



RAPORT OKRESOWY ZA II KWARTAŁ 2026 ROKU

(tj. za okres od 1 kwietnia 2026 r. do 30 czerwca 2026 r.)

MBF GROUP SA



WARSZAWA, 9 SIERPNIA 2026 ROKU

☞ MBF Group SA | ul. Bysławska 82 | 04-994 Warszawa ☞

Tel +48 22 651 86 38 | e-mail: biuro@mbfgroup.pl | www.mbfgroup.pl

REGON: 021480943 | VAT-UE: PL8943018615 | KRS: 0000380468 | ISIN: PLMBFCR00018 | Ticker: MBF

Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie | XIV Wydział Gospodarczy KRS

Kapitał zakładowy: 7.975.000,00 zł w całości opłacony

Konto bankowe: PKO BP SA | 61 1020 1127 0000 1602 0402 0426

Spis treści

List Zarządu MBF Group SA.....	3
1 Podstawowe dane o Emitencie	8
Tabela: Podstawowe dane o Emitencie.....	8
2 Profil spółki i przedmiot działalności.....	9
3 Kapitał zakładowy	11
4 Kwartałne skrócone sprawozdanie finansowe Emitenta.....	12
Tabela: Bilans Emitenta.....	12
Tabela: Rachunek zysków i strat Emitenta (wariant porównawczy).....	14
Tabela: Rachunek przepływów pieniężnych Emitenta (metoda pośrednia)	16
Tabela: Zestawienie zmian w kapitale własnym Emitenta.....	18
5 Informacje o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu jednostkowego i skonsolidowanego, w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości	19
6 Istotne dokonania lub niepowodzenia Emitenta i jego spółek zależnych w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na działalność Emitenta i jego spółek zależnych, ich sytuację finansową oraz osiągnięte wyniki	23
7 Aktualne kierunki działań operacyjnych, handlowych i projektowych Emitenta.....	33
8 Stanowisko odnośnie do możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników na dany rok w świetle wyników zaprezentowanych w danym raporcie kwartalnym.....	39
9 W przypadku, gdy Dokument Informacyjny Emitenta zawierał informacje, o których mowa w § 10 pkt 13a) Załącznika Nr 1 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu - opis stanu realizacji działań i inwestycji emitenta oraz harmonogramu ich realizacji	39
10 Jeżeli w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności inicjatywy nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie - informacje na temat tej aktywności	40
11 Opis organizacji Emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji	42
12 W przypadku, gdy Emitent tworzy grupę kapitałową i nie sporządza skonsolidowanych sprawozdań finansowych – wskazanie przyczyn niesporządzania takich sprawozdań	43
13 Informacja o strukturze akcjonariatu Emitenta, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających, na dzień przekazania raportu, co najmniej 5% głosów na walnym zgromadzeniu	43
Tabela: Struktura akcjonariatu	43
14 Informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych przez Emitenta, w przeliczeniu na pełne etaty.....	43
15 Podsumowanie i oświadczenie Zarządu	44

List Zarządu MBF Group SA

Szanowni Akcjonariusze,

Szanowni Państwo,

Drugi kwartał 2026 roku oraz pierwsze tygodnie po jego zakończeniu były dla MBF Group SA okresem bardzo intensywniej pracy nad kierunkiem, który może w przyszłości zasadniczo zmienić profil działalności Spółki. Znaczna część energii Zarządu, pracowników i współpracowników została skierowana na rozwój systemów bezzałogowych, budowanie relacji technologicznych oraz przygotowanie podstaw przyszłej działalności przemysłowej w Polsce.

Zaangażowanie to miało swoją cenę. Koncentracja zasobów na projektach technologicznych i obronnych ograniczyła w pierwszym półroczu intensywność prowadzenia części działań handlowych. Nie zamierzamy tego faktu pomijać ani przedstawiać jako zjawiska pozbawionego znaczenia. Działalność handlowa odpowiadała w poprzednich latach za zasadniczą część przychodów MBF Group SA i dopóki pozostaje źródłem bieżącego utrzymania Spółki, musi być rozwijana równolegle z projektami technologicznymi.

Jednocześnie minione miesiące przyniosły rezultaty, które pozwalają ocenić, że wysiłek włożony w sektor bezzałogowych statków powietrznych nie pozostał wyłącznie na poziomie deklaracji, prezentacji multimedialnych lub koncepcji biznesowej. Projekt X1, prezentowany dotychczas pod nazwą IRYDA+ X1, przeszedł od rozmów i prac przygotowawczych do fizycznej weryfikacji systemu w locie, zakończenia pierwszej fazy prac technicznych oraz przygotowania kolejnych etapów rozwoju i komercjalizacji.

Jednym z najważniejszych osiągnięć było doprowadzenie systemu do poziomu gotowości technologicznej TRL 7. W praktyce oznacza to, że prototyp kompletnego systemu został zademonstrowany w środowisku operacyjnym lub zbliżonym do warunków jego przyszłego zastosowania. Jest to ważna granica pomiędzy projektem funkcjonującym przede wszystkim w warunkach laboratoryjnych a rozwiązaniem, którego podstawowa architektura i założenia mogą zostać zweryfikowane podczas rzeczywistych operacji. Osiągnięcie TRL 7 potwierdza, że nie pracujemy nad założeniem teoretycznym albo makietą. Dysponujemy rzeczywistą platformą, której kluczowe funkcje zostały sprawdzone w locie.

Szczególne znaczenie miała lipcowa wizyta delegacji MBF Group SA w Konyi. W jej skład weszli Prezes Zarządu Janusz Czarnecki, Przewodniczący Rady Nadzorczej Patryk Prelewicz oraz Pełnomocnik Zarządu Robert Krassowski. Program wizyty wykraczał daleko poza samą demonstrację techniczną. Jego celem było wejście do lokalnego ekosystemu, w którym współdziałają przedsiębiorstwa technologiczne, uczelnie, centra badawcze, parki rozwoju, przemysł oraz administracja samorządowa.

Delegacja MBF Group została oficjalnie przyjęta przez Ahmeta Pekyatırmacı, burmistrza Selçuklu – centralnego okręgu metropolii Konya, liczącego ponad 700 tysięcy mieszkańców. Rozmowy dotyczyły możliwości stworzenia trwałego pomostu pomiędzy środowiskami gospodarczymi i naukowymi Konyi oraz polskimi miastami, uczelniami i przedsiębiorstwami. Strona turecka wyraziła również zainteresowanie

organizacją przyszłej wizyty w Polsce. W InnoPark Konya Technology Development Zone delegacja spotkała się z prof. dr. Alim Kahramanem, Dyrektorem Generalnym InnoPark. Rozmowy obejmowały projekty badawczo-rozwojowe, transfer wiedzy, kojarzenie przedsiębiorstw oraz możliwość wspólnego rozwijania i komercjalizowania technologii. InnoPark tworzy środowisko skupiające firmy technologiczne, biuro transferu technologii, zaplecze wspierające przedsiębiorczość oraz specjalistów odpowiadających za współpracę nauki z przemysłem.

Kolejnym elementem wizyty było Centrum Badań i Zastosowań Nauki i Technologii BİTAM działające w strukturach Necmettin Erbakan University. Delegacja zapoznała się z jego infrastrukturą laboratoryjną oraz modelem współpracy uczelni z przedsiębiorstwami przemysłowymi. Rozmowy dotyczyły między innymi badań materiałowych, kontroli komponentów, analiz laboratoryjnych i możliwości wykorzystania zaplecza naukowego przy rozwoju kolejnych wersji produktów. Szczególną rolę w zorganizowaniu wizyty, demonstracji oraz spotkań odegrała Shark Aviation i jej CEO, Şaban Abur. To zespół tureckiego partnera odpowiadał za inżynierską i technologiczną stronę systemu X1, przygotowanie platform, planów misji, oprogramowania, naziemnej stacji kontroli oraz organizację prób w locie. Współpraca z Shark Aviation zaczęła tym samym przyjmować wymiar nie tylko projektowy, lecz także przemysłowy, szkoleniowy i organizacyjny.

Najważniejszym technicznym wydarzeniem wizyty była pierwsza oficjalna demonstracja systemu IRYDA+ X1, przeprowadzona 19 lipca 2026 roku na terenie testowym Shark Aviation w Konyi. W próbach wykorzystano pięć prototypowych platform. Wszystkie wykonały przypisane im scenariusze, w tym autonomiczny profil misji o długości około 24 kilometrów. Dwie platformy działały równocześnie pod nadzorem jednego operatora korzystającego z jednej naziemnej stacji kontroli.

Demonstracja nie była pokazem przygotowanym wyłącznie dla efektu wizualnego. Została przeprowadzona na podstawie planów misji, procedur bezpieczeństwa oraz określonych kryteriów oceny. Platformy wykonały zaplanowane punkty trasy, a podczas misji autonomicznych nie wymagały ręcznego sterowania podstawowym torem lotu. Zademonstrowano skoordynowaną operację wieloplatformową, choć na obecnym etapie nie należy jej jeszcze utożsamiać z w pełni rozproszonym autonomicznym rojem. Rezultatem Fazy I jest ponad pięćdziesięciostronicowy raport końcowy zawierający dokumentację techniczną, opis przebiegu prób, parametry lotów, materiał fotograficzny i wizualny, ocenę osiągniętych rezultatów oraz wskazanie obszarów wymagających dalszych prac. Raport ten jest dla nas znacznie ważniejszy niż sama prezentacja. Stanowi techniczną podstawę rozmów z potencjalnymi użytkownikami, integratorami, partnerami przemysłowymi, instytucjami badawczymi i podmiotami zainteresowanymi finansowaniem kolejnych etapów.

Przechodząc do teraźniejszości i przyszłości, rozpoczęliśmy rozmowy z polskimi miastami i samorządami dotyczące wyboru potencjalnej lokalizacji dla zakładu związanego z produkcją, montażem, integracją, testowaniem i serwisowaniem systemów bezzałogowych. Analizowany zakres przedsięwzięcia obejmuje platformy X1, drony przeznaczone dla rolnictwa oraz kolejne generacje systemów rozwijanych wspólnie z partnerami technologicznymi.

Wybór lokalizacji nie będzie uzależniony wyłącznie od dostępności hali albo gruntu. Oceniane będą między innymi dostęp do wykwalifikowanych pracowników i uczelni technicznych, infrastruktura energetyczna i transportowa, możliwości rozbudowy zakładu, współpraca z lokalnym przemysłem, dostępność wsparcia inwestycyjnego oraz gotowość samorządu do długoterminowej współpracy. Na obecnym etapie rozmowy nie przesądzą wyboru konkretnego miasta ani rozpoczęcia inwestycji. Nazwa lokalizacji oraz szczegółowy zakres przedsięwzięcia zostaną przedstawione po osiągnięciu etapu formalnych i odpowiednio precyzyjnych ustaleń.

Naszą ambicją nie jest ograniczenie się do montowania w Polsce konstrukcji opracowanych za granicą. Chcemy stopniowo pozyskiwać kompetencje, dokumentację, know-how oraz zdolność rozwijania własnych lub wspólnie tworzonych kolejnych generacji platform. Proces ten musi zostać oparty na jednoznacznie określonych prawach do własności intelektualnej, licencjach, dokumentacji technicznej, szkoleniu personelu i umowach wykonawczych. Transfer technologii jest obecnie przygotowywany, ale nie został jeszcze zakończony.

Prowadzimy również wstępne rozmowy z przedsiębiorstwami notowanymi na rynku NewConnect i na rynku głównym GPW, działającymi w sektorze kosmicznym oraz w obszarze zaawansowanych technologii. Ich celem jest zbadanie możliwości stworzenia podstaw dla kolejnych generacji platform, wykorzystujących między innymi rozwiązania z zakresu zaawansowanej telemetrii, komunikacji, autonomicznych systemów sterowania, odporności na zakłócenia i przetwarzania danych. Zakładany poziom innowacyjności tych koncepcji jest bardzo wysoki, jednak na obecnym etapie są to rozmowy rozpoznawcze i analizy technologiczne. Nie zostały zawarte umowy przesądzające rozpoczęcie wspólnego projektu. Nie zamierzamy publicznie przedstawiać nazw partnerów, szczegółów technologicznych ani oczekiwanych rezultatów przed formalnym uzgodnieniem współpracy. Jeżeli rozmowy doprowadzą do powstania informacji precyzyjnej i potencjalnie cenotwórczej, zostanie ona oceniona zgodnie z Rozporządzeniem MAR, a w przypadku spełnienia przesłanek raportowania przekazana rynkowi poprzez ESPI.

Równolegle musimy odbudować aktywność handlową. Projekty dronowe i dual-use mogą w przyszłości przynieść Spółce nową skalę działalności, ale ich rozwój wymaga czasu, kapitału, testów i uzgodnień. Do tego momentu handel pozostaje ważnym źródłem potencjalnych przychodów i bieżącego finansowania działalności. Zwiększamy zasoby ludzkie przeznaczone do obsługi zapytań, przygotowania ofert, weryfikacji kontrahentów i finalizowania transakcji. Naszym celem jest sprawdzenie, czy w drugim półroczu 2026 roku możliwe będzie osiągnięcie skali działalności handlowej porównywalnej z ubiegłym rokiem albo wyższej. Nie przedstawiamy tego jako prognozy. Widzimy poprawę liczby i jakości prowadzonych procesów, jednak będziemy mogli mówić o rzeczywistym postępie dopiero wtedy, gdy zostanie on potwierdzony zrealizowanymi dostawami, rozliczonymi transakcjami i przychodami wykazanymi w księgach Spółki.

Zarząd odnotowuje pojawiające się w otoczeniu rynkowym nieformalne spekulacje dotyczące możliwości połączenia MBF Group SA z innym przedsiębiorstwem lub przeprowadzenia transakcji o ekonomicznym charakterze odwrotnego przejęcia. Na dzień sporządzenia raportu spekulacje te nie przełożyły się na otrzymanie przez Spółkę formalnej i skonkretyzowanej oferty, rozpoczęcie negocjacji ani ustalenie

podstawowych parametrów potencjalnej transakcji. Zarząd nie podjął decyzji o realizacji takiego scenariusza i traktuje go wyłącznie jako jeden z analizowanych wariantów strategicznych. Jeżeli dalsze zdarzenia lub ustalenia staną się wystarczająco precyzyjne i potencjalnie cenotwórcze, Spółka dokona niezwłocznej oceny obowiązków informacyjnych wynikających z Rozporządzenia MAR oraz przekaze stosowną informację w trybie ESPI albo – po spełnieniu wymaganych prawem przesłanek – podejmie decyzję o opóźnieniu jej publikacji.

Ewentualnie prowadzone analizy oraz wiążące lub niewiążące propozycje będą służyć ocenie dostępnych możliwości, a najważniejszym z celów będzie działanie na rzecz dobra Emitenta, rozwoju przedsiębiorstwa i korzyści z tego wynikających dla Akcjonariuszy. Znany przykład zmiany skali spółki publicznej poprzez odwrotne przejęcie jest transakcja przeprowadzona przez Polską Grupę Militarną i Grupę Niewiadów. W jej wyniku akcjonariusze Niewiadowa uzyskali kontrolę nad spółką publiczną, a połączeniu towarzyszyła wielokrotna zmiana wyceny rynkowej i późniejsze przejście spółki z NewConnect na rynek główny GPW.

*Przykład ten pokazuje potencjalną skalę transformacji możliwej dzięki połączeniu rynku kapitałowego z rzeczywistymi aktywami przemysłowymi, zespołem, finansowaniem i projektami obronnymi. Nie oznacza to, że podobny rezultat można zakładać w przypadku MBF Group SA. **Każda transakcja ma inną strukturę, wycenę, ryzyka, poziom finansowania oraz otoczenie rynkowe. Nie istnieje gwarancja zawarcia transakcji ani wzrostu kapitalizacji, kursu akcji lub przyszłych wyników. Nie przywołujemy powyższego przykładu jako prognozy lub celu wyceny MBF Group, ale jako dowód, że rynek publiczny może być skutecznym narzędziem budowania znacznie większego przedsięwzięcia przemysłowego. Sam fakt pojawienia się takich spekulacji w przestrzeni rynkowej nie oznacza jednak, że Emitent prowadzi lub przygotowuje konkretną transakcję.***

Jeżeli MBF Group kiedykolwiek przystąpi do takiej transakcji, nie chcemy wnosić do niej wyłącznie statusu spółki publicznej. Chcemy przystępować do rozmów z własnym dorobkiem: rozwijanym i przetestowanym systemem X1, relacjami międzynarodowymi, kompetencjami integracyjnymi, przygotowywanym transferem technologii oraz innymi projektami, których szczegółów na obecnym etapie nie możemy jeszcze komunikować. Naszym celem jest zajmowanie przy stole negocjacyjnym pozycji partnera posiadającego rzeczywistą wartość projektową i biznesową.

Najbliższym publicznym sprawdzianem naszych działań będzie XXXIV Międzynarodowy Salon Przemysłu Obronnego MSPO, który odbędzie się w Kielcach w dniach 8–11 września 2026 roku. Pierwszego dnia targów przedstawiciele MBF Group wezmą udział w Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej „Technologie podwójnego zastosowania jako element wzmacniania obronności państwa i rozwoju gospodarki”. Konferencja odbędzie się bezpośrednio przed oficjalną uroczystością inauguracyjną MSPO.

