



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU ZA 2025 ROK

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

Warszawa, dnia 20 marca 2026 r.

SPIS TREŚCI:

INFORMACJE PODSTAWOWE.....	5
Podstawowe informacje o Spółce	5
Akcjonariat Spółki	6
Zarząd Spółki MBF Group SA	6
Rada Nadzorcza Spółki MBF Group SA	6
STRATEGIA I ZAKRES DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI.....	7
Założenia Strategii Rozwoju MBF Group SA na lata 2024–2026	10
ZDARZENIA ISTOTNE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI.....	12
Zdarzenia obejmujące okres sprawozdawczy	12
Zdarzenia po okresie sprawozdawczym	21
Kontrole podatkowe. Kontrole urzędowe	25
Spory prawne	25
PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI.....	27
AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI	28
ANALIZA KONTYNUACJI DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI.....	30
CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI.....	32
Ryzyko związane z celami strategicznymi.....	32
Ryzyko związane z rozszerzeniem działalności na sektor militarny	32
Ryzyko związane z prowadzeniem działalności na rynkach wschodnich i niestabilnych	33
Ryzyko związane z obsługą dynamicznie rosnącego wolumenu działalności	33
Ryzyko konkurencji na rynku działalności operacyjnej Spółki	34
Ryzyko prawne związane z działalnością handlową i transgraniczną	35
Ryzyko związane z przedłużaniem się finalizacji zawartych umów	36
Ryzyko związane z niewystarczającymi źródłami finansowania	36
Ryzyko związane z kosztami finansowania, strukturą kapitałową oraz otoczeniem makroekonomicznym	37
Ryzyko utraty kluczowych zasobów ludzkich.....	37

Ryzyko utraty reputacji	38
Ryzyko związane z błędami, oszustwami, wyłudzeniami, nadużyciami i działaniami niezgodnymi z prawem	38
Ryzyko związane ze wzrostem kosztów operacyjnych i innych kosztów	39
Ryzyko związane z płynnością finansową oraz skalowaniem działalności operacyjnej	39
Ryzyko związane z opodatkowaniem (regulacje podatkowe) i interpretacją przepisów podatkowych	40
Ryzyko związane z potencjalnymi postępowaniami sądowymi, arbitrażowymi, administracyjnymi i innymi roszczeniami	40
Ryzyko negatywnego efektu działań osób trzecich wobec Emitenta	41
Ryzyko związane z notowaniem akcji na rynku NewConnect.....	41
Ryzyko dotyczące możliwości nałożenia na Emitenta kar administracyjnych przez KNF za niewykonywanie obowiązków wynikających z przepisów prawa	42
Ryzyko związane z pozyskiwaniem finansowania oraz potencjalnym rozwodnieniem akcjonariatu	42
Ryzyko związane z rozwojem projektów technologicznych oraz ich komercjalizacją (UAV/C-UAS)	43
Ryzyko związane ze współpracą z partnerami technologicznymi oraz funkcjonowaniem w ramach konsorcjów	43
Ryzyko regulacyjne związane z obrotem towarowym oraz działalnością o charakterze dual-use (eksport, sankcje, ograniczenia międzynarodowe).....	44
Ryzyko związane z wojną na Ukrainie	45
Ryzyko związane z protestami wybranych grup społecznych	46
Ryzyko związane z wprowadzeniem embarga na wybrane produkty	47
Ryzyko związane z wprowadzeniem embarga na import produktów z Białorusi	47
Ryzyko związane z równoległym prowadzeniem działalności handlowej i rozwojem projektów technologicznych	48
WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	48
INFORMACJA O NABYCIU AKCJI WŁASNYCH.....	49
INFORMACJA O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA	49
INFORMACJA O STOSOWANIU RACHUNKOWOŚCI ZABEZPIECZEŃ	49

INFORMACJA O WYKORZYSTANIU WSKAŹNIKÓW FINANSOWYCH I NIEFINANSOWYCH	49
INFORMACJA O POSIADANYCH ODDZIAŁACH (ZAKŁADACH)	50
STOSOWANIE PRZEZ SPÓŁKĘ ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO	50

INFORMACJE PODSTAWOWE

Podstawowe informacje o Spółce

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

Akcjonariat Spółki

Na dzień zamknięcia okresu sprawozdawczego, tj. na dzień 31 grudnia 2025 roku struktura akcjonariatu przedstawiała się następująco:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
1	Patryk Prelewicz	700.570	21,96%	700.570	21,96%
2	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%

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

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
1	Patryk Prelewicz	700.570	21,96%	700.570	21,96%
2	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%

Zarząd Spółki MBF Group SA

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

- Janusz Czarnecki – Prezes Zarządu.

Rada Nadzorcza Spółki MBF Group SA

W okresie sprawozdawczym skład Rady Nadzorczej kształtował się następująco:

1. Na dzień 1 stycznia 2025 roku w skład Rady Nadzorczej wchodził:
- a) Patryk Prelewicz – Przewodniczący RN,
- b) Daniel Alain Korona – Wiceprzewodniczący RN,
- c) Karolina Pewniak – Członek RN,
- d) Dariusz Czarkowski – Członek RN,
- e) Wojciech Ahnert – Członek RN.
2. Przez cały okres sprawozdawczy nie było żadnych zmian w składzie Rady Nadzorczej.
3. Na dzień 31 grudnia 2025 roku w skład Rady Nadzorczej wchodził:
- a) Patryk Prelewicz – Przewodniczący RN,
- b) Daniel Alain Korona – Wiceprzewodniczący RN,
- c) Karolina Pewniak – Członek RN,
- d) Dariusz Czarkowski – Członek RN,
- e) Wojciech Ahnert – Członek RN.

STRATEGIA I ZAKRES DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

MBF Group S.A. z siedzibą w Warszawie jest spółką publiczną notowaną na rynku NewConnect, działającą pod nadzorem Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie oraz Komisji Nadzoru Finansowego. Model działalności Spółki opiera się na dwóch wzajemnie uzupełniających się filarach: stabilnej działalności handlowej generującej bieżące przychody i płynność finansową oraz rozwijanym równolegle obszarze projektów technologicznych i dual-use o wyższym potencjale wzrostu. Takie podejście pozwala łączyć bezpieczeństwo operacyjne typowe dla handlu międzynarodowego z możliwością budowy dodatkowej wartości w średnim i długim horyzoncie.

Podstawowa działalność operacyjna MBF Group S.A. koncentruje się na hurtowym handlu oraz pośrednictwie w obrocie towarami na rynku krajowym i międzynarodowym. Spółka rozwija działalność w segmentach obejmujących m.in. produkty rolne i spożywcze, oleje, nawozy, komponenty chemiczne, wybrane produkty przemysłowe oraz paliwa. Równolegle Emitent rozwija kompetencje w zakresie inicjowania, organizowania i komercjalizacji projektów technologicznych, w szczególności w obszarze systemów bezzałogowych, rozwiązań dual-use oraz współpracy przemysłowo-badawczej.

