowych partnerów biznesowych i interesariuszy w rozwój Spółki. Akcje te będą uczestniczyć w dywidendzie od 1 stycznia 2025 roku.

Nowo wyemitowane akcje nie mają formy dokumentu i podlegają dematerializacji, zgodnie z ustawą z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi. Wszystkie umowy objęcia akcji zostały zawarte do 10 listopada 2024 roku, a proces formalnej rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego w KRS był prowadzony zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Z perspektywy MBF Group SA, emisja serii J stanowiła ważny impuls kapitałowy, umożliwiający dalsze finansowanie dostaw produktów (w tym samochodów flotowych, nawozów i olejów roślinnych), a także rozszerzenie działalności w formule B2B na nowych rynkach. Pozyskane środki wzmocniły również płynność operacyjną, ograniczając potrzebę zewnętrznego finansowania.

Co istotne, uczestnikami emisji serii J były osoby ściśle związane z działalnością MBF Group SA – członkowie zarządu, rady nadzorczej oraz współpracujący kontrahenci. Fakt, że osoby te zdecydowały się objąć nowe akcje na warunkach rynkowych, stanowi silny sygnał zaufania do spółki i jej długoterminowego potencjału. Jest to nie tylko forma dofinansowania, ale także wyraz zaangażowania kluczowych osób w realizację strategii oraz współodpowiedzialności za jej wyniki.

Z biznesowego punktu widzenia, zaangażowanie osób powiązanych eliminuje typowe ryzyko pasywnego inwestora – akcjonariusze serii J to osoby realnie wpływające na decyzje operacyjne i rozwój spółki. Taka struktura akcjonariatu wzmocnia wewnętrzną spójność i motywację do dalszego wzrostu, a także stanowi pozytywny sygnał dla rynku, inwestorów i kontrahentów.

Dzięki przeprowadzeniu emisji serii J, Spółka zyskała dodatkowy bufor kapitałowy umożliwiający szybszą realizację kontraktów oraz zwiększenie mocy operacyjnych, m.in. w zakresie zapasów, transportu oraz warunków płatności u dostawców. W efekcie MBF Group SA może sprawniej obsługiwać większe zamówienia i skuteczniej rywalizować na rynkach zagranicznych, wykorzystując swoją rosnącą reputację jako partnera solidnego i wypłacalnego.

8. Zmiany w składzie Rady Nadzorczej

W czwartym kwartale 2024 roku nastąpiły istotne zmiany w składzie Rady Nadzorczej MBF Group SA, które miały zarówno formalne, jak i strategiczne znaczenie dla dalszego rozwoju Spółki. W wyniku złożonych rezygnacji oraz zastosowania mechanizmu kooptacji, Rada została wzmocniona o dwóch wysoce doświadczonych specjalistów.

W dniu **10 października 2024 roku** rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej złożył **Pan Marcin Konek**, wskazując względy osobiste i zawodowe. Dzień później, **11 października 2024 roku**, analogiczną decyzję podjęła **Pani Maria Stępiak**. Zarząd MBF Group SA wyraził podziękowanie za ich zaangażowanie i wkład w rozwój Spółki.

Na podstawie §13 ust. 3 Statutu Spółki, **w trybie kooptacji** powołani zostali nowi członkowie:

- **Doktor Daniel Alain Korona**, ekonomista, były prezes spółki Elewarr, doradca Sejmu RP i autor licznych publikacji z zakresu rynków kapitałowych i podatków. Jego obecność w organie nadzoru wnosi istotne kompetencje z zakresu **strategii gospodarczej, finansów publicznych i mechanizmów regulacyjnych**.
- **Karolina Pewniak**, radca prawny z ponad 20-letnim doświadczeniem, specjalizująca się w prawie handlowym, restrukturyzacyjnym oraz obsłudze korporacyjnej spółek kapitałowych. Jej wiedza i doświadczenie są szczególnie cenne w kontekście **obsługi kontraktów międzynarodowych, compliance i ochrony prawnej interesów Spółki**.

Oboje nowo powołani członkowie aktywnie włączyli się w bieżące prace nad nadzorem korporacyjnym, a ich udział w kształtowaniu strategii Spółki oraz decyzjach kapitałowych (w tym w emisji akcji serii J) świadczy o wysokim poziomie zaangażowania i gotowości do współodpowiedzialności za rozwój MBF Group SA.

Z perspektywy interesariuszy i rynku kapitałowego, zmiany te zostały odebrane pozytywnie, jako **umocnienie kompetencyjne i profesjonalizacja organu nadzorczego**, co znajduje bezpośrednie przełożenie na jakość nadzoru właścicielskiego oraz transparentność działania Spółki.

9. Wejście w sektor motoryzacyjny – realizacja kontraktu flotowego

W listopadzie 2024 roku MBF Group SA zrealizowała swój pierwszy kontrakt w nowym segmencie działalności – handlu i pośrednictwa w obrocie samochodami osobowymi i flotowymi. Transakcja ta stanowiła przełomowy krok w kierunku dywersyfikacji oferty produktowej Spółki oraz bezpośrednią realizację założeń strategii rozwoju na lata 2024–2026.

Kontrakt obejmował sprzedaż 10 samochodów marki Ford Focus Titanium X Kombi 1.5 Ecoblue 115KM, przeznaczonych dla poznanej korporacji taksówkarskiej działającej na terenie dużych miast w Polsce. Pojazdy zostały zakupione od autoryzowanego dealera marki Ford w ramach wcześniej wynegocjowanej oferty flotowej, umożliwiającej uzyskanie istotnych rabatów jednostkowych dzięki skali zamówienia i deklaracji o kontynuacji współpracy.

Łączna wartość kontraktu wyniosła około 1.234.000 zł netto, a całość została zrealizowana zgodnie z harmonogramem dostaw i ustaleniami płatności. Samochody zostały przekazane nabywcy w listopadzie 2024 roku, a Spółka rozpoczęła przygotowania do realizacji kolejnych zamówień – zarówno na pojazdy tej samej marki, jak i inne modele dostosowane do potrzeb sektora transportowego i flotowego.

Zarząd MBF Group SA podkreślił, że sukces pierwszej transakcji otworzył nowe możliwości w zakresie:

- obsługi kontraktów flotowych dla przedsiębiorstw i instytucji publicznych,
- rozszerzenia oferty o marki konkurencyjne wobec Forda,
- wykorzystania relacji z dealerami i importerami do realizacji wieloseryjnych dostaw.

Co istotne, sektor motoryzacyjny stanowi naturalne uzupełnienie dla działalności Spółki w zakresie handlu produktami chemicznymi (takimi jak AdBlue), a synergia logistyczna, magazynowa i transportowa może w przyszłości znacząco obniżyć jednostkowe koszty operacyjne.

Z perspektywy strategicznej, wejście w nowy segment zostało uznane za krok niskiego ryzyka i wysokiego potencjału marżowego, przy jednoczesnym utrzymaniu elastycznego modelu działania, opartego na pośrednictwie, zakupach hurtowych i obsłudze umów B2B.

10. Zakończenie próbnej dostawy mocznika dla odbiorcy z Mediolanu

W końcówce grudnia 2024 roku MBF Group SA zrealizowała zamówienie próbne dla włoskiego kontrahenta z Mediolanu, obejmujące 48 ton mocznika klasy automotive, przeznaczonego do produkcji płynu AdBlue. Wartość dostawy wyniosła 90 000 zł. Produkt spełnił podstawowe wymagania jakościowe, jednak odbiorca zgłosił konieczność dodatkowego obniżenia poziomu aldehydów, co stanowi standardowy warunek w segmencie automotive.

Zarówno Spółka, jak i kontrahent uznali test za obiecujący – podjęto rozmowy dotyczące kontynuacji współpracy i zwiększenia zamówień do poziomu 1000 ton miesięcznie. Dalsze dostawy miałyby rozpocząć się po wdrożeniu dodatkowych procedur oczyszczania surowca i odbudowie stanów magazynowych.

Wszystkie opisane powyżej zdarzenia miały bezpośredni wpływ na profil działalności operacyjnej MBF Group SA, strukturę przychodów oraz kierunki rozwoju w kolejnych okresach sprawozdawczych. Wpływały one również na postrzeganie Spółki przez partnerów handlowych, instytucje finansowe oraz inwestorów. Część zdarzeń, w szczególności związanych z ekspansją zagraniczną, wejściem w nowe segmenty oraz przebudową modelu operacyjnego, wpłynęła na aktualizację oceny ryzyk oraz przewidywań finansowych, które zostaną szczegółowo omówione w kolejnych częściach niniejszego sprawozdania.

Zdarzenia po okresie sprawozdawczym

1. Podpisanie umowy ramowej z Polska Huta Kolejowa Sp. z o.o.

W dniu 24 stycznia 2025 roku MBF Group SA podpisała istotną umowę ramową o współpracy, zachowaniu poufności i nieujawnianiu informacji ze spółką Polska Huta Kolejowa Sp. z o.o. z siedzibą w Kochanowicach („PHK”). Zawarte porozumienie stanowi element realizacji strategii dywersyfikacji działalności Spółki oraz ekspansji w kierunku obsługi segmentu przemysłowego i kolejowego.

Przedmiotem umowy są wspólne działania w zakresie:

- doradztwa biznesowego i operacyjnego,
- pośrednictwa i kontraktowania surowców oraz wyrobów gotowych,

- dostaw komponentów niezbędnych do modernizacji taboru kolejowego (m.in. metali, elementów infrastruktury, akcesoriów technicznych).

Zgodnie z postanowieniami umowy, obie strony zadeklarowały wspólne wykorzystanie potencjału organizacyjnego, technologicznego oraz relacji handlowych, w celu reaktywacji działalności Polska Huta Kolejowa Sp. z o.o. oraz rozwoju jej obecności na rynku dostaw dla przemysłu ciężkiego. Istotnym elementem współpracy ma być również zintegrowane wykorzystanie marki "Huta Gliwice SA", której prawa posiada PHK – marka ta cieszy się uznaniem w sektorze metalurgicznym i kolejowym.

Dla MBF Group SA umowa ta otwiera nowe możliwości:

- rozszerzenia działalności o handel stałą, metalami i komponentami przemysłowymi,
- udziału w projektach infrastrukturalnych i modernizacyjnych, współfinansowanych ze środków publicznych i unijnych,
- wejścia w obszar dostaw specjalistycznych dla przemysłu obronnego i transportowego, zwłaszcza w kontekście obecności Spółki w systemie kodyfikacyjnym NATO (NCAGE: 9AQDH).

W ocenie Zarządu, podpisanie tej umowy ma potencjał rozwojowy o charakterze strategicznym. Współpraca z PHK wpisuje się w długoterminowe założenia ekspansji produktowej i branżowej, a w przypadku skutecznej realizacji wspólnych projektów może stać się trzecim kluczowym filarem działalności MBF Group SA – obok handlu towarami spożywczymi i chemikaliami.

2. Podpisanie kontraktu z chorwackim kontrahentem na dostawę 240 ton mocznika

Na początku stycznia 2025 roku MBF Group SA podpisała umowę na sprzedaż i dostawę 240 ton mocznika N46 (klasa A) z odbiorcą z siedzibą w Zagrzebiu. Umowa została zawarta w formule DAP, a jej łączna wartość wyniosła 434 000 zł netto. Zgodnie z warunkami kontraktu, pierwsza partia dostawy miała charakter testowy (24 tony), co miało umożliwić weryfikację parametrów jakościowych produktu.

Transakcja wpisuje się w strategię dalszej ekspansji Spółki na rynek Europy Południowej oraz umacnianie pozycji w branży chemikaliów przemysłowych i nawozowych. Pozytywne przyjęcie próbnej dostawy może skutkować zawarciem długoterminowej współpracy i regularnymi dostawami w wolumenie przekraczającym 1000 ton rocznie.

3 .Kontrakt z estońską spółką BIWAGEST OÜ na 500 ton mocznika technicznego

W lutym 2025 roku MBF Group SA podpisała umowę handlową z firmą BIWAGEST OÜ z Estonii, obejmującą dostawę 500 ton mocznika technicznego klasy B. Zgodnie z ustaleniami, pierwsza partia dostawy (24 tony) miała również charakter próbny i została zakontraktowana z trzydniowym terminem realizacji od zaksięgowania płatności.

Umowa przewiduje harmonogram kolejnych dostaw, rozpisany na pierwsze półrocze 2025 roku, i stanowi istotny krok w kierunku wzmocnienia pozycji MBF Group SA na rynku bałtyckim.

4. Rozmowy z producentami z Uzbekistanu i Turkmenistanu

Po zakończeniu wstępnych dostaw z rynków lokalnych, Zarząd MBF Group SA rozpoczął w styczniu 2025 roku bezpośrednie negocjacje z producentami mocznika technicznego i rolniczego z Uzbekistanu i Turkmenistanu. Zakładana wielkość potencjalnych kontraktów może osiągać do 2500 ton miesięcznie, co znacząco zwiększyłoby zdolności operacyjne i umożliwiło Spółce oferowanie bardziej konkurencyjnych warunków cenowych na rynkach UE.

Finalizacja tych rozmów będzie miała kluczowe znaczenie dla dalszego rozwoju segmentu chemikaliów i uniezależnienia się od dostawców pośrednich. Zarząd przewiduje, że warunki współpracy oraz harmonogram dostaw zostaną przedstawione w kolejnych raportach giełdowych w I lub II kwartale 2025 roku.

5. Kontynuacja współpracy z Polska Huta Kolejowa Sp. z o.o. (PHK)

W pierwszych tygodniach 2025 roku MBF Group SA prowadziła dalsze rozmowy robocze z PHK Sp. z o.o., dotyczące uruchomienia wspólnych inicjatyw handlowych oraz projektów w segmencie przemysłowym. Szczególny nacisk położono na:

- komercjalizację brandu „Huta Gliwice SA”,
- dostawy akcesoriów i komponentów kolejowych,
- udział w przetargach infrastrukturalnych.

Zarząd podkreśla, że wdrożenie współpracy w ramach tej umowy ramowej może pozwolić MBF Group SA na wejście w nowy segment rynku – stal, metale nieżelazne, elementy infrastrukturalne – z dużym potencjałem wolumenowym i marżowym.

6. Pełna realizacja kontraktu na dostawę cukru ICUMSA 45

W dniu 2 maja 2025 roku MBF Group SA zakończyła realizację kontraktu zawartego z krajowym kontrahentem z Ostrowi Mazowieckiej na dostawę 233 ton cukru buraczanego ICUMSA 45. Początkowo umowa miała charakter zamówienia próbnego (24 tony), jednak po pozytywnej ocenie jakości produktu przez odbiorcę, zamówienie zostało natychmiast rozszerzone do pełnego wolumenu.