Zaproszenie Spółki do udziału w tym wydarzeniu jest dla nas ważnym wyróżnieniem. W pracach Komitetu Naukowego i Organizacyjnego uczestniczą między innymi gen. broni píl. Lech Majewski, prof. dr hab. inż. Andrzej Żyłuk z Instytutu Technicznego Wojsk Lotniczych, prof. dr hab. inż. Tomasz Chmielewski z Politechniki Warszawskiej, prof. dr hab. Paweł Soroka, prof. ITWL dr hab. inż. Mirosław Kowalski – Dyrektor Instytutu Technicznego Wojsk Lotniczych, prof. UJK dr hab. Marek Leszczyński oraz przedstawiciele Wojskowej Akademii Technicznej, uczelni, instytutów badawczych i środowiska przemysłowego.

MBF Group została zaproszona najpierw do udziału w panelu dyskusyjnym, a następnie do wygłoszenia referatu i przeprowadzenia prezentacji systemu IRYDA+ X1. Będzie to pierwsza publiczna prezentacja systemu w Polsce i Europie. Traktujemy możliwość wystąpienia przed przedstawicielami wojska, nauki, przemysłu i administracji jako potwierdzenie, że projekt został dostrzeżony przez profesjonalne środowisko. Jednocześnie samo zaproszenie nie jest jeszcze sukcesem komercyjnym. Takim sukcesem będą dopiero dalsze testy, umowy, zamówienia i wdrożenia.

Kończymy również uzgodnienia dotyczące ekspozycji systemu wspólnie z polskim przedsiębiorstwem od wielu lat dostarczającym specjalistyczne wyposażenie dla Sił Zbrojnych RP. Rozważany model zakłada przedstawienie X1 jako opcjonalnego komponentu większego rozwiązania, odpowiedzialnego między innymi za patrolowanie, obserwację i osłonę obszaru działania. Współpraca taka mogłaby stworzyć jedną z pierwszych praktycznych ścieżek zaoferowania systemu jako elementu szerszego produktu przeznaczonego dla odbiorców wojskowych. Szczegóły zostaną przedstawione po zakończeniu uzgodnień i przeprowadzeniu analizy obowiązków informacyjnych.

Jedziemy do Kielc nie tylko po rozpoznawalność. Chcemy przeprowadzić konkretne rozmowy z potencjalnymi użytkownikami, integratorami, przedsiębiorstwami przemysłowymi, instytucjami badawczymi i partnerami finansowymi. MSPO ma być dla projektu X1 początkiem kolejnego, bardziej biznesowego etapu – etapu dalszych demonstracji, dostosowywania systemu do wymagań użytkowników, rozwoju kolejnych generacji oraz budowy podstaw produkcji w Polsce.

Minione miesiące pokazały, że MBF Group potrafi w relatywnie krótkim czasie przejść od deklaracji strategicznej do rzeczywistych prób w locie, dokumentacji technicznej i prezentacji na najważniejszym wydarzeniu polskiego przemysłu obronnego. Teraz musimy wykonać kolejny, trudniejszy krok: przełożyć osiągnięcia techniczne na prawa do technologii, zdolności przemysłowe, zamówienia i wartość ekonomiczną dla Spółki.

Dziękuję wszystkim pracownikom, współpracownikom i partnerom, którzy w ostatnich miesiącach poświęcili temu przedsięwzięciu czas, wiedzę i energię. Dziękuję także Akcjonariuszom za cierpliwość i zaufanie. Rozumiemy, że ostatecznym miernikiem naszych działań nie będą liczba spotkań, podpisanych memorandów ani atrakcyjność prezentacji, lecz zdolność do zbudowania trwałego biznesu, osiągania przychodów i wzrostu wartości MBF Group SA.

Janusz Czarnecki
Prezes Zarządu MBF Group SA

♦ **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

1 Podstawowe dane o Emitencie

Tabela: Podstawowe dane o Emitencie

Firma	MBF Group SA
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	7.975.000,00 PLN
Oznaczenie Sądu	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
REGON	021 480 943
NIP VAT-UE	894-30-18-615 PL8943018615
Ticker GPW ISIN	MBF PLMBFCR00018
PKD	46.71.Z – Sprzedaż hurtowa paliw i produktów pochodnych 46.33.Z – Sprzedaż hurtowa mleka, jaj, olejów i tłuszczów jadalnych 46.36.Z – Sprzedaż hurtowa cukru, wyrobów cukierniczych i piekar. 46.19.Z – Działalność agentów zajmujących się sprzedażą towarów 46.12.Z – Działalność agentów zajmujących się sprzedażą paliw
Telefon	+48 22 651 86 38
Fax	+48 22 350 70 13
E-mail	biuro@mbfgroup.pl
Strona internetowa	www.mbfgroup.pl

Aktualny skład Zarządu:

- Janusz Czarnecki – Prezes Zarządu

Aktualny skład Rady Nadzorczej:

- Patryk Prelewicz – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Daniel Alain Korona – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Wojciech Ahnert – Członek Rady Nadzorczej
- Dariusz Czarkowski – Członek Rady Nadzorczej
- Karolina Pewniak – Członek Rady Nadzorczej

2 Profil spółki i przedmiot działalności

MBF Group SA z siedzibą w Warszawie jest spółką publiczną, której akcje są notowane na rynku NewConnect prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie SA. Spółka prowadzi działalność od 2011 roku, a jej akcje znajdują się w obrocie giełdowym od 2013 roku. Emitent rozwija obecnie działalność w dwóch zasadniczych obszarach: międzynarodowym handlu towarowym oraz projektach technologicznych, obronnych i dual-use.

Podstawową działalnością operacyjną MBF Group SA pozostaje handel hurtowy oraz pośrednictwo w obrocie produktami przemysłowymi, chemicznymi, rolnymi, rolno-spożywczymi i energetycznymi. Spółka uczestniczy w organizowaniu transakcji, pozyskiwaniu dostawców i odbiorców, negocjowaniu warunków handlowych, przygotowywaniu dokumentacji oraz koordynowaniu logistyki, kontroli jakości i rozliczeń.

W zależności od struktury danej transakcji Emitent może występować jako sprzedający, kupujący, broker, przedstawiciel handlowy albo organizator współpracy pomiędzy producentem, dystrybutorem i odbiorcą końcowym. Spółka preferuje modele ograniczające konieczność utrzymywania istotnych zapasów oraz minimalizujące okres pomiędzy zakupem a sprzedażą towaru. Szczególne znaczenie mają weryfikacja kontrahentów, potwierdzenie źródła pochodzenia produktu, kompletna dokumentacja jakościowa, bezpieczeństwo płatności oraz odpowiednie określenie warunków dostawy zgodnie z regułami Incoterms.

Główne grupy produktów znajdujących się w obszarze działalności handlowej Emitenta obejmują nawozy i produkty chemiczne, w tym mocznik granulowany, techniczny i klasy automotive, siarczan amonu, siarkę granulowaną, komponenty do produkcji AdBlue oraz wybrane produkty chemii technicznej. Oferta Spółki obejmuje również oleje roślinne, cukier, produkty rolno-spożywcze, komponenty paszowe, pellet, paliwa, produkty ropopochodne oraz wybrane materiały techniczne i przemysłowe.

MBF Group SA prowadzi działalność na rynku polskim i międzynarodowym, współpracując z producentami, dystrybutorami, odbiorcami końcowymi, brokerami oraz podmiotami logistycznymi. Emitent rozwija relacje zarówno w państwach Unii Europejskiej, jak i na wybranych rynkach pozaeuropejskich. Rozszerzanie działalności zagranicznej prowadzone jest etapowo, z uwzględnieniem wymagań regulacyjnych, ryzyka kraju, wiarygodności partnerów, dostępności transportu oraz możliwości zastosowania bezpiecznych mechanizmów rozliczeń.

Drugim strategicznym filarem działalności MBF Group SA jest rozwój projektów wysokich technologii, ze szczególnym uwzględnieniem bezzałogowych statków powietrznych, systemów autonomicznych, technologii zwalczania dronów, sztucznej inteligencji, rozwiązań symulacyjnych oraz produktów podwójnego zastosowania. Rozwój tego obszaru wynika z aktualizacji Strategii Rozwoju na lata 2024–2026, w ramach której technologie obronne i dual-use zostały formalnie wskazane jako jeden z kierunków przyszłego wzrostu Emitenta.

Najbardziej zaawansowanym przedsięwzięciem w tym obszarze jest system bezzałogowy X1, prezentowany dotychczas pod nazwą IRYDA+ X1. Projekt jest rozwijany we współpracy z tureckim partnerem technologicznym Shark Aviation. System osiągnął poziom gotowości technologicznej TRL 7, a jego podstawowe funkcje zostały zweryfikowane podczas demonstracji technicznej przeprowadzonej w Turcji. Aktualne działania obejmują dalszy rozwój platformy, przygotowanie procesu komercjalizacji, prezentacje dla potencjalnych użytkowników oraz określenie warunków przyszłego montażu, integracji, testowania, serwisowania i produkcji w Polsce.

W ramach projektu X1 Emitent pełni przede wszystkim funkcję organizatora, koordynatora i podmiotu odpowiedzialnego za rozwój relacji przemysłowych, finansowanie, przygotowanie komercjalizacji oraz budowę dostępu do rynku. MBF Group SA nie posiada obecnie własnego zakładu produkcyjnego bezzałogowych statków powietrznych. Spółka współpracuje ze specjalistycznymi przedsiębiorstwami, inżynierami, dostawcami komponentów, podmiotami badawczo-rozwojowymi oraz partnerami zagranicznymi. Celem tych działań jest stopniowe pozyskiwanie kompetencji, dokumentacji i know-how oraz tworzenie krajowego łańcucha dostaw.

Emitent rozwija również koncepcje kolejnych generacji systemów bezzałogowych, w tym platform wykorzystujących rozwiązania z zakresu zaawansowanej telemetrii, autonomicznego sterowania, odporności na zakłócenia, komunikacji i przetwarzania danych. W tym celu analizowana jest współpraca z krajowymi i zagranicznymi przedsiębiorstwami technologicznymi, podmiotami z sektora kosmicznego, uczelniami oraz instytutami badawczymi. Projekty te znajdują się na różnych etapach dojrzałości, a ich dalsza realizacja pozostaje uzależniona od zawarcia umów wykonawczych, zapewnienia finansowania oraz uregulowania praw do technologii i własności intelektualnej.

Kolejnym obszarem działalności są rozwiązania C-UAS przeznaczone do wykrywania, identyfikowania i zwalczania bezzałogowych statków powietrznych. Emitent rozwija model działania, w którym występuje jako organizator konsorcjum, integrator partnerów oraz koordynator przygotowania oferty, dostawy, szkolenia i serwisu. W projektach tych Spółka wykorzystuje rozwiązania dostarczane przez wyspecjalizowane podmioty działające między innymi w obszarach detekcji, zakłócania, łączności, dowodzenia, sensor fusion i sztucznej inteligencji.

MBF Group SA pełni funkcję lidera Konsorcjum MBF Group – Squadron – Polskie Lobby Przemysłowe, które skupia potencjał przemysłowy, inżynierski i ekspercki w obszarze nowoczesnych technologii bezzałogowych. Konsorcjum prowadzi równolegle trzy projekty strategiczne: ARES – symulator artyleryjski nowej generacji, IRYDA Plus – bezzałogowy myśliwiec przeznaczony do zwalczania dronów, oraz MALLARD – system bezzałogowego transportu towarowego. Projekty te wpisują się w priorytety modernizacji krajowego przemysłu obronnego oraz budowy kompetencji technologicznych w sektorze dual-use, stanowiąc przełomowy etap w rozwoju Spółki i jej pozycji w obszarze zaawansowanych technologii.

Nowym elementem działalności Emitenta jest uczestnictwo w koncepcji Centralnego Okręgu Przemysłowego 2 (COP2), realizowanej pod patronatem Polskiego Lobby Przemysłowego im. Eugeniusza Kwiatkowskiego.

Celem programu jest integracja krajowego potencjału przemysłowego, naukowego i technologicznego w oparciu o polskie rozwiązania inżynierskie i międzysektorową współpracę przedsiębiorstw, uczelni oraz instytutów badawczych. Udział MBF Group SA w projekcie COP2 wzmacnia jej wizerunek jako aktywnego uczestnika procesu odbudowy i modernizacji krajowego przemysłu oraz partnera w projektach o znaczeniu gospodarczym i obronnym.

MBF Group SA posiada przydzielony kod NCAGE 9AQDH (NATO Commercial and Government Entity), stanowiący unikalny identyfikator Spółki w Systemie Kodyfikacyjnym NATO (NCS – NATO Codification System). Kod umożliwia identyfikację Emitenta jako potencjalnego dostawcy produktów i usług na potrzeby sektora obronnego oraz może stanowić jeden z wymogów formalnych udziału w postępowaniach zakupowych prowadzonych przez instytucje krajowe, NATO, państwa członkowskie Sojuszu i inne uprawnione podmioty. Nadanie kodu NCAGE nie jest jednak równoznaczne z uzyskaniem koncesji, certyfikatu dopuszczenia ani automatycznego prawa udziału w każdym postępowaniu. Dane identyfikacyjne Spółki zostały ujęte w odpowiednich systemach i bazach związanych z kodyfikacją oraz logistyką obronną, w tym NSPA (NATO Support and Procurement Agency), NMCRL (NATO Master Catalogue of References for Logistics) oraz systemach DLA (Defense Logistics Agency), działającej w strukturze Departamentu Obrony Stanów Zjednoczonych.

3 Kapitał zakładowy

Kapitał zakładowy składa się z 3.190.000 (trzy miliony sto dziewięćdziesiąt tysięcy) akcji, o wartości nominalnej 2,50 zł (dwa złote i pięćdziesiąt groszy) każda, w tym:

- a) 40.000 (czterdzieści tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii A,
- b) 8.000 (osiem tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii B,
- c) 8.000 (osiem tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii C,
- d) 6.000 (sześć tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii D,
- e) 1.618.000 (jeden milion sześćset osiemnaście tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii E,
- f) 484.500 (czterysta osiemdziesiąt cztery tysiące pięćset) akcji zwykłych na okaziciela serii F,
- g) 75.500 (siedemdziesiąt pięć tysięcy pięćset) akcji zwykłych na okaziciela serii G,
- h) 560.000 (pięćset sześćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii H,
- i) 200.000 (dwieście tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii I,
- j) 190.000 (sto dziewięćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii J.

Żadna z akcji nie jest uprzywilejowana co do głosu oraz wypłaty dywidendy. Na każdą z akcji przypada jeden głos na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki.

4 Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe Emitenta

Tabele i zestawienia zaprezentowane na kolejnych stronach raportu przedstawiają kwartalne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe zawierające (w zakresie oznaczonym literami i cyframi rzymskimi):

- ✓ bilans,
- ✓ rachunek zysków i strat (wariant porównawczy),
- ✓ rachunek przepływów pieniężnych (metoda pośrednia),
- ✓ zestawienie zmian w kapitale własnym.

Wszystkie dane finansowe zawierają wartości porównywalne za analogiczny kwartał roku poprzedniego. Dodatkowo – co wynika z § 5 ust. 4.2 Załącznika nr 3 do Regulaminu ASO – zawierają dane za kwartał oraz dane narastająco za wszystkie kwartały roku obrotowego. Dane nie zostały zbadane przez biegłego rewidenta.

Tabela: Bilans Emitenta

Wyszczególnienie	Na dzień 30.06.2026 r. (w zł)	Na dzień 30.06.2025 r. (w zł)
A. Aktywa trwałe	45 212,53	45 212,53
I. Wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
1. Koszty zakończonych prac rozwojowych	0,00	0,00
2. Wartość firmy	0,00	0,00
3. Inne wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
4. Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
II. Rzeczowe aktywa trwałe	0,00	0,00
1. Środki trwałe	0,00	0,00
2. Środki trwałe w budowie	0,00	0,00
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	0,00	0,00
III. Należności długoterminowe	0,00	0,00
1. Od jednostek powiązanych	0,00	0,00
2. Od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
3. Od pozostałych jednostek	0,00	0,00
IV. Inwestycje długoterminowe	2 930,53	2 930,53
1. Nieruchomości	0,00	0,00

Wyszczególnienie	Na dzień 30.06.2026 r. (w zł)	Na dzień 30.06.2025 r. (w zł)
2. Wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
3. Długoterminowe aktywa finansowe	2 930,53	2 930,53
4. Inne inwestycje długoterminowe	0,00	0,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	42 282,00	42 282,00
1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	42 282,00	42 282,00
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
B. Aktywa obrotowe	3 399 897,83	5 134 045,90
I. Zapasy	161 687,24	126 642,63
II. Należności krótkoterminowe	1 667 300,42	2 719 080,72
III. Inwestycje krótkoterminowe	1 554 896,51	2 275 852,74
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	16 013,66	12 469,81
C. Należne wpłaty na kapitał (fundusz) podstawowy	0,00	0,00
D. Udziały (akcje) własne	0,00	0,00
AKTYWA RAZEM	3 445 110,36	5 179 258,43
A. Kapitał (fundusz) własny	2 410 464,47	3 189 861,35
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	7 975 000,00	7 975 000,00
II. Kapitał (fundusz) zapasowy	508 960,83	508 960,83
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	0,00	0,00
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-5 820 658,05	-5 802 106,07
VI. Zysk (strata) netto	-252 838,31	508 006,59
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 034 645,89	1 989 397,08
I. Rezerwy na zobowiązania	0,00	0,00
1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0,00	0,00
2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	0,00	0,00
3. Pozostałe rezerwy	0,00	0,00
II. Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00

Wyszczególnienie	Na dzień 30.06.2026 r. (w zł)	Na dzień 30.06.2025 r. (w zł)
1. Wobec jednostek powiązanych	0,00	0,00
2. Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
3. Wobec pozostałych jednostek	0,00	0,00
III. Zobowiązania krótkoterminowe	839 502,33	1 424 344,53
1. Zobowiązania wobec jednostek powiązanych	0,00	0,00
2. Zobowiązania wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
3. Zobowiązania wobec pozostałych jednostek	839 502,33	1 424 344,53
4. Fundusze specjalne	0,00	0,00
IV. Rozliczenia międzyokresowe	195 143,56	565 052,55
1. Ujemna wartość firmy	0,00	0,00
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	195 143,56	565 052,55
PASYWA RAZEM	3 445 110,36	5 179 258,43