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

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

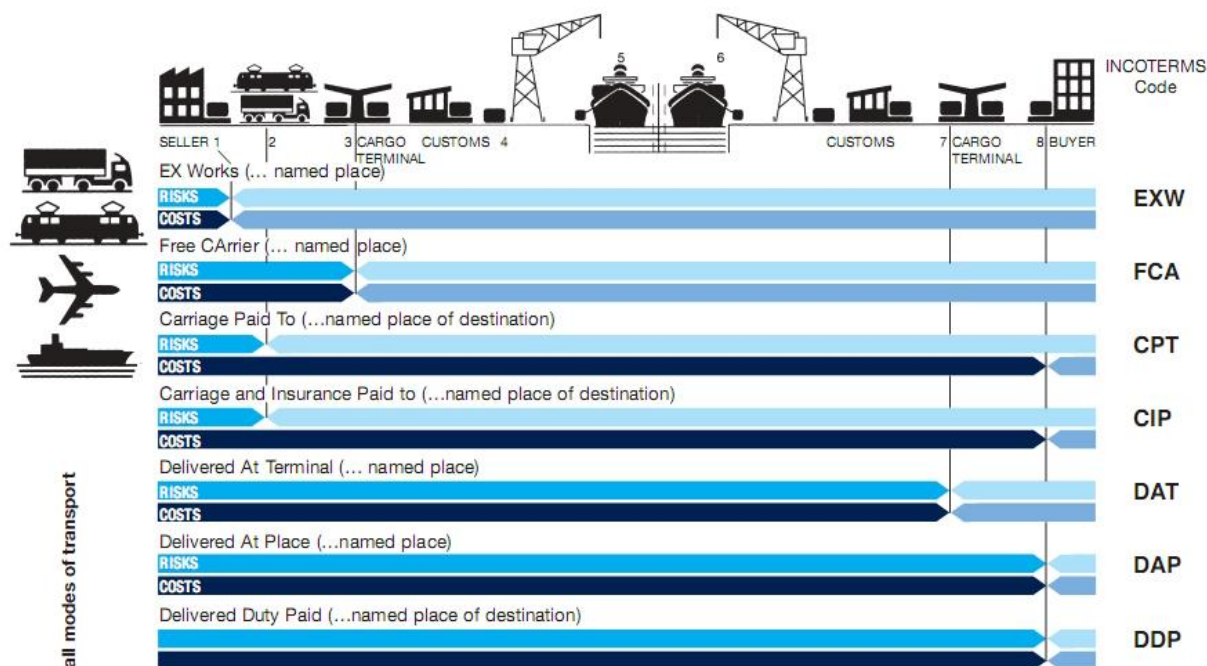
Spółka działa jako broker towarowy, reprezentując interesy klientów przy zawieraniu transakcji na rynku krajowym i międzynarodowym, zarówno w formule FOB, jak i DAP/DDP. Dzięki silnym relacjom z dostawcami z Europy Wschodniej i Azji, MBF Group SA gwarantuje stabilność dostaw oraz zgodność towarów z europejskimi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

Działalność handlowa Spółki ma charakter zdywersyfikowany i obejmuje kilka głównych grup produktowych, w tym w szczególności:

- produkty rolne i spożywcze,
- oleje roślinne oraz komponenty paszowe,
- nawozy i produkty chemiczne,
- wybrane surowce i komponenty przemysłowe,
- paliwa oraz produkty powiązane z sektorem energetycznym.

Struktura ta pozwala Spółce elastycznie reagować na zmieniające się warunki rynkowe, dywersyfikować źródła przychodów oraz ograniczać wpływ wahań koniunkturalnych w poszczególnych segmentach. Model operacyjny oparty na relacjach handlowych oraz pośrednictwie umożliwia skalowanie działalności przy relatywnie ograniczonym poziomie kosztów stałych.

Ponadto odnośnie ww. produktów zajmujemy się bezpośrednim handlem towarami lub pełnimy funkcję brokera. Reprezentujemy interesy nabywcy lub sprzedawcy produktów. Naszym zadaniem jest negocjowanie i zawieranie transakcji w imieniu przedsiębiorstw, które reprezentujemy na podstawie średnio- lub długoterminowych kontaktów. Wykonujemy dokładną analizę transakcji i na tej podstawie sporządzamy bezpieczne umowy handlowe na dostawy towarów w imieniu swoim lub naszych kontrahentów.



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

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

Równolegle do rozwoju obszaru technologicznego Emitent konsekwentnie rozwija swoją działalność w modelu pośrednictwa i handlu międzynarodowego, który stanowi podstawę generowania bieżących przychodów i utrzymania płynności finansowej. Spółka działa jako podmiot łączący dostawców i odbiorców w łańcuchu dostaw, optymalizując logistykę oraz warunki handlowe, w tym w szczególności poprzez

bezpośrednie dostawy pomiędzy kontrahentami. Model ten pozwala na ograniczenie ryzyk operacyjnych oraz zaangażowania kapitałowego przy jednoczesnym zachowaniu efektywności transakcyjnej.

Emitent prowadzi działalność w sposób zdywersyfikowany geograficznie, rozwijając relacje handlowe zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych, w tym w Europie Środkowo-Wschodniej, krajach Unii Europejskiej oraz wybranych rynkach pozaeuropejskich. Spółka przykłada szczególną wagę do weryfikacji kontrahentów oraz bezpieczeństwa transakcji, stosując mechanizmy ograniczania ryzyka, w tym odpowiednie struktury płatności, analizę wiarygodności partnerów oraz bieżący monitoring realizacji kontraktów.

W ramach przyjętej strategii Emitent rozwija również kompetencje organizacyjne i koordynacyjne w obszarze projektów technologicznych, w tym poprzez budowę relacji partnerskich, udział w konsorcjach oraz współpracę z podmiotami krajowymi i zagranicznymi. Rolą Spółki jest w tym zakresie nie tylko uczestnictwo kapitałowe lub operacyjne, lecz także inicjowanie projektów, ich strukturyzacja oraz poszukiwanie możliwości komercjalizacji opracowywanych rozwiązań.

Zarząd Emitenta wskazuje, że przyjęty model działalności, łączący stabilne przychody z działalności handlowej z rozwojem projektów o charakterze technologicznym i wysokim potencjale wzrostu, pozwala na elastyczne dostosowywanie się do zmieniających się warunków rynkowych. W ocenie Zarządu takie podejście ogranicza ekspozycję Spółki na wahania koniunktury w poszczególnych segmentach działalności, jednocześnie tworząc podstawy do budowy wartości Emitenta w długim horyzoncie.

Założenia Strategii Rozwoju MBF Group SA na lata 2024–2026

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

Kluczowe kierunki działań wdrożeniowych:

- **Rozbudowa sieci dostawców i partnerów handlowych** – zarówno w Polsce, jak i w krajach takich jak Uzbekistan, Turkmenistan, Ukraina i Chiny,
- **Dywersyfikacja portfolio produktowego** – m.in. poprzez rozwój sprzedaży bioetanolu, AdBlue, konfekcjonowanych olejów, komponentów paszowych, produktów militarnych i pojazdów flotowych,
- **Inwestycje w nowoczesne rozwiązania logistyczne** – optymalizacja tras, współpraca z wyspecjalizowanymi centrami logistycznymi oraz rozwój infrastruktury EXW i DDP,
- **Aktywna obecność na platformach handlowych** – m.in. BUCE oraz giełdy elektroniczne w krajach Unii i regionie EUG,

- **Wzmocnienie działań marketingowych i budowa rozpoznawalnej marki własnej** – w tym udział w przetargach publicznych oraz tworzenie identyfikacji produktowej,
- **Monitoring trendów branżowych i elastyczne dostosowywanie działań** – poprzez bieżące analizy i adaptację modeli sprzedażowych.

Kapitał i finansowanie strategii:

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

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

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

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

Założenia Strategii Rozwoju MBF Group S.A. na lata 2024–2026 opierają się na utrzymaniu i dalszym rozwijaniu modelu działalności handlowej jako stabilnego fundamentu funkcjonowania Spółki. Emitent zakłada kontynuację działalności w formule pośrednictwa i handlu międzynarodowego, w szczególności w oparciu o model „back-to-back”, który umożliwia efektywne zarządzanie łańcuchem dostaw przy ograniczonym zaangażowaniu kapitałowym. Istotnym elementem strategii jest także dalsza dywersyfikacja geograficzna oraz rozwój relacji z kontrahentami, przy jednoczesnym zachowaniu rygorystycznych zasad w zakresie bezpieczeństwa transakcji i weryfikacji partnerów biznesowych.