Łączna wartość kontraktu wyniosła około 98 300 EUR (ok. 447 315 PLN). Transakcja ta wpisuje się w strategię zwiększania sprzedaży produktów rolno-spożywczych na rynku krajowym i stanowi przykład skutecznego wykorzystania mechanizmu zamówień testowych w procesie akwizycji klientów.

7. Wydanie nakazu zapłaty przeciwko nierzetelnemu kontrahentowi

W dniu 30 kwietnia 2025 roku Sąd Rejonowy Lublin-Zachód wydał nakaz zapłaty przeciwko spółce L.L. Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku (sygn. VI Nc-e 319284/25), zobowiązując ją do zapłaty 193 723,92 zł wraz z odsetkami i kosztami postępowania.

Sprawa dotyczyła niezwróconej zaliczki w wysokości 46 800 EUR w związku z niezrealizowanym kontraktem handlowym. Wobec podejrzenia popełnienia przestępstw na szkodę MBF Group SA (w tym oszustwa, prania pieniędzy i utrudniania egzekucji), Spółka złożyła 27 lutego 2025 roku zawiadomienie do Prokuratury Rejonowej Gdańsk-Śródmieście, które doprowadziło do wszczęcia śledztwa (sygn. 4051-1.D.83.2025).

8. Działania prawne przeciwko F. Sp. z o.o. oraz zawiadomienia do prokuratury

W związku z poważnymi nieprawidłowościami po stronie kontrahenta F. Sp. z o.o., przy realizacji kontraktu na dostawę oleju rzepakowego, MBF Group SA złożyła dwa zawiadomienia o podejrzeniu popełnienia przestępstw do Prokuratury Rejonowej Warszawa-Śródmieście (sygn. 4314-6.Ds.1312.2025) oraz Warszawa-Praga Południe (sygn. 4321-8.Ds.297.2025). Zarzuty dotyczą m.in. oszustwa, fałszowania dokumentów, zniesławienia oraz działania w zorganizowanej grupie przestępczej.

Emitent, będąc stroną pokrzywdzoną, odmówił zwrotu zaliczki do czasu formalnego ustalenia osoby prawnie upoważnionej, zapowiadając również wystąpienie z roszczeniem odszkodowawczym oraz skorzystanie z prawa potrącenia. Zarząd uznał, że działania te są zgodne z zasadą należytej staranności i ochrony interesów akcjonariuszy.

9. Zawarcie kontraktu handlowego z niemieckim dostawcą mocznika technicznego

W dniu 7 maja 2025 roku MBF Group SA zawarła znaczący kontrakt handlowy z firmą z Hamburga, posiadającą ponad 30-letnie doświadczenie w branży chemicznej. Umowa obejmuje sukcesywne dostawy technicznego mocznika granulowanego klasy B (min. 46% azotu), pakowanego w big-bagi 1000 kg, o łącznym wolumenie 1 500 ton.

Dostawy realizowane są z magazynu w Wittenburgu (Niemcy) na warunkach FCA, a łączna wartość kontraktu wynosi 375 000 EUR. Kontrakt zastępuje wcześniejsze umowy z czeskim kontrahentem i został poprzedzony udaną realizacją pilotażowych dostaw testowych (120 MT). Realizacja zamówień w ramach tej umowy istotnie wpłynie na przychody Spółki w II i III kwartale 2025 roku.

Kontrole podatkowe. Kontrole urzędowe

Pismami datowanymi na dzień 12 lutego 2024 roku Naczelnik Pierwszego Mazowieckiego Urzędu Skarbowego w Warszawie zwrócił się do spółki z wezwaniem do złożenia i wyjaśnień w związku z rozpoczęciem kontroli w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych za 2021 rok. Spółka otrzymała 4 (cztery wezwania) dotyczące udostępnienia danych źródłowych oraz udzielenia wyjaśnień i dokumentów m.in.

w zakresie zakładowego planu kont, zapisów operacji na kontach wynikowych, zestawienia obrotów i sald poszczególnych kont analitycznych, wykazu stanu i ewidencji środków trwałych, wykazu urządzeń będących przedmiotem leasingu lub innych umów o podobnym charakterze, wykazu posiadanych rachunków bankowych, listy płac oraz szeregu innych wyjaśnień, wykazów i dokumentów związanych z ww. kontrolą (w tym umożliwiających analizę umów handlowych, umów usługowych itd.). Ponadto w związku z rozpoczęciem kontroli poproszono o złożenie wypełnionego formularza ORD-HZ, którego wypełnienie nie jest wymagane, o czym spółka została poinformowana (prawo do odmowy złożenia oświadczenia).

Spółka udzieliła wyczerpujących odpowiedzi na wszystkie 4 (cztery) wezwania do niej skierowane. W dniu 23 lutego 2024 roku osobiście przekazano na ręce kontrolujących urzędników Pierwszego Mazowieckiego Urzędu Skarbowego w Warszawie komplet odpowiedzi, w tym formularz ORD-HZ (całość za pokwitowaniem otrzymania). Jednocześnie w piśmie przewodnim zaznaczono, że jeśli brakuje w przekazanych dokumentach i wyjaśnieniach jakichkolwiek informacji lub wyjaśnienie jakichś zdarzeń przeoczono – to proszono Urząd o wiadomość zwrotną, by bez zwłoki braki uzupełnić. Do dnia publikacji niniejszej informacji nie otrzymano ze strony Pierwszego Mazowieckiego Urzędu Skarbowego w Warszawie dodatkowych pytań lub wezwań. Kontrola nie została zakończona.

Pismem datowanym na dzień 14 lutego 2024 roku spółka została zawiadomiona o zamiarze wszczęcia kontroli przez Mazowiecki Wojewódzki Inspektor Ochrony Roślin i Nasiennictwa w Warszawie w zakresie wprowadzania do obrotu nawozów, nawozów oznaczonych znakiem “Nawóz WE”, środków wspomagających uprawę roślin oraz wprowadzania do obrotu i udostępniania na rynku produktów nawozowych UE.

W dniu 19 lutego 2024 prezes zarządu spółki odbył rozmowę telefoniczną z ww. urzędem wyjaśniając, że MBF Group SA nie wprowadzała do obrotu produktów objętych planowaną kontrolą. Spółka została poinformowana o dalszych czynnościach PIORIN.

W dniu 29 lutego 2024 w siedzibie spółki przeprowadzono przez urzędników PIORIN osobistą kontrolę w zakresie wyżej opisanym. Wszelkich wyjaśnień kontruującym udzielił prezes spółki. Mimo toczących się w tym czasie 2 (dwóch) innych kontroli ze strony urzędów państwowych spółka nie skorzystała z możliwości jej przesunięcia (do czego miała prawo na podstawie art. 54 Prawa przedsiębiorców). W trakcie kontroli ustalono, że firma nie posiada własnych magazynów ani środków transportu, a towar odbierany jest bezpośrednio przez kupującego. Ponadto w dniu kontroli spółka nie posiadała nawozów, nawozów oznaczonych znakiem “Nawóz WE”, środków wspomagających uprawę roślin i produktów nawozowych UE na stanie w tym Mocznika 46N.

W wyniku kilku pytań szczegółowych w zakresie obrotu nawozami lub produktami nawozowym UE, prezes zarządu oświadczył, że z uwagi na konieczność dostępu do danych i dokumentów źródłowych nie jest w stanie precyzyjnie na wszystkie kwestie odpowiedzieć i zobowiązał się złożyć odpowiedzi na wskazany w protokole adres e-mail PIORIN. Spółka nie wniosła żadnych dodatkowych wyjaśnień oraz nie wniosła żadnych uwag co do przeprowadzonej kontroli.

W dniu 19 marca 2024 roku Inspektorzy PIORIN udali się do siedziby Spółki w celu uszczegółowienia odpowiedzi udzielonych przez Emitenta. Podczas czynności kontrolnych zarząd spółki udzielił dodatkowych wyjaśnień także w formie oświadczenia pisemnego. Przekazano także techniczną specyfikację produktu wprowadzonego do obrotu.

W wyniku kontroli nie stwierdzono nieprawidłowości w działalności spółki, które należałoby usunąć i które miałyby umocowanie w przepisach prawa. Nie wydano zaleceń pokontrolnych i nie zobowiązano spółki do usunięcia nieprawidłowości z uwagi na brak ich występowania. Spółka nie miała i nie złożyła własnych uwag do protokołu pokontrolnego.

W dniu 13 lutego 2024 roku spółka została objęta niezapowiedzianą kontrolą interwencyjną dotyczącą zapobiegawczego i bieżącego nadzoru sanitarnego oraz zapobiegania chorobom zakaźnym i innym chorobom powodowanym warunkami środowiska oraz ich zwalczania – w zakresie niezbędnym do ustalenia stanu faktycznego i jego zgodności z obowiązującymi wymaganiami higienicznymi i zdrowotnymi. Mimo toczącej się kontroli ze strony innego urzędu państwowego spółka nie skorzystała z możliwości jej przesunięcia (do czego miała prawo na podstawie art. 54 Prawa przedsiębiorców).

Po udzieleniu wszelkich wyjaśnień oraz po odpowiedzi na wszystkie pytania i po okazaniu dokumentów handlowych sporządzono protokół z kontroli. W momencie sporządzenia protokołu spółki nie ukarano grzywną w drodze mandatu karnego. Spółka nie wniosła uwag i zastrzeżeń do stwierdzonego stanu faktycznego ujętego w protokole. Nadto załącznikiem nr 10 do protokołu zawiadomiono spółkę o wszczęciu postępowania administracyjnego w przedmiocie wydania decyzji administracyjnej nakazującej usunięcie stwierdzonych w trakcie kontroli uchybień oraz decyzji obciążającej stronę kosztami wykonanych czynności.

Z uwagi na rekomendację osoby dokonującej kontroli, w dniu 15 lutego 2024 roku spółka złożyła do Państwowego Powiatowego Inspektora Sanitarnego dla m.st. Warszawy wniosek do rejestru zakładów podlegających urzędowej kontroli organów Państwowej Inspekcji Sanitarnej. Wniosek dotyczył m.in. pośrednictwa w sprzedaży bez możliwości magazynowania, importu i eksportu oraz tranzytu towaru przez Polskę.

W dniu 22 lutego 2024 roku zarząd spółki otrzymał zaświadczenie o wpisie Spółki do rejestru zakładów podlegających urzędowej kontroli organów Państwowej Inspekcji Sanitarnej. Wpis został dokonany na podstawie art. 62 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 25 sierpnia 2006 o bezpieczeństwie żywności i żywienia (tj. Dz.U. z 2023 r. poz. 1448) na wniosek MBF Group SA.

Zgodnie z przekazanym zaświadczeniem zapis w rejestrze dotyczy importu, eksportu oraz pośrednictwa w sprzedaży środków spożywczych w opakowaniach jednostkowych producentów bez ich magazynowania. W związku z bieżącą aktywnością gospodarczą Spółki dotyczy to takich produktów jak: cukier oraz oleje spożywcze: rzepakowy, słonecznikowy i sojowy. W przypadku konieczności rozszerzenia katalogu produktów – Zarząd Emitenta zwróci się do Inspekcji Sanitarnej ze stosownym wnioskiem.

Wpis do rejestru PIS otwiera firmie możliwość dystrybucji ww. produktów z możliwością zlecenia ich przepakowania lub konfekcjonowania. Dotyczy to zarówno sprzedaży bezpośredniej do konsumentów, jak i współpracy z innymi firmami z branży spożywczej. Przy czym wszelkie działania podwykonawcze czy logistyczne, w tym transport i magazynowanie prowadzone muszą być przez podmioty zewnętrzne posiadające stosowne zezwolenia ze strony właściwego miejscowego Powiatowego Państwowego Inspektora Sanitarnego.

Spory prawne

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania MBF Group SA uczestniczy w kilku postępowaniach karnych i cywilnych, w których występuje wyłącznie jako strona poszkodowana. Sprawy te dotyczą wyłudzeń, oszustw gospodarczych, przywłaszczenia zaliczek oraz celowego wprowadzenia Spółki w błąd przez podmioty zewnętrzne. Żadna z nich nie dotyczy działalności wewnętrznej Spółki, jej organów statutowych ani nie wiąże się z ryzykiem finansowym lub zagrożeniem dla kontynuacji działalności.

W jednej ze spraw Emitent złożył dwa zawiadomienia do Prokuratury Rejonowej Warszawa-Śródmieście oraz Prokuratury Rejonowej Praga-Południe w Warszawie, dotyczące osoby fizycznej nieuprawnionej do reprezentowania podmiotu gospodarczego oraz jej współpracowników. Przedmiotem zawiadomień były podejrzenia popełnienia przestępstw oszustwa (art. 286 §1 KK), fałszowania dokumentów (art. 270 §1 KK), zniesławienia (art. 212 KK) i składania fałszywych zawiadomień (art. 238 KK). Sprawy prowadzone są pod sygnaturami: 4321-0.Ko.934.2025 oraz 4314-0.Ko.343.2025. Dochodzona szkoda przekracza 50.000 PLN.

Kolejna sprawa dotyczy polskiej spółki z o.o., wobec której MBF Group SA złożyła zawiadomienie do Prokuratury Rejonowej Gdańsk-Śródmieście, wskazując na podejrzenie popełnienia przestępstw oszustwa gospodarczego (art. 286 §1 KK), prania pieniędzy (art. 299 KK) i utrudniania zaspokojenia wierzyciela (art. 300 KK). Sprawa dotyczy niezrealizowanej transakcji zakupu oleju rzepakowego. Spółka przekazała zaliczkę w wysokości 46.800 EUR (równowartość 193.723,92 PLN), której do dziś nie odzyskano. Równolegle MBF Group SA wniosła pozew cywilny o zapłatę (sygn. akt: Nc-e 319284/25, Sąd Rejonowy Lublin-Zachód w Lublinie).

W trzeciej sprawie Emitent złożył zawiadomienie do Prokuratury Rejonowej Warszawa-Śródmieście dotyczące wyłudzenia zaliczki na niezrealizowaną dostawę 24 ton mocznika technicznego. Osoby fizyczne działające w ramach niezidentyfikowanego podmiotu posłużyły się podrobionymi dokumentami, wprowadzając Spółkę w błąd. Wartość szkody wyniosła 8.687 EUR. Sprawa zarejestrowana jest pod sygnaturami: 4321-0.Ko.2470.2024 oraz KP-WA-D-5838/24.

Czwarta sprawa dotyczy kontrahenta zagranicznego z siedzibą w jednym z państw członkowskich UE. Emitent złożył zawiadomienie do Prokuratury Rejonowej Praga-Południe w Warszawie w związku z przywłaszczeniem

zaliczki w wysokości 5.000 EUR na niezrealizowaną dostawę cukru. Zarzuty obejmują podejrzenia oszustwa (art. 286 §1 KK), nadużycia zaufania (art. 296 KK) i przywłaszczenia (art. 284 KK). Sprawa prowadzona jest pod sygnaturą 4321-5.Ds.2390.2024.