Źródło: Emitent

Tabela: Rachunek zysków i strat Emitenta (wariant porównawczy)

Wyszczególnienie	Za okres od 01.04.2026 r. do 30.06.2026 r. (w zł)	Za okres od 01.04.2025 r. do 30.06.2025 r. (w zł)	Narastająco za okres od 01.01.2026 r. do 30.06.2026 r. (w zł)	Narastająco za okres od 01.01.2025 r. do 30.06.2025 r. (w zł)
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	136 282,06	3 173 705,81	138 615,71	3 606 002,03
I. Przychody ze sprzedaży produktów i usług	2 166,98	475 418,95	4 200,63	475 418,95
II. Zmiana stanu produktów	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	134 115,08	2 698 286,86	134 415,08	3 130 583,08
B. Koszty działalności operacyjnej	242 171,77	2 868 856,96	398 198,23	3 097 881,84
I. Amortyzacja	0,00	3 495,11	0,00	3 495,11
II. Zużycie materiałów i energii	10 402,17	8 983,36	17 596,80	15 368,76
III. Usługi obce	93 582,28	209 451,06	185 522,31	267 418,52
IV. Podatki i opłaty	2 798,38	3 681,29	7 323,94	8 044,75

Wyszczególnienie	Za okres od 01.04.2026 r. do 30.06.2026 r. (w zł)	Za okres od 01.04.2025 r. do 30.06.2025 r. (w zł)	Narastająco za okres od 01.01.2026 r. do 30.06.2026 r. (w zł)	Narastająco za okres od 01.01.2025 r. do 30.06.2025 r. (w zł)
V. Wynagrodzenia	21 367,61	17 096,00	35 785,61	29 996,00
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	5 054,87	3 091,67	8 026,46	5 733,59
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	44 526,46	31 586,18	79 503,11	51 096,68
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	64 440,00	2 591 472,29	64 440,00	2 716 728,43
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	-105 889,71	304 848,85	-259 582,52	508 120,19
D. Pozostałe przychody operacyjne	0,00	0,00	0,00	0,00
I. Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Dotacje	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Inne przychody operacyjne	0,00	0,00	0,00	0,00
E. Pozostałe koszty operacyjne	250,00	0,00	616,00	0,00
I. Strata z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Inne koszty operacyjne	250,00	0,00	616,00	0,00
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	-106 139,71	304 848,85	-260 198,52	508 120,19
G. Przychody finansowe	7 594,52	0,00	7 594,52	531,30
I. Dywidendy i udziały w zyskach	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Odsetki	7 594,52	0,00	7 594,52	0,00
III. Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
V. Inne	0,00	0,00	0,00	531,30
H. Koszty finansowe	234,31	178,79	234,31	644,90
I. Odsetki	56,10	178,79	56,10	570,75
II. Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Inne	178,21	0,00	178,21	74,15
I. Zysk (strata) brutto (F+G-H)	-98 779,50	304 670,06	-252 838,31	508 006,59
J. Podatek dochodowy	0,00	0,00	0,00	0,00

Wyszczególnienie	Za okres od 01.04.2026 r. do 30.06.2026 r. (w zł)	Za okres od 01.04.2025 r. do 30.06.2025 r. (w zł)	Narastająco za okres od 01.01.2026 r. do 30.06.2026 r. (w zł)	Narastająco za okres od 01.01.2025 r. do 30.06.2025 r. (w zł)
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
L. Zysk (strata) netto (I-J-K)	-98 779,50	304 670,06	-252 838,31	508 006,59

Źródło: Emitent

Tabela: Rachunek przepływów pieniężnych Emitenta (metoda pośrednia)

Wyszczególnienie	Za okres od 01.04.2026 r. do 30.06.2026 r. (w zł)	Za okres od 01.04.2025 r. do 30.06.2025 r. (w zł)	Narastająco za okres od 01.01.2026 r. do 30.06.2026 r. (w zł)	Narastająco za okres od 01.01.2025 r. do 30.06.2025 r. (w zł)
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Zysk (strata) netto	-98 779,50	304 670,06	-252 838,31	508 006,59
II. Korekty razem	293 988,64	60 392,11	274 772,07	-115 767,64
1. Amortyzacja	0,00	3 495,11	0,00	3 495,11
2. Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	178,21	0,00	178,21	0,00
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	-7 594,52	591,96	-7 594,52	591,96
4. Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	0,00	0,00	0,00	0,00
5. Zmiana stanu rezerw	0,00	0,00	0,00	0,00
6. Zmiana stanu zapasów	-432,00	-18 687,05	-432,00	-21 400,65
7. Zmiana stanu należności	-146 984,24	618 623,15	-165 366,14	366 628,09
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	448 821,19	-534 355,40	447 986,52	-452 612,34
9. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	0,00	-9 275,46	0,00	-12 469,81
10. Inne korekty	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/-II)	195 209,14	365 062,37	21 933,76	392 238,95
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy	17 594,52	50 200,00	52 594,52	50 200,00
1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Z aktywów finansowych	7 594,52	0,00	7 594,52	0,00
4. Inne wpływy inwestycyjne	10 000,00	50 200,00	45 000,00	50 200,00
II. Wydatki	191 400,00	20 495,11	227 400,00	20 495,11

Wyszczególnienie	Za okres od 01.04.2026 r. do 30.06.2026 r. (w zł)	Za okres od 01.04.2025 r. do 30.06.2025 r. (w zł)	Narastająco za okres od 01.01.2026 r. do 30.06.2026 r. (w zł)	Narastająco za okres od 01.01.2025 r. do 30.06.2025 r. (w zł)
1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0,00	3 495,11	0,00	3 495,11
2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Na aktywa finansowe, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Inne wydatki inwestycyjne	191 400,00	17 000,00	227 400,00	17 000,00
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	-173 805,48	20 704,89	-174 805,48	20 704,89
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy	26 500,00	28 099,05	76 500,00	29 099,05
1. Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Kredyty i pożyczki	26 500,00	28 099,05	76 500,00	29 099,05
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Inne wpływy finansowe	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Wydatki	31 819,86	42 687,82	47 103,16	45 112,77
1. Nabycie udziałów (akcji) własnych	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Spłaty kredytów i pożyczek	31 641,65	42 095,86	46 924,95	44 520,81
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00	0,00	0,00
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	0,00	0,00	0,00	0,00
8. Odsetki	0,00	591,96	0,00	591,96
9. Inne wydatki finansowe	178,21	0,00	178,21	0,00
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	-5 319,86	-14 588,77	29 396,84	-16 013,72
D. Przepływy pieniężne netto razem (A.III+/-B.III+/-C.III)	16 083,80	380 178,49	-123 474,88	405 930,12
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych	16 083,80	380 178,49	-123 474,88	405 930,12
F. Środki pieniężne na początek okresu	81 952,96	38 714,50	221 511,64	12 962,87
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+/-D)	98 036,76	418 892,99	98 036,76	418 892,99

Źródło: Emitent

Tabela: Zestawienie zmian w kapitale własnym Emitenta

Wyszczególnienie	Za okres od 01.04.2026 r. do 30.06.2026 r. (w zł)	Za okres od 01.04.2025 r. do 30.06.2025 r. (w zł)	Za okres od 01.01.2026 r. do 30.06.2026 r. (w zł)	Za okres od 01.01.2025 r. do 30.06.2025 r. (w zł)
I. Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO)	2 509 243,97	2 885 191,29	2 663 302,78	2 681 854,76
I.a. Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO), po korektach	2 509 243,97	2 885 191,29	2 663 302,78	2 681 854,76
1. Kapitał (fundusz) podstawowy na początek okresu	7 975 000,00	7 975 000,00	7 975 000,00	7 975 000,00
1.1. Zmiany kapitału (funduszu) podstawowego	0,00	0,00	0,00	0,00
1.2. Kapitał (fundusz) podstawowy na koniec okresu	7 975 000,00	7 975 000,00	7 975 000,00	7 975 000,00
2. Kapitał (fundusz) zapasowy na początek okresu	508 960,83	508 960,83	508 960,83	508 960,83
2.1. Zmiany kapitału (funduszu) zapasowego	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2. Stan kapitału (funduszu) zapasowego na koniec okresu	508 960,83	508 960,83	508 960,83	508 960,83
3. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na początek okresu - zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	0,00	0,00	0,00	0,00
3.1. Zmiany kapitału (funduszu) z aktualizacji wyceny	0,00	0,00	0,00	0,00
3.2. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na koniec okresu	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na początek okresu	0,00	0,00	0,00	0,00
4.1. Zmiany pozostałych kapitałów (funduszy) rezerwowych	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na koniec okresu	0,00	0,00	0,00	0,00
5. Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek okresu	-5 820 658,05	-5 802 106,07	-6 003 068,50	-5 008 067,96
5.1. Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	0,00	0,00	0,00	0,00
5.2. Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	0,00	0,00	0,00	0,00
5.3. Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	0,00	0,00	0,00	0,00
5.4. Strata z lat ubiegłych na początek okresu	-5 820 658,05	-5 802 106,07	-6 003 068,50	-5 008 067,96
5.5. Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	-5 820 658,05	-5 802 106,07	-6 003 068,50	-5 008 067,96
5.6. Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	-5 820 658,05	-5 802 106,07	-5 820 658,05	-5 802 106,07
5.7. Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	-5 820 658,05	-5 802 106,07	-5 820 658,05	-5 802 106,07
6. Wynik netto	-98 779,50	304 670,06	-252 838,31	508 006,59
II. Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu (BZ)	2 410 464,47	3 189 861,35	2 410 464,47	3 189 861,35
III. Kapitał (fundusz) własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	2 410 464,47	3 189 861,35	2 410 464,47	3 189 861,35

Źródło: Emitent

5 Informacje o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu jednostkowego i skonsolidowanego, w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości

I. Postanowienia Wstępne. Zasady rachunkowości przyjęte przy sporządzaniu sprawozdania finansowego są zgodne z przepisami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku z późniejszymi zmianami, zwaną dalej Ustawą, która określa między innymi zasady rachunkowości dla jednostek mających siedzibę lub miejsce sprawowania zarządu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Wynik finansowy jednostki obejmuje wszystkie osiągnięte i przypadające na jej rzecz przychody oraz związane z tymi przychodami koszty zgodnie z zasadami memoriału, współmierności przychodów i kosztów oraz ostrożnej wyceny.

Polityka Rachunkowości wchodzi w życie z dniem ustalenia, z mocą obowiązującą od dnia 2 stycznia 2014 roku.

Podstawy prawne:

1. Sprawozdanie finansowe zostało przygotowane zgodnie z wymogami Ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości obowiązującymi jednostki. (Dz.U. z 2002r. nr 76, poz.694 ze zm.).
2. W zakresie nieobjętym ustawą o rachunkowości spółka stosuje Krajowe Standardy Rachunkowości.
3. W zakresie nieuregulowanym powyższymi aktami, spółka stosuje Międzynarodowe Standardy Rachunkowości.
4. W przypadku nieuregulowania istotnych zagadnień występujących w spółce powyższymi aktami, kierownik jednostki decyduje w formie pisemnej o zastosowanym rozwiązaniu, opisując to rozwiązanie w informacji dodatkowej przy sporządzaniu sprawozdania finansowego.

II. Określenie roku obrotowego i okresu sprawozdawczego.

Ustala się, że rokiem obrotowym w Spółce będzie okres 12 miesięcy od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia każdego roku, a okresami sprawozdawczymi będą poszczególne kwartały roku obrotowego.

III. Informacje podstawowe.

1. Sprawozdanie finansowe jest sporządzane na dzień zamknięcia ksiąg rachunkowych oraz na każdy inny dzień bilansowy.
2. Ewidencja kosztów prowadzona jest w układzie rodzajowym.
3. Skrócone sprawozdanie finansowe spółki (jednostkowe oraz skonsolidowane) obejmuje:
 - a. bilans,
 - b. rachunek zysków i strat,
 - c. rachunek przepływów pieniężnych,
 - d. zestawienie zmian w kapitale własnym,
 - e. ewentualna informacja dodatkowa.
4. Jednostka sporządza rachunek zysków i strat w wariantcie porównawczym.
5. Dane liczbowe w sprawozdaniu wykazuje się w złotych i groszach.
6. W sprawozdaniu finansowym przedsiębiorstwo wykazuje zdarzenia gospodarcze zgodnie z ich treścią ekonomiczną.
7. Wynik finansowy jednostki za dany rok obrotowy obejmuje wszystkie osiągnięte i przypadające na jej rzecz przychody oraz związane z tymi przychodami koszty zgodnie z zasadami memoriału, współmierności przychodów i kosztów oraz ostrożnej wyceny.
8. Na koszty działalności operacyjnej składają się wartość zużycia materiałów i energii, amortyzacja, koszty usług obcych, podatki i opłaty, wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia oraz pozostałe koszty rodzajowe.

Na wynik finansowy firmy wpływają ponadto:

1. Pozostałe przychody i koszty operacyjne pośrednio związane z działalnością firmy w zakresie m.in. zysków i strat ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych, aktualizacji wyceny aktywów niefinansowych, utworzenia i rozwiązania rezerw na przyszłe ryzyko, kar, grzywien i odszkodowań, otrzymania lub przekazania darowizn.
2. Przychody finansowe z tytułu odsetek, nadwyżki dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi.
3. Koszty finansowe z tytułu odsetek, nadwyżki ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi.
4. Straty i zyski nadzwyczajne powstałe na skutek trudnych do przewidzenia zdarzeń nie związanych z ogólnym ryzykiem prowadzenia firmy poza jej działalnością operacyjną.

IV. Inwentaryzacje rzeczowych składników majątku spółka przeprowadza: środki trwałe – raz na 4 lata. Pozostałe składniki majątku spółka inwentaryzuje na ostatni dzień każdego roku obrotowego.

Do sporządzenia rachunku przepływów pieniężnych jednostka zastosowała metodę pośrednią stosując podział na działalność operacyjną, inwestycyjną i finansową, który przedstawia się następująco:

1. Do działalności operacyjnej spółki zalicza się transakcje i zdarzenia związane w działalności operacyjnej jako odrębnych pozycji rachunku przepływów pieniężnych, a następnie ich zsumowaniu do kwoty przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej.
2. Do działalności inwestycyjnej spółki zalicza się zbycie wartości niematerialnych i prawnych, składników majątku trwałego.
3. Do działalności finansowej zalicza się głównie pozyskiwanie kapitału własnego i kapitałów obcych oraz ich zwrot i obsługę.

Stosując metodę pośrednią w działalności operacyjnej Spółka ustala korekty i zmiany stanu wychodząc od zysku brutto.

V. Wartości niematerialne i prawne wycenia się według cen nabycia lub kosztów wytworzenia dla kosztów prac rozwojowych, pomniejszonych o skumulowane odpisy umorzeniowe oraz o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

VI. Zasady amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych przedstawiały się następująco: dla celów podatkowych przyjmowane były stawki amortyzacyjne wynikające z ustawy z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych określającej wysokość amortyzacji stanowiącej koszty uzyskania przychodów.

Składniki majątku o przewidywanym okresie użytkowania nieprzekraczającym jednego roku oraz wartości początkowej nie przekraczającej 3,5 tysiąca złotych są jednorazowo odpisywane w ciężar kosztów w momencie przekazania do użytkowania.

Wartości niematerialne i prawne umarzane są według metody liniowej począwszy od miesiąca następnego po miesiącu przyjęcia do eksploatacji w okresie odpowiadającym szacowanemu okresowi ich ekonomicznej użyteczności.

VII. Środki trwałe są wyceniane w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia po aktualizacji wyceny składników majątku pomniejszonych o skumulowane umorzenie oraz dokonane odpisy aktualizujące ich wartość.

Dla celów podatkowych przyjmowane były stawki amortyzacyjne wynikające z ustawy z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych określającej wysokość amortyzacji stanowiącej koszty uzyskania przychodów.

Składniki majątku o przewidywanym okresie użytkowania nieprzekraczającym jednego roku oraz wartości początkowej nie przekraczającej 3,5 tysiąca złotych są jednorazowo odpisywane w ciężar kosztów w momencie przekazania do użytkowania.

Środki trwałe umarzane są według metody liniowej począwszy od miesiąca następnego po miesiącu przyjęcia do eksploatacji w okresie odpowiadającym szacowanemu okresowi ich ekonomicznej użyteczności.

Środki trwałe w budowie wycenia się w wysokości ogółu kosztów pozostających w bezpośrednim związku z ich nabyciem lub wytworzeniem, pomniejszonych o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

VIII. Inwestycje długoterminowe spółka wycenia wg przepisów ustawy o rachunkowości. Udziały w innych jednostkach oraz inwestycje zaliczone do aktywów trwałych (z wyjątkiem inwestycji w nieruchomości i wartości niematerialne i prawne) wycenia się w cenie nabycia, pomniejszone o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

Nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne zaliczane do inwestycji spółka wycenia według zasad określonych dla środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

W przypadku możliwości wyceny inwestycji długoterminowej (udziałów lub akcji) wg wartości rynkowej (rynek alternatywny lub regulowany) stosuje się aktualizację wyceny na koniec kwartału umożliwiającego taką wycenę oraz na koniec każdego roku obrotowego. Rozchód aktywów finansowych następuje metodą FIFO (pierwsze przyszło, pierwsze wyszło).