Jednocześnie Strategia zakłada stopniowe wzmocnianie drugiego filaru działalności, związanego z projektami technologicznymi oraz rozwiązaniami o charakterze dual-use, realizowanymi we współpracy z partnerami krajowymi i zagranicznymi. Emitent koncentruje się w tym obszarze na rozwoju kompetencji organizacyjnych, budowie konsorcjów oraz inicjowaniu i strukturyzowaniu projektów, które mogą być komercjalizowane w modelu etapowym. W ocenie Zarządu takie podejście pozwala na osiągnięcie równowagi pomiędzy

stabilnością operacyjną a potencjałem wzrostu, wynikającym z zaangażowania w projekty o wyższej wartości dodanej.

ZDARZENIA ISTOTNE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

Zdarzenia obejmujące okres sprawozdawczy

Rok 2025 był dla MBF Group S.A. okresem intensywnego rozwoju operacyjnego oraz konsekwentnej realizacji przyjętej strategii. Spółka koncentrowała się równolegle na utrzymaniu stabilności działalności handlowej, generującej bieżące przychody, oraz na rozwoju projektów technologicznych i budowie relacji z partnerami przemysłowymi i instytucjonalnymi. Poniżej przedstawiono kluczowe zdarzenia, które w ocenie Zarządu miały istotny wpływ na skalę działalności, strukturę przychodów oraz perspektywę dalszego wzrostu Spółki.

1. Rozwój działalności handlowej i utrzymanie stabilnego modelu operacyjnego

W 2025 roku MBF Group S.A. kontynuowała rozwój swojej podstawowej działalności operacyjnej, koncentrującej się na międzynarodowym handlu hurtowym oraz pośrednictwie w obrocie towarami masowymi. Spółka utrzymała aktywność w kluczowych segmentach produktowych, obejmujących w szczególności cukier, oleje roślinne (rafinowane i nierafinowane), nawozy mineralne, mocznik oraz produkty chemiczne, w tym AdBlue. Model działalności oparty na transakcjach typu „back-to-back”, bez konieczności utrzymywania znaczących stanów magazynowych, pozwalał na efektywne zarządzanie kapitałem obrotowym oraz ograniczenie ryzyk operacyjnych.

W analizowanym okresie Emitent realizował zarówno transakcje krajowe, jak i zagraniczne, rozwijając relacje handlowe z partnerami z Unii Europejskiej oraz rynków pozaeuropejskich. Szczególny nacisk położono na zwiększanie wolumenów sprzedaży, optymalizację warunków logistycznych oraz poprawę struktury marżowej transakcji. Spółka konsekwentnie rozwijała współpracę z dostawcami oraz odbiorcami, co pozwoliło na utrzymanie ciągłości dostaw oraz stabilności przychodów.

Zarząd Emitenta podkreśla, że działalność handlowa pozostaje fundamentem funkcjonowania MBF Group S.A., generując bieżące przychody oraz zapewniając płynność finansową niezbędną do realizacji nowych przedsięwzięć rozwojowych. Jednocześnie Spółka kontynuowała działania zmierzające do dywersyfikacji portfela produktów oraz kierunków sprzedaży, co w ocenie Zarządu ogranicza wpływ wahań koniunktury w poszczególnych segmentach rynku.

Prowadzona działalność operacyjna stanowiła w 2025 roku stabilną bazę dla dalszego rozwoju Spółki, umożliwiając równoległe zaangażowanie w projekty o charakterze technologicznym i inwestycyjnym, bez konieczności rezygnacji z dotychczasowych źródeł przychodów. W ocenie Zarządu przyjęty model biznesowy,

łączący działalność handlową z rozwojem nowych obszarów, pozwala na budowę zrównoważonego i skalowalnego modelu działalności w średnim i długim horyzoncie.

2. Rozwój segmentu nawozowego i chemicznego – kontrakty na mocznik techniczny

W 2025 roku MBF Group S.A. kontynuowała rozwój działalności w segmencie nawozów i produktów chemicznych, ze szczególnym uwzględnieniem obrotu mocznikiem technicznym i rolniczym. Segment ten stanowił jeden z kluczowych obszarów działalności handlowej Spółki, zarówno pod względem wolumenów, jak i znaczenia dla budowy relacji z odbiorcami przemysłowymi i dystrybutorami w Unii Europejskiej.

W analizowanym okresie Emitent zrealizował szereg dostaw pilotażowych oraz kontraktów handlowych, obejmujących m.in. sprzedaż mocznika do odbiorców z Polski, Litwy oraz Estonii. Istotnym elementem strategii sprzedażowej było stosowanie modelu dostaw testowych, pozwalających na weryfikację jakości produktu oraz budowę zaufania z nowymi kontrahentami przed przejściem do większych wolumenów. W wielu przypadkach model ten umożliwił rozwinięcie współpracy w kierunku regularnych dostaw.

Równolegle Spółka prowadziła działania zmierzające do rozszerzenia współpracy z partnerami zagranicznymi, w tym z podmiotami z rynku niemieckiego, co pozwoliło na zwiększenie skali operacyjnej oraz poprawę dywersyfikacji geograficznej sprzedaży. Istotnym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność oferty była elastyczność w zakresie warunków dostaw (m.in. EXW, FCA, DAP) oraz możliwość dostosowania parametrów produktu do wymagań odbiorców końcowych.

W ocenie Zarządu Emitenta, rozwój segmentu nawozowego i chemicznego w 2025 roku potwierdził zdolność Spółki do efektywnego funkcjonowania na rynku produktów masowych o dużej zmienności cenowej i wysokiej konkurencji. Jednocześnie zdobyte doświadczenia operacyjne oraz nawiązane relacje handlowe stanowią solidną podstawę do dalszego zwiększania wolumenów sprzedaży i rozwijania długoterminowej współpracy z partnerami w kolejnych okresach sprawozdawczych.

3. Rozwój działalności w segmencie rolno-spożywczym – cukier ICUMSA 45

W 2025 roku MBF Group S.A. kontynuowała rozwój działalności w segmencie produktów rolno-spożywczych, koncentrując się w szczególności na obrocie cukrem białym ICUMSA 45. Segment ten stanowił istotny element portfela handlowego Spółki, zarówno pod względem wolumenów, jak i stabilności popytu, wynikającej z charakteru rynku spożywczego oraz jego relatywnej odporności na krótkoterminowe wahania koniunktury.

W analizowanym okresie Emitent zrealizował szereg dostaw cukru do odbiorców krajowych, w tym podmiotów z branży przetwórstwa spożywczego oraz dystrybucji hurtowej. Szczególne znaczenie miała współpraca z dużymi odbiorcami instytucjonalnymi, w tym realizacja dostaw dla podmiotów należących do grupy Gołębiowski Holding oraz współpraca z firmą TAGO Sp. z o.o., będącą jednym z istotnych producentów w

segmencie wyrobów cukierniczych. Realizacja kontraktów dla tego typu odbiorców potwierdza zdolność Spółki do obsługi zamówień o większej skali oraz spełniania wysokich wymagań jakościowych i logistycznych.

Równolegle Spółka prowadziła działania zmierzające do rozwoju relacji z partnerami zagranicznymi oraz dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia, co pozwalało na elastyczne reagowanie na zmieniające się warunki rynkowe, w tym wahania cen surowca i dostępności produktu. Istotnym elementem działalności było również dostosowywanie warunków dostaw, opakowań oraz logistyki do indywidualnych potrzeb odbiorców, co zwiększało konkurencyjność oferty Emitenta.

W ocenie Zarządu, działalność w segmencie cukru w 2025 roku przyczyniła się do utrzymania stabilnego poziomu przychodów oraz wzmocnienia pozycji MBF Group S.A. jako wiarygodnego partnera handlowego w sektorze produktów spożywczych. Segment ten, ze względu na swoją powtarzalność oraz relatywnie przewidywalny charakter popytu, stanowi istotny element stabilizujący działalność operacyjną Spółki.