We wszystkich sprawach MBF Group SA działa aktywnie jako pokrzywdzony, dostarczając organom ścigania dokumentację, zeznania i materiał dowodowy. Łączna wartość dochodzonych przez Spółkę roszczeń przekracza 250.000 PLN (w przeliczeniu z walut obcych). Emitent nie posiada w tych sprawach statusu podejrzanego, nie toczą się przeciwko niemu żadne zarzuty ani nie zostały wszczęte postępowania egzekucyjne.

Zarząd MBF Group SA, działając w zgodzie z przepisami RODO oraz w trosce o pozycję procesową Spółki, podjął decyzję o anonimizacji danych osobowych i firmowych w niniejszym sprawozdaniu. Ujawnienie ich mogłoby nie tylko naruszyć przepisy o ochronie danych, ale także utrudnić działania procesowe oraz potencjalnie narazić Spółkę na zarzut próby wpływania na bieg spraw. Emitent korzysta z prawa do opóźnienia publikacji informacji poufnych na podstawie art. 17 ust. 4 Rozporządzenia MAR (UE nr 596/2014), zastrzegając sobie możliwość ujawnienia tych informacji po zakończeniu postępowań i tylko wtedy, gdy spełnią one kryteria ustawowej istotności.

Żadna z wymienionych spraw nie ma wpływu na bieżącą płynność finansową MBF Group SA, nie zagraża kontynuacji działalności ani nie wpływa na strukturę kapitałową Spółki. Sprawy te są incydentalne i zostały odizolowane od działalności podstawowej. Emitent, działając z należytą starannością, dochodzi swoich praw zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa krajowego i unijnego.

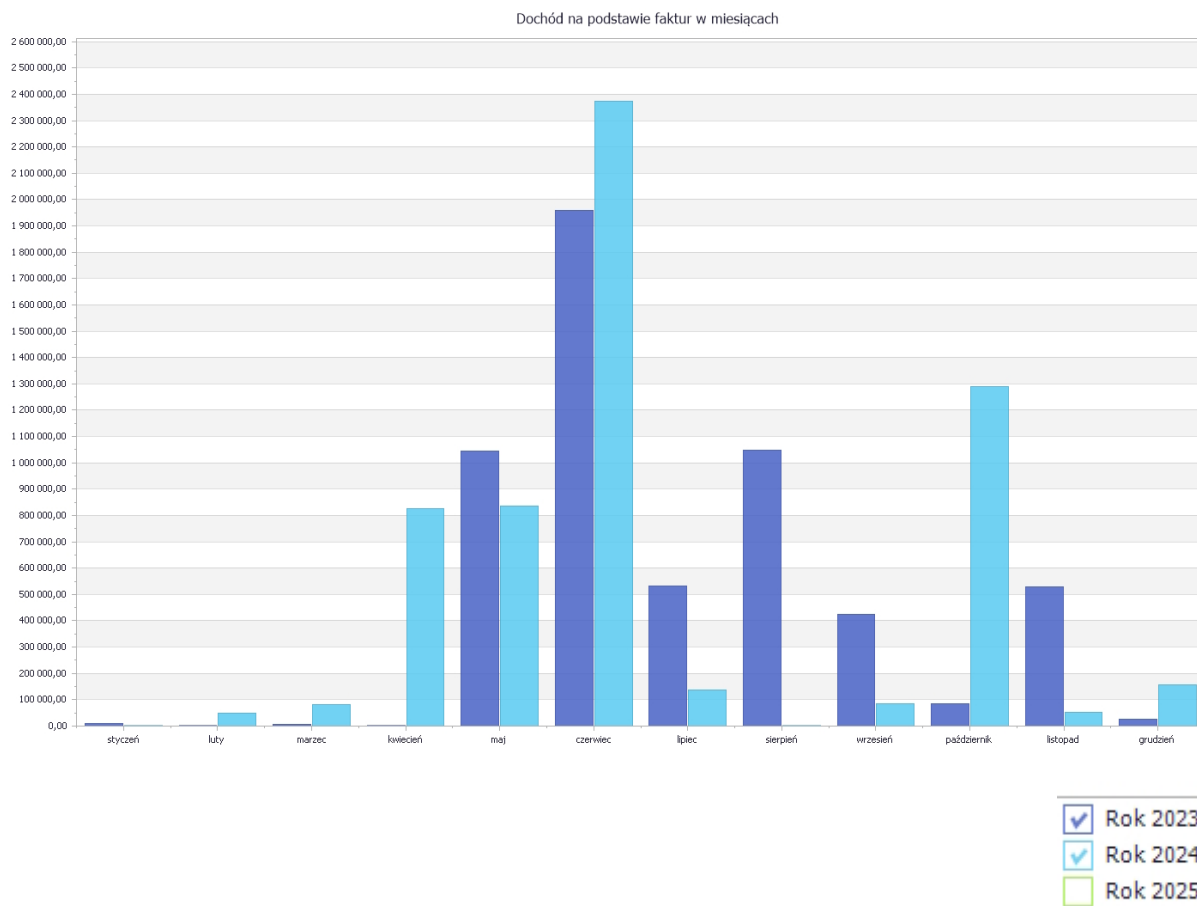
Zarząd MBF Group SA, działając we współpracy z Radą Nadzorczą, pragnie jednoznacznie podkreślić, że ochronę interesów Spółki oraz jej akcjonariuszy traktuje jako nadrzędny obowiązek i fundament odpowiedzialnego zarządzania. Niezależnie od charakteru, lokalizacji czy wartości szkody, każda sytuacja naruszenia zaufania kontraktowego, próby wyłudzenia środków finansowych czy działania na szkodę Emitenta spotyka się ze zdecydowaną i proporcjonalną reakcją Zarządu, który niezwłocznie podejmuje czynności prawne, operacyjne i procesowe. Wszelkie postępowania, w których Spółka uczestniczy, zostały zainicjowane w celu dochodzenia roszczeń lub ochrony praw majątkowych MBF Group SA i są prowadzone z pełnym zaangażowaniem oraz przy aktywnej współpracy z właściwymi organami ścigania.

Zarówno Zarząd, jak i Rada Nadzorcza, kierują się zasadą pełnej transparentności, staranności i odpowiedzialności za powierzone im funkcje, co oznacza nie tylko skuteczne reagowanie na nadużycia, ale również prewencję i wzmacnianie mechanizmów bezpieczeństwa wewnętrznego. Emitent nie toleruje działań godzących w jego dobre imię, bezpieczeństwo obrotu gospodarczego ani prawa akcjonariuszy – niezależnie od tego, czy pochodzą one od podmiotów krajowych, zagranicznych czy osób fizycznych. Przyjęta postawa ma na celu nie tylko dochodzenie rekompensaty za poniesione straty, ale przede wszystkim wzmocnienie

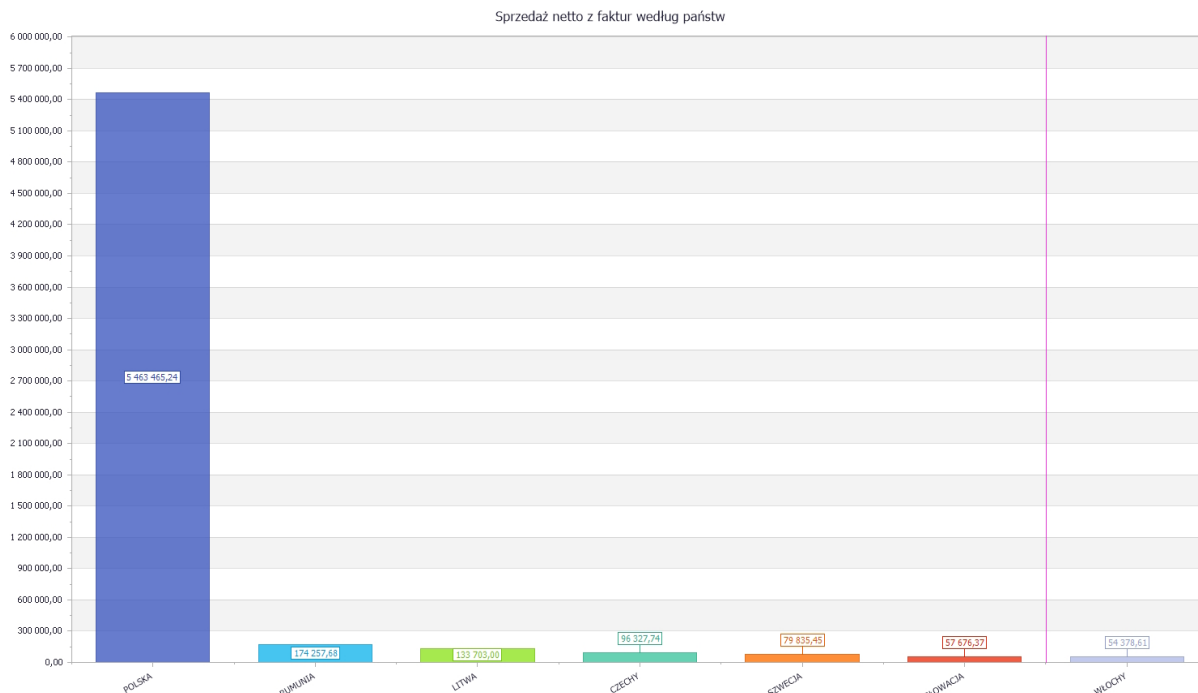
wiarygodności Spółki jako profesjonalnego uczestnika rynku kapitałowego, gotowego stanowczo przeciwstawiać się wszelkim formom naruszeń prawa i nadużyć.

ANALIZA PRZYCHODÓW SPÓŁKI

Dochód w poszczególnych miesiącach



Struktura sprzedaży netto wg państw



PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

W 2025 roku MBF Group SA kontynuować będzie realizację strategii rozwoju na lata 2024–2026, przyjętej formalnie w pierwszym kwartale 2024 roku. Głównym założeniem strategii jest dalsze zwiększanie skali działalności handlowej, potrojenie przychodów do końca 2026 roku oraz budowanie stabilnego, zdywersyfikowanego modelu operacyjnego opartego na długoterminowych kontraktach, powtarzalnych wolumenach sprzedaży oraz współpracy z certyfikowanymi dostawcami krajowymi i zagranicznymi.

W 2025 roku MBF Group SA planuje dalszy rozwój sprzedaży produktów masowych – w tym nawozów mineralnych, komponentów paszowych, chemikaliów przemysłowych, AdBlue i bioetanolu – zarówno na rynku krajowym, jak i w ramach rozszerzającej się sieci dystrybucyjnej w Europie Środkowo-Wschodniej. Spółka przewiduje systematyczny wzrost liczby obsługiwanych kontraktów w modelu B2B oraz aktywne uczestnictwo w przetargach sektorów przemysłowego, logistycznego, spożywczego i samorządowego. W planach jest również rozwój eksportu produktów pod własną marką MBF oraz budowa długoterminowych relacji z partnerami z Ukrainy, Uzbekistanu, Kazachstanu, Turkmenistanu i Chin.

Zgodnie z przyjętą strategią, MBF Group SA zamierza wzmocnić obecność w segmencie motoryzacyjnym, opartym na sprzedaży flotowej samochodów osobowych z wyposażeniem premium, dostosowanym do potrzeb przewoźników i dużych operatorów miejskich. Jednocześnie planowane jest rozpoczęcie działalności w obszarze obrotu wyrobami o charakterze militarnym (w tym bronią i amunicją) – po uzyskaniu stosownych

koncesji MSWiA. Zarząd przewiduje, że rozwój tych nowych segmentów będzie prowadzony w sposób bezpieczny i stopniowy, przy zachowaniu niskiego poziomu ryzyka operacyjnego i finansowego.

Na poziomie organizacyjnym i finansowym, Spółka planuje dalsze usprawnienia operacyjne, automatyzację procesów handlowych oraz rozbudowę zaplecza kadrowego, w tym w obszarach logistyki, sprzedaży i compliance. W 2025 roku przewidziane jest także wdrożenie narzędzi umożliwiających lepsze zarządzanie kosztami operacyjnymi oraz wzmocnienie kontroli jakości w obrocie towarami o znaczeniu strategicznym (nawozy, chemikalia, oleje). Równolegle MBF Group SA zamierza rozszerzać wykorzystanie elektronicznych platform handlowych (BUCE, TGE, e-giełdy regionalne) oraz uruchomić dedykowane narzędzia do komunikacji z klientami instytucjonalnymi.

Jednym z priorytetów kadry zarządzającej oraz Rady Nadzorczej jest również dążenie do trwałego wzrostu wartości Spółki dla jej akcjonariuszy, czego miernikiem jest m.in. notowanie kursu akcji MBF Group SA na rynku NewConnect. Zarząd dostrzega bezpośrednią zależność między jakością publikowanych wyników finansowych, skalą kontraktów i wolumenów sprzedaży a oceną Spółki przez rynek kapitałowy. W związku z tym kluczowe działania w 2025 roku będą nakierowane na konsekwentne zwiększanie przychodów, poprawę rentowności oraz zapewnienie transparentnej, przewidywalnej komunikacji z inwestorami i analitykami. Regularne raportowanie wyników, publikacja istotnych informacji handlowych oraz umacnianie pozytywnego wizerunku Spółki powinny przyczynić się do wzrostu zaufania inwestorów oraz pozytywnej wyceny walorów MBF Group SA na rynku publicznym.

W zakresie finansowania, Spółka planuje dalsze korzystanie z instrumentów dłużnych (linia kredytowa, leasing operacyjny) oraz wdrożenie uchwały o kapitale docelowym, jako potencjalnego narzędzia elastycznego pozyskiwania środków na rozwój. Dodatkowo analizowane są możliwości udziału w programach wspierających rozwój eksportu oraz pozyskiwania funduszy z instytucji publicznych, w tym BGK, PARP i PFR.

W ocenie Zarządu, rok 2025 będzie okresem stabilnego, ale dynamicznego wzrostu działalności operacyjnej MBF Group SA. Pozytywne efekty wdrożenia strategii są już widoczne w wynikach finansowych za 2024 rok, a dalszy rozwój powinien przełożyć się nie tylko na wzrost skali i rentowności działalności, ale także na stopniowe zwiększanie wartości Spółki i satysfakcję jej akcjonariuszy.

AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI

W 2024 roku MBF Group SA osiągnęła przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi w wysokości 5 485 907,64 zł, co oznacza spadek o 164 997,67 zł względem roku poprzedniego (5 650 905,31 zł). Kluczowym źródłem przychodów była sprzedaż towarów (5,46 mln zł), która wzrosła o 433 581,08 zł r/r. Spółka nie odnotowała przychodów ze sprzedaży produktów ani zmiany stanu produktów, co stanowi zmianę względem roku 2023. Koszty działalności operacyjnej wyniosły 5 716 823,43 zł i były nieznacznie wyższe niż w roku

poprzednim (5 646 713,55 zł), a największe wzrosty zanotowano w usługach obcych (wzrost o 229 676,20 zł) i pozostałych kosztach rodzajowych (wzrost o 105 021,63 zł). Pomimo tych obciążeń, spółka utrzymała relatywnie stabilny poziom kosztów zużycia materiałów i energii, a także wynagrodzeń, co świadczy o kontroli kosztów kadrowych.