IX. Inwestycje krótkoterminowe wycenia się według:

1. Ceny (wartości) rynkowej albo
2. Ceny nabycia albo
3. Skorygowanej ceny nabycia - jeżeli dla danego składnika aktywów został określony termin wymagalności,
4. Krótkoterminowe inwestycje, dla których nie istnieje aktywny rynek, w inny sposób określonej wartości godziwej.

Aktywa finansowe i zobowiązania finansowe zaliczane do instrumentów finansowych wycenia się zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych (Dz. U. z 2001 r. Nr 149, poz. 1674). Rozchód aktywów finansowych następuje metodą FIFO (pierwsze przyszło, pierwsze wyszło).

X. Zapasy - ustala się następujące zasady wyceny stanów i rozchodów rzeczowych składników majątkowych:

1. materiały przekazywane bezpośrednio z zakupu na potrzeby administracyjno-gospodarcze oraz paliwo w transporcie gospodarczym odpisuje się w koszty w pełnej ich wartości wynikającej z faktur (rachunków) pod datą ich zakupu,
2. towary stanowiące zapasy w magazynach wprowadza się do ksiąg w cenach zakupu, zaś koszty związane z ich nabyciem jako nie mające istotnego ujemnego wpływu na wartość zapasów i wynik finansowy zalicza się do kosztów działalności spółki,
3. materiały służące jako surowce do wytwarzania produktów wycenia się wg cen zakupu,
4. półprodukty wprowadza się do ewidencji zapasów pod datą przyjęcia ich z produkcji wg rzeczywistych kosztów materiałów,
5. wyroby gotowe wprowadza się do ewidencji zapasów pod datą ich przyjęcia z produkcji w cenach ewidencyjnych ustalonych na poziomie kosztu wytworzenia skorygowanego o odchylenia,
6. rozchód towarów, materiałów i wyrobów gotowych z magazynu i wartość stanu końcowego wycenia się metodą FIFO,
7. odpisy aktualizujące wartość zapasów oraz ich rozwiązanie dokonywane są na koniec roku obrotowego.

XI. Należności wycenia się w kwotach wymaganej zapłaty, z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny (po pomniejszeniu o odpisy aktualizujące - odpisu aktualizacyjnego dokonuje się w 100% wartości należności). Jednostka nie nalicza odsetek z tytułu nieterminowej zapłaty.

Do pożyczek udzielonych i należności własnych nie zalicza się nabytych pożyczek ani należności, a także wpłat dokonanych przez jednostkę celem nabycia instrumentów kapitałowych nowych emisji, również wtedy, gdy nabycie następuje w pierwszej ofercie publicznej lub w obrocie pierwotnym, a w przypadku praw do akcji - także w obrocie wtórnym.

XII. Wyrażone w walutach obcych operacje gospodarcze ujmuje się w księgach rachunkowych na dzień ich przeprowadzenia po kursie:

1. kupna lub sprzedaży walut stosowanym przez bank, z którego usług korzysta jednostka - w przypadku operacji sprzedaży lub kupna walut oraz operacji zapłaty należności lub zobowiązań,

2. średnim ustalonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski na dzień poprzedzający dzień wystawienia faktury,
3. wyceny rozchodu środków pieniężnych z walutowego rachunku bankowego dokonuje się po kursie historycznym z zastosowaniem metody „pierwsze przyszło–pierwsze wyszło” (FIFO).

Na dzień bilansowy wycenia się wyrażone w walutach obcych:

1. składniki aktywów (z wyłączeniem udziałów w jednostkach podporządkowanych wycenionych metodą praw własności) – po kursie wg kursu średniego ustalonego dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski na ten dzień,
2. składniki pasywów – po kursie średnim ustalonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski na ten dzień.

Różnice kursowe dotyczące aktywów i pasywów w walutach obcych powstałe na dzień ich wyceny oraz przy zapłacie należności i zobowiązań w walutach obcych zalicza się do przychodów i kosztów finansowych, a w uzasadnionych przypadkach – do ceny nabycia towaru, a także ceny nabycia lub kosztu wytworzenia środków trwałych w budowie lub wartości niematerialnych i prawnych. Środki pieniężne w walucie polskiej wykazuje się w wartości nominalnej.

XIII. Rozliczenia międzyokresowe kosztów podlegające aktywowaniu na koncie rozliczeń międzyokresowych rozliczane są proporcjonalnie do upływu czasu w kolejnych okresach sprawozdawczych, których dotyczą (tj. miesięcznie).

XIV. Rozliczenia międzyokresowe przychodów dokonywane z zachowaniem zasady ostrożności. Obejmują równowartość otrzymanych lub należnych od kontrahentów środków z tytułu świadczeń, których wykonanie nastąpi w następnych okresach sprawozdawczych.

XV. Kapitały (fundusze) własne ujmują się w księgach rachunkowych w wartości nominalnej według ich rodzajów i zasad określonych przepisami prawa, statutu lub umowy spółki. Kapitał zakładowy wykazuje się w wysokości określonej w umowie lub statucie i wpisanej w rejestrze sądowym.

XVI. Rezerwy na zobowiązania tworzy się na pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania, których kwotę można w sposób wiarygodny oszacować, a w szczególności na straty z transakcji gospodarczych w toku, w tym z tytułu udzielonych gwarancji, poręczeń, operacji kredytowych, skutków toczącego się postępowania sądowego. Utworzone rezerwy zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych, kosztów finansowych lub strat nadzwyczajnych, zależnie od okoliczności, z którymi przyszłe zobowiązania się wiążą. Rezerwy wycenia się wg kwoty najbardziej właściwej szacunkiem nakładów niezbędnych do wypełnienia obecnego obowiązku na dzień bilansowy. W związku z przejściowymi różnicami między wykazywaną w księgach rachunkowych wartością aktywów i pasywów a ich wartością podatkową oraz stratą podatkową możliwą do odliczenia w przyszłości, jednostka tworzy rezerwę i ustala aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, którego jest podatnikiem.

XVII. Wartość podatkowa aktywów jest to kwota wpływająca na pomniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przypadku uzyskania z nich, w sposób pośredni lub bezpośredni, korzyści ekonomicznych. Jeżeli uzyskanie korzyści ekonomicznych z tytułu określonych aktywów nie powoduje pomniejszenia podstawy obliczenia podatku dochodowego, to wartość podatkowa aktywów jest ich wartością księgową.

XVIII. Wartością podatkową pasywów jest ich wartość księgowa pomniejszona o kwoty, które w przyszłości pomniejszą podstawę podatku dochodowego.

XIX. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się w wysokości kwoty przewidzianej w przyszłości do odliczenia od podatku dochodowego, w związku z ujemnymi różnicami przejściowymi, które spowodują w przyszłości zmniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego oraz straty podatkowej możliwej do odliczenia, ustalonej przy uwzględnieniu zasady ostrożności.

XX. Rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego tworzy się w wysokości kwoty podatku dochodowego, wymagającej w przyszłości zapłaty, w związku z występowaniem dodatnich różnic przejściowych, to jest różnic, które spowodują zwiększenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przyszłości.

XXI. Wysokość rezerwy i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się przy uwzględnieniu stawek podatku dochodowego obowiązujących w roku powstania obowiązku podatkowego.

XXII. Rezerwa i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane są w bilansie oddzielnie. Rezerwę i aktywa można kompensować, jeżeli jednostka ma tytuł uprawniający ją do ich jednoczesnego uwzględnienia przy obliczaniu kwoty zobowiązania podatkowego.

Wpływający na wynik finansowy podatek dochodowy za dany okres sprawozdawczy obejmuje:

1. część bieżącą,
2. część odroczoną.

Wykazywana w rachunku zysków i strat część odroczonego stanowi różnicę pomiędzy stanem rezerwy i aktywów z tytułu podatku odroczonego na koniec i początek okresu sprawozdawczego.

XXIII. Sposób prowadzenia ksiąg rachunkowych. Na podstawie postanowień art. 10 ust.1 pkt 3 b oraz art 13 i 17 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości ustala się wykaz ksiąg rachunkowych, które powinny być prowadzone zgodnie z postanowieniami ustawy, a w szczególności art. 11, 12, 14, 15, 16, 18 i 19 UoR.

Spółka prowadzi księgi rachunkowe w Biurze Rachunkowym Kamea Finanse Sp. z o.o. w Warszawie. Księgi handlowe prowadzone są w programie Ognik. Dziennik i konta księgi głównej są prowadzone według poszczególnych rejestrów stanowiących ewidencję syntetyczną z wyodrębnieniem zbiorów podlegających ewidencji księgowej przy użyciu komputerów, ujmowanych równocześnie w zbiorach stanowiących pomocnicze księgi rachunkowe. Program zabezpiecza powiązania poszczególnych rejestrów w jedną całość odzwierciedlającą dziennik i księgę główną. Ewidencja księgowa na kontach księgi głównej we wszystkich przypadkach spełnia wymogi zasady podwójnego księgowania.

Dziennik i księga główna zestawione zbiorczo spełniają wymogi ustawy o rachunkowości w sprawie obowiązku chronologicznego i systematycznego prowadzenia ewidencji księgowej oraz sumowania operacji gospodarczych w ciągu miesiąca i na koniec miesiąca – przez

zestawienie dzienników i ksiąg głównych – częściowych w jedną całość, odzwierciedlająca obroty i salda za ostatni okres sprawozdawczy oraz od początku roku obrotowego, z uwzględnieniem sald początkowych (z bilansu otwarcia).

Program finansowo-księgowy Ognik jest podstawowym programem służącym do prowadzenia ksiąg rachunkowych Spółki. Główną składową całego systemu jest księga główna, obejmująca zapisami wartościowymi wszystkie operacje gospodarcze i wszystkie składniki majątku przedsiębiorstwa w okresie sprawozdawczym. W module tym prowadzone są dziennik oraz księga główna, które służą do chronologicznego i systematycznego ujęcia wszystkich zdarzeń i operacji gospodarczych, jakie wystąpiły w danym okresie sprawozdawczym. Stopień rozbudowy kont syntetycznych tej księgi na konta analityczne zależy tylko od potrzeb jednostki. Każdy zapis do systemu wprowadza się tylko raz, w postaci najbardziej szczegółowej i na najniższy poziom rozwinięcia danego konta syntetycznego.

Zapisy księgi głównej są przechowywane w zbiorach systemu i bezpośrednio dostępne (na ekranie, wydruku). Każdy zapis księgowy jest pierwotnie ewidencjonowany w dzienniku księgowania ze wskazaniem dekretacji kont Wn i Ma. Każdy zapis wprowadza się tylko jeden raz, zawsze na najbardziej szczegółowy poziom rozwinięcia analityki danego konta. Zapisy wprowadza się pod kontrolą katalogu kont, a system pozwala optycznie sprawdzić poprawność wybieranego konta kontrahenta, wprowadzając automatycznie na ekran opisy konta z katalogu.

System umożliwia automatyczne zestawianie Rejestrów VAT na podstawie faktur zakupu i sprzedaży, uzgodnionych z zapisami ewidencji księgowej i specyfikacją uzasadnionych różnic. System nie pozwala dopisać do katalogu konta oraz kontrahenta z numerem już istniejącym. System przystosowany jest do pracy wielostanowiskowej w sieci.

Komputerowe wydruki danych spełniają wymagania określone w art. 13 ust. 2-6 ustawy, a w szczególności:

1. są trwale oznaczone skróconą nazwą jednostki oraz numerem raportu
2. są oznaczone jakimś okresem sprawozdawczym dotyczą i datą sporządzenia,
3. posiadają automatycznie numerowane strony oraz są sumowane na kolejnych stronach w sposób ciągły w miesiącach i w roku obrotowym,
4. są oznaczone nazwą programu przetwarzania danych

Przetwarzane dane w systemie Ognik podlegają szczególnej ochronie ze względu na możliwość:

1. całkowitej utraty danych,
2. częściowej utraty danych,
3. uszkodzonych danych podczas przetwarzania,
4. celowego wprowadzenia błędnych danych przez osoby nieuprawnione,
5. wejście w posiadanie danych przez osoby nieuprawnione.

Spółka wprowadza bezwzględny obowiązek sporządzania zapasowych kopii danych na serwerze. Kopia zapasowa wykonywana jest:

1. codziennie – przechowywana przez 4 tygodnie,
2. co miesiąc – archiwizowana na stałe.

Osobą odpowiedzialną za sporządzanie kopii zapasowych jest administrator systemu. Dostęp do plików programowych umieszczonych na serwerze posiada jedynie administrator systemu.

Obowiązuje bezwzględny zakaz wykorzystywania komputerów do odtwarzania danych i uruchamiania programów z jakichkolwiek nośników nie poddanych uprzednio sprawdzeniu programem antywirusowym.

Każdy użytkownik programu księgowego posiada swój identyfikator i hasło. Ochrona przed wejściem w posiadanie danych przez osoby nieuprawnione polega na:

1. przestrzeganiu postanowień dotyczących fizycznego ograniczenia dostępności sprzętu,
2. przestrzeganiu postanowień dotyczących zabezpieczeń programowych (definicji użytkowników haseł, przestrzegania zachowania poufności haseł),
3. bezwzględnym przestrzeganiu zasad przechowywania kopii archiwalnych.

XXIV. System służący ochronie danych i ich zbiorów.

Dokumentacja dotycząca organizacji, wprowadzenie do stosowania oraz samego prowadzenia rachunkowości, to jest:

1. dokumentacja przyjętej polityki rachunkowości,
2. dowody księgowe,
3. księgi rachunkowe w postaci zbiorów stanowiących księgi rachunkowe na komputerowych nośnikach danych,
4. dokumenty inwentaryzacyjne,
5. sprawozdania finansowe i sprawozdania z działalności,

- przechowywane są w Biurze Rachunkowym Kamea Finanse Sp. z o.o. w Warszawie prowadzącym księgi Spółki, zgodnie z opracowanym sposobem archiwizacji danych oraz w siedzibie firmy mieszczącej się w Warszawie (04-994) przy ul. Bysławskiej 82 lok. 415.

Spółka prowadzi księgi rachunkowe przy użyciu komputerów. System ochrony danych polega w szczególności na:

1. stosowaniu odpornych na zagrożenia nośników danych oraz środków ich zewnętrznej ochrony,
2. systematycznym tworzeniu kopii zbiorów danych zarejestrowanych na nośnikach komputerowych z uwzględnieniem zapewnienia trwałości zapisów przez okres nie krótszy jak wymagany do przechowywania ksiąg rachunkowych tj. przez okres 5 lat po upływie roku obrotowego, którego dotyczą.

3. zapewnieniu ochrony programów komputerowych i danych informatycznego systemu rachunkowości poprzez stosowanie rozwiązań organizacyjnych i programowych stanowiących ochronę przed nieupoważnionym dostępem lub zniszczeniem.

Księgi rachunkowe są trwale oznaczone nazwą Spółki, nazwą danego rodzaju zbioru, nazwą raportu, nazwą systemu przetwarzania oraz oznaczone, jakiego roku obrotowego i okresów sprawozdawczych dotyczą oraz data ich sporządzenia

Dowody księgowe w postaci dowodów źródłowych zewnętrznych, zewnętrznych własnych (z wyłączeniem dowodów dokumentujących sprzedaż), wewnętrznych, dowody zbiorcze korygujące, wydruki pomocnicze są przechowywane na bieżąco w siedzibie Spółki.

Sprawozdania finansowe, deklaracje podatkowe, statystyczne są przechowywane w specjalnym wyznaczonym archiwum w siedzibie spółki.

Sprawozdania finansowe w tym sprawozdania z działalności podlegają przechowywaniu chronologicznie od początku działalności Spółki.

Pozostała dokumentacja z zakresu rachunkowości Spółka przechowuje:

1. dokumentację przyjętej polityki rachunkowości przez 5 lat od daty upływu jej stosowania,
2. księgi rachunkowe przez 5 lat po upływie roku obrotowego, którego dotyczą,
3. imienne karty wynagrodzeń i pozostałe dokumenty dotyczące wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych przez okres 50 lat po roku obrotowym, którego dotyczą.
4. dowody księgowe dotyczące wieloletnich realizacji środków trwałych w budowie, pożyczek, kredytów, umów handlowych, roszczeń dochodzonych w postępowaniu cywilnym, karnym lub podatkowym – przez 5 lat po roku obrotowym, w którym operacje gospodarcze, transakcje zostały ostatecznie rozliczone.
5. dokumenty dotyczące rękojmi i reklamacji – przez rok po upływie terminu rękojmi lub rozliczeniu reklamacji,
6. dokumenty inwentaryzacyjne – po upływie 5 lat po roku obrotowym, którego dotyczą,
7. dowody księgowe ze sprzedaży detalicznej towarów i usług – przez okres 5 lat po roku obrotowym, którego dotyczą,
8. pozostałe dowody księgowe i dokumenty – przez 5 lat po roku obrotowym, którego dotyczą.

Udostępnienie danych, dowodów księgowych, sprawozdań finansowych i innych dokumentów z zakresu rachunkowości albo ich części może mieć miejsce:

1. w siedzibie Spółki do wglądu; wymaga zgody członka Zarządu lub upoważnionej przez niego osoby,
2. poza siedzibą Spółki wymaga pisemnej zgody członka Zarządu oraz pozostawienia pisemnego pokwitowania zawierającego spis wydanych dokumentów, z wyjątkiem sytuacji wynikających z odrębnych przepisów.

W przypadku, gdy Spółka zakończy swoją działalność w wyniku np. połączenia z inną jednostką gospodarczą, przekształci się w inną formę prawną, zbiory dokumentów należy przekazać we właściwej pisemnej formie jednostce kontynuującej działalność – z zachowaniem obowiązujących zasad i okresów przechowywania i zabezpieczania.