4. Rozwój segmentu olejów roślinnych oraz wykorzystanie akredytacji na giełdzie BUCE

W 2025 roku MBF Group S.A. kontynuowała rozwój działalności w segmencie olejów roślinnych, obejmującym zarówno oleje spożywcze (rafinowane), jak i oleje surowe oraz produkty pochodne wykorzystywane w przemyśle paszowym i technicznym. Segment ten pozostaje jednym z kluczowych obszarów operacyjnych Spółki, charakteryzującym się wysoką rotacją towarową oraz możliwością elastycznego dostosowania oferty do aktualnych warunków rynkowych.

W analizowanym okresie Emitent realizował dostawy m.in. oleju słonecznikowego oraz rzepakowego, zarówno w formie luzem, jak i w opakowaniach jednostkowych i zbiorczych, dostosowanych do potrzeb odbiorców z sektora spożywczego oraz dystrybucyjnego. Spółka rozwijała również sprzedaż olejów surowych i paszowych, w tym oleju sojowego i słonecznikowego, kierowanych do odbiorców przemysłowych. Istotnym elementem działalności była możliwość oferowania produktów w różnych standardach jakościowych oraz konfiguracjach logistycznych (FCA, DAP), co zwiększało konkurencyjność i zakres operacyjny Spółki.

Równolegle MBF Group S.A. wykorzystywała uzyskaną w 2024 roku akredytację na Białoruskiej Uniwersalnej Giełdzie Towarowej (BUCE), prowadząc działania handlowe oraz rozpoznawcze w zakresie pozyskiwania surowców z rynków wschodnich. Pomimo ograniczeń wynikających z sytuacji geopolitycznej, obecność na platformie umożliwiała bieżący monitoring cen, dostępności produktów oraz nawiązywanie relacji z producentami i dostawcami z regionu Europy Wschodniej i Azji Środkowej. W wybranych przypadkach Spółka uczestniczyła w procedurach ofertowych oraz analizowała możliwość zawierania kontraktów warunkowych, uzależnionych od zmian regulacyjnych i logistycznych.

W ocenie Zarządu, rozwój segmentu olejów roślinnych w 2025 roku oraz utrzymanie aktywności na platformach handlu towarowego, takich jak BUCE, wzmacniają pozycję MBF Group S.A. jako podmiotu elastycznego operacyjnie i zdolnego do szybkiego reagowania na zmieniające się warunki rynkowe. Segment

ten, ze względu na swoją skalowalność oraz szerokie zastosowanie produktów, stanowi istotny element budowy przychodów Spółki oraz jej obecności na rynkach międzynarodowych.

5. Rozwój segmentu nawozów i produktów chemicznych (mocznik, NPK, AdBlue)

W 2025 roku MBF Group S.A. kontynuowała rozwój działalności w segmencie nawozów azotowych, produktów chemicznych oraz komponentów wykorzystywanych w przemyśle motoryzacyjnym i rolnym. Kluczową rolę w tym obszarze odgrywał obrót mocznikiem (zarówno klasy technicznej, jak i rolniczej), nawozami wieloskładnikowymi (NPK) oraz produktami powiązanymi, w tym komponentami do produkcji AdBlue.

W analizowanym okresie Spółka realizowała dostawy na rzecz kontrahentów z rynku krajowego oraz wybranych rynków europejskich, w tym w formule bezpośrednich dostaw pomiędzy producentem a odbiorcą końcowym (model back-to-back). Emitent oferował produkty w różnych wariantach logistycznych (m.in. FCA, DAP), zarówno w dostawach luzem, jak i w opakowaniach typu big-bag, co umożliwiało dostosowanie warunków handlowych do specyfiki poszczególnych kontraktów.

Istotnym elementem działalności było utrzymywanie i rozwój relacji z dostawcami z regionu Europy Środkowo-Wschodniej oraz Azji, co pozwalało na zapewnienie ciągłości dostaw oraz konkurencyjnych warunków cenowych. Spółka prowadziła również działania w zakresie weryfikacji jakości surowca oraz dostosowania parametrów produktów do wymagań odbiorców końcowych, w szczególności w segmencie automotive, gdzie wymagania jakościowe są bardziej restrykcyjne.

Zarząd Emitenta wskazuje, że segment nawozów i produktów chemicznych w 2025 roku pozostawał jednym z głównych filarów działalności operacyjnej Spółki, zapewniając stabilność przychodową oraz możliwość realizacji transakcji o relatywnie dużych wolumenach. Jednocześnie działalność w tym obszarze wymagała konsekwentnego zarządzania ryzykiem handlowym i logistycznym, w tym w szczególności w zakresie doboru kontrahentów, struktur płatności oraz monitoringu realizacji kontraktów.

6. Rozpoczęcie rozwoju projektów technologicznych w obszarze bezzałogowych systemów powietrznych (UAV/C-UAS)

Rok 2025 stanowił dla MBF Group S.A. istotny etap rozpoczęcia działalności w obszarze projektów technologicznych, w szczególności w segmencie bezzałogowych systemów powietrznych (UAV) oraz rozwiązań przeciwdziałania zagrożeniom z ich strony (C-UAS). Działania te były konsekwencją przyjętej strategii rozwoju na lata 2024–2026, zakładającej stopniowe wejście Spółki w obszary o wyższym potencjale wzrostu i wartości dodanej.

W analizowanym okresie Emitent zainicjował szereg działań zmierzających do budowy kompetencji w tym obszarze, w tym nawiązywanie relacji z partnerami technologicznymi, udział w rozmowach dotyczących tworzenia konsorcjów projektowych oraz identyfikację potencjalnych kierunków rozwoju produktów.

Szczególny nacisk położono na rozwiązania o charakterze dual-use, mogące znaleźć zastosowanie zarówno w sektorze cywilnym, jak i w obszarze bezpieczeństwa i obronności.

Równolegle Spółka prowadziła działania analityczne i koncepcyjne związane z określeniem swojej roli w rozwijanych projektach, obejmującej m.in. funkcje koordynacyjne, organizacyjne oraz biznesowe, w tym pozyskiwanie partnerów, strukturyzację przedsięwzięć oraz identyfikację potencjalnych źródeł finansowania. Emitent koncentrował się przy tym na modelu współpracy, który ogranicza konieczność bezpośredniego zaangażowania kapitałowego na wczesnym etapie rozwoju projektów.

W ocenie Zarządu, rozpoczęcie działalności w obszarze UAV/C-UAS stanowi istotny krok w kierunku dywersyfikacji działalności MBF Group S.A. oraz budowy nowych źródeł wartości w długim horyzoncie. Jednocześnie Spółka zachowuje ostrożne podejście do rozwoju projektów technologicznych, koncentrując się na etapowym wdrażaniu inicjatyw oraz minimalizacji ryzyk związanych z ich realizacją.

7. Rozwój projektów IRYDA Plus oraz MALLARD i budowa konsorcjum technologicznego

W 2025 roku MBF Group S.A. przeszła z etapu koncepcyjnego do bardziej zaawansowanej fazy rozwoju projektów technologicznych w obszarze bezzałogowych systemów powietrznych, koncentrując się w szczególności na inicjatywach IRYDA Plus oraz MALLARD. Projekty te stanowią kluczowy element budowy nowego obszaru działalności Spółki, ukierunkowanego na rozwiązania o charakterze dual-use, znajdujące zastosowanie zarówno w sektorze cywilnym, jak i w obszarze bezpieczeństwa i obronności.

W analizowanym okresie Emitent aktywnie uczestniczył w procesie tworzenia i rozwijania konsorcjum technologicznego, skupiającego podmioty posiadające kompetencje w zakresie projektowania, produkcji, integracji systemów oraz rozwoju oprogramowania dla systemów bezzałogowych. Działania te obejmowały zawieranie umów o zachowaniu poufności (NDA), porozumień ramowych oraz ustaleń dotyczących podziału ról i odpowiedzialności pomiędzy partnerami. Szczególną rolę w strukturze projektów odgrywała MBF Group S.A., pełniąc funkcję podmiotu inicjującego współpracę, koordynującego działania oraz wspierającego proces komercjalizacji rozwiązań.