Na uwagę zasługuje wzrost pozostałych przychodów operacyjnych do 15 868,42 zł (z 6 316,19 zł w 2023 r.) oraz ograniczenie pozostałych kosztów operacyjnych do 55 077,28 zł (spadek z 186 269,23 zł), co wskazuje na większą dyscyplinę w zarządzaniu aktywami nieoperacyjnymi. Mimo iż strata z działalności operacyjnej wyniosła 270 124,65 zł, była relatywnie zbliżona do wyniku z poprzedniego roku (175 761,28 zł). Istotnym negatywnym czynnikiem były koszty finansowe, które wzrosły do 725 167,36 zł (z 461 855,06 zł), w tym głównie strata z rozchodu aktywów finansowych (695 269,47 zł). Ostatecznie spółka zakończyła rok stratą netto w wysokości 995 000,54 zł, co jest wynikiem gorszym niż w roku ubiegłym (522 073,24 zł). Pozytywem pozostaje fakt, że spółka nie poniosła kosztów podatkowych, a także poprawiła strukturę kosztów operacyjnych i utrzymała stabilność przychodów ze sprzedaży towarów mimo trudnego otoczenia rynkowego.

Bilans MBF Group SA na dzień 31 grudnia 2024 roku wskazuje na znaczący wzrost sumy bilansowej – z 3,68 mln zł do 5,18 mln zł, co oznacza wzrost aktywów o ponad 40%. Wzrosły także należności krótkoterminowe (z 1,50 mln zł do 3,16 mln zł), co oznacza większą aktywność handlową i wydłużone terminy płatności kontrahentów. Pozytywnym sygnałem jest wzrost zapasów (z 57 tys. zł do 105 tys. zł), który może wskazywać na przygotowanie do zwiększonej sprzedaży w 2025 roku. Spółka utrzymuje także wysoką wartość aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego (42 tys. zł), co potwierdza kontynuację działalności.

Po stronie pasywów zauważalny jest wzrost kapitału własnego (z 3,00 mln zł do 2,48 mln zł mimo straty netto), co wynika głównie z podwyższenia kapitału podstawowego do 7,975 mln zł poprzez emisję akcji serii J. Jednocześnie nastąpiło zwiększenie skumulowanej straty z lat ubiegłych do 5,01 mln zł. Bardzo istotny wzrost dotyczy zobowiązań krótkoterminowych – z 650 tys. zł do 2,13 mln zł – co wynika z rozliczeń handlowych z odroczonej terminami płatności. Zwiększenie rozliczeń międzyokresowych (z 29 tys. zł do 565 tys. zł) to efekt wzrostu kosztów przypadających na kolejne okresy oraz otrzymanych zaliczek. Ogółem struktura bilansu pozostaje stabilna, a mimo poniesionej straty, spółka wykazuje zdolność do finansowania działalności i utrzymywania płynności finansowej.

Wartości wykazane w rocznym sprawozdaniu finansowym MBF Group SA za 2024 rok różnią się od danych zaprezentowanych w raporcie za IV kwartał, co wynika z obowiązującej procedury badania sprawozdania przez biegłego rewidenta. W ramach audytu rocznego spółka była zobowiązana do dokonania odpowiednich korekt księgowych, m.in. ujęcia w pełni skutków transakcji dotyczącej sprzedaży udziałów w spółkach zależnych. Choć transakcja ta miała charakter jednorazowy i została sfinalizowana w IV kwartale, jej pełne ujęcie – zgodnie z zasadą memoriału i wymogami UoR – nastąpiło w sprawozdaniu rocznym (i powinno także być ujęte już wcześniej), co obciążyło wynik dodatkowymi kosztami finansowymi w wysokości 695 tys. zł.

Dodatkowo, podczas badania sprawozdania ujawniono konieczność doksiegowania pozycji, które nie zostały pierwotnie rozpoznane lub ujęto je częściowo. Celem tych korekt było zapewnienie zgodności z obowiązującymi standardami rachunkowości oraz zwiększenie przejrzystości danych finansowych. Tym samym raport roczny przedstawia pełniejszy i bardziej konserwatywny obraz sytuacji finansowej spółki niż raport kwartalny, który – choć sporządzany z należytą starannością – ma charakter orientacyjny i nie uwzględnia jeszcze wszystkich istotnych zdarzeń oraz rozliczeń końcowych roku obrotowego.

Sytuacja finansowa Spółki w przyszłych latach uzależniona jest od jej zdolności do adoptowania się do zmiennych warunków rynkowych oraz skutecznej realizacji przyjętej strategii rozwoju. W opinii Zarządu Spółka posiada odpowiednie środki finansowe umożliwiające kontynuację działalności gospodarczej, a także realizację przyjętej strategii. Nie są zidentyfikowane jakiegokolwiek zdarzenia, które mogłyby zagrażać kontynuacji działalności.

ANALIZA KONTYNUACJI DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

Zarząd MBF Group SA, po dokonaniu analizy sytuacji finansowej, operacyjnej i prawnej Spółki, nie identyfikuje żadnych zagrożeń dla możliwości kontynuowania działalności w perspektywie co najmniej 12 miesięcy od dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego.

W roku 2024 Spółka skutecznie zrealizowała kluczowe założenia zaktualizowanej strategii rozwoju na lata 2024–2026. Obejmowało to m.in. całkowite wyjście z działalności inwestycyjnej i skoncentrowanie aktywności operacyjnej wyłącznie na handlu hurtowym produktami przemysłowymi, chemicznymi, rolnymi i spożywczymi. Spółka zawarła liczne kontrakty handlowe z kontrahentami krajowymi i zagranicznymi, rozwijając działalność w modelu B2B, a także zabezpieczyła dostęp do stabilnych źródeł zaopatrzenia w ramach współpracy z dostawcami z Europy Wschodniej, Azji Środkowej i UE. Jednocześnie zwiększono efektywność kosztową, rozszerzono portfolio produktowe, rozbudowano strukturę sprzedaży i logistyki oraz wzmocniono zaplecze organizacyjne.

W 2024 roku MBF Group SA przeprowadziła także skuteczną emisję akcji serii J, w ramach której pozyskano środki pieniężne przeznaczone na wsparcie działalności operacyjnej i rozwój kontraktów handlowych. Podwyższenie kapitału zakładowego poprzez emisję nowych akcji wpłynęło pozytywnie na strukturę finansową Spółki – zwiększając wartość aktywów obrotowych, w tym dostępnych środków pieniężnych i należności handlowych. Emisja nie była związana z restrukturyzacją czy ratowaniem płynności, lecz została przeprowadzona w celu zwiększenia potencjału zakupowego i realizacji rosnącej liczby kontraktów z partnerami krajowymi i zagranicznymi. Tym samym miała ona charakter rozwojowy i wzmacniający, a jej efekty widoczne są w zdolności Spółki do obsługi transakcji o coraz wyższej wartości nominalnej. Obiektywnie rzecz biorąc, emisja przyczyniła się do poprawy wskaźników kapitałowych i płynnościowych, a także zwiększyła wiarygodność MBF Group SA w oczach instytucji finansowych i inwestorów.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania MBF Group SA nie posiada zadłużenia, które zagrażałoby bieżącej płynności finansowej ani nie realizuje projektów inwestycyjnych wymagających znacznych nakładów kapitałowych. Spółka generuje przychody operacyjne, posiada stabilne źródła finansowania obrotowego i nie przewiduje utraty zdolności do regulowania bieżących zobowiązań. W ocenie Zarządu, struktura bilansu, poziom kapitałów własnych oraz relacja zobowiązań krótkoterminowych do należności handlowych pozostają na bezpiecznym poziomie.

Dodatkowo, zawarte w 2024 roku kontrakty wieloletnie i długoterminowe porozumienia handlowe będą stanowiły istotne źródło przychodów w latach kolejnych. Spółka prowadzi działania zmierzające do dalszego wzrostu skali operacji i planuje elastyczne zwiększenie zaplecza finansowego (kapitał docelowy, linia kredytowa) jedynie w celu finansowania rozwoju – nie jako środek podtrzymujący bieżące funkcjonowanie.

Zarząd Spółki dysponuje również instrumentem kapitału docelowego, zatwierdzonym uchwałą Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, który w razie wystąpienia splotu niekorzystnych zdarzeń zewnętrznych (np. gwałtownego wzrostu kosztów, zakłóceń logistycznych, utraty płynności przez kluczowego kontrahenta) pozwala na szybkie i elastyczne podwyższenie kapitału zakładowego w drodze uchwały Zarządu, bez konieczności zwoływania kolejnego walnego zgromadzenia. Takie rozwiązanie umożliwia natychmiastowe pozyskanie kapitału od inwestorów instytucjonalnych lub branżowych, wspierając stabilność finansową i ograniczając ryzyko operacyjne. Narzędzie to stanowi dodatkowe zabezpieczenie kontynuacji działalności, szczególnie w kontekście zmiennego otoczenia gospodarczego, geopolitycznego oraz rosnącej skali realizowanych kontraktów. Elastyczność wynikająca z posiadania kapitału docelowego została oceniona pozytywnie przez inwestorów oraz stanowi element przewagi konkurencyjnej Spółki jako podmiotu transparentnego, zdolnego do szybkiego reagowania na potrzeby rynku.

Biorąc pod uwagę stabilność struktury przychodowej, rentowność działalności, brak zagrożeń prawnych oraz wdrożoną i realizowaną strategię wzrostu, Zarząd MBF Group SA uznaje, że nie występują przesłanki wskazujące na zagrożenie dla kontynuacji działalności Spółki w nadchodzących 12 miesiącach. Spółka planuje dalszy rozwój w ramach przyjętej strategii i przewiduje zwiększenie skali oraz efektywności działalności operacyjnej w 2025 roku i latach kolejnych.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

Zarząd Spółki monitoruje poniższe ryzyka na bieżąco, wdraża działania ograniczające ich wpływ na działalność operacyjną oraz dostosowuje strategię zarządzania ryzykiem do zmieniających się warunków rynkowych i regulacyjnych. Mimo wdrożonych mechanizmów kontroli, całkowite wyeliminowanie ryzyk nie jest możliwe, dlatego ich występowanie może mieć wpływ na sytuację finansową i wyniki Spółki w przyszłości.

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Strategia rozwoju MBF Group SA na lata 2024–2026 zakłada znaczący wzrost skali działalności, w tym potrojenie przychodów ze sprzedaży, ekspansję na rynki zagraniczne, dywersyfikację oferty handlowej oraz optymalizację kosztów operacyjnych. Choć cele te zostały jasno określone i są realizowane zgodnie z harmonogramem, istnieje ryzyko ich częściowego lub całkowitego nieosiągnięcia. Źródłem tego ryzyka mogą być czynniki zewnętrzne (np. zmienność sytuacji makroekonomicznej, niestabilność geopolityczna, ograniczenia regulacyjne) oraz wewnętrzne (niedobór zasobów, opóźnienia wdrożeń, niedostosowanie struktury organizacyjnej). Skutkiem może być konieczność przesunięcia w czasie lub korekty założeń strategicznych. Ryzyko to jest ograniczane przez bieżący monitoring postępów, dostosowanie operacyjne do warunków rynkowych oraz elastyczne planowanie finansowe, w tym zapewnienie alternatywnych źródeł finansowania. Zarząd MBF Group SA pozostaje w stałym kontakcie z partnerami i inwestorami, reagując na sygnały rynkowe, a strategia jest aktualizowana w odpowiedzi na zmieniające się realia gospodarcze. Pomimo dynamicznego otoczenia, priorytetem pozostaje osiągnięcie stabilnego wzrostu i realizacja głównych celów strategii.

Ryzyko związane z rozszerzeniem działalności na sektor militarny

W ramach realizacji strategii rozwoju MBF Group SA na lata 2024–2026 Spółka planuje rozpoczęcie działalności w zakresie handlu produktami militarnymi, w tym bronią i amunicją. Uruchomienie tego segmentu będzie wymagać uzyskania odpowiednich koncesji oraz zezwoleń administracyjnych, w szczególności koncesji MSWiA. Istnieje ryzyko, że procedury te będą długotrwałe lub zakończą się odmownie, co uniemożliwi wejście na ten rynek lub istotnie opóźni rozpoczęcie operacji. Ponadto sektor ten wiąże się z wysokimi wymogami formalnymi, szczególnym nadzorem służb oraz ryzykiem politycznym. Działalność w obszarze obrotu specjalnego może także wymagać dodatkowych zasobów organizacyjnych oraz zapewnienia bezpieczeństwa danych i towarów. Istotne jest również ryzyko reputacyjne – zaangażowanie w sektor militarny, nawet o charakterze cywilnym, może być źródłem kontrowersji wśród niektórych grup interesariuszy. W przypadku nieuzyskania koncesji lub zmiany przepisów krajowych lub międzynarodowych, Spółka będzie zmuszona do zrewidowania planów rozwojowych w tym obszarze. MBF Group SA minimalizuje to ryzyko poprzez konsultacje prawne oraz analizę zgodności planowanej działalności z przepisami polskiego i europejskiego prawa. W ocenie Zarządu, ewentualne przesunięcia czasowe lub zmiana zakresu operacyjnego nie powinny istotnie wpłynąć na całościowe założenia strategii. Niemniej jednak ryzyko nieuruchomienia działalności militarnej w zakładanym terminie należy uznać za realne i wymagające bieżącego monitoringu.

Ryzyko związane z wejściem w sektor motoryzacyjny

W 2024 roku MBF Group SA rozpoczęła realizację pierwszych kontraktów flotowych, wchodząc na nowy rynek hurtowego pośrednictwa i sprzedaży pojazdów osobowych. Mimo sukcesu pierwszych transakcji, wejście w sektor motoryzacyjny wiąże się z szeregiem ryzyk specyficznych dla tej branży. Należą do nich m.in. zmienność cen pojazdów, opóźnienia w dostawach, ograniczenia dostępności niektórych modeli oraz zmiany warunków oferowanych przez producentów i dealerów. Współpraca z partnerami zewnętrznymi w zakresie finansowania, leasingu oraz gwarancji serwisowych może również wiązać się z ryzykiem niewykonania lub nienależytego wykonania świadczeń. Istnieje także ryzyko nadmiernego zaangażowania środków obrotowych w zakup flot, które mogą nie zostać sprzedane w przewidzianym czasie. Spółka minimalizuje to ryzyko poprzez działanie wyłącznie w modelu pośrednictwa B2B i w oparciu o zamówienia potwierdzone umowami. Dodatkowo MBF Group SA buduje relacje z wieloma dostawcami, co zwiększa elastyczność ofertową. Niemniej jednak niekorzystne zmiany warunków handlowych lub zmiany legislacyjne (np. dot. rejestracji pojazdów, podatków od emisji CO₂) mogą wpłynąć na rentowność tego segmentu. Spółka na bieżąco monitoruje rynek motoryzacyjny i dostosowuje swoją ofertę do popytu oraz aktualnych warunków rynkowych.