W przypadku, gdyby doszło do likwidacji Spółki, dokumentację przejmie do przechowywania wyznaczona jednostka. O miejscu przechowywania dokumentów zostanie poinformowany Sąd Rejestrowy KRS i Urząd Skarbowy.

6 Istotne dokonania lub niepowodzenia Emitenta i jego spółek zależnych w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na działalność Emitenta i jego spółek zależnych, ich sytuację finansową oraz osiągnięte wyniki

W drugim kwartale 2026 roku MBF Group SA osiągnęła przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi w wysokości 136.282,06 zł, wobec 3.173.705,81 zł w analogicznym okresie 2025 roku. Narastająco za pierwsze półrocze 2026 roku przychody wyniosły 138.615,71 zł, wobec 3.606.002,03 zł w pierwszym półroczu 2025 roku. Oznacza to, że pomimo wyraźnego wzrostu aktywności sprzedażowej w drugim kwartale w porównaniu z pierwszym kwartałem 2026 roku, skala bieżącej działalności handlowej pozostawała istotnie niższa niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Przychody osiągnięte w drugim kwartale 2026 roku były ponad 58-krotnie wyższe niż przychody pierwszego kwartału 2026 roku, które wyniosły 2.333,65 zł. Wzrost ten potwierdza częściowe przejście od etapu ofertowania i przygotowywania transakcji do realizacji sprzedaży, jednak jego skala nie była wystarczająca do

pokrycia kosztów działalności operacyjnej. Zarząd ocenia, że poziom przychodów pierwszego półrocza pozostawał niezadowolający i nie odpowiadał potencjałowi wynikającemu z liczby prowadzonych rozmów handlowych, zawartych umów oraz rozwijanych relacji z kontrahentami. Jednocześnie część procesów handlowych dotyczących większych wolumenów wymagała dalszego uzgodnienia warunków logistycznych, jakościowych, płatniczych i finansowych, przez co nie przełożyła się jeszcze na przychody wykazane w okresie sprawozdawczym.

Koszty działalności operacyjnej w drugim kwartale 2026 roku wyniosły 242.171,77 zł, a narastająco za pierwsze półrocze 398.198,23 zł. W analogicznym okresie 2025 roku koszty te wyniosły odpowiednio 2.868.856,96 zł oraz 3.097.881,84 zł. Spadek kosztów w ujęciu rok do roku był związany przede wszystkim ze znacznie mniejszą skalą obrotu towarowego, w szczególności niższą wartością sprzedanych towarów i materiałów. Jednocześnie Spółka ponosiła koszty stałe funkcjonowania oraz koszty usług obcych, wynagrodzeń, działań organizacyjnych, prawnych, promocyjnych i projektowych, związanych zarówno z podstawową działalnością handlową, jak i z rozwijanym segmentem technologii bezzałogowych, obronnych i dual-use.

Strata ze sprzedaży w drugim kwartale 2026 roku wyniosła 105.889,71 zł, a narastająco za pierwsze półrocze 259.582,52 zł. Po uwzględnieniu pozostałych kosztów operacyjnych wynik z działalności operacyjnej był ujemny i wyniósł odpowiednio 106.139,71 zł za drugi kwartał oraz 260.198,52 zł za pierwsze półrocze. W okresie sprawozdawczym Spółka osiągnęła przychody finansowe w wysokości 7.594,52 zł, głównie z tytułu odsetek, przy kosztach finansowych wynoszących 234,31 zł.

Wynik netto za drugi kwartał 2026 roku był ujemny i wyniósł 98.779,50 zł, wobec zysku netto w wysokości 304.670,06 zł osiągniętego w analogicznym okresie 2025 roku. Narastająco za pierwsze półrocze 2026 roku strata netto wyniosła 252.838,31 zł, podczas gdy w pierwszym półroczu 2025 roku Spółka wykazała zysk netto w wysokości 508.006,59 zł. Jednocześnie strata drugiego kwartału 2026 roku była niższa o 55.279,31 zł od straty pierwszego kwartału, która wyniosła 154.058,81 zł. Oznacza to zmniejszenie kwartalnej straty o około 35,9%, przede wszystkim w związku ze wzrostem przychodów ze sprzedaży oraz uzyskaniem przychodów finansowych.

Zarząd podkreśla, że wyniki pierwszego półrocza 2026 roku należy oceniać z zachowaniem ostrożności. Z jednej strony wskazują one na utrzymujący się niski poziom sprzedaży i ujemną rentowność bieżącej działalności. Z drugiej strony okres ten charakteryzował się intensywnymi działaniami w zakresie kontraktacji handlowej, przygotowania ofert eksportowych, rozwoju relacji z partnerami technologicznymi, pozyskiwania finansowania oraz przechodzenia projektu IRYDA+ X1 do kolejnych etapów gotowości technologicznej. Większość tych działań nie generowała jeszcze istotnych przychodów, a ich potencjalny wpływ ekonomiczny będzie zależał od skutecznej realizacji kontraktów, pozyskania zamówień, wyników postępowań przetargowych, zawarcia umów wykonawczych oraz komercjalizacji rozwijanych technologii.

Na dzień 30 czerwca 2026 roku suma bilansowa Spółki wyniosła 3.445.110,36 zł, wobec 5.179.258,43 zł na dzień 30 czerwca 2025 roku. Aktywa obrotowe wyniosły 3.399.897,83 zł i obejmowały przede wszystkim

należności krótkoterminowe w wysokości 1.667.300,42 zł, inwestycje krótkoterminowe w wysokości 1.554.896,51 zł oraz zapasy o wartości 161.687,24 zł. W porównaniu z analogicznym dniem roku poprzedniego zmniejszyła się wartość należności oraz inwestycji krótkoterminowych, natomiast wzrosła wartość zapasów.

Kapitał własny Spółki na dzień 30 czerwca 2026 roku wyniósł 2.410.464,47 zł, wobec 3.189.861,35 zł rok wcześniej. Spadek kapitału własnego wynikał przede wszystkim z ujemnych wyników bieżącego okresu oraz zmian w pozycji zysków i strat z lat ubiegłych. Jednocześnie zobowiązania i rezerwy na zobowiązania zmniejszyły się z 1.989.397,08 zł na dzień 30 czerwca 2025 roku do 1.034.645,89 zł na dzień 30 czerwca 2026 roku. Zobowiązania krótkoterminowe wyniosły 839.502,33 zł, wobec 1.424.344,53 zł rok wcześniej, co oznacza spadek o około 41,1%. Rozliczenia międzyokresowe zmniejszyły się z 565.052,55 zł do 195.143,56 zł.

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej były w drugim kwartale 2026 roku dodatnie i wyniosły 195.209,14 zł, natomiast narastająco za pierwsze półrocze wyniosły 21.933,76 zł. Przepływy z działalności inwestycyjnej w pierwszym półroczu były ujemne i wyniosły 174.805,48 zł, natomiast przepływy z działalności finansowej były dodatnie i wyniosły 29.396,84 zł. Łączna zmiana stanu środków pieniężnych w pierwszym półroczu była ujemna i wyniosła 123.474,88 zł. Stan środków pieniężnych na dzień 30 czerwca 2026 roku wyniósł 98.036,76 zł.

Dodatnie przepływy operacyjne wskazują, że pomimo wykazanej straty netto bieżąca działalność w ujęciu kasowym nie powodowała w pierwszym półroczu odpływu środków pieniężnych. Jednocześnie zmniejszenie stanu gotówki i inwestycji krótkoterminowych wymaga zachowania dyscypliny w zakresie finansowania kolejnych projektów, warunków płatności w transakcjach handlowych oraz harmonogramowania nakładów związanych z segmentem technologicznym. Zarząd będzie w dalszym ciągu dążył do ograniczania ryzyka przedpłat, zabezpieczania płatności od odbiorców oraz etapowego finansowania projektów w powiązaniu z osiągnięciem uzgodnionych kamieni milowych.



W drugim kwartale 2026 roku działalność Emitenta rozwijała się w dwóch głównych obszarach. Pierwszy obejmował dotychczasową działalność handlową w zakresie nawozów, produktów chemicznych, surowców przemysłowych, produktów rolno-spożywczych i paliw. Drugi dotyczył technologii bezzałogowych, systemów C-UAS, rozwiązań autonomicznych, amunicji krążącej oraz projektów obronnych i dual-use. Okres sprawozdawczy charakteryzował się przechodzeniem części wcześniejszych relacji ramowych do bardziej zaawansowanych etapów operacyjnych, inwestycyjnych, demonstracyjnych i ofertowych.

W dniu 3 kwietnia 2026 roku prawomocny nakaz zapłaty wydany w sprawie z powództwa Spółki przeciwko Liberta Line Sp. z o.o. został zaopatrzony w klauzulę wykonalności. Nakaz obejmuje należność główną w

wysokości 193.723,92 zł, odsetki ustawowe za opóźnienie liczone od dnia 28 września 2024 roku oraz kwotę 2.422,00 zł tytułem zwrotu kosztów procesu. Emitent złożył wniosek o wszczęcie postępowania egzekucyjnego, obejmującego egzekucję z dostępnych składników majątku dłużnika. Według stanu na dzień publikacji raportu bieżącego łączna wartość dochodzonego roszczenia wynosiła nie mniej niż 226.000 zł i podlegała dalszemu zwiększaniu o bieżące odsetki. Ze względów ostrożnościowych należności te nie zostały potraktowane jako zrealizowany wpływ pieniężny, a ich ostateczny wpływ na sytuację finansową Spółki zależy od skuteczności egzekucji.

W dniu 9 kwietnia 2026 roku Emitent zawarł z Eclipse Trading Pty Ltd z siedzibą w Australii umowę brokerską dotyczącą rozwoju sprzedaży mocznika oraz innych nawozów na rynku Australii i Nowej Zelandii. Przyjęty model współpracy zakłada, że Eclipse odpowiada za identyfikację i wprowadzanie potencjalnych klientów oraz wsparcie relacji lokalnych, natomiast MBF Group SA pozostaje dostawcą, stroną umów sprzedaży i beneficjentem płatności. Wynagrodzenie brokera ma charakter transakcyjny i jest ustalane w odniesieniu do faktycznie pozyskanych i zrealizowanych zamówień. Umowa stworzyła podstawę do rozwoju nowego kierunku sprzedaży, jednak w okresie sprawozdawczym nie przełożyła się jeszcze na przychody o istotnej wartości.

W dniu 14 kwietnia 2026 roku Emitent zawarł z Shark Aviation umowę Strategic Cooperation and Investment Intent Agreement, stanowiącą rozwinięcie wcześniejszej współpracy handlowej i technologicznej. Dokument określił kierunki budowy ponadnarodowej platformy technologiczno-przemysłowej obejmującej rynki Europy, Turcji, Stanów Zjednoczonych i Indii. Strony przewidziały rozwój projektów technologicznych, integrację kompetencji, współpracę produkcyjną oraz możliwość uruchomienia działalności partnera w Polsce. Umowa dopuszczała również możliwość kapitałowego zaangażowania Shark Aviation w Emitenta, potencjalnie na poziomie 10% lub wyższym, w formie wkładu pieniężnego, aportu technologii, własności intelektualnej, licencji, produktów lub rozwiązań mieszanych. Zdarzenie miało charakter strategiczny i nie oznaczało automatycznego objęcia akcji ani powstania należności po stronie Emitenta.

W dniu 19 kwietnia 2026 roku Emitent zawarł strategiczną umowę o współpracy i zamiarze inwestycyjnym z Fairchild Aerospace Corporation z siedzibą w Stanach Zjednoczonych. Umowa przewiduje możliwość wieloletniej współpracy technologicznej, operacyjnej i kapitałowej, w tym potencjalne objęcie przez partnera pakietu stanowiącego około 10% lub więcej kapitału zakładowego Emitenta. W toku rozmów analizowano także możliwość wyższego zaangażowania, do około 20% kapitału, oraz inne warianty integracji kapitałowej. Wstępne rozmowy zakładały cenę emisyjną nie niższą niż 10,00 zł za jedną akcję oraz możliwość wykorzystania wkładów pieniężnych, technologicznych albo mieszanych. Umowa nie przesądzała jednak o przeprowadzeniu transakcji, której realizacja wymaga dalszych negocjacji, badań, uzgodnienia warunków oraz podjęcia odpowiednich uchwał korporacyjnych.

W dniu 23 kwietnia 2026 roku Spółka poinformowała o wstępnym zawarciu kontraktu na zakup 3.000 ton mocznika granulowanego klasy B od podmiotu należącego do międzynarodowej grupy przemysłowej Indorama Corporation. Szacunkowa wartość kontraktu wynosiła około 1.950.000 EUR, co odpowiadało około 8.268.000 zł przy kursie przyjętym w raporcie. Uzgodniony model płatności zakładał zapłatę w momencie

załadunku towaru na wagony kolejowe. Równolegle Emitent prowadził działania zmierzające do pozyskania odbiorców końcowych w Polsce i innych państwach europejskich. Skala przychodów wykazanych za pierwsze półrocze 2026 roku wskazuje, że kontrakt ten nie został w okresie sprawozdawczym zrealizowany w pełnym wolumenie i nie wygenerował zakładanych obrotów. Jego ewentualny wpływ na przyszłe wyniki pozostaje zależny od finalizacji warunków logistycznych, dostępności towaru, pozyskania odbiorców oraz zapewnienia bezpiecznej struktury finansowania transakcji.

W dniu 27 kwietnia 2026 roku Zarząd podjął decyzję o aktualizacji strategii finansowania projektów Emitenta i odstąpieniu od założeń pierwszej rundy finansowania przedstawionych w marcu 2026 roku. Decyzja wynikała z rozwoju relacji z partnerami strategicznymi, w szczególności Shark Aviation i Fairchild Aerospace Corporation, oraz z oceny, że bardziej efektywnym modelem może być pozyskiwanie kapitału, technologii i kompetencji od wyselekcjonowanych partnerów branżowych. Zarząd odstąpił również od koncepcji emisji akcji z dyskontem wobec ceny rynkowej, wskazując na potrzebę ochrony interesów dotychczasowych akcjonariuszy i dopasowania struktury finansowania do aktualnego etapu rozwoju Spółki. Zmiana strategii nie oznaczała rezygnacji z finansowania projektów, lecz zmianę preferowanego źródła i formy pozyskiwania kapitału.

W dniu 4 maja 2026 roku Emitent poinformował o rozpoczęciu fazy operacyjnej projektu IRYDA+ X1, obejmującej rozwój, testy, przygotowanie demonstracji oraz dalszą integrację systemu bezzałogowego realizowanego we współpracy z Shark Aviation. System rozwijany jest w konfiguracji płatowca typu fixed-wing i ma realizować misje zarówno pojedynczo, jak i w środowisku wieloplatformowym. Rozpoczęcie fazy operacyjnej oznaczało przejście projektu od etapu koncepcyjnego i organizacyjnego do etapu praktycznych testów, demonstracji i przygotowania komercjalizacji.

Tego samego dnia Emitent poinformował o zawarciu z Shark Aviation umowy operacyjnej regulującej zasady finalizacji projektu IRYDA+ X1. Umowa przewiduje etapową realizację prac, obejmującą demonstrację technologiczną w Turcji, rozszerzone testy i optymalizację oraz przygotowanie demonstracji rynkowej w Polsce. W ramach projektu przewidziano przygotowanie do 15 platform bezzałogowych mających stanowić własność Emitenta i służyć do testów, demonstracji oraz prezentacji potencjalnym odbiorcom. Maksymalne wynagrodzenie partnera technologicznego określono na poziomie nieprzekraczającym 75.000 USD, z płatnościami powiązаныmi z realizacją kolejnych kamieni milowych. Zawarcie umowy stanowiło istotne zobowiązanie organizacyjne i finansowe Spółki, przy czym jej skutki są rozłożone w czasie i zależą od wykonania poszczególnych etapów.

W dniu 8 maja 2026 roku Spółka poinformowała o rozwoju architektury AI-supported loitering swarm systems dla projektu IRYDA+ X1. Działania partnerów technologicznych obejmowały rozwój rozwiązań z obszaru amunicji dla platform bezzałogowych, zarządzania wieloma platformami oraz systemów rojowych wspieranych algorytmami sztucznej inteligencji. Emitent wskazał przy tym, że nie był stroną bezpośredniej umowy zawartej przez partnera technologicznego z podmiotem specjalizującym się w architekturze głowic i systemach efektorowych. Informacja miała znaczenie dla oceny potencjalnego kierunku rozwoju projektu, lecz nie

oznaczała powstania przychodów ani nabycia przez Emitenta określonych praw do technologii bez zawarcia odrębnych umów.

W dniu 22 maja 2026 roku Emitent zawarł z kontrahentem z Litwy umowę sprzedaży 720 ton siarki granulowanej w formule FCA magazyn w Polsce, z dalszym kierunkiem transportu do portu w Rydze i dystrybucją na rynkach państw bałtyckich oraz skandynawskich. Umowa przewiduje realizację dostaw partiami, stosownie do dostępności towaru, możliwości producenta i każdorazowej akceptacji warunków handlowych przez kupującego. Przed podpisaniem umowy została zrealizowana i rozliczona pierwsza dostawa testowa obejmująca 24 tony, o wartości 15.528 EUR netto, odpowiadającej 65.976,92 zł netto według kursu zastosowanego na fakturze. Przy utrzymaniu ceny pierwszej dostawy referencyjna wartość całego wolumenu mogłaby wynieść około 465.840 EUR netto, jednak umowa nie gwarantuje stałej ceny ani odbioru całego wolumenu w z góry określonym terminie. Zdarzenie stanowiło konkretny postęp w działalności handlowej, lecz jego przyszły wpływ zależy od liczby faktycznie zrealizowanych partii.