Projekt IRYDA Plus rozwijany był jako system przechwytyjący przeznaczony do neutralizacji zagrożeń ze strony bezzałogowych statków powietrznych, natomiast projekt MALLARD koncentrował się na opracowaniu platformy transportowej o zwiększonej ładowności, przeznaczonej do zastosowań logistycznych i specjalistycznych. W obu przypadkach działania w 2025 roku obejmowały prace koncepcyjne, integracyjne oraz przygotowanie do kolejnych etapów rozwoju, w tym testów i potencjalnej certyfikacji. W modelu tym MBF Group S.A. pełniła nie tylko funkcję uczestnika przedsięwzięcia, lecz przede wszystkim rolę podmiotu inicjującego, organizującego i koordynującego rozwój projektów, odpowiedzialnego za budowę relacji partnerskich, przygotowanie założeń biznesowych oraz wspieranie przyszłej komercjalizacji rozwiązań.

Równolegle Spółka prowadziła rozmowy z partnerami krajowymi i zagranicznymi, w tym podmiotami z sektora technologicznego i przemysłowego, zainteresowanymi udziałem w rozwoju projektów lub ich przyszłą

komercjalizacją. Działania te miały na celu budowę ekosystemu współpracy oraz zwiększenie potencjału wdrożeniowego rozwijanych rozwiązań.

W ocenie Zarządu, rozwój projektów IRYDA Plus oraz MALLARD w 2025 roku stanowił przełomowy etap w transformacji modelu biznesowego MBF Group S.A., polegającej na stopniowym uzupełnianiu działalności handlowej o projekty o wysokim potencjale wzrostu. Jednocześnie Spółka zachowuje podejście etapowe, uzależniając dalszy rozwój projektów od postępów technologicznych, dostępności finansowania oraz warunków rynkowych.

8. Rozwój współpracy międzynarodowej i zawieranie umów w obszarze projektów technologicznych

W 2025 roku MBF Group S.A. prowadziła intensywne działania w zakresie rozwoju współpracy krajowej i międzynarodowej związanej z realizacją projektów technologicznych, w szczególności w obszarze systemów bezzałogowych oraz rozwiązań dual-use. Działania te obejmowały zarówno nawiązywanie nowych relacji, jak i formalizację współpracy poprzez zawieranie umów o zachowaniu poufności (NDA), listów intencyjnych (LOI) oraz porozumień ramowych.

W analizowanym okresie Emitent zawarł umowy oraz nawiązał współpracę z szeregiem istotnych podmiotów krajowych i zagranicznych, w tym z Politechnika Warszawska, Politechnika Lwowska, PCO S.A., AutoBOX Innovations Sp. z o.o., Franklin, a także z partnerami zagranicznymi z Europy, Stanów Zjednoczonych, Azji oraz regionu Bliskiego Wschodu, zainteresowanymi udziałem w rozwoju, integracji lub komercjalizacji rozwiązań rozwijanych przez Emitenta. Współpraca z wymienionymi podmiotami obejmuje m.in. obszary badawczo-rozwojowe, integrację systemów, projektowanie komponentów oraz przygotowanie rozwiązań do wdrożenia i komercjalizacji.

Równolegle Spółka prowadziła rozmowy oraz zawierała kolejne porozumienia z partnerami z Europy, Stanów Zjednoczonych, Azji oraz regionu Bliskiego Wschodu, budując międzynarodowy ekosystem współpracy wokół rozwijanych projektów, w tym IRYDA Plus oraz MALLARD. Celem tych działań było zapewnienie dostępu do kompetencji technologicznych, zaplecza produkcyjnego oraz kanałów dystrybucji na rynkach zagranicznych.

Zawierane umowy regulowały w szczególności zasady współpracy w zakresie rozwoju technologii, ochrony własności intelektualnej, podziału ról w projektach oraz potencjalnej komercjalizacji rozwiązań. Spółka konsekwentnie dążyła do budowy struktur współpracy umożliwiających etapowe wdrażanie projektów przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyk operacyjnych i finansowych.

W ocenie Zarządu, rozwój współpracy z uznanymi partnerami krajowymi i międzynarodowymi w 2025 roku istotnie zwiększył potencjał realizacyjny projektów technologicznych MBF Group S.A. oraz wzmocnił wiarygodność Spółki jako uczestnika przedsięwzięć o charakterze przemysłowym i międzynarodowym.

9. Budowa i organizacja konsorcjum technologicznego oraz rola MBF Group S.A. jako integratora projektów

W 2025 roku MBF Group S.A. aktywnie uczestniczyła w procesie budowy i organizacji konsorcjum technologicznego skupionego wokół projektów z obszaru bezzałogowych systemów powietrznych oraz rozwiązań dual-use. Działania te stanowiły istotny element realizacji strategii Spółki, zakładającej rozwój kompetencji w zakresie inicjowania i koordynacji przedsięwzięć o charakterze technologiczno-przemysłowym.

W analizowanym okresie Emitent koncentrował się na strukturyzacji współpracy pomiędzy partnerami posiadającymi komplementarne kompetencje, obejmujące m.in. projektowanie i rozwój technologii, integrację systemów, produkcję komponentów oraz wsparcie operacyjne i logistyczne. W ramach prowadzonych działań Spółka uczestniczyła w określaniu zakresów odpowiedzialności poszczególnych podmiotów, harmonogramów prac oraz modelu współpracy umożliwiającego etapową realizację projektów.

Szczególną rolę w rozwijanym modelu pełni MBF Group S.A., która występuje jako podmiot inicjujący współpracę, integrujący działania partnerów oraz wspierający procesy organizacyjne, finansowe i biznesowe. Zakres działań Spółki obejmuje w szczególności identyfikację partnerów, prowadzenie negocjacji, przygotowanie dokumentacji formalnej, a także poszukiwanie możliwości finansowania oraz przyszłej komercjalizacji rozwijanych rozwiązań.

Równolegle Spółka prowadziła działania mające na celu budowę długoterminowych relacji w ramach konsorcjum, w tym wypracowanie zasad współpracy umożliwiających elastyczne dostosowywanie struktury projektów do ich kolejnych etapów rozwoju. Model ten pozwala na ograniczenie konieczności bezpośredniego zaangażowania kapitałowego na wczesnych etapach oraz efektywne wykorzystanie zasobów i kompetencji partnerów.

W ocenie Zarządu, przyjęcie roli integratora i koordynatora projektów technologicznych stanowi istotny element budowy przewagi konkurencyjnej MBF Group S.A. oraz umożliwia Spółce uczestnictwo w przedsięwzięciach o wysokim potencjale wzrostu przy jednoczesnym zachowaniu kontroli nad kluczowymi aspektami organizacyjnymi i biznesowymi.

10. Działania w zakresie wzmocnienia finansowania oraz przygotowania projektów do pozyskania kapitału

W 2025 roku MBF Group S.A. prowadziła działania ukierunkowane na wzmocnienie swojej pozycji finansowej oraz przygotowanie projektów technologicznych do pozyskania finansowania zewnętrznego. Było to związane zarówno z rosnącą skalą działalności operacyjnej w obszarze handlowym, jak i z rozwojem inicjatyw o charakterze technologicznym, wymagających w kolejnych etapach dostępu do kapitału inwestycyjnego.

W analizowanym okresie Emitent koncentrował się na opracowaniu struktury finansowania dostosowanej do specyfiki rozwijanych projektów, obejmującej m.in. potencjalne emisje akcji, współpracę z inwestorami prywatnymi oraz funduszami inwestycyjnymi, a także analizę możliwości pozyskania środków z programów wsparcia i grantów. Działania te miały na celu dywersyfikację źródeł finansowania oraz ograniczenie zależności od jednego typu kapitału.