Ryzyko związane z prowadzeniem działalności na rynkach wschodnich i niestabilnych

MBF Group SA prowadzi i rozwija działalność gospodarczą na rynkach Europy Wschodniej, Azji Centralnej oraz w państwach objętych sankcjami lub restrykcjami handlowymi (np. Białoruś). Choć udział w handlu z tymi krajami przynosi korzyści kosztowe i dostęp do konkurencyjnych surowców, niesie on również ryzyka polityczne, regulacyjne oraz operacyjne. Zalicza się do nich m.in. możliwość nagłego wprowadzenia embarga, sankcji celnych, zmian w prawie dewizowym, ograniczeń bankowych lub zamknięcia granic. Dodatkowo istnieje ryzyko trudności w egzekwowaniu zobowiązań kontrahentów zagranicznych w przypadku sporów lub niewypłacalności. Prowadzenie transakcji w formule DAP lub DDP na takich rynkach wiąże się także z ryzykiem logistycznym, w tym opóźnieniami odpraw, brakiem przejrzystości dokumentacji oraz nieprzewidywalnymi interwencjami służb celnych. MBF Group SA przeciwdziała tym zagrożeniom m.in. poprzez wcześniejszą weryfikację kontrahentów, ubezpieczenia transportu, klauzule zabezpieczające w umowach oraz współpracę z doświadczonymi brokerami lokalnymi. Spółka posiada także alternatywnych dostawców w krajach UE i Azji, co zmniejsza ryzyko całkowitego zatrzymania łańcucha dostaw. Niemniej niektóre wydarzenia o charakterze geopolitycznym (np. wojna na Ukrainie, konflikt na Bliskim Wschodzie, zmiany polityki sankcyjnej UE) mogą mieć wpływ na poziom ryzyka operacyjnego i wymagać natychmiastowej zmiany strategii zaopatrzeniowej.

Ryzyko związane z obsługą dynamicznie rosnącego wolumenu działalności

Strategia MBF Group SA na lata 2024–2026 zakłada potrojenie przychodów oraz istotny wzrost wolumenów handlowych. Choć cel ten stanowi fundament dalszego rozwoju, wiąże się on z ryzykiem przeciążenia operacyjnego, organizacyjnego i finansowego. Wzrost liczby transakcji wymaga odpowiedniego zabezpieczenia zasobów: kadrowych, magazynowych, logistycznych oraz informatycznych. Niedostosowanie struktury operacyjnej do tempa wzrostu może prowadzić do opóźnień, błędów w dokumentacji, niedostatecznej obsługi klienta lub ryzyka utraty kontrahentów. Dodatkowo konieczność większych zakupów surowców wiąże się z potrzebą finansowania większego kapitału obrotowego. Spółka przewiduje możliwość zabezpieczenia finansowania poprzez kredyty obrotowe, emisje akcji w ramach kapitału docelowego oraz współpracę z instytucjami rozwojowymi. Niemniej ryzyko związane z tzw. „wąskimi gardłami” pozostaje realne – w szczególności w sytuacji, gdy rozwój będzie szybszy niż zakładano. Spółka stale wdraża procesy optymalizacyjne, rozbudowuje zespół operacyjny oraz automatyzuje niektóre funkcje (np. elektroniczne systemy fakturowania i śledzenia dostaw), by ograniczyć ryzyko niewydolności operacyjnej.

Ryzyko związane z koniunkturą na rynku kapitałowym

MBF Group S.A. jest bezpośrednio powiązana z koniunkturą na rynku kapitałowym. Sytuacja rynkowa wywiera bezpośredni wpływ zarówno na popyt na usługi świadczone przez Grupę, jak i możliwe do uzyskania ceny usług. Sytuacja na rynku kapitałowym podlega wahaniom koniunkturalnym, w cyklu następujących po sobie faz wzrostu (hossy) oraz faz spadku (bessy). W przypadku pogorszenia się sytuacji rynkowej, istnieje ryzyko uzyskania gorszych od założeń wyników Grupy i ograniczenia możliwości jej rozwoju.

Ryzyko konkurencji na rynku działalności operacyjnej Spółki

MBF Group SA działa na konkurencyjnym rynku hurtowego obrotu towarami przemysłowymi, chemicznymi, rolnymi i spożywczymi. W Polsce i krajach Unii Europejskiej funkcjonuje wiele podmiotów, które prowadzą działalność o zbliżonym profilu, często dysponując większymi zasobami kapitałowymi, rozwiniętą infrastrukturą magazynową oraz dłuższą historią współpracy z kluczowymi dostawcami i odbiorcami. Spółka konkuruje nie tylko ceną, ale także terminowością dostaw, elastycznością oferty i poziomem obsługi klienta. Rynek, na którym działa MBF Group SA, charakteryzuje się umiarkowaną barierą wejścia – zwłaszcza w obszarze sprzedaży produktów masowych (nawozy, oleje, cukier, komponenty paszowe), co może prowadzić do presji cenowej. Spółka przeciwdziała tym zagrożeniom poprzez utrzymywanie stałych relacji z producentami, oferowanie długoterminowych kontraktów oraz ciągłe monitorowanie trendów rynkowych. Dodatkowo Spółka dywersyfikuje źródła zaopatrzenia oraz kanały sprzedaży, co pozwala jej lepiej reagować na działania konkurencji. Istotną przewagą konkurencyjną jest również wdrażanie nowoczesnych narzędzi

informatycznych, automatyzacja procesów handlowych oraz udział w giełdach towarowych (BUCE), co zwiększa transparentność i szybkość zawieranych transakcji.

Ryzyko prawne związane z działalnością handlową i transgraniczną

Działalność MBF Group SA oparta jest na zawieraniu i realizacji kontraktów międzynarodowych w modelu B2B, obejmujących dostawy towarów w ramach różnych systemów prawnych, procedur celnych oraz uwarunkowań formalnych. Współpraca z kontrahentami z krajów Unii Europejskiej, Azji Środkowej, Europy Wschodniej oraz innych jurysdykcji wiąże się z ryzykiem odmiennego rozumienia warunków umownych, różnic w przepisach handlowych, podatkowych oraz proceduralnych, a także trudnościami w egzekwowaniu praw i roszczeń na drodze sądowej. Nawet przy stosowaniu standardów międzynarodowych (np. INCOTERMS, klauzul zabezpieczających płatności, ubezpieczeń transportowych), mogą pojawić się spory interpretacyjne lub problemy z wykonaniem zobowiązań, np. z tytułu niedoreczenia towaru, odrzucenia dostawy, zmiany przepisów w kraju importera czy działania siły wyższej.

Ryzyka te są istotne zwłaszcza w transakcjach z kontrahentami z państw objętych sankcjami lub niestabilnych politycznie (np. Białoruś, Uzbekistan, Turkmenistan), gdzie dochodzenie roszczeń może być ograniczone lub nieskuteczne, a instytucje rozjemcze i sądy nie gwarantują pełnej niezależności i efektywności. Również nagłe zmiany interpretacji przepisów w Polsce i UE – dotyczących VAT, akcyzy, certyfikacji produktów, zezwoleń fitosanitarnych czy przepisów sanitarnych – mogą wpływać na legalność i rentowność danej transakcji. Poważnym zagrożeniem jest także ryzyko wynikające z opóźnień lub błędów administracyjnych (np. odmowa wydania pozwolenia, zatrzymanie towaru na granicy, zmiana klasyfikacji towaru przez służby celne), które mogą opóźnić wykonanie kontraktu lub narazić Spółkę na dodatkowe koszty i ryzyko utraty reputacji.

Aby ograniczyć powyższe ryzyka, MBF Group SA współpracuje z doświadczonymi kancelariami prawnymi i doradcami podatkowymi, stale monitoruje zmiany regulacyjne oraz wdraża mechanizmy kontrolne przy zawieraniu każdej nowej umowy (m.in. due diligence kontrahenta, klauzule zabezpieczające, obowiązek płatności zaliczkowych, zabezpieczenia dokumentacyjne, backup dostawców). Spółka prowadzi pełną dokumentację zgodną z wymogami służb celnych i sanitarnych, posiada system kontroli jakości oraz korzysta z usług wyspecjalizowanych podmiotów logistycznych. Ponadto współpraca z podmiotami giełdowymi i certyfikowanymi dostawcami (BUCE, europejskie rejestry REACH, systemy ISO, inspekcje PIORIN i PIS) zapewnia większą przewidywalność obrotu i ułatwia rozwiązywanie ewentualnych sporów. Niemniej ze względu na zakres i skalę prowadzonej działalności handlowej, **ryzyko prawne ma charakter systemowy i wymaga stałej kontroli na poziomie zarządczym, operacyjnym i compliance.**

Ryzyko związane z przedłużaniem się finalizacji zawartych umów

Działalność operacyjna MBF Group SA koncentruje się na zawieraniu i realizacji umów handlowych w modelu B2B, które często dotyczą dużych wolumenów towarów oraz są zawierane z kontrahentami z różnych krajów i systemów prawnych. Istnieje ryzyko wydłużenia procesów finalizacji tych umów – zarówno na etapie negocjacji, jak i dostaw, płatności czy uzyskiwania niezbędnych dokumentów (np. certyfikatów jakości, zezwoleń importowych, potwierdzeń celnych). Opóźnienia mogą wynikać z przyczyn leżących po stronie kontrahentów (brak decyzji, zmiany warunków), dostawców (problemy logistyczne, nieregularność dostaw), instytucji zewnętrznych (np. urząd celny, PIORiN, inspekcja sanitarna) lub czynników niezależnych (np. blokady graniczne, protesty społeczne). Skutkiem może być opóźnione wykonanie zobowiązań, przesunięcie rozpoznania przychodów lub zwiększone koszty operacyjne. Spółka ogranicza to ryzyko poprzez odpowiednie zapisy umowne, aktywną komunikację z partnerami, stosowanie zabezpieczeń transakcyjnych (np. zaliczki, harmonogramy częściowe) oraz planowanie alternatywnych scenariuszy dostaw. Mimo to całkowita eliminacja tego typu ryzyk nie jest możliwa, a ich występowanie może mieć przejściowy wpływ na dynamikę obrotów i cash flow Spółki.

Ryzyko związane z niewystarczającymi źródłami finansowania

Specyfika prowadzonej działalności gospodarczej Grupy Kapitałowej MBF Group S.A. wymaga posiadania odpowiedniego poziomu finansowania celem dokonywania nakładów na podnoszenie kompetencji kadry pracowniczej Emitenta, rozwój biznesu i doskonalenie profesjonalnego wizerunku Emitenta. W związku z obecną skalą biznesu istnieje ryzyko posiadania niewystarczającego kapitału w przypadku pojawienia się nowych możliwości biznesowych, które wymagać będą zaangażowania odpowiednio większych środków finansowych. Ponadto nie można wykluczyć, że szacunki pozyskania dodatkowego kapitału okażą się nietrafne, w wyniku czego Grupa Emitenta pozyska środki finansowe w niższej wysokości, po odmiennej niż zakładana cenie, a także w późniejszym terminie. W przypadku częściowego lub całkowitego niepozyskania dodatkowego kapitału istnieje ryzyko konieczności dokonania przez Grupę Kapitałową korekty założonej strategii rozwoju, co może mieć wpływ na jej sytuację gospodarczą, majątkową i finansową.

Ryzyko utraty kluczowych zasobów ludzkich

Realizacja strategii MBF Group SA opiera się w dużej mierze na doświadczeniu, kompetencjach oraz kontaktach handlowych kadry kierowniczej i operacyjnej. Utrata kluczowych osób odpowiedzialnych za negocjacje międzynarodowe, logistykę, kontrolę jakości, przygotowanie dokumentacji kontraktowej czy obsługę klientów może prowadzić do opóźnień w realizacji umów, pogorszenia jakości obsługi oraz utraty części przychodów. Ryzyko to wzrasta w warunkach dynamicznego rozwoju, rosnącej liczby zamówień i

ekspansji zagranicznej. MBF Group SA podejmuje działania mające na celu minimalizację tego ryzyka, m.in. poprzez budowanie zespołu o zróżnicowanych kompetencjach, stopniowe wdrażanie nowych pracowników, automatyzację wybranych procesów oraz wiązanie kluczowych osób z firmą poprzez systemy premialne i uczestnictwo w kapitale Spółki. Niemniej w sytuacji nagłego odejścia pracownika posiadającego wiedzę specjalistyczną lub unikalne relacje z kontrahentami, realizacja części celów operacyjnych mogłaby ulec przejściowemu zakłóceniu. Zarząd monitoruje to ryzyko i dąży do zapewnienia ciągłości funkcjonowania każdego istotnego obszaru działalności Spółki.

Ryzyko utraty reputacji

MBF Group SA, jako spółka publiczna notowana na rynku NewConnect oraz aktywny uczestnik rynku międzynarodowego, prowadzi działalność opartą na zaufaniu partnerów handlowych, kontrahentów, instytucji finansowych oraz interesariuszy rynku kapitałowego. Każde działanie Spółki – zarówno w obszarze operacyjnym, jak i informacyjnym – wpływa bezpośrednio na jej postrzeganie przez otoczenie zewnętrzne. Utrata reputacji lub naruszenie wiarygodności może prowadzić do ograniczenia dostępu do atrakcyjnych kontraktów, zwiększenia kosztów pozyskania finansowania, pogorszenia warunków współpracy z partnerami logistycznymi i bankami, a także do obniżenia zaufania inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych.

Ryzyko reputacyjne może wynikać nie tylko z bezpośrednich błędów operacyjnych (np. opóźnień w realizacji kontraktów, niezgodności towarowej), ale również z niespójności lub opóźnień w komunikacji rynkowej, nieprawidłowości księgowych, zmian personalnych w organach Spółki, czy doniesień medialnych – także tych nieprawdziwych lub zmanipulowanych. Jako spółka działająca na styku kilku branż (chemiczna, spożywcza, logistyczna, motoryzacyjna), MBF Group SA musi zachowywać wysokie standardy transparentności oraz zgodności z przepisami lokalnymi i międzynarodowymi. Dodatkowo reputacja może zostać naruszona poprzez nierzetelnych kontrahentów – np. dostawców nieposiadających wymaganych certyfikatów jakości, uczestników giełdowych transakcji działających z naruszeniem etyki, czy klientów niepłacących w terminie.