W dniu 28 maja 2026 roku Emitent zawarł z Radosławem Majdanem przedwstępną umowę objęcia akcji oraz porozumienie dotyczące długoterminowego wsparcia projektów biznesowych Spółki. Umowa przewiduje możliwość objęcia od 140.000 do 200.000 akcji nowej emisji, przy wstępnie ustalonej cenie około 6,50 zł za jedną akcję. Orientacyjna wartość planowanej inwestycji wynosi od około 910.000 zł do około 1.300.000 zł i ma zostać pokryta wkładem pieniężnym. Przewidziano także dwunastomiesięczny zakaz zbywania objętych akcji. Równolegle inwestor ma wspierać działania networkingowe, relacyjne, promocyjne i biznesowe Emitenta, ze szczególnym uwzględnieniem projektu IRYDA+ X1. Umowa miała charakter przedwstępny, a przeprowadzenie inwestycji pozostaje zależne od podjęcia właściwych uchwał, uzgodnienia ostatecznych parametrów emisji i zawarcia umowy objęcia akcji.

W dniu 31 maja 2026 roku Emitent otrzymał zaproszenie do udziału w dwóch zagranicznych postępowaniach zakupowych obejmujących dostawę łącznie dziesięciu systemów przeciwdziałania bezzałogowym statkom powietrznym klasy C-UAV/C-UAS Soft Kill. Ze względu na konieczność sprawdzenia dokumentacji, statusu podmiotu inicjującego kontakt oraz osób go reprezentujących Spółka czasowo opóźniła publikację informacji poufnej. Po przeprowadzeniu czynności weryfikacyjnych Emitent potwierdził autentyczność dokumentacji oraz status partnera z Bangladeszu jako podmiotu uczestniczącego w procedurach prowadzonych przez Directorate General Defence Purchase.

W dniu 2 czerwca 2026 roku Emitent zawarł umowę konsorcjum i współpracy projektowej z partnerem technologicznym z Ukrainy, działającym w sektorze technologii obronnych i systemów bezzałogowych. Umowa została zawarta w związku z przygotowaniem wspólnej aplikacji do programu Sentinel Strike Challenge organizowanego przez Europejską Agencję Obrony w ramach inicjatywy HEDI. MBF Group SA została wskazana jako Lead Applicant i podmiot odpowiedzialny za koordynację aplikacji oraz reprezentowanie przedsięwzięcia wobec EDA, natomiast partner technologiczny odpowiada za technologię i dokumentację systemu. Przedmiot projektu stanowi system amunicji krążącej klasy VTOL X-35. Zawarcie umowy nie przesądzało o przyznaniu finansowania ani zakwalifikowaniu projektu do programu.

W dniu 3 czerwca 2026 roku konsorcjum zakończyło prace i złożyło kompletną aplikację do programu EDA. Zgłoszenie dotyczyło systemu X-35, przeznaczonego do misji rozpoznawczych i precyzyjnego zwalczania celów na dystansie od 30 do 90 km, wyposażonego m.in. w autonomiczne funkcje lotu, odporne na zakłócenia systemy łączności i transmisji danych oraz zdolność działania przy ograniczonym dostępie do sygnału GPS. Według informacji przekazanych przez partnera technologia znajdowała się na poziomie TRL 8. Program przewiduje dwuetapową ścieżkę wsparcia o łącznej puli około 2 mln EUR, jednak złożenie aplikacji oznaczało wyłącznie rozpoczęcie procesu oceny i nie gwarantowało uzyskania finansowania.

W dniu 5 czerwca 2026 roku Emitent poinformował o ustaleniu ram współpracy z partnerem z Bangladeszu oraz rozpoczęciu przygotowań do zawarcia wieloetapowych porozumień handlowych i technologicznych. Zakres rozmów obejmował systemy UAV i C-UAS, rozwiązania obserwacyjne i rozpoznawcze, technologie dowodzenia i kontroli, modernizację sprzętu wojskowego, pojazdy specjalne oraz technologie dual-use. Partner wskazał MBF Group SA jako preferowanego partnera zagranicznego dla potencjalnych projektów realizowanych na rzecz Sił Zbrojnych Bangladeszu oraz podmiotów uczestniczących w misjach Organizacji Narodów Zjednoczonych. Na tym etapie nie została jeszcze zawarta umowa gwarantująca zamówienia lub przychody.

W dniach 6 i 8 czerwca 2026 roku Spółka podpisała wiążące deklaracje dotyczące objęcia akcji nowej emisji przez inwestorów. Cena emisyjna będąca przedmiotem rozmów mieściła się w przedziale od 7,00 zł do 8,00 zł za akcję, przy cenie referencyjnej wynoszącej 7,50 zł. Emitent wskazał, że liczba akcji objętych procesem może przekroczyć 5% dotychczasowej liczby akcji Spółki, a pozyskany kapitał ma zostać przeznaczony przede wszystkim na projekty obronne, technologie bezzałogowe, rozwiązania dual-use oraz działalność badawczo-rozwojową. Deklaracje pozostają uzależnione od podjęcia przez Walne Zgromadzenie odpowiednich uchwał i ustalenia ostatecznych parametrów emisji. Do dnia 30 czerwca 2026 roku nie doszło na ich podstawie do podwyższenia kapitału zakładowego ani wpływu środków do Spółki.

W dniu 17 czerwca 2026 roku Emitent otrzymał potwierdzenie formalnego złożenia dwóch ofert w postępowaniach prowadzonych przez DGDP Ministerstwa Obrony Bangladeszu. Przedmiotem ofert jest dostawa łącznie dziesięciu zestawów systemu MBF SHARK Integrated Counter Unmanned Aerial Vehicle System – Soft Kill, z czego pięć zestawów przeznaczono dla Wojsk Lądowych Bangladeszu, a pięć dla potrzeb misji Organizacji Narodów Zjednoczonych. Wartość każdej oferty wynosi 27.091.500 USD, a łączna wartość obu ofert 54.183.000 USD. MBF Group SA występuje w postępowaniach jako główny wykonawca, lider konsorcjum i wiodący integrator systemowy. Złożenie ofert nie oznacza ich wyboru, zawarcia umowy ani powstania roszczenia o udzielenie zamówienia. Postępowania podlegają dalszej ocenie formalnej, technicznej i finansowej, a ich wynik pozostaje niepewny.

W dniu 22 czerwca 2026 roku Emitent zawarł ramową umowę o współpracy z The Blue Falcon z siedzibą w Dhace. Partner został ustanowiony preferowanym i autoryzowanym przedstawicielem MBF Group SA na rynku Bangladeszu w zakresie projektów obronnych, bezpieczeństwa, ochrony infrastruktury krytycznej, systemów UAV i C-UAS, sprzętu indywidualnego żołnierza, pojazdów specjalnych, elektroniki oraz technologii dual-use.

The Blue Falcon posiada rejestrację dostawcy DGDP i doświadczenie w obsłudze projektów dla bangladeskich instytucji wojskowych. Umowa rozszerzyła wcześniejszą współpracę przetargową na długoterminową reprezentację handlową i projektową, lecz nie określiła minimalnych wolumenów, gwarantowanych zamówień ani przyszłych przychodów.

W dniu 30 czerwca 2026 roku partner technologiczny projektu IRYDA+ X1 przekazał ocenę, zgodnie z którą platforma osiągnęła poziom gotowości technologicznej TRL 7. System przeszedł wstępne próby w locie, wykazał stabilne osiągi w warunkach poligonowych oraz potwierdził zdolność realizacji zakładanych funkcji misji w reprezentatywnym środowisku operacyjnym. W toku prac zdecydowano o rozszerzeniu konfiguracji o dodatkowe funkcjonalności związane z precyzyjnym określaniem punktu uderzenia. W związku z potrzebą ich integracji termin oficjalnej prezentacji został przesunięty o około dwa tygodnie, na pierwszą połowę lipca 2026 roku. Przesunięcie nie wynikało z awarii ani stwierdzenia braku zdolności systemu, lecz z rozszerzenia zakresu demonstracji. Osiągnięcie TRL 7 stanowiło jeden z najważniejszych technologicznych kamieni milowych okresu sprawozdawczego, nie oznaczało jednak jeszcze zakończenia kwalifikacji produktu ani uzyskania zamówień.

Podsumowując okres sprawozdawczy, drugi kwartał 2026 roku przyniósł wyraźne zwiększenie aktywności operacyjnej Emitenta w porównaniu z pierwszym kwartałem. Spółka zrealizowała pierwszą dostawę siarki granulowanej, zawarła umowy dotyczące dalszego handlu surowcami i nawozami, rozwinęła kanały sprzedaży w Australii, Nowej Zelandii, państwach bałtyckich i Skandynawii oraz kontynuowała przygotowania do większych transakcji dotyczących mocznika. Jednocześnie wyniki finansowe wskazują, że działania te nie osiągnęły jeszcze skali umożliwiającej pokrycie kosztów bieżącej działalności.

Najistotniejszy postęp w segmencie technologiczno-obronnym dotyczył przejścia projektu IRYDA+ X1 do fazy operacyjnej i osiągnięcia poziomu TRL 7, złożenia aplikacji do programu Europejskiej Agencji Obrony oraz złożenia dwóch ofert w postępowaniach DGDP o łącznej wartości 54.183.000 USD. Zdarzenia te zwiększyły potencjał projektowy i międzynarodową widoczność Emitenta, lecz ich przyszły wpływ finansowy pozostaje warunkowy. W szczególności złożenie oferty lub aplikacji nie oznacza jej wyboru, zawarcia kontraktu ani prawa do finansowania.



Po zakończeniu okresu sprawozdawczego, tj. po dniu 30 czerwca 2026 roku, Emitent kontynuował działania związane przede wszystkim z rozwojem i demonstracją systemu IRYDA+ X1, rozszerzaniem polsko-tureckiej współpracy przemysłowej oraz budową cyfrowego środowiska symulacyjnego dla rodziny systemów IRYDA.

W dniu 23 lipca 2026 roku Emitent poinformował o zawarciu memorandum o współpracy przemysłowej i technologicznej z Defense Bridge Danişmanlık Savunma Sanayi Ticaret Limited Şirketi z siedzibą w Ankarze. Memorandum zostało podpisane 19 lipca 2026 roku i ustanawia ramy współpracy w obszarach

bezzałogowych statków powietrznych, systemów autonomicznych, zarządzania rojami, C-UAS, amunicji krążącej, sztucznej inteligencji, rozpoznania, dowodzenia, łączności, nawigacji, sensorów, awioniki, symulacji i cyfrowych bliźniaków. Defense Bridge ma wspierać Emitenta w dostępie do tureckiego ekosystemu obronnego, identyfikowaniu partnerów oraz przygotowywaniu koncepcji integracyjnych i produkcyjnych. Memorandum zostało zawarte na okres trzech lat, lecz nie określa wartości projektów ani gwarantowanych przychodów.

Również w dniu 23 lipca 2026 roku Emitent zawarł ze spółką SimFabric SA wiążącą umowę ramową dotyczącą przygotowania, rozwoju i przyszłej komercjalizacji projektu IRYDA Digital Twin Platform. W pierwszym etapie strony przewidziały przygotowanie wspólnego rdzenia technologicznego i wersji MVP opartej na IRYDA+ X1. Docelowo projekt może obejmować konsumencką grę, profesjonalny symulator lub тренаżer operatora, moduły zarządzania pojedynczą platformą i rojem UAV, planowanie misji, analizę pracy operatora oraz zastosowania edukacyjne i badawcze. Umowa określa podział kompetencji, etap inicjacyjny, ochronę własności intelektualnej i sześciomiesięczną wyłączność negocjacyjną. Szczegółowy budżet, harmonogram i model finansowania mają zostać określone w dokumencie definicji MVP, dlatego na dzień zawarcia umowy nie można było określić jej wpływu finansowego.

W dniu 5 sierpnia 2026 roku Emitent i Shark Aviation podpisali i przyjęli końcowy raport techniczny z pierwszego etapu weryfikacji systemu IRYDA+ X1, przeprowadzonej 19 lipca 2026 roku w Turcji. W demonstracji wykorzystano pięć prototypowych platform. Jedna z nich wykonała autonomiczny profil misji o długości około 24 km, dwie wykonały niezależne autonomiczne misje, a dwie kolejne uczestniczyły w jednoczesnej operacji zarządzanej przez jednego operatora z jednej naziemnej stacji kontroli. Wszystkie platformy zrealizowały założone scenariusze.

Podczas demonstracji potwierdzono autonomiczne wykonywanie zaprogramowanych misji, realizację punktów trasy, kontynuowanie zadania poza aktywnym zasięgiem telemetry, wykonanie terminalnego profilu zadaniowego oraz jednoczesne zarządzanie dwiema platformami przez jednego operatora. Długość głównego profilu misji wyniosła około 24 km, czas lotu około 18 minut, prędkość przelotowa około 99 km/h, a maksymalna zarejestrowana prędkość 146 km/h. Przyjęcie raportu końcowego stanowi formalne zamknięcie Fazy I i potwierdza przejście projektu od etapu przygotowawczego do zweryfikowanej demonstracji technicznej. Nie oznacza jednak zakończenia rozwoju systemu, uzyskania certyfikacji ani zawarcia kontraktu sprzedażowego.

Tego samego dnia Emitent poinformował o otrzymaniu podpisanych zwrotnie dwóch memorandum dotyczących rozwoju przyszłego zaplecza produkcyjnego i technologicznego systemów bezzałogowych. Pierwsze memorandum zawarto z Ali Döşdemir İmalat ve Ticaret, dysponującym kompetencjami w zakresie projektowania i wytwarzania form, oprzyrządowania, obróbki precyzyjnej, przygotowania procesów produkcyjnych i kontroli jakości. Drugie memorandum zawarto z MEG Aviation İnovasyon Limited Şirketi, działającą w obszarze nawigacji, naprowadzania, oprogramowania, autonomii i integracji systemowej.

Celem współpracy jest pozyskanie i rozwój technologii, know-how oraz kompetencji przemysłowych, które mogą zostać wykorzystane przy planowanym uruchomieniu w Polsce integracji, montażu, testowania, serwisowania i produkcji systemów bezzałogowych wspólnie z Shark Aviation oraz Shark Aviation Dynamics Sp. z o.o. Memoranda obejmują system IRYDA+ X1, przyszłe generacje platform bezzałogowych, systemy wieloplatformowe, rozwiązania C-UAS, systemy dowodzenia i kontroli, łączność, nawigację oraz sensory. Dokumenty mają charakter niewyłączny, zostały zawarte na trzy lata i przewidują przygotowanie do końca 2026 roku wstępnych map drogowych współpracy. Nie określają wartości inwestycji, wolumenu przyszłej produkcji ani poziomu przychodów.

Zdarzenia po dniu bilansowym potwierdzają dalszy rozwój projektu IRYDA+ X1 oraz przechodzenie od deklaracji i umów ramowych do praktycznej weryfikacji technologii. Największe znaczenie miało pomyślne zakończenie pierwszej demonstracji technicznej, potwierdzenie autonomicznych zdolności platformy oraz rozpoczęcie budowy szerszego zaplecza przemysłowego, programistycznego i produkcyjnego. Jednocześnie opisane memoranda i umowy nie wygenerowały dotychczas gwarantowanych przychodów, a ich skutki finansowe będą zależne od wyników kolejnych faz testów, pozyskania odbiorców, uzgodnienia budżetów, finansowania, warunków transferu technologii oraz zawarcia umów wykonawczych.

Podsumowując, pierwsze półrocze 2026 roku było okresem słabym pod względem osiągniętych przychodów i wyniku finansowego, lecz jednocześnie okresem istotnego postępu organizacyjnego, technologicznego i projektowego. Zarząd nie pomniejsza znaczenia poniesionej straty oraz niskiego poziomu sprzedaży i wskazuje, że poprawa wyników wymaga przełożenia rozwijanych relacji i projektów na regularne, rentowne transakcje oraz kontrakty wykonawcze. Kluczowym zadaniem na kolejne okresy pozostaje zatem komercjalizacja osiągniętych kamieni milowych, zwiększenie podstawowej sprzedaży handlowej, zabezpieczenie finansowania projektów oraz utrzymanie kontroli nad kosztami i płynnością.

Jednocześnie osiągnięcie przez IRYDA+ X1 poziomu TRL 7, pomyślne przeprowadzenie demonstracji technicznej po zakończeniu kwartału, złożenie aplikacji do programu Europejskiej Agencji Obrony oraz udział Emitenta jako lidera i integratora w zagranicznych postępowaniach zakupowych potwierdzają rozwój nowego segmentu działalności Spółki. Ostateczna ocena ekonomiczna tych działań będzie możliwa dopiero po uzyskaniu zamówień, rozpoczęciu realizacji umów, wpływie środków z emisji lub finansowania projektowego oraz wykazaniu przychodów i marż wynikających z komercjalizacji rozwijanych rozwiązań.

7 Aktualne kierunki działań operacyjnych, handlowych i projektowych Emitenta

Po zakończeniu pierwszej fazy rozwoju i demonstracji systemu X1, prezentowanego dotychczas pod nazwą IRYDA+ X1, Emitent przystąpił do etapu przygotowania jego komercjalizacji. Aktualne działania koncentrują się na rozpoczęciu uporządkowanego procesu ofertowania, prezentowaniu systemu potencjalnym użytkownikom, rozwijaniu kolejnych generacji platform oraz tworzeniu warunków do budowy zaplecza przemysłowego w Polsce. Równolegle Zarząd analizuje, jaki model organizacyjny i kapitałowy będzie najkorzystniejszy dla dalszego rozwoju działalności wojskowej i dual-use.