11. Doskonalenie modelu operacyjnego oraz systemów zarządzania ryzykiem i weryfikacji kontrahentów

W 2025 roku MBF Group S.A. kontynuowała działania mające na celu doskonalenie modelu operacyjnego oraz systemów zarządzania ryzykiem, ze szczególnym uwzględnieniem działalności w obszarze handlu międzynarodowego. W związku z rosnącą skalą operacji oraz zwiększoną ekspozycją na rynki zagraniczne, Spółka przykładała szczególną wagę do weryfikacji kontrahentów oraz bezpieczeństwa realizowanych transakcji.

W analizowanym okresie Emitent rozwijał procedury związane z oceną wiarygodności partnerów handlowych, obejmujące m.in. analizę dokumentów rejestrowych, weryfikację struktur właścicielskich, ocenę zdolności finansowej oraz monitorowanie historii współpracy. W przypadku transakcji o podwyższonym ryzyku stosowano dodatkowe mechanizmy zabezpieczające, w tym odpowiednio ustrukturyzowane warunki płatności, ograniczenie wolumenów początkowych oraz etapowe budowanie relacji handlowych.

Równolegle Spółka doskonalila model realizacji transakcji w formule bezpośrednich dostaw pomiędzy kontrahentami (back-to-back), co pozwalało na ograniczenie zaangażowania kapitałowego oraz minimalizację ryzyk logistycznych i magazynowych. Model ten umożliwia elastyczne reagowanie na potrzeby rynku oraz efektywne wykorzystanie dostępnych zasobów operacyjnych.

Zarząd Emitenta wskazuje, że rozwój systemów zarządzania ryzykiem oraz konsekwentne stosowanie procedur weryfikacyjnych stanowią jeden z kluczowych elementów stabilności działalności MBF Group S.A. w 2025 roku. Przyjęte podejście pozwala na ograniczenie potencjalnych strat wynikających z niewypłacalności kontrahentów lub nieprawidłowej realizacji umów, a także wzmacnia wiarygodność Spółki w relacjach z partnerami biznesowymi.

W ocenie Zarządu, dalsze doskonalenie procesów operacyjnych oraz zarządzania ryzykiem pozostaje jednym z priorytetów Spółki, w szczególności w kontekście planowanej ekspansji na nowe rynki oraz rozwoju działalności w obszarze projektów technologicznych.

12. Wzmocnienie pozycji rynkowej oraz rozwój skalowalnego modelu działalności

W 2025 roku MBF Group S.A. konsekwentnie realizowała model działalności łączący bieżącą aktywność handlową z rozwojem nowych obszarów o charakterze technologicznym. Takie podejście umożliwiło Spółce utrzymanie stabilności operacyjnej przy jednoczesnym budowaniu fundamentów pod przyszły wzrost wartości. Działalność handlowa, oparta na transakcjach międzynarodowych oraz modelu back-to-back, stanowiła podstawowe źródło przychodów oraz zapewniała płynność finansową.

Równolegle Spółka rozwijała kompetencje w obszarze inicjowania i koordynacji projektów technologicznych, co w połączeniu z budową sieci partnerstw krajowych i międzynarodowych pozwoliło na stopniowe zwiększanie skali działalności oraz zakresu realizowanych przedsięwzięć. Model ten charakteryzuje się wysoką

elastycznością oraz możliwością skalowania, przy relatywnie ograniczonym zaangażowaniu kapitałowym na wczesnych etapach projektów.

W analizowanym okresie zauważalny był również wzrost rozpoznawalności MBF Group S.A. jako partnera handlowego oraz uczestnika projektów o charakterze międzynarodowym, co przekładało się na zwiększone zainteresowanie ze strony potencjalnych kontrahentów i partnerów biznesowych. Spółka konsekwentnie budowała swoją pozycję w oparciu o wiarygodność operacyjną, transparentność działania oraz zdolność do realizacji złożonych przedsięwzięć.

W ocenie Zarządu, przyjęty model działalności, oparty na dywersyfikacji źródeł przychodów oraz równoległym rozwoju segmentu handlowego i technologicznego, stanowi solidną podstawę do dalszego wzrostu MBF Group S.A. w kolejnych okresach sprawozdawczych. Jednocześnie Spółka zachowuje ostrożne podejście do zarządzania ryzykiem, dostosowując skalę działalności do dostępnych zasobów oraz aktualnych warunków rynkowych.

13. Działania prawne i windykacyjne zabezpieczające interesy Spółki

W 2025 roku MBF Group S.A. prowadziła aktywne działania prawne i windykacyjne mające na celu zabezpieczenie swoich interesów majątkowych oraz utrzymanie dyscypliny płatniczej w relacjach z kontrahentami. Działania te stanowiły istotny element zarządzania ryzykiem operacyjnym, w szczególności w obszarze handlu międzynarodowego, gdzie występuje podwyższone ryzyko opóźnień lub braku płatności.

W analizowanym okresie Spółka korzystała z dostępnych narzędzi prawnych w zakresie dochodzenia należności, w tym w szczególności z postępowań prowadzonych w ramach Elektronicznego Postępowania Upominawczego (EPU), które umożliwiają sprawne uzyskiwanie tytułów egzekucyjnych w przypadku bezspornych wierzytelności. Równolegle Emitent podejmował działania przedsądowe, obejmujące wezwania do zapłaty, negocjacje oraz próby polubownego rozwiązania sporów.

Spółka prowadziła również bieżący monitoring należności oraz analizę sytuacji finansowej kontrahentów, co pozwalało na wczesne identyfikowanie potencjalnych ryzyk oraz podejmowanie adekwatnych działań zabezpieczających. W uzasadnionych przypadkach decyzje o skierowaniu spraw na drogę postępowania sądowego podejmowane były z uwzględnieniem efektywności ekonomicznej oraz możliwości egzekucji należności.

Zarząd Emitenta wskazuje, że konsekwentne podejście do egzekwowania należności oraz korzystanie z dostępnych instrumentów prawnych przyczynia się do ograniczenia strat oraz wzmocnienia dyscypliny płatniczą w relacjach handlowych. Działania te mają również istotne znaczenie z punktu widzenia ochrony płynności finansowej Spółki oraz stabilności jej działalności operacyjnej.

Wszystkie opisane powyżej zdarzenia miały istotny wpływ na działalność operacyjną, kierunki rozwoju oraz sposób postrzegania MBF Group S.A. przez kontrahentów, partnerów technologicznych i uczestników rynku

kapitałowego. W ocenie Zarządu rok 2025 był okresem jednoczesnego umacniania podstawowej działalności handlowej oraz budowy nowego filaru rozwoju Spółki w obszarze technologii bezzałogowych i rozwiązań dual-use. Zdarzenia te stworzyły podstawy do dalszego zwiększania skali działalności, rozwoju projektów technologicznych oraz wzmacniania pozycji rynkowej Emitenta w kolejnych okresach sprawozdawczych.

Zdarzenia po okresie sprawozdawczym

1. Rozszerzenie działalności o segment międzynarodowego obrotu paliwami oraz otrzymanie pierwszego zamówienia ICPO

Po dniu bilansowym MBF Group S.A. rozszerzyła zakres prowadzonej działalności operacyjnej o nowy segment rynku, obejmujący międzynarodowy obrót paliwami i produktami ropopochodnymi. W dniu 16 lutego 2026 r. Emitent zawarł umowę ramową o charakterze strategicznym z Gas Fusion Trading Refined Oil Products Abroad Co. L.L.C z siedzibą w Dubaju, podmiotem posiadającym stosowne licencje i uprawnienia do prowadzenia koncesjonowanego obrotu paliwami. Przyjęty model współpracy zakłada rozdzielenie funkcji formalno-prawnych i operacyjnych, przy czym Emitent pełni rolę lidera projektu odpowiedzialnego za inicjowanie relacji handlowych, strukturyzację transakcji oraz nadzór nad ich przebiegiem ekonomicznym.