Spółka przeciwdziała tym ryzykom poprzez wdrożone procedury compliance, bieżące monitorowanie relacji z kluczowymi partnerami oraz staranną komunikację z rynkiem kapitałowym (raporty bieżące, raporty ESPI, aktualności rynkowe). Zarząd przykłada szczególną wagę do jakości i terminowości obsługi kontraktów, przejrzystości działań oraz aktywnego reagowania na potencjalne zarzuty lub ryzyka wizerunkowe. Niemniej ze względu na charakter działalności oraz silne uzależnienie od zaufania biznesowego, reputacja pozostaje czynnikiem strategicznym i wrażliwym – a jej pogorszenie, choćby przejściowe, mogłoby skutkować utratą partnerstw, przetargów lub finansowania.

Ryzyko związane z infrastrukturą informatyczną

Prowadzenie działalności gospodarczej przez Grupę Kapitałową Emitenta wymaga nieprzerwanego i prawidłowego funkcjonowania infrastruktury informatycznej. Ponadto, w związku z prowadzoną działalnością Grupy, znacząca część danych przetwarzana oraz magazynowana jest w formie elektronicznej. Awarie lub wadliwe działanie infrastruktury informatycznej i inne czynniki wpływające na systemy i infrastrukturę informatyczną, ograniczenia w dostępie do danych, obniżenie jakości świadczonych przez Spółkę usług, czasowe ich zawieszenie lub uszkodzenie, a także, w skrajnym wypadku, zniszczenie lub wyciek części lub całości przechowywanych danych i kodów źródłowych, to czynniki, które mogą destabilizować działalność Grupy.

W celu ograniczenia powyższych ryzyk Grupa Kapitałowa MBF Group S.A. dba o prawidłowe funkcjonowanie infrastruktury informatycznej, a także stosuje okresowe tworzenie kopii zapasowych wykorzystywanych danych. Kopie zapasowe nie są jednak tworzone w czasie rzeczywistym, istnieje więc ryzyko utraty części danych. Natomiast kluczowe dane, umowy i dokumenty dotyczące działalności Grupy Kapitałowej przechowywane są w chmurze umożliwiającej tworzenie kopii bezpieczeństwa on-line.

Ryzyko związane z błędami, oszustwami, wyłudzeniami, nadużyciami i działaniami niezgodnymi z prawem

W ramach prowadzonej działalności istnieje ryzyko operacyjne związane z nieetycznymi lub niezgodnymi z prawem działaniami pracowników Grupy i osób współpracujących. Ponadto pracownicy mogą popełniać błędy. Zdarzenia te mogą narazić Grupę Kapitałową na straty finansowe i utratę reputacji. Przedmiotowe ryzyko jest minimalizowane wskutek prowadzenia przez Zarząd Spółki kontroli działań Grupy oraz jej pracowników i osób współpracujących, pod kątem ich zgodności z obowiązującymi regulacjami wewnętrznymi i zewnętrznymi.

Ryzyko związane ze wzrostem kosztów operacyjnych i innych kosztów

Emitent w związku z rozwijającą się strukturą Grupy, może nie przewidzieć wzrostu poziomu kosztów operacyjnych i innych kosztów działania Grupy Kapitałowej. Grupa MBF Group S.A. dynamicznie się rozwija, nawiązanie współpracy z kontrahentami i klientami, wydatki na marketing, aktywne działania sprzedażowe, a także nowe inwestycje, mogą przyczynić się do wzrostu kosztów operacyjnych i innych kosztów. Aby zminimalizować to ryzyko, Zarząd Emitenta na bieżąco analizuje i monitoruje strukturę i poziom kosztów generowanych przez określone działania w jednostkach Grupy, dbając o utrzymanie kosztów stałych na bezpiecznych dla finansów Grupy poziomach.

Ryzyko stóp procentowych

W celu finansowania bieżącej działalności i planów rozwojowych Emitent posiłkuje się środkami własnymi oraz kapitałem zewnętrznym pozyskanym od banków. W zawartych umowach kredytowych oprocentowanie kapitału zewnętrznego ustalone jest według zmiennej stopy procentowej (WIBOR 1M, WIBOR 3M), powiększonej o marżę instytucji finansującej. Ponadto, nie można wykluczyć, że, w celu zintensyfikowania rozwoju Spółki oraz częściowego finansowania strategii rozwoju, Spółka w przyszłości zaciągnie nowe zobowiązania w formie kredytów i/lub emisji instrumentów dłużnych. Nie wyklucza się również finansowania kapitałem dłużnym działalności spółek zależnych.

Istnieje ryzyko, że znaczący wzrost stóp procentowych przełoży się na wzrost kosztów finansowych Spółki (i Grupy) związanych ze spłatą zaciągniętych zobowiązań.

Ryzyko związane ze strukturą finansowania

Działalność Emitenta jest obecnie finansowana środkami własnymi Spółki oraz kapitałem obcym w postaci kredytów bankowych, w celu finansowania bieżącej działalności i planów rozwojowych. Posiłkowanie się przez Emitenta oprocentowanym kapitałem obcym zwiększa ryzyko obniżenia wyniku finansowego Spółki (oraz skonsolidowanego wyniku finansowego Grupy Kapitałowej) kosztami finansowymi w postaci odsetek. Ponadto istnieje możliwość, że w przyszłości Emitent nadal będzie korzystał z kapitału dłużnego, w tym w innej niż obecnie formie, w związku z czym będzie zobligowany do płatności odsetek i rat kapitałowych lub np. leasingowych. Należy mieć zatem na uwadze, że w przypadku obniżenia zysku z działalności operacyjnej (np. poprzez zmniejszenie popytu na usługi Emitenta), może pojawić się ryzyko nieterminowego regulowania zobowiązań Spółki. Nieodpowiednio dobrana struktura finansowania Emitenta może także prowadzić do spadku rentowności Spółki, a w związku z tym Grupy Kapitałowej. Zarząd Emitenta wybierając źródła pokrycia majątku Spółki, w celu minimalizacji ryzyka struktury finansowania, poddaje dogłębnej analizie sytuację płynnościową Emitenta i podmiotów z Grupy Emitenta.

Ryzyko utraty płynności finansowej

Zarządzanie należnościami i zobowiązaniami jest jednym z kluczowych elementów utrzymania określonego poziomu płynności finansowej. W przypadku przedłużania się procesów pozyskiwania finansowania dla klientów Grupy, a także w przypadku podjęcia błędnych decyzji lub w procesie administrowania finansami Grupy Kapitałowej, istnieje możliwość zagrożenia płynności finansowej. Emitent, w celu minimalizacji ryzyka utraty płynności finansowej, dokonuje analizy struktury finansowania Spółki i Grupy Kapitałowej, a także dba

o utrzymanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do terminowego regulowania bieżących zobowiązań.

Ryzyko związane z czynnikami losowymi

Czynniki losowe mogą mieć wpływ na pogorszenie wydajności działalności operacyjnej Grupy Emitenta. Do takich zagrożeń mogą należeć włamania do biura Spółki (i Grupy), pożary, zalania, awarie techniczne sprzętu, przerwy w dostawach energii elektrycznej, dostępu do sieci Internet lub inne czynniki losowe. Grupa Kapitałowa Emitenta stara się odpowiednio zabezpieczyć biuro, aby wyeliminować ryzyko zdarzeń losowych mogących mieć wpływ na działalność Grupy. Niemniej jednak, w związku z charakterem omawianego ryzyka, całkowita minimalizacja niniejszego czynnika ryzyka jest niemożliwa.

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi

Polski system prawny charakteryzuje się wysoką częstotliwością zmian. Na działalność Grupy potencjalny negatywny wpływ mogą mieć nowelizacje m.in. w zakresie prawa rynku kapitałowego, prawa handlowego, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych. Ponadto wiele modyfikacji przepisów prawa wynika z dostosowywania prawa krajowego do norm prawa Unii Europejskiej. W związku z powyższym niejednokrotnie pojawiają się wątpliwości w zakresie interpretacji dokonywanych zmian. Błędna interpretacja przepisów prawa może skutkować nałożeniem na podmioty z Grupy Emitenta kar lub sankcji administracyjnych bądź finansowych.

W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka podmioty z Grupy Kapitałowej Emitenta przeprowadzają audyty, skierowane na badanie zgodności stosowanych aktualnie przez nie przepisów z bieżącymi regulacjami prawnymi.

Ryzyko związane z opodatkowaniem (regulacje podatkowe) i interpretacją przepisów podatkowych

Polski system podatkowy cechuje się niejednoznacznością zapisów oraz wysoką częstotliwością zmian. Niejednokrotnie brak jest ich jednoznacznej wykładni, co może powodować sytuację odmiennej ich interpretacji przez Grupę i organy skarbowe. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji, urząd skarbowy może nałożyć na podmioty z Grupy Emitenta karę finansową, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy Kapitałowej. Ponadto, organy skarbowe mają możliwość weryfikowania poprawności deklaracji podatkowych określających wysokość zobowiązania podatkowego w ciągu pięcioletniego okresu od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez Grupę Kapitałową MBF Group

S.A. interpretacji przepisów podatkowych, sytuacja ta może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Grupy.

Obecnie Grupa Kapitałowa nie korzysta ze zwolnień podatkowych, a na świadczone usługi nałożona jest stawka podatku VAT w wysokości 23%. Poza tym podmioty z Grupy Emitenta są płatnikami podatku dochodowego, którego stawka wynosi 19%. Ryzyko związane z opodatkowaniem może wynikać ze zmian w wysokościach stawek podatkowych, istotnych z punktu widzenia Grupy Emitenta, jednakże wpływ tych zmian na przyszłą kondycję Grupy Kapitałowej Emitenta należy uznać za niewielki, z uwagi iż prawdopodobieństwo istotnych zmian w regulacjach podatkowych jest znikome.

Ryzyko związane z potencjalnymi postępowaniami sądowymi, arbitrażowymi, administracyjnymi i innymi roszczeniami

Niektóre z dotychczas zawartych przez Emitenta umów zawierają zapisy dotyczące kar umownych. Możliwe jest również, że w przyszłości Emitent zawrze kolejne umowy obostrzone karami umownymi. W przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, podmiot, z którym podmiot z Grupa zawarł umowę, może dochodzić swoich praw na drodze sądowej. W przypadku wydania przez sąd orzeczeń niekorzystnych dla Grupy, mogą się one wiązać z kosztami i utratą zaufania do Emitenta. Ponadto istnieje ryzyko wszczęcia innych postępowań sądowych. W sytuacji skopiowania innowacyjnych rozwiązań technologicznych programów Emitenta (w zakresie handlu algorytmicznego) przez osoby niepożądane wskutek programowania zwrotnego, podmiot może zostać stroną postępowania sądowego i domagać się odszkodowania. Istnieje również ryzyko, że podmiot będzie oskarżany o złamanie praw autorskich czy prawa własności przemysłowej. Należy jednak podkreślić, że wszystkie wersje programów Emitenta są autorskie, innowacyjne oraz stanowią efekt wieloletniej pracy własnej MBF Group SA.

Z powodu utraty danych przez klientów lub zdobycia dokumentów przez osoby niepożądane, Spółka będąc stroną postępowania sądowego, może zostać zobligowana do naprawienia szkód i zadośćuczynienia. Według aktualnej wiedzy Zarządu Spółki żadne postępowanie sądowe, arbitrażowe ani administracyjne wobec Spółki nie zostało wszczęte, a Spółka przestrzega przepisów prawnych, w tym kodeksu pracy.

Ryzyko negatywnego efektu działań osób trzecich wobec Emitenta

Z uwagi na toczące się spory prawne, które Emitent oraz spółka powiązana wszczęły wobec osób fizycznych w związku z podejrzeniem działania przez te osoby na szkodę Emitenta, oraz z uwagi na dotychczasowe pozytywne dla Emitenta rozstrzygnięcia sądów powszechnych, istnieje realne ryzyko działania przez te osoby na szkodę wizerunku biznesowego Emitenta oraz spółek i osób z nim powiązanych w internecie (media

społecznościowe, fora dyskusyjne itd.). Emitent zaobserwował wzrost anonimowych wypowiedzi oraz donosów dyfamujących Emitenta np. poprzez bezpodstawną krytykę poszczególnych decyzji biznesowych, insynuacje oszustw oraz inne oskarżenia, które to zdarzenia pojawiły się w czasie, gdy sądy podejmowały decyzje zgodne z pozwami i żądaniemi Emitenta. Opisane działania mogą w przyszłości, niezależnie od braku słuszności zarzutów kierowanych pod adresem Emitenta, spowodować wystąpienie po stronie Emitenta uszczerbku w ocenie wiarygodności przez innych uczestników rynku, w tym kontrahentów i inwestorów. W ramach dopuszczalnych instrumentów prawnych oraz przy uwzględnieniu wielkości powodowanego tymi działaniami zagrożenia Emitent planuje podejmować niezbędne kroki w celu minimalizacji takiego ryzyka. Niezależnie jednak od zidentyfikowanego ryzyka Emitent oraz jej podmiot powiązany – Instytut Biznesu Sp. z o.o. nie zamierzają rezygnować z dochodzenia roszczeń, w tym odszkodowań pieniężnych w toczących się sprawach przed polskimi Sądami.

Ryzyko wynikające z powiązań rodzinnych (osobowych) pomiędzy osobami wchodzącymi w skład organów zarządzających oraz nadzorujących Emitenta

Emitent nie wyklucza zaistnienia w przyszłości sytuacji, w których w skład Rady Nadzorczej zostaną powołane osoby powiązane rodzinnie z członkiem (członkami) Zarządu. W ocenie Emitenta w takim przypadku potencjalnie nie będzie można wykluczyć możliwości zaistnienia konfliktu interesów pomiędzy pełnieniem funkcji nadzorczych w ramach Rady Nadzorczej a stosunkami prywatnymi wynikającymi ze stosunku pokrewieństwa. Istniejące powiązania rodzinne mogą rodzić ryzyka związane z negatywnym wpływem tych powiązań na nadzór Rady Nadzorczej nad działaniami Zarządu Emitenta. Zdaniem Emitenta, ryzyko wystąpienia takiego konfliktu interesów jest silnie minimalizowane poprzez reguły funkcjonowania Rady Nadzorczej w spółce akcyjnej. Należy wskazać, iż przepisy KSH ustanawiają zasadę kolegialnego sposobu działania Rady Nadzorczej, wobec czego działania Rady Nadzorczej podejmowane mogą być wyłącznie w trybie uchwał organu, a nie przez pojedynczych jej członków. W tym świetle należy wskazać, że obecnie żaden z członków Rady Nadzorczej nie wykazuje powiązań rodzinnych z Zarządem Emitenta. Ponadto, przepisy KSH zakazują wydawania Zarządowi wiążących poleceń przez Radę Nadzorczą, a Zarząd ponosi kodeksową odpowiedzialność za prowadzenie spraw Emitenta niezależnie od działań Rady Nadzorczej lub stanowisk przez nią wyrażanych.