Jednym z rozpatrywanych wariantów jest dalszy samodzielny rozwój MBF Group SA jako podmiotu łączącego działalność handlową z projektami technologicznymi. Alternatywę może stanowić potencjalne połączenie z przedsiębiorstwem niepublicznym, wniesienie do Spółki większej działalności przemysłowej albo przeprowadzenie transakcji o ekonomicznym charakterze odwrotnego przejęcia. Taki scenariusz mógłby prowadzić do skoncentrowania przyszłej działalności Emitenta przede wszystkim na sektorze obronnym i dual-use.

Na dzień sporządzenia raportu nie podjęto decyzji o realizacji żadnego z powyższych wariantów, nie określono parametrów potencjalnej transakcji ani nie rozpoczęto wiążącego procesu połączeniowego. Prowadzone analizy i ewentualne wstępne kontakty służą ocenie dostępnych możliwości strategicznych. Jeżeli informacje dotyczące któregośkolwiek z analizowanych procesów staną się wystarczająco precyzyjne i potencjalnie cenotwórcze, Zarząd dokona oceny obowiązków wynikających z Rozporządzenia MAR. W przypadku spełnienia przesłanek raportowania informacja zostanie przekazana poprzez raport ESPI, z zastrzeżeniem możliwości opóźnienia jej publikacji wyłącznie na zasadach przewidzianych obowiązującymi przepisami.

Najbliższym publicznym etapem komercjalizacji systemu X1 będzie udział MBF Group SA w Międzynarodowym Salonie Przemysłu Obronnego MSPO 2026 w Kielcach. W pierwszym dniu targów przedstawiciele Emitenta wezmą udział w panelu dyskusyjnym, a następnie wygłoszą referat i przeprowadzą prezentację systemu w ramach Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej „Technologie podwójnego zastosowania jako element wzmacniania obronności państwa i rozwoju gospodarki”.

W konferencji mają uczestniczyć przedstawiciele wojska, przemysłu, uczelni i instytutów badawczych, w tym osoby związane z Instytutem Technicznym Wojsk Lotniczych, Politechniką Warszawską, Wojskową Akademią Techniczną oraz Akademickim Centrum Analiz Strategicznych. Zaproszenie Emitenta do udziału w takim gronie stanowi istotne wyróżnienie oraz możliwość skonfrontowania projektu z wiedzą i oczekiwaniami profesjonalnego środowiska. Praktyczne znaczenie udziału w MSPO będzie jednak oceniane przede wszystkim na podstawie relacji, zaproszeń do dalszych testów, umów i zamówień pozyskanych w następstwie wydarzenia.

Emitent finalizuje również uzgodnienia dotyczące prezentacji X1 wspólnie z polskim przedsiębiorstwem posiadającym wieloletnie doświadczenie w dostarczaniu specjalistycznego wyposażenia dla Sił Zbrojnych RP. Analizowany model zakłada przedstawienie bezzałogowego statku powietrznego jako opcjonalnego

komponentu większego rozwiązania, wykonującego zadania obserwacji, patrolowania lub osłony obszaru działania. Włączenie X1 do oferty doświadczonego dostawcy sektora wojskowego może stworzyć jedną z pierwszych praktycznych ścieżek jego komercjalizacji w Polsce. Szczegóły współpracy zostaną przedstawione po zakończeniu uzgodnień i dokonaniu oceny obowiązków informacyjnych Emitenta.

W związku z osiągnięciem przez X1 poziomu gotowości technologicznej pozwalającego na rozpoczęcie działań komercjalizacyjnych Emitent przygotowuje procedurę jego oferowania i sprzedaży. Prace obejmują określenie możliwych konfiguracji systemu, wstępnego modelu cenowego, zakresu wyposażenia, liczby platform i naziemnych stacji kontroli, warunków szkolenia operatorów, serwisu, części zamiennych oraz wsparcia technicznego. Przygotowywana jest również dokumentacja przeznaczona dla potencjalnych użytkowników, partnerów przemysłowych i integratorów.

Konfiguracja przyszłej oferty będzie zależała od przeznaczenia systemu oraz wymagań odbiorcy. Poszczególne zestawy mogą różnić się między innymi liczbą platform, wyposażeniem łącznościowym, rodzajem stacji kontroli, zakresem szkolenia i obsługi posprzedażowej oraz sposobem integracji z innymi rozwiązaniami. Rozpoczęcie procedury sprzedażowej nie oznacza uzyskania zamówień. Zawarcie przyszłych kontraktów będzie uzależnione między innymi od wymagań użytkownika, rezultatów dalszych testów, dostępności zdolności produkcyjnych, pozyskania wymaganych zezwoleń oraz uzgodnienia zasad wykorzystania technologii i praw własności intelektualnej.

Równolegle trwają prace koncepcyjne i rozmowy dotyczące kolejnych generacji systemów bezzałogowych. Emitent analizuje możliwość wykorzystania kompetencji podmiotów z sektora kosmicznego, w tym przedsiębiorstw notowanych na NewConnect i na rynku głównym GPW, w obszarach zaawansowanej telemetrii, łączności, autonomicznego sterowania, odporności na zakłócenia, nawigacji oraz przetwarzania danych. Założeniem jest przygotowanie podstaw dla platform o parametrach i architekturze wykraczających poza obecną konfigurację X1, przy jednoczesnym zachowaniu osobnej ścieżki dalszego rozwoju sprawdzonego systemu elektrycznego.

Na obecnym etapie są to rozmowy rozpoznawcze i analizy technologiczne. Nie zawarto umów przesądzających rozpoczęcie wspólnego projektu ani nie uzgodniono jego budżetu, harmonogramu i podziału odpowiedzialności. Emitent nie będzie przedstawiał nazw potencjalnych partnerów ani deklarował parametrów kolejnej generacji przed formalnym określeniem zakresu współpracy. Publiczne ogłoszenie nowego projektu nastąpi po osiągnięciu odpowiedniego stopnia konkretyzacji, a w przypadku powstania informacji poufnej – w pierwszej kolejności poprzez właściwy raport ESPI.

Strategicznym kierunkiem jest również stopniowe tworzenie w Polsce zdolności do montażu, integracji, testowania, serwisowania i docelowo produkcji systemów bezzałogowych. Emitent rozpoczął rozmowy z wybranymi miastami i samorządami dotyczące potencjalnej lokalizacji przyszłego zakładu. Analizowany zakres działalności obejmuje system X1, bezzałogowe statki powietrzne przeznaczone dla rolnictwa oraz kolejne generacje platform rozwijanych wspólnie z partnerami technologicznymi.

Przy wyborze lokalizacji oceniane będą między innymi dostępność odpowiedniej nieruchomości i infrastruktury technicznej, dostęp do wykwalifikowanych pracowników, bliskość uczelni i podmiotów przemysłowych, możliwości logistyczne, warunki dalszej rozbudowy oraz gotowość samorządu do długoterminowej współpracy. Prowadzone rozmowy nie przesądzą jeszcze wyboru konkretnego miasta ani rozpoczęcia inwestycji. Uruchomienie zakładu będzie wymagało zawarcia umów wykonawczych, zapewnienia finansowania, potwierdzenia zapotrzebowania rynkowego oraz określenia zakresu transferu technologii.

Niezależnie od rozwoju projektów technologicznych MBF Group SA kontynuuje podstawową działalność w obszarze międzynarodowego handlu towarowego. Aktualnym celem Zarządu jest zachowanie tego segmentu jako źródła bieżących przychodów i przepływów pieniężnych, przy równoczesnym rozwoju przedsięwzięć obronnych i dual-use o potencjalnie wyższej wartości dodanej.

Wyniki osiągnięte w pierwszym półroczu 2026 roku wskazują, że znaczna część prowadzonych działań handlowych i projektowych nie znalazła jeszcze odzwierciedlenia w przychodach Emitenta. Jednym z czynników wpływających na poziom aktywności handlowej było zaangażowanie istotnej części zespołu w projekty bezzałogowe i obronne. Zarząd zamierza w drugim półroczu zwiększyć zasoby przeznaczone do obsługi zapytań, przygotowywania ofert, weryfikacji kontrahentów i finalizowania transakcji. Poprawa skali działalności musi zostać potwierdzona zrealizowanymi dostawami, rozliczonymi transakcjami i przychodami wykazanymi w księgach Spółki, a nie wyłącznie liczbą prowadzonych rozmów.

W podstawowej działalności handlowej jednym z najważniejszych kierunków pozostaje obrót nawozami, produktami chemicznymi i surowcami przemysłowymi. Emitent prowadzi działania dotyczące przede wszystkim mocznika granulowanego, technicznego i klasy automotive, nawozów azotowych, siarczanu amonu, siarki granulowanej, komponentów do produkcji AdBlue oraz wybranych produktów chemii technicznej. Spółka rozwija relacje zarówno z producentami i dostawcami, jak i z odbiorcami końcowymi, dystrybutorami oraz podmiotami mogącymi zapewnić obsługę logistyczną, magazynową i finansową transakcji.

W odniesieniu do kontraktu dotyczącego zakupu 3.000 ton mocznika Zarząd koncentruje się na takim przygotowaniu transakcji, aby zakup towaru był powiązany z potwierdzonym zapotrzebowaniem odbiorców, dostępnością finansowania oraz bezpiecznym mechanizmem rozliczenia. Samo zawarcie umowy zakupowej nie oznacza automatycznego osiągnięcia przychodów ani powstania zysku. Realizacja transakcji wymaga w szczególności potwierdzenia harmonogramu dostaw, parametrów jakościowych, dokumentacji pochodzenia, warunków transportu oraz ostatecznych zasad sprzedaży do odbiorców końcowych. Intencją Zarządu jest ograniczenie ryzyka finansowania zapasu bez zapewnionego rynku zbytu i utrzymanie możliwie krótkiego cyklu pomiędzy zakupem a sprzedażą towaru.

Emitent kontynuuje również realizację i rozwój kontraktu dotyczącego sprzedaży siarki granulowanej. Pierwsza partia próbna umożliwiła praktyczne sprawdzenie jakości towaru, dokumentacji, transportu i rozliczenia transakcji. Kolejne dostawy pozostają uzależnione od bieżącej dostępności produktu, akceptacji parametrów przez odbiorcę, poziomu cen, kosztów logistycznych oraz ekonomicznej opłacalności poszczególnych partii.

Zarząd zamierza wykorzystywać model dostawy pilotażowej także w innych transakcjach, w szczególności przy rozpoczynaniu współpracy z nowymi dostawcami lub odbiorcami zagranicznymi.

W segmencie AdBlue i mocznika klasy automotive Spółka prowadzi działania dotyczące zarówno dostaw surowca, jak i gotowego produktu w różnych formatach opakowaniowych. Szczególne znaczenie mają w tym przypadku zgodność produktu z normą ISO 22241, identyfikowalność producenta, kompletna dokumentacja techniczna i jakościowa oraz możliwość dostosowania oznakowania i opakowań do wymogów lokalnego rynku. Emitent analizuje również możliwość realizacji dostaw pod markami własnymi odbiorców, jednak nie będzie przystępować do transakcji bez potwierdzenia źródła produktu, jego parametrów jakościowych oraz prawa do posługiwania się odpowiednią dokumentacją.

Istotnym kierunkiem pozostaje rozwój zagranicznej sieci sprzedaży i pośrednictwa. Umowa brokerska obejmująca Australię i Nową Zelandię ma służyć identyfikowaniu odbiorców końcowych oraz wspieraniu weryfikacji lokalnych warunków handlowych, regulacyjnych i logistycznych. Rozwój tego kierunku będzie prowadzony etapowo i pozostanie uzależniony od pomyślnego zakończenia procesów kwalifikacyjnych wymaganych przez potencjalnych partnerów oraz od pozyskania zamówień o warunkach akceptowalnych dla Emitenta. Wynagrodzenie brokerów i przedstawicieli powinno być powiązane przede wszystkim z faktycznie zrealizowaną i rozliczoną sprzedażą.

W pozostałych segmentach handlowych, obejmujących między innymi oleje roślinne, cukier, produkty rolno-spożywcze, komponenty paszowe, paliwa, produkty ropopochodne oraz wybrane materiały techniczne i przemysłowe, Spółka zachowuje podejście selektywne. Działania będą podejmowane przede wszystkim wtedy, gdy Emitent uzyska potwierdzony dostęp do towaru, wiarygodnego odbiorcę oraz mechanizm płatności ograniczający konieczność angażowania istotnego kapitału własnego. Zarząd nie zakłada utrzymywania znaczących zapasów ani podejmowania ryzyka cenowego bez ekonomicznego uzasadnienia i odpowiedniego zabezpieczenia transakcji.

W całej działalności handlowej priorytetem pozostaje bezpieczeństwo prawne, finansowe i operacyjne. Każda istotna transakcja powinna zostać poprzedzona weryfikacją danych rejestrowych i beneficjentów rzeczywistych kontrahenta, jego umocowania do dysponowania towarem albo reprezentowania odbiorcy, źródła pochodzenia produktu, dokumentacji jakościowej, warunków transportu oraz proponowanego sposobu rozliczenia. Spółka zwraca szczególną uwagę na ryzyko ofert pochodzących od niezawerifikowanych pośredników, dokumentów bez potwierdzonego źródła oraz prób uzyskania płatności z góry bez odpowiedniego zabezpieczenia.

W transakcjach sprzedaży do odbiorców spoza Unii Europejskiej Emitent preferuje otrzymanie pełnej przedpłaty albo zastosowanie innego akceptowalnego zabezpieczenia zapłaty. W transakcjach zakupowych, w szczególności zawieranych z nowymi dostawcami zagranicznymi, Spółka co do zasady unika dokonywania niezabezpieczonych przedpłat. Preferowany jest model rozliczenia powiązany z odbiorem lub załadunkiem towaru, potwierdzeniem jego dostępności, weryfikacją dokumentacji i spełnieniem uzgodnionych parametrów jakościowych.

Drugim zasadniczym obszarem działalności pozostaje rozwój projektów technologicznych, obronnych i dual-use. Po zakończeniu demonstracji technicznej w Turcji, przyjęciu raportu końcowego i potwierdzeniu osiągnięcia poziomu TRL 7 dalsze prace nad X1 obejmują analizę danych z przeprowadzonych lotów, optymalizację konstrukcji i oprogramowania, przygotowanie kolejnych scenariuszy demonstracyjnych, rozwój funkcji autonomicznych oraz dostosowywanie systemu do potrzeb potencjalnych odbiorców wojskowych, służb publicznych i operatorów infrastruktury krytycznej.

Szczególne znaczenie ma rozwój zdolności do wykonywania autonomicznych misji, współdziałania większej liczby platform, integracji kolejnych sensorów oraz dalszego ograniczania zależności systemu od stałej łączności z operatorem. Platformy zaprezentowane w Turcji miały charakter prototypów inżynierskich, dlatego dalszych prac wymagają między innymi kwalifikacja środowiskowa, odporność na zakłócenia, integracja z zewnętrznymi systemami dowodzenia oraz przygotowanie powtarzalnego standardu produkcyjnego.

Współpraca z partnerami zagranicznymi ma służyć nie tylko uzyskaniu dostępu do technologii, ale również budowie kanałów sprzedaży, struktur serwisowych i możliwości udziału w międzynarodowych programach obronnych. Zarząd będzie dążył do tego, aby możliwie duża część wartości projektu, w szczególności w zakresie integracji, oprogramowania, testowania, obsługi posprzedażowej oraz rozwoju kolejnych wersji systemu, była tworzona w Polsce. Zakres transferu technologii, dokumentacji i know-how oraz lokalizacji poszczególnych procesów pozostaje przedmiotem dalszych uzgodnień.

Uzupełnieniem projektu X1 jest współpraca w obszarze cyfrowych bliźniaków, symulacji, szkolenia operatorów oraz zastosowania sztucznej inteligencji. Umowa ramowa zawarta z SimFabric SA otwiera możliwość opracowania cyfrowego środowiska odwzorowującego zachowanie systemu, które może znaleźć zastosowanie w procesie projektowym, testach, szkoleniu operatorów i prezentowaniu funkcjonalności potencjalnym klientom. Pierwszym etapem pozostaje określenie zakresu rozwiązania, jego architektury technicznej, budżetu oraz modelu komercyjnego. Do czasu zatwierdzenia tych elementów projekt nie stanowi podstawy do określania przyszłych przychodów ani kosztów.

Równolegle Emitent kontynuuje działania w obszarze systemów C-UAS. Złożone w Bangladeszu oferty dotyczące dostawy systemów zwalczania bezzałogowych statków powietrznych pozostają na etapie procedur prowadzonych przez zamawiającego. Bieżące działania Spółki obejmują utrzymywanie gotowości do udzielania wyjaśnień, aktualizację konfiguracji technicznej, koordynację dostawców poszczególnych elementów systemu oraz przygotowanie potencjalnego modelu dostawy, integracji, szkolenia i serwisu. Z uwagi na charakter postępowań obronnych ich harmonogram może ulegać zmianom i jest w znacznej części niezależny od Emitenta.

Spółka rozwija w tym obszarze współpracę z partnerem lokalnym w Bangladeszu, którego zadaniem jest wspieranie komunikacji z instytucjami zamawiającymi, monitorowanie lokalnych procedur i identyfikowanie kolejnych możliwości rynkowych. Emitent zamierza zachować rolę integratora i koordynatora projektu, wykorzystując wyspecjalizowanych dostawców technologii detekcji, zakłócania, dowodzenia i łączności. Każde

ewentualne zamówienie będzie wymagało odrębnej analizy prawnej, eksportowej, technicznej i finansowej, a także uzyskania wymaganych zezwoleń.