Kontynuacją powyższych działań było otrzymanie w dniu 27 lutego 2026 r. informacji o przekazaniu formalnego zamówienia korporacyjnego typu ICPO (Irrevocable Corporate Purchase Order) dotyczącego dostawy paliwa typu Ultra Low Sulphur Diesel (EN590). Zamówienie zostało złożone przez podmiot z siedzibą w Chorwacji i obejmuje wolumen 50.000 MT w formule FOB, przy jednoczesnej deklaracji możliwości kontynuacji dostaw w kolejnych okresach na istotnie większą skalę.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania zamówienie pozostaje na etapie weryfikacji handlowej, finansowej oraz regulacyjnej, w tym w szczególności w zakresie potwierdzenia zabezpieczenia płatności oraz uzgodnienia warunków kontraktowych. W przypadku skutecznego zawarcia umowy sprzedaży oraz realizacji dostawy, Emitent będzie uczestniczył w projekcie jako podmiot organizujący i koordynujący, a potencjalny wynik finansowy uzależniony będzie od ostatecznych parametrów transakcji oraz rzeczywiście zrealizowanego wolumenu.

Zarząd Emitenta wskazuje, że wejście w segment obrotu paliwami stanowi istotny element dywersyfikacji działalności operacyjnej Spółki oraz może przyczynić się do zwiększenia skali przychodów w kolejnych okresach sprawozdawczych. Jednocześnie przyjęty model współpracy pozwala na ograniczenie ryzyk regulacyjnych i operacyjnych poprzez współdziałanie z partnerem posiadającym wymagane uprawnienia, przy zachowaniu przez Emitenta kontroli nad relacjami handlowymi i strukturą realizowanych projektów.

2. Uzyskanie autoryzacji handlowej Spider UAV oraz rozwój działalności dystrybucyjnej w segmencie BSP

MBF Group S.A. uzyskała formalne upoważnienie handlowe do prowadzenia działań dystrybucyjnych, marketingowych oraz ofertowych w zakresie bezzałogowych systemów powietrznych (UAV) oferowanych przez ZXZ (HZ) Innovation Tech Co., Ltd., działającą pod marką Spider UAV. Autoryzacja ta stanowi rozwinięcie wcześniej nawiązanej współpracy technologicznej i umożliwia Emitentowi aktywne uczestnictwo w procesie budowy rynku dla produktów partnera na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Zakres uzyskanych uprawnień obejmuje w szczególności prezentowanie rozwiązań, prowadzenie działań promocyjnych, inicjowanie kontaktów handlowych oraz przygotowywanie ofert dla potencjalnych klientów, w tym podmiotów przemysłowych i instytucjonalnych. Jednocześnie Emitent wskazuje, że finalne warunki handlowe, w tym ceny oraz szczegóły dostaw, każdorazowo wymagają odrębnego potwierdzenia przez producenta, co jest standardową praktyką na początkowym etapie współpracy dystrybucyjnej.

Uzyskanie autoryzacji wpisuje się w strategię Spółki zakładającą rozwój działalności w obszarze zaawansowanych technologii oraz budowę nowych strumieni przychodowych w segmencie BSP. Dzięki współpracy z podmiotem posiadającym rozwinięte zaplecze badawczo-rozwojowe oraz doświadczenie w realizacji projektów międzynarodowych, Emitent uzyskuje dostęp do gotowych rozwiązań technologicznych, które mogą być oferowane na rynku krajowym bez konieczności ponoszenia pełnych kosztów ich opracowania.

Zarząd Emitenta ocenia, że rozpoczęcie działalności w modelu autoryzowanej dystrybucji produktów Spider UAV stanowi istotny krok w kierunku komercjalizacji segmentu technologicznego Spółki oraz może w przyszłości przyczynić się do zwiększenia przychodów operacyjnych. Jednocześnie Spółka zamierza aktywnie wykorzystywać uzyskane uprawnienia w ramach działań promocyjnych, w tym podczas wydarzeń branżowych oraz bezpośrednich kontaktów z potencjalnymi odbiorcami.

3. Intensyfikacja międzynarodowej współpracy technologicznej i handlowej w obszarze UAV/C-UAS

Spółka znacząco rozszerzyła zakres współpracy międzynarodowej w obszarze technologii bezzałogowych (UAV) oraz systemów przeciwdziałania zagrożeniom z ich strony (C-UAS). W analizowanym okresie Emitent zawarł szereg umów ramowych, listów intencyjnych oraz porozumień handlowych z partnerami z Turcji, Indii, Chińskiej Republiki Ludowej oraz Polski, budując podstawy do rozwoju globalnego ekosystemu współpracy technologicznej i komercyjnej.

Do najważniejszych zdarzeń należy zaliczyć zawarcie umowy ramowej o współpracy strategicznej i technologicznej z Birlesik Defence & Security Systems Ltd. z siedzibą w Ankarze, obejmującej m.in. integrację technologii, przygotowywanie wspólnych ofert oraz możliwość rozwoju projektów na rynkach zagranicznych. Równolegle Emitent nawiązał współpracę z Shark Aviation, uzyskując status autoryzowanego przedstawiciela oraz zawierając umowę rezerwacji i prawa pierwokupu (ROFR) dotyczącą systemu IRYDA Plus na rynku tureckim i wybranych regionach Bliskiego Wschodu, co stanowi istotny krok w kierunku przyszłej komercjalizacji projektu.

W tym samym okresie Spółka zawarła ramową umowę o współpracy z ARKA Aerospace Private Limited z siedzibą w Indiach, a także podpisała list intencyjny z DEFENCE.HUB S.A. w zakresie rozwoju i integracji systemów C-UAS oraz technologii opartych na sztucznej inteligencji. Dodatkowo Emitent zawarł umowę o współpracy i reprezentacji handlowej z Jiangxi Zhongke Zhipeng IoT Technology Co., Ltd. (SPBATC), producentem technologii detekcji i neutralizacji dronów, co umożliwia rozszerzenie oferty Spółki o zaawansowane rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa powietrznego.

Zarząd Emitenta podkreśla, że zawarte umowy mają charakter ramowy i nie generują bezpośrednio przychodów na moment ich podpisania, jednak stanowią istotną podstawę do dalszego rozwoju działalności technologicznej Spółki oraz potencjalnej komercjalizacji projektów na rynkach międzynarodowych. W ocenie Zarządu skala i zakres nawiązanych relacji potwierdzają rosnącą rozpoznawalność MBF Group S.A. jako partnera integrującego projekty w obszarze technologii bezzałogowych oraz wzmacniają pozycję Spółki w segmencie rozwiązań dual-use.

4. Rozpoczęcie procesu pozyskiwania finansowania projektu IRYDA Plus

Po dniu bilansowym MBF Group S.A. zainicjowała proces pozyskiwania finansowania dla projektu IRYDA Plus, stanowiącego kluczowy element strategii rozwoju Spółki w obszarze technologii bezzałogowych oraz systemów przeciwdziałania zagrożeniom z ich strony (C-UAS). Działania te realizowane są w ramach kapitału docelowego przewidzianego w Statucie Spółki i obejmują przygotowanie pierwszej rundy finansowania w formie emisji nowych akcji skierowanej do wybranych inwestorów.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Emitent prowadzi rozmowy z inwestorami indywidualnymi oraz analizuje możliwość zaangażowania inwestorów instytucjonalnych i branżowych w kolejnych etapach finansowania projektu. Spółka otrzymała wstępne deklaracje zainteresowania objęciem akcji nowej emisji, co w ocenie Zarządu potwierdza rosnące zainteresowanie rynkowe projektem IRYDA Plus oraz kierunkiem rozwoju Emitenta w segmencie technologii zaawansowanych.