Ryzyko niedostatecznej płynności rynku i wahań cen akcji

Akcje Emitenta serii A, B, C, D i G, a także częściowo serii E, są obecnie notowane w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect, który jest rynkiem utworzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w sierpniu 2007 r. Emitent ubiega się o wprowadzenie Akcji Serii E (w zakresie dotychczas nienotowanym w Alternatywnym Systemie Obrotu) oraz Akcji Serii F, Akcji Serii H i Akcji Serii I do

Alternatywnego Systemu Obrotu na rynku NewConnect. Istnieje ryzyko, że obrót akcjami na tym rynku będzie się charakteryzował niską płynnością. Tym samym mogą występować trudności w sprzedaży dużej ilości akcji w krótkim okresie, co może powodować dodatkowo znaczne obniżenie cen akcji będących przedmiotem obrotu, a nawet czasami brak możliwości sprzedaży akcji.

Ryzyko związane z zawieszeniem obrotu akcjami

Zgodnie z § 11 Regulaminu NewConnect Organizator ASO może zawiesić obrót instrumentami finansowymi, z zastrzeżeniem § 12 ust. 3 Regulaminu ASO:

- na wniosek Emitenta,
- jeżeli uzna, że wymaga tego bezpieczeństwo obrotu lub interes jego uczestników,
- jeżeli Emitent narusza przepisy obowiązujące w alternatywnym systemie.

Zawieszając obrót instrumentami finansowymi Organizator Alternatywnego Systemu może określić termin, do którego zawieszenie obrotu obowiązuje. Termin ten może ulec przedłużeniu, odpowiednio, na wniosek Emitenta lub jeżeli w ocenie Organizatora Alternatywnego Systemu zachodzą uzasadnione obawy, że w dniu upływu tego terminu będą zachodziły przesłanki, o których mowa w tiret drugim i trzecim powyżej.

W przypadkach określonych przepisami prawa Organizator Alternatywnego Systemu zawiesza obrót instrumentami finansowymi na okres wynikający z tych przepisów lub określony w decyzji właściwego organu.

Zgodnie z § 17c ust. 1 Regulaminu ASO, jeżeli Emitent nie przestrzega zasad lub przepisów obowiązujących w alternatywnym systemie obrotu lub nie wykonuje lub nienależyście wykonuje obowiązki ciężące na emitentach, w szczególności są to następujące obowiązki:

- obowiązek przestrzegania zasad i przepisów obowiązujących w systemie (§ 14 Regulaminu ASO),
- obowiązek niezwłocznego informowania Organizatora ASO o planach związanych z emitowaniem instrumentów finansowych (§ 15 Regulaminu ASO),
- obowiązek niezwłocznego sporządzenia i przekazania na żądanie Organizatora ASO kopii dokumentów oraz do udzielenia pisemnych wyjaśnień w zakresie dotyczącym jego instrumentów finansowych, jak również dotyczącym działalności Emitenta, jego organów lub ich członków (§ 15a Regulaminu ASO),
- zlecenie dokonania analizy sytuacji finansowej i gospodarczej Emitenta oraz jej perspektyw na przyszłość, a także sporządzenia dokumentu zawierającego wyniki dokonanej analizy oraz opinię co do możliwości podjęcia lub kontynuowania przez Emitenta działalności operacyjnej oraz perspektyw

jej prowadzenia w przyszłości lub zlecenie publikacji dokumentu, o którym mowa powyżej (§ 15b Regulaminu ASO),

- obowiązki informacyjne (§ 17 Regulaminu ASO),
- obowiązek udostępniania informacji poufnej na zasadach określonych w art. 156 ust. 6 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi (§ 17a Regulaminu ASO),
- obowiązek dalszego współdziałania z Autoryzowanym Doradcą (§ 17b Regulaminu ASO),

w zależności od stopnia i zakresu powstałego naruszenia lub uchybienia, Organizator ASO może:

a) upomnieć Emitenta,

b) nałożyć na Emitenta karę pieniężną w wysokości do 50.000,00 zł.

Zgodnie z § 17c ust. 2 Regulaminu ASO Organizator Alternatywnego Systemu, podejmując decyzję o nałożeniu kary upomnienia lub kary pieniężnej może wyznaczyć Emitentowi termin na zaniechanie dotychczasowych naruszeń lub podjęcie działań mających na celu zapobieżenie takim naruszeniom w przyszłości, w szczególności może zobowiązać Emitenta do opublikowania określonych dokumentów lub informacji w trybie i na warunkach obowiązujących w alternatywnym systemie obrotu.

Na podstawie § 17c ust. 3 Regulaminu ASO, gdy Emitent nie wykonuje nałożonej na niego kary lub pomimo jej nałożenia nadal nie przestrzega zasad lub przepisów obowiązujących w alternatywnym systemie obrotu lub nie wykonuje lub nienależyście wykonuje obowiązki określone w Rozdziale V Regulaminu ASO, lub też nie wykonuje obowiązków nałożonych na niego na podstawie § 17c ust. 2 Regulaminu ASO, Organizator ASO może nałożyć karę pieniężną, przy czym kara ta łącznie z karą pieniężną nałożoną wcześniej nie może przekraczać 50.000,00 zł.

Zgodnie z § 17c ust. 7 Regulaminu ASO, Organizator Alternatywnego Systemu może postanowić o nałożeniu kary pieniężnej niezależnie od podjęcia, na podstawie właściwych przepisów niniejszego Regulaminu, decyzji o zawieszeniu obrotu danymi instrumentami finansowymi lub o ich wykluczeniu z obrotu.

Na podstawie § 9 Regulaminu ASO, z zastrzeżeniem wyłączeń przewidzianych na podstawie przedmiotowego paragrafu, warunkiem notowania instrumentów finansowych w alternatywnym systemie obrotu jest istnienie ważnego zobowiązania Animatora Rynku do wykonywania w stosunku do tych instrumentów zadań Animatora Rynku na zasadach określonych przez Organizatora ASO.

W przypadku rozwiązania lub wygaśnięcia umowy z Animatorem Rynku, instrumenty finansowe danego emitenta notowane są w systemie notowań jednolitych z dwukrotnym określaniem kursu jednolitego – począwszy od trzeciego dnia obrotu po dniu rozwiązania lub wygaśnięcia właściwej umowy – o ile Organizator Alternatywnego Systemu nie postanowi o zawieszeniu obrotu tymi instrumentami lub ich notowaniu w systemie notowań jednolitych z jednokrotnym określaniem kursu jednolitego. W przypadku zawieszenia prawa

do wykonywania zadań Animatora Rynku w alternatywnym systemie obrotu, instrumenty finansowe danego emitenta notowane są w systemie notowań jednolitych z dwukrotnym określaniem kursu jednolitego – począwszy od trzeciego dnia obrotu po dniu zawieszenia tego prawa – o ile Organizator Alternatywnego Systemu nie postanowi o zawieszeniu obrotu tymi instrumentami lub ich notowaniu w systemie notowań jednolitych z jednokrotnym określaniem kursu jednolitego. W przypadku zawarcia nowej umowy z Animatorem Rynku, Organizator Alternatywnego Systemu może postanowić o notowaniu instrumentów finansowych danego emitenta w systemie notowań ciągłych lub w systemie notowań jednolitych z dwukrotnym określaniem kursu jednolitego, jednak nie wcześniej niż od dnia wejścia w życie nowej umowy z Animatorem Rynku.

Zgodnie z art. 78 ust. 2-3 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi:

- a) w przypadku, gdy wymaga tego bezpieczeństwo obrotu w alternatywnym systemie obrotu lub jest zagrożony interes inwestorów Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu na żądanie Komisji Nadzoru Finansowego wstrzymuje wprowadzenie instrumentów finansowych do obrotu w tym alternatywnym systemie obrotu lub wstrzymuje rozpoczęcie obrotu wskazanymi instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż 10 dni,
- b) w przypadku, gdy obrót określonymi instrumentami finansowymi jest dokonywany w okolicznościach wskazujących na możliwość zagrożenia prawidłowego funkcjonowania alternatywnego systemu obrotu lub bezpieczeństwa obrotu dokonywanego w tym alternatywnym systemie obrotu, lub naruszenia interesów inwestorów, Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu, na żądanie Komisji Nadzoru Finansowego, zawiesza obrót tymi instrumentami finansowymi. W żądaniu Komisja Nadzoru Finansowego może wskazać termin, do którego zawieszenie obrotu obowiązuje. Termin ten może ulec przedłużeniu, jeżeli zachodzą uzasadnione obawy, że w dniu jego upływu będą zachodziły przesłanki określone powyżej.

Komisja Nadzoru Finansowego podaje niezwłocznie do publicznej wiadomości informację o wystąpieniu z takim żądaniem do Organizatora Alternatywnego Systemu Obrotu.

Wymienione powyżej przypadki zawieszenia notowań Akcji w Alternatywnym Systemie Obrotu mogą skutkować dla Akcjonariuszy utrudnieniami w sprzedaży Akcji.

Ryzyko związane z wykluczeniem z obrotu na NewConnect

Zgodnie z § 12 Regulaminu NewConnect Organizator ASO może wykluczyć instrumenty finansowe z obrotu:

- na wniosek Emitenta w odniesieniu do akcji, w przypadku, gdy wykluczenie danych akcji z obrotu następuje w związku z ich dopuszczeniem do obrotu na rynku regulowanym,

- na wniosek Emitenta w odniesieniu do innych instrumentów finansowych, z zastrzeżeniem możliwości uzależnienia decyzji w tym zakresie od spełnienia przez Emitenta dodatkowych warunków,
- jeżeli uzna, że wymaga tego bezpieczeństwo obrotu lub interes jego uczestników,
- jeżeli Emitent uporczywie narusza przepisy obowiązujące w alternatywnym systemie,
- wskutek otwarcia likwidacji Emitenta,
- wskutek podjęcia decyzji o połączeniu Emitenta z innym podmiotem, jego podziale lub przekształceniu, przy czym wykluczenie instrumentów finansowych z obrotu może nastąpić odpowiednio nie wcześniej niż z dniem połączenia, dniem podziału (wydzielenia) albo z dniem przekształcenia.

Organizator Alternatywnego Systemu wyklucza instrumenty finansowe z obrotu w Alternatywnym Systemie:

- w przypadkach określonych przepisami prawa, w szczególności w przypadku udzielenia przez Komisję Nadzoru Finansowego zezwolenia na wycofanie akcji z obrotu w alternatywnym systemie obrotu,
- jeżeli zbywalność tych instrumentów stała się ograniczona,
- w przypadku zniesienia dematerializacji tych instrumentów,
- w odniesieniu do dłużnych instrumentów finansowych – także po upływie 6 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o ogłoszeniu upadłości Emitenta albo postanowienia o oddaleniu przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości ze względu na to, że majątek Emitenta nie wystarcza lub wystarcza jedynie na zaspokojenie kosztów postępowania albo postanowienia o umorzeniu przez sąd postępowania upadłościowego ze względu na to, że majątek Emitenta nie wystarcza lub wystarcza jedynie na zaspokojenie kosztów postępowania.

Zgodnie z § 12 ust. 3 Regulaminu ASO, przed podjęciem decyzji o wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu oraz do czasu takiego wykluczenia, Organizator Alternatywnego Systemu może zawiesić obrót tymi instrumentami finansowymi.

Ponadto zgodnie z art. 78 ust. 4 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, w przypadku, gdy obrót danymi instrumentami finansowymi zagraża w sposób istotny prawidłowemu funkcjonowaniu alternatywnego systemu obrotu lub bezpieczeństwu obrotu dokonywanego w tym alternatywnym systemie obrotu, lub powoduje naruszenie interesów inwestorów, Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu, na żądanie Komisji Nadzoru Finansowego, wyklucza z obrotu wskazane przez Komisję Nadzoru Finansowego instrumenty finansowe. Komisja Nadzoru Finansowego podaje niezwłocznie do publicznej wiadomości informację o wystąpieniu z takim żądaniem do Organizatora Alternatywnego Systemu Obrotu.

Wymienione powyżej przypadki wykluczenia Akcji z obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu mogą skutkować dla Akcjonariuszy utrudnieniami w sprzedaży Akcji.

Ryzyko dotyczące możliwości nałożenia na Emitenta kar administracyjnych przez KNF za niewykonywanie obowiązków wynikających z przepisów prawa

Emitent, będąc notowanym na rynku NewConnect, jest spółką publiczną w rozumieniu Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi. W związku z tym Komisja Nadzoru Finansowego może nałożyć na Emitenta kary administracyjne za niewykonywanie obowiązków wynikających z przepisów prawa, a w szczególności obowiązków wynikających z Ustawy o ofercie publicznej, Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi. Wspomniane sankcje wynikają z art. 96 i 97 Ustawy o ofercie publicznej oraz z art. 176 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi. W przypadku nałożenia takiej kary obrót instrumentami finansowymi Emitenta może stać się utrudniony bądź niemożliwy. Ponadto nałożenie kary finansowej na Emitenta przez KNF może mieć istotny wpływ na pogorszenie wyniku finansowego za dany rok obrotowy.

Ryzyko związane z dokonywaniem inwestycji w akcje Emitenta

Inwestorzy przed nabyciem akcji Emitenta na rynku kapitałowym, powinni wziąć pod uwagę, że ryzyko w tego typu papiery wartościowe jest większe od inwestycji w papiery skarbowe czy też jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych. Trudno także przewidzieć, jak będzie kształtował się kurs akcji Emitenta w krótkim i długim okresie. Kurs i płynność akcji spółek notowanych na rynku NewConnect zależą od liczby oraz wielkości zleceń kupna i sprzedaży składanych przez inwestorów. Na zachowania inwestorów mają wpływ rozmaite czynniki, także niezwiązane bezpośrednio z sytuacją finansową Spółki, takie jak ogólna sytuacja makroekonomiczna Polski, czy też sytuacja na rynkach światowych.

Ponieważ Emitent nie jest w stanie przewidzieć poziomu podaży i popytu swoich akcji po ich wprowadzeniu do obrotu, nie ma więc pewności, że osoba nabywająca akcje Emitenta będzie mogła je zbyć w dowolnym terminie i po satysfakcjonującej cenie. Emitent jednak jest spółką innowacyjną i dynamicznie się rozwijającą i, mając na uwadze planowaną sprzedaż, stopa zwrotu z inwestycji w akcje Emitenta może zatem być bardzo satysfakcjonująca dla inwestorów.