Kolejnym kierunkiem jest udział w międzynarodowych programach rozwoju technologii obronnych. Złożenie aplikacji do programu Europejskiej Agencji Obrony dotyczącej systemu amunicji krążącej ma umożliwić wykorzystanie kompetencji Emitenta jako organizatora konsorcjum, integratora partnerów oraz podmiotu odpowiedzialnego za komercjalizację. Na dzień sporządzenia raportu wynik postępowania nie jest znany. Dalszy zakres prac, budżet i harmonogram projektu pozostają uzależnione od oceny aplikacji, decyzji organizatora i uzgodnień pomiędzy członkami konsorcjum. Złożenie wniosku nie jest równoznaczne z przyznaniem finansowania ani zawarciem kontraktu.

Pozostałe przedsięwzięcia dotyczące systemów bezzałogowych, sztucznej inteligencji, ochrony infrastruktury krytycznej, zabezpieczenia pola walki oraz systemów szkoleniowych i symulacyjnych pozostają częścią portfela rozwojowego Emitenta. Zarząd zamierza różnicować poziom angażowania zasobów w zależności od dojrzałości technologicznej projektu, zainteresowania potencjalnych odbiorców, dostępności finansowania i możliwości uzyskania odpowiednich praw do komercjalizacji. Priorytet będą miały projekty, które osiągnęły mierzalny poziom gotowości, posiadają jasno określoną ścieżkę do demonstracji lub sprzedaży i mogą być rozwijane bez nadmiernego obciążania bieżącej płynności Spółki.

Realizacja przedsięwzięć technologicznych i obronnych wymaga pozyskania odpowiedniego finansowania. Po zmianie strategii Zarząd koncentruje się na rozmowach z ograniczoną grupą inwestorów strategicznych i branżowych, którzy poza kapitałem mogą zapewnić dostęp do technologii, kompetencji produkcyjnych, kanałów sprzedaży albo zagranicznych rynków. Złożone deklaracje objęcia akcji oraz zawarte umowy inwestycyjne i porozumienia wyznaczają potencjalny kierunek finansowania, lecz ich wykonanie pozostaje uzależnione od spełnienia warunków prawnych, korporacyjnych i ekonomicznych, w tym od podjęcia odpowiednich uchwał przez Walne Zgromadzenie.

Przy ocenie propozycji finansowania Zarząd będzie uwzględniał poziom rozwodnienia dotychczasowych akcjonariuszy, cenę emisyjną, zakres zobowiązań inwestora, przeznaczenie środków oraz możliwość powiązania kolejnych transz finansowania z osiąganiem konkretnych kamieni milowych. Wkłady niepieniężne w postaci technologii, licencji lub własności intelektualnej będą mogły zostać wykorzystane wyłącznie po przeprowadzeniu odpowiedniej wyceny, analizie prawnej oraz potwierdzeniu, że Emitent uzyska rzeczywiste i wystarczająco szerokie prawa do gospodarczego wykorzystania danego aktywa.

Zarząd zamierza utrzymać organizacyjne rozdzielenie zadań związanych z działalnością handlową od prac nad projektami strategicznymi. Celem jest zapewnienie, aby rozwój przedsięwzięć obronnych nie ograniczał zdolności Spółki do obsługi bieżących transakcji, przygotowywania ofert, weryfikacji kontrahentów oraz dochodzenia należności. Przy angażowaniu doradców, brokerów i partnerów zewnętrznych Emitent będzie dążył do powiązania ich wynagrodzenia z osiągnięciem mierzalnych rezultatów, takich jak zawarcie umowy wykonawczej, pozyskanie zamówienia, otrzymanie finansowania albo prawidłowe rozliczenie transakcji.

Emitent podtrzymuje uporządkowany model komunikacji przyjęty po publikacji raportu ESPI nr 70/2025. Informacje dotyczące zapytań, rozmów, analiz ofertowych, niewiążących listów intencyjnych, postępowań oraz działań przygotowawczych, które nie spełniają kryteriów informacji poufnej, będą przedstawiane przede wszystkim w raportach okresowych albo innych komunikatach podsumowujących. Pozwala to ograniczyć szum informacyjny i ułatwia inwestorom odróżnienie działań przygotowawczych od zdarzeń wiążących.

Zdarzenia stanowiące informację poufną, w szczególności zawarcie istotnej umowy, uzyskanie wiążącego zamówienia, rozpoczęcie realizacji znaczącego kontraktu, osiągnięcie istotnego kamienia milowego projektu albo wystąpienie zdarzenia mogącego wpłynąć na cenę instrumentów finansowych Emitenta, będą publikowane zgodnie z Rozporządzeniem MAR. Jednocześnie Spółka nie będzie ujawniała szczegółowych warunków cenowych, marż, źródeł dostaw, danych kontrahentów ani harmonogramów negocjacji, jeżeli mogłoby to naruszać tajemnicę przedsiębiorstwa, osłabiać pozycję negocjacyjną albo ułatwiać obchodzenie Emitenta w strukturze transakcji.

Podsumowując, aktualnym kierunkiem działań MBF Group SA jest rozpoczęcie komercjalizacji systemu X1, rozwój kolejnych generacji platform bezzałogowych, przygotowanie zaplecza przemysłowego w Polsce oraz dalsze budowanie kompetencji w sektorze obronnym i dual-use. Równolegle Spółka zamierza odbudowywać skalę działalności handlowej przy zachowaniu dyscypliny płynnościowej, odpowiedniej weryfikacji kontrahentów i bezpiecznych mechanizmów rozliczeń.

Informacje przedstawione w niniejszym rozdziale opisują aktualne kierunki aktywności Emitenta i nie stanowią prognozy finansowej, zapewnienia osiągnięcia określonych wyników ani gwarancji realizacji opisanych transakcji i projektów. Ich rezultaty będą zależały między innymi od zawarcia umów wykonawczych, decyzji zamawiających i inwestorów, dostępności finansowania, sytuacji rynkowej, uzyskania wymaganych zezwoleń oraz zdolności partnerów do prawidłowego wykonania przyjętych zobowiązań.

8 Stanowisko odnośnie do możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników na dany rok w świetle wyników zaprezentowanych w danym raporcie kwartalnym

Spółka nie publikowała prognoz wyników finansowych na 2026 rok.

9 W przypadku, gdy Dokument Informacyjny Emitenta zawierał informacje, o których mowa w § 10 pkt 13a) Załącznika Nr 1 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu - opis stanu realizacji działań i inwestycji emitenta oraz harmonogramu ich realizacji

Zarząd Spółki MBF Group SA informuje, iż Dokument Informacyjny Emitenta nie zawierał informacji, o których mowa w § 10 pkt 13a) Załącznika nr 1 do Regulaminu ASO.

10 Jeżeli w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności inicjatywy nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie - informacje na temat tej aktywności

W okresie objętym raportem MBF Group SA prowadziła działania nastawione na rozwój i wdrażanie rozwiązań innowacyjnych w obszarze bezzałogowych statków powietrznych, systemów autonomicznych, sztucznej inteligencji, technologii dual-use oraz systemów przeznaczonych do zastosowań obronnych. Najważniejszą inicjatywą w tym zakresie był rozwój bezzałogowego systemu X1, prezentowanego dotychczas pod nazwą IRYDA+ X1, realizowany we współpracy z partnerem technologicznym z Turcji – Shark Aviation.

W drugim kwartale 2026 roku projekt wszedł w fazę operacyjną, obejmującą przygotowanie platform do demonstracji technicznej, testowanie ich podstawowych funkcji, rozwój oprogramowania sterującego oraz opracowanie scenariuszy misji autonomicznych. Prace koncentrowały się w szczególności na możliwości wykonywania zaprogramowanych misji, prowadzeniu operacji przez więcej niż jedną platformę, zarządzaniu lotem z wykorzystaniem jednej stacji operatorskiej oraz kontynuowaniu misji w warunkach ograniczonej albo utraconej łączności telemetrycznej.

Istotnym obszarem prac było rozwijanie architektury informatycznej umożliwiającej dalszą integrację systemu z rozwiązaniami wykorzystującymi sztuczną inteligencję. Docelowo architektura ta ma wspierać automatyczne planowanie i wykonywanie misji, analizę informacji pochodzących z sensorów, rozpoznawanie obiektów, wymianę danych pomiędzy platformami oraz współdziałanie większej liczby bezzałogowych statków powietrznych. Rozwijane rozwiązania mają mieć charakter modułowy, tak aby możliwe było dostosowywanie systemu do różnych zastosowań wojskowych, ochrony infrastruktury krytycznej, patrolowania, rozpoznania oraz monitorowania wyznaczonych obszarów.

Prace prowadzone w drugim kwartale zostały praktycznie zweryfikowane po zakończeniu okresu sprawozdawczego podczas demonstracji technicznej przeprowadzonej 19 lipca 2026 roku w Konya w Turcji. W ramach demonstracji wykonano autonomiczne misje z wykorzystaniem pięciu bezzałogowych statków powietrznych, sprawdzając między innymi planowanie tras, współdziałanie platform, parametry lotu oraz działanie systemu w warunkach zbliżonych do zakładanych scenariuszy operacyjnych. Przyjęcie raportu końcowego z demonstracji oraz potwierdzenie osiągnięcia przez projekt poziomu gotowości technologicznej TRL 7 stanowiło rezultat prac przygotowawczych i rozwojowych prowadzonych między innymi w okresie objętym niniejszym raportem.

Równolegle Emitent rozpoczął działania zmierzające do pozyskania od partnera tureckiego technologii, dokumentacji i know-how niezbędnych do dalszego rozwoju systemu oraz stopniowego tworzenia zdolności przemysłowych w Polsce. Przygotowywany proces transferu może obejmować w szczególności dokumentację techniczną, procedury montażu i integracji, metody prowadzenia testów, konfigurację oprogramowania, szkolenie personelu, obsługę serwisową oraz zasady dalszego rozwoju poszczególnych elementów systemu.

Na dzień sporządzenia raportu proces transferu technologii i know-how nie został zakończony. Jego zakres, harmonogram i warunki ekonomiczne pozostają przedmiotem dalszych uzgodnień z partnerami technologicznymi. Realizacja będzie wymagała zawarcia odpowiednich umów wykonawczych, jednoznacznego określenia praw do własności intelektualnej, zasad korzystania z dokumentacji i oprogramowania, zakresu licencji, odpowiedzialności poszczególnych stron oraz warunków wykorzystania technologii na rynku polskim i na rynkach zagranicznych.

Jednym z celów prowadzonych działań jest stworzenie w Polsce kompetencji pozwalających na montaż, integrację, testowanie, serwisowanie oraz, w dalszej perspektywie, produkcję wybranych elementów systemów bezzałogowych. Emitent analizuje możliwość wykorzystania polskich dostawców komponentów, producentów silników i wyposażenia, podmiotów dysponujących zapleczem inżynieryjnym oraz jednostek badawczo-rozwojowych. Działania te mają prowadzić do stopniowego zwiększania udziału krajowych podmiotów w łańcuchu dostaw oraz ograniczania zależności od pojedynczych dostawców zagranicznych.

Po zakończeniu okresu sprawozdawczego kierunek ten został rozwinięty poprzez zawarcie kolejnych porozumień dotyczących współpracy przemysłowej, organizacji zaplecza produkcyjnego oraz rozwoju systemu w Polsce. Porozumienia te mają obecnie charakter ramowy lub przygotowawczy. Nie oznaczają jeszcze rozpoczęcia seryjnej produkcji ani dokonania pełnego transferu technologii, lecz określają podstawy do przygotowania umów wykonawczych, przeprowadzenia analiz technicznych i lokalizacyjnych oraz ustalenia docelowego modelu współpracy.

Emitent rozwija również koncepcję cyfrowego odwzorowania systemu X1. Współpraca nawiązana po zakończeniu okresu sprawozdawczego z SimFabric SA zakłada analizę możliwości wykorzystania technologii cyfrowego bliźniaka, środowisk symulacyjnych oraz narzędzi szkoleniowych. Rozwiązania te mogą być wykorzystywane do testowania zmian konstrukcyjnych i programistycznych, odwzorowywania scenariuszy misji, szkolenia operatorów oraz prezentowania funkcjonalności systemu potencjalnym odbiorcom bez konieczności każdorazowego angażowania rzeczywistych platform.

Drugim obszarem innowacyjnej działalności Emitenta są rozwiązania przeznaczone do wykrywania i zwalczania bezzałogowych statków powietrznych. Rozwijana koncepcja systemu C-UAS zakłada połączenie różnych technologii detekcji, identyfikacji, śledzenia, zakłócania oraz dowodzenia w jedną modułową architekturę. Rolą MBF Group SA jest organizowanie współpracy pomiędzy dostawcami poszczególnych technologii, przygotowanie konfiguracji odpowiadającej wymaganiom zamawiającego oraz docelowa integracja elementów systemu.

Innowacyjny charakter tych prac polega między innymi na planowanym wykorzystaniu sensor fusion, automatycznej analizy danych, algorytmów wspierających klasyfikację zagrożeń oraz rozwiązań umożliwiających elastyczne zestawianie systemu z elementów dostarczanych przez różnych producentów. Złożone przez Emitenta oferty w postępowaniach prowadzonych w Bangladeszu stanowią pierwszą próbę komercyjnego zastosowania tej koncepcji, jednak pozostają przedmiotem oceny zamawiającego i nie oznaczają uzyskania zamówienia.

Uzupełnieniem powyższych działań jest udział Emitenta w inicjatywach dotyczących amunicji krążącej oraz systemów autonomicznych rozwijanych we współpracy międzynarodowej. Złożona po zakończeniu drugiego kwartału aplikacja do programu Europejskiej Agencji Obrony wykorzystuje kompetencje Spółki w zakresie organizacji konsorcjów, integracji partnerów technologicznych i przygotowania modeli komercjalizacji. Wynik aplikacji nie jest znany, a dalsze prowadzenie projektu pozostaje uzależnione od decyzji organizatora programu oraz dostępności finansowania.

Prowadzone inicjatywy mają służyć stopniowemu rozszerzaniu kompetencji MBF Group SA z działalności handlowej i brokerskiej na organizację projektów technologicznych, integrację systemów, zarządzanie własnością intelektualną, koordynację prac badawczo-rozwojowych oraz przygotowanie produktów do wdrożenia przemysłowego. Emitent nie prowadzi obecnie własnego zakładu produkcyjnego ani samodzielnej działalności badawczej wymagającej rozbudowanej infrastruktury laboratoryjnej. Realizacja prac opiera się na współpracy z wyspecjalizowanymi przedsiębiorstwami, inżynierami, producentami komponentów i podmiotami badawczo-rozwojowymi.

Dalszy rozwój opisanych rozwiązań będzie uzależniony od zawarcia umów wykonawczych, pozyskania finansowania, zapewnienia dostępu do technologii i dokumentacji, uregulowania praw własności intelektualnej, pozytywnych wyników kolejnych testów oraz uzyskania wymaganych zezwoleń i certyfikacji. Część prowadzonych inicjatyw znajduje się nadal na etapie rozwojowym lub przygotowawczym, dlatego nie można obecnie przesądzić o terminie ich wdrożenia ani o ich przyszłym wpływie na wyniki finansowe Emitenta.

11 Opis organizacji Emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji

Na dzień 30 czerwca 2026 roku Emitent nie posiada jednostek podlegających konsolidacji.

12 W przypadku, gdy Emitent tworzy grupę kapitałową i nie sporządza skonsolidowanych sprawozdań finansowych – wskazanie przyczyn niesporządzania takich sprawozdań

Emitent nie tworzy grupy kapitałowej.

13 Informacja o strukturze akcjonariatu Emitenta, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających, na dzień przekazania raportu, co najmniej 5% głosów na walnym zgromadzeniu

Na dzień publikacji raportu struktura akcjonariatu wygląda następująco:

Tabela: Struktura akcjonariatu

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
1	Patryk Prelewicz	700.570	21,96%	700.570	21,96%
2	Zbigniew Krassowski	318.470	9,98%	318.470	9,98%
3	Dariusz Czarkowski	199.129	6,24%	199.129	6,24%
4	Pozostali	1.971.831	61,81%	1.971.831	61,81%
	Razem	3.190.000	100,00%	3.190.000	100,00%

Źródło: Emitent

14 Informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych przez Emitenta, w przeliczeniu na pełne etaty

Na dzień 30 czerwca 2026 roku w spółce MBF Group SA pracowały 4 osoby.

Liczba osób zatrudnionych przez Emitenta na umowę o pracę, w przeliczeniu na pełne etaty, wynosiła: 1.

Spółka zatrudnia pracowników na podstawie umów cywilno-prawnych, a także współpracuje z podwykonawcami oraz firmami podwykonawczymi na zasadach outsourcingu i umowach typu B2B.

15 Podsumowanie i oświadczenie Zarządu

Zarząd MBF Group SA oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób rzetelny i prawdziwy obraz sytuacji finansowej Emitenta.

Raport Emitenta za II kwartał 2026 roku został przygotowany zgodnie z aktualnym stanem prawnym w oparciu o Regulamin Alternatywnego Systemu Obrotu Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA oraz Załącznik nr 3 do Regulaminu ASO - „Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”.

W imieniu Zarządu,

Janusz Czarnecki

*Prezes Zarządu
MBF Group SA*



MBF Group SA z siedzibą w Warszawie | ul. Bysławska 82 | 04-994 Warszawa

Spółka wpisana do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie

XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego | KRS: 0000380468

NIP: 894-30-18-615 | REGON: 021480943 | Ticker: MBF | ISIN: PLMBFCR00018

Tel: +48 22 651 86 38 | E-mail: biuro@mbfgroup.pl | Web: www.mbfgroup.pl

Wysokość kapitału zakładowego: 7.975.000 zł (siedem milionów dziewięćset siedemdziesiąt pięć tysięcy) opłacony w całości

Konto bankowe: PKO BP SA | 61 1020 1127 0000 1602 0402 0426