Ryzyko związane z kolejnymi emisjami akcji i pozyskiwaniem środków finansowych

Na dzień sporządzenia sprawozdania Emitent nie planuje pozyskiwania środków pieniężnych w formie kapitału udziałowego (emisji akcji) na realizację strategii rozwoju Spółki. Jednakże w przypadku wystąpienia nieprzewidzianych czynników, niekorzystnych dla realizacji strategii lub dla samej Spółki, istnieje ryzyko, że

Emitent będzie potrzebował dodatkowych środków pieniężnych, bądź też dynamika rozwoju Emitenta wzrośnie niewspółmiernie do zakładanych parametrów i niezbędny okaże się dalszy kapitał do realizacji celów. W takich okolicznościach Emitent może poszukiwać finansowania w postaci kredytów, pożyczek czy kolejnej emisji instrumentów finansowych. Niepozyskanie środków pieniężnych niezbędnych Emitentowi mogłoby negatywnie wpłynąć na dalszy rozwój i wycenę instrumentów finansowych Spółki.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Sytuacja na rynku finansowym, która wywiera istotny wpływ na działalność Grupy, jest silnie powiązana z sytuacją makroekonomiczną w kraju i na świecie. Wzrost gospodarczy przekłada się na poprawę wyników finansowych przedsiębiorstw, co przekłada się na zwiększone potrzeby korzystania z usług finansowych i w efekcie przyczynia się do zwiększonego popytu na usługi Grupy Kapitałowej MBF Group S.A. Analogicznie - pogorszenie sytuacji makroekonomicznej spowoduje pogorszenie się sytuacji na rynku finansowym. Ze względu na coraz silniejsze globalne powiązania pomiędzy gospodarkami, rosnącą swobodę w przepływie kapitału, na sytuację na krajowym rynku kapitałowym wpływają również warunki makroekonomiczne w innych krajach.

Ryzyko związane z wojną na Ukrainie

Wojna na Ukrainie może wpływać na wiele aspektów pośrednictwa i handlu międzynarodowego oraz prowadzenia działalności gospodarczej spółki MBF Group SA, zwłaszcza jeśli jej działanie skupi się na obszarze, który jest bezpośrednio dotknięty konfliktem lub jest powiązany z tym regionem. Trwająca wojna na Ukrainie stwarza na MBF Group SA następujące aspekty ryzyk:

- a) Zmiany polityczne i instytucjonalne: Konflikt zbrojny może prowadzić do zmian politycznych, w tym wprowadzenia sankcji przez różne kraje, co może ograniczyć dostęp do rynków, zmienić zasady handlowe lub utrudnić prowadzenie działalności gospodarczej.
- b) Zmienność cen surowców: Ukraina jest ważnym producentem wielu surowców, takich jak zboża, metale, czy energia. Konflikt może wpływać na dostępność tych surowców na rynkach światowych, co może prowadzić do zmian w cenach surowców, co z kolei może wpływać na koszty produkcji dla firm działających w tych sektorach.
- c) Zakłócenia logistyczne: Wojna może prowadzić do zakłóceń w transporcie i logistyce, szczególnie jeśli MBF Group będzie korzystała z tras handlowych przechodzących przez Ukrainę lub korzystała z portów morskich na Morzu Czarnym, które mogą być dotknięte konfliktem.

- d) Ryzyko walutowe: Konflikt zbrojny i niepewność polityczna mogą wpływać na stabilność walut różnych krajów. Fluktuacje kursów walutowych mogą z kolei wpływać na koszty transakcji, wycenę towarów i usług oraz wyniki finansowe firmy.
- e) Ryzyko reputacyjne: Zaangażowanie firmy w działalność handlową z regionem dotkniętym konfliktem może generować ryzyko reputacyjne, szczególnie jeśli działania firmy mogą być postrzegane jako nieodpowiednie lub nieetyczne w kontekście konfliktu zbrojnego.

W związku z tym, Spółka dominująca prowadzi analizę ww. ryzyk poprzez monitoring bieżącej sytuacji, aby w razie potrzeby podjąć odpowiednie działania zaradcze, takie jak: dywersyfikacja rynków docelowych, zabezpieczenie przed ryzykiem walutowym, rozwój planów kontynuacji działalności w przypadku zakłóceń. Dodatkowo monitorujemy komunikaty rządowe oraz międzynarodowych organizacji, które mogą być pomocne w podejmowaniu decyzji.

Ryzyko związane z protestami wybranych grup społecznych

Protesty grup społecznych i zawodowych, takich jak np. strajki rolników, producentów żywności lub pośredników w handlu produktami rolnymi, które prowadzą do blokowania dróg, przejść granicznych i protestów w miastach, mogą stanowić poważne ryzyko takich firm jak MBF Group SA, która zajmuje się handlem międzynarodowym. Istotnym czynnikiem jest fakt, że nasz działalność jest silnie uzależniona od transportu drogowego lub międzynarodowych przesyłek. Kilka najważniejszych zidentyfikowanych podgrup takich zagrożeń, to:

1. Przerwy w dostawach: Blokady dróg i przejść granicznych mogą prowadzić do przerw w dostawach, co może zakłócić regularny przepływ towarów między krajami. Firmy mogą napotkać opóźnienia w dostawach, co może wpłynąć na realizację zamówień klientów i prowadzić do niezadowolenia klientów.
2. Wzrost kosztów transportu: Jeśli strajki rolników prowadzą do alternatywnych tras transportowych lub konieczności korzystania z droższych metod transportu (np. transportu lotniczego zamiast drogowego), to może to prowadzić do wzrostu kosztów transportu dla firm, co z kolei może wpłynąć na marżę zysku.
3. Straty finansowe: Nieplanowane przerwy w dostawach i wzrost kosztów transportu mogą prowadzić do strat finansowych dla firm, zwłaszcza jeśli nie są one odpowiednio przygotowane na takie sytuacje. Mogą to być straty z tytułu opóźnionych dostaw, dodatkowych kosztów transportu, utraty klientów lub kontraktów.
4. Zakłócenia w łańcuchu dostaw: Blokady dróg i przejść granicznych mogą zakłócić łańcuchy dostaw firm, zwłaszcza jeśli są one skomplikowane i obejmują wiele lokalizacji geograficznych. To może prowadzić do problemów z zarządzaniem zapasami, koordynacją działań między różnymi partnerami handlowymi i utratą zaufania ze strony klientów.

5. Wpływ na wizerunek marki: Sytuacje takie jak blokady dróg i protesty mogą przyciągać uwagę mediów i opinii publicznej. Jeśli firma zostanie zidentyfikowana jako dotknięta takimi wydarzeniami, może to wpłynąć na jej wizerunek marki i reputację, szczególnie jeśli firma jest postrzegana jako niezdolna do radzenia sobie z tego rodzaju sytuacjami lub nieodpowiednio reaguje na potrzeby klientów.

W celu zapobieżenia negatywnym skutkom powyższego Spółka skupia się na: utrzymywaniu regularnego kontaktu z dostawcami, monitorowaniu sytuacji politycznej i społecznej oraz szybkim reagowaniu na zmiany sytuacji, które mogą pomóc minimalizować negatywne skutki takich wydarzeń.

Ryzyko związane z wprowadzeniem embarga na wybrane produkty

Wprowadzenie embarga na wybrane produkty może stanowić istotne ryzyko dla spółki, zwłaszcza jeśli MBF Group SA będzie uzależniona od importu lub eksportu tych produktów. W obecnej chwili takie zdarzenia nie występują. Embargo może prowadzić do spadku sprzedaży lub utraty dostępu do rynków zbytu, co może wpłynąć na przychody i zyski firmy. Ponadto, firma może ponieść dodatkowe koszty związane z poszukiwaniem nowych dostawców lub dostosowywaniem się do nowych regulacji handlowych. Embargo może być częścią szerszych konfliktów politycznych lub sporów handlowych między krajami. W takich przypadkach, firma może stać się przypadkową ofiarą tych konfliktów, co może prowadzić do trudności w prowadzeniu działalności handlowej oraz do niepewności co do przyszłości. MBF Group SA prowadzi analizę ryzyka i opracowuje strategię zarządzania ryzykiem, która uwzględnia różne scenariusze, w tym możliwość wprowadzenia embarga: dywersyfikacja dostawców i rynków zbytu, monitorowanie sytuacji politycznej i handlowej oraz utrzymywanie elastyczności w łańcuchu dostaw.

Ryzyko związane z wprowadzeniem embarga na import produktów z Białorusi

Wprowadzenie embarga na import produktów z Białorusi, w tym na olej rzepakowy, może wiązać się z różnymi ryzykami dla MBF Group SA zajmującej się importem tych produktów. Embargo może prowadzić do przerw w dostawach oleju rzepakowego z Białorusi, co może wpłynąć na regularny przepływ tego produktu do naszej firmy. Przerwy w dostawach mogą zakłócić procesy produkcyjne lub prowadzić do niedoborów na rynku, co z kolei może prowadzić do utraty klientów. W przypadku wprowadzenia embarga na import z Białorusi, konieczne może być poszukiwanie innych dostawców oleju rzepakowego, co może prowadzić do wzrostu kosztów importu. Nowi dostawcy mogą oferować produkty po wyższych cenach lub z wyższymi kosztami dostawy, co może obciążyć budżet firmy. Jeśli MBF Group SA będzie zmuszona szukać nowych dostawców oleju rzepakowego z innych krajów, istnieje ryzyko, że jakość produktu może się różnić. Różnice w metodach produkcji, warunkach hodowli i kontroli jakości mogą prowadzić do zmiany jakości oleju rzepakowego, co może wpłynąć na zadowolenie klientów. Import oleju rzepakowego z nowych krajów może wymagać

spełnienia różnych regulacji i norm jakościowych. Firmy mogą napotkać trudności z uzyskaniem odpowiednich certyfikatów i spełnieniem wymogów importowych, co może prowadzić do opóźnień w dostawach lub nawet do zatrzymania importu. W związku z powyższym prowadzimy analizy w zakresie dywersyfikacji dostawców oraz monitorujemy zmiany w przepisach i regulacjach dotyczących importu.

WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

W 2024 roku MBF Group SA kontynuowała rozwój własnych narzędzi i systemów związanych z handlem algorytmicznym. Prace te prowadzone były samodzielnie przez Spółkę – po wcześniejszym zakończeniu współpracy z MBF Inwestycje Kapitałowe Sp. z o.o. – i skupiały się na doskonaleniu modeli wykorzystywanych do automatycznego podejmowania decyzji inwestycyjnych w oparciu o dane rynkowe. Działania te wpisują się w szerszą strategię wykorzystania zaawansowanych technologii w procesach handlowych Spółki oraz w obszarze wspomagania decyzji.

Handel algorytmiczny, będący przedmiotem zainteresowania MBF Group SA, to obecnie jedno z najbardziej rozwiniętych i powszechnie stosowanych narzędzi w nowoczesnych finansach. Polega on na wykorzystaniu matematycznych modeli i algorytmów komputerowych do analizy danych rynkowych oraz realizacji transakcji z dużą precyzją i szybkością. Popularność tego podejścia stale rośnie – według danych międzynarodowych firm analitycznych, w 2024 roku blisko 65–70% transakcji na rynkach akcji w USA i Europie realizowanych było właśnie przez systemy algorytmiczne, w tym wysokiej częstotliwości (HFT).

W ramach prowadzonych prac MBF Group SA testowała różne podejścia do przetwarzania danych w czasie rzeczywistym, w tym modele predykcyjne oparte na analizie wolumenów, cen oraz wskaźników technicznych. Główne cele to poprawa skuteczności modeli, zwiększenie ich adaptacyjności do zmieniających się warunków rynkowych oraz minimalizacja ryzyka operacyjnego.

Technologie typu HFT, choć kontrowersyjne z uwagi na ich wpływ na krótkoterminową zmienność rynków, są również przedmiotem analiz MBF Group SA – szczególnie w kontekście zastosowań do arbitrażu czasowego oraz optymalizacji płynności. W ramach wewnętrznych testów i symulacji Spółka badała wpływ różnych parametrów transakcyjnych na efektywność strategii automatycznych oraz prowadziła analizę ryzyk związanych z nadmierną latencją i obciążeniem infrastruktury.

Prace te, realizowane w ramach własnych zasobów i bez zewnętrznego finansowania, stanowią element strategii innowacyjności Spółki i mogą w przyszłości przełożyć się na wdrożenia także poza sektorem finansowym – np. w obszarze zarządzania cenami i modelowania popytu w handlu towarami masowymi.

INFORMACJA O NABYCIU AKCJI WŁASNYCH

Na podstawie art. 49 ust. 2 pkt 5) UoR, informujemy, że Spółka nie nabywała akcji własnych, na dzień 31 grudnia 2024 roku oraz na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania – spółka MBF Group SA nie posiada akcji własnych.

INFORMACJA O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA

Na podstawie art. 49 ust. 2 pkt 7) ppkt a) UoR, informujemy, że w 2024 roku Spółka nie korzystała z instrumentów finansowych w zakresie zmian cen, kredytowego, zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka.

INFORMACJA O STOSOWANIU RACHUNKOWOŚCI ZABEZPIECZEŃ

Na podstawie art. 49 ust. 2 pkt 7) ppkt b) UoR, informujemy, że w 2024 roku Spółka nie korzystała i nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń.

INFORMACJA O WYKORZYSTANIU WSKAŹNIKÓW FINANSOWYCH I NIEFINANSOWYCH

Na podstawie art. 49 ust. 3 UoR, informujemy, że w 2024 roku Spółka nie wykorzystywała i nie stosowała dodatkowych wskaźników finansowych i niefinansowych do oceny sytuacji jednostki. Charakter działalności Spółki nie wpływa negatywnie na środowisko naturalne.

INFORMACJA O POSIADANYCH ODDZIAŁACH (ZAKŁADACH)

Na podstawie art. 49 ust. 2 pkt 6) UoR, informujemy, że w 2024 roku Spółka zarejestrowała oddział w mieście Józefów (kod pocztowy: 05-420, ul. Tadeusza 4), jako dodatkowe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej.

STOSOWANIE PRZEZ SPÓŁKĘ ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

Spółka nie jest zobowiązana do stosowania zasad ładu korporacyjnego zgodnie z przepisami Ustawy o rachunkowości. W dniu 12 kwietnia 2024 roku Zarząd spółki MBF Group SA z siedzibą w Warszawie przekazał do publicznej wiadomości [oświadczenie Spółki](#) w przedmiocie zakresu przestrzeganych przez Emitenta zasad ładu korporacyjnego, zawartych w załączniku do uchwały nr 1404/2023 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 18 grudnia 2023 r. „Dobre Praktyki Spółek notowanych na NewConnect 2024”.

Warszawa, dnia 15 maja 2025 r.

♦ **MBF Group S.A.** ♦
ul. Bysławska 82 | 04-994 Warszawa
NIP: 894-30-18-615
KRS: 0000380468 | REGON: 021480943
biuro@mbfgroup.pl | www.mbfgroup.pl

.....
Janusz Czarnecki
Prezes Zarządu
MBF Group SA