Planowana pierwsza runda finansowania zakłada pozyskanie środków w wysokości nie niższej niż 2.000.000 zł, które zostaną przeznaczone w szczególności na dalszy rozwój technologiczny projektu, w tym prace konstrukcyjne, integracyjne oraz przygotowanie do kolejnych etapów testów i demonstracji. Równolegle Spółka analizuje możliwość realizacji kolejnych rund finansowania, które w przypadku ich przeprowadzenia mogłyby obejmować rozwój pełnoskalowego demonstratora systemu oraz przygotowanie do jego komercjalizacji.

Zarząd Emitenta wskazuje, że proces pozyskiwania finansowania stanowi istotny element budowy wartości projektu IRYDA Plus oraz całej Spółki, umożliwiając przejście z etapu koncepcyjnego do bardziej zaawansowanych faz rozwoju technologicznego. Jednocześnie Spółka podkreśla, że na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nie zostały zawarte wiążące umowy inwestycyjne, a ostateczne decyzje w zakresie

emisji akcji oraz jej warunków będą uzależnione od sytuacji rynkowej oraz uzyskania wymaganych zgód korporacyjnych.

5. Udział Spółki w Drone World Expo 2026 oraz uzyskanie wyróżnienia Diamenty Forbes 2026

MBF Group S.A. uczestniczyła w branżowym wydarzeniu Drone World Expo 2026, które stanowi jedno z istotnych miejsc spotkań podmiotów działających w sektorze technologii bezzałogowych, systemów bezpieczeństwa oraz rozwiązań dual-use. Obecność Emitenta na wydarzeniu miała charakter zarówno promocyjny, jak i biznesowy – w jego trakcie prowadzone były rozmowy z partnerami technologicznymi, prezentowane były kierunki rozwoju projektów Spółki, a także zawierane były wybrane porozumienia i umowy ramowe, w tym m.in. z partnerem z Republiki Indii.

Udział w Drone World Expo 2026 umożliwił Spółce wzmocnienie relacji z dotychczasowymi partnerami oraz nawiązanie nowych kontaktów biznesowych w środowisku międzynarodowym. Wydarzenie to stanowiło również platformę do prezentacji potencjału projektów rozwijanych przez Emitenta, w szczególności w obszarze systemów UAV i C-UAS, oraz do weryfikacji zainteresowania rynkowego oferowanymi rozwiązaniami.

Dodatkowo, w analizowanym okresie MBF Group S.A. została wyróżniona tytułem „Diamenty Forbes 2026”, przyznawanym przedsiębiorstwom wykazującym się dynamicznym rozwojem oraz stabilną sytuacją finansową. Otrzymane wyróżnienie stanowi niezależne potwierdzenie wiarygodności Spółki, jej pozycji rynkowej oraz skuteczności realizowanej strategii rozwoju.

Zarząd Emitenta ocenia, że zarówno udział w wydarzeniach branżowych o zasięgu międzynarodowym, jak i uzyskiwane wyróżnienia o charakterze rynkowym i medialnym, mają istotne znaczenie dla budowy wizerunku MBF Group S.A. jako wiarygodnego partnera biznesowego oraz podmiotu rozwijającego działalność w sektorach o wysokim potencjale wzrostu.

6. Zawarcie Memorandum of Understanding oraz umowy konsorcjum w obszarze technologii bezpieczeństwa i rozwiązań dual-use

Po dniu bilansowym MBF Group S.A. zawarła w dniach 19 oraz 20 marca 2026 r. dwa istotne porozumienia formalizujące współpracę w obszarze technologii bezpieczeństwa, ochrony granic oraz rozwiązań o charakterze dual-use. W pierwszym etapie Emitent podpisał Memorandum of Understanding (MoU) z partnerem technologicznym z siedzibą w Estonii, działającym przy udziale podmiotu powiązanego z siedzibą w Ukrainie. Dokument ten określa ramy współpracy w zakresie przygotowania, rozwoju, integracji oraz komercjalizacji rozwiązań technologicznych, w szczególności w obszarze systemów detekcji, komunikacji, infrastruktury zabezpieczeń oraz komponentów elektronicznych i oprogramowania.

Kontynuacją powyższych działań było zawarcie w dniu 20 marca 2026 r. umowy konsorcjum, regulującej zasady wspólnego ofertowania, realizacji oraz komercjalizacji projektów w obszarze bezpieczeństwa, w tym w

szczegółności rozwiązań związanych z ochroną granic, zabezpieczeniem infrastruktury krytycznej oraz systemami o charakterze dual-use. Zgodnie z przyjętym modelem współpracy MBF Group S.A. pełni funkcję podmiotu odpowiedzialnego za obszar organizacyjny, regulacyjny oraz relacje z rynkiem krajowym, natomiast partner technologiczny odpowiada za rozwój i dostarczanie komponentów technologicznych.

Zarząd Emitenta wskazuje, że rozwiązania objęte współpracą osiągnęły zaawansowany poziom dojrzałości technologicznej oraz były wykorzystywane w warunkach operacyjnych, co istotnie odróżnia je od projektów znajdujących się na wczesnym etapie rozwoju. W ocenie Zarządu umożliwia to relatywnie szybkie przejście do etapu ofertowania i potencjalnej komercjalizacji, w szczególności w kontekście rosnącego zapotrzebowania na rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa i obronności.

Emitent informuje, że Strony przystąpiły do przygotowania pierwszych ofert w ramach postępowań związanych z obszarem objętym współpracą. Ewentualne zawarcie kontraktów oraz złożenie ofert będzie przedmiotem odrębnych raportów bieżących. Zarząd ocenia, że zawarte porozumienia stanowią istotny krok w kierunku operacyjnego wejścia Spółki do segmentu zamówień publicznych oraz komercjalizacji rozwiązań technologicznych, co może mieć znaczący wpływ na skalę działalności Emitenta w kolejnych okresach.

Kontrole podatkowe. Kontrole urzędowe

W roku sprawozdawczym 2025 oraz do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania Spółka nie była objęta kontrolami podatkowymi ani urzędowymi.

Spory prawne

W roku obrotowym 2025 Spółka występowała w charakterze powoda, dochodząc swoich należności wynikających z zawartych umów lub zdarzeń gospodarczych. Na dzień sporządzenia sprawozdania nie występują postępowania sądowe przeciwko Spółce, które uzasadniałyby tworzenie rezerw.

W odniesieniu do prowadzonych postępowań:

1. Sprawa o zapłatę wynikającą z rozliczenia wzajemnych wierzytelności (potrącenie).

Sygnatura: VI Nc-e 1472773/25

Dochodzona kwota: 17 461,32 zł z odsetkami ustawowymi od dnia wymagalności

Pozew wniesiony w dniu: 24 września 2025 r.

Nakaz zapłaty: Sąd wydał w dniu 12 grudnia 2025 r.

Strona pozwana: podmiot prawny z siedzibą w Warszawie

Roszczenie wynika z rozliczenia wzajemnych zobowiązań pomiędzy stronami, w wyniku którego powstała nadwyżka należna Spółce. W toku postępowania został wydany nakaz zapłaty oraz nadano mu klauzulę

wykonalności. Na moment sporządzenia sprawozdania należność nie została ujęta w księgach rachunkowych, z uwagi na brak wystarczającej pewności co do skuteczności jej wyegzekwowania. Spółka stosuje podejście ostrożnościowe polegające na nieujmowaniu potencjalnych przychodów oraz niewykazywaniu należności do czasu uzyskania wysokiego stopnia ich ściągальności.

2. Sprawa o zapłatę kary umownej wynikającej z naruszenia umowy cywilnoprawnej.

Sygnatura: VI Nc-e 1626680/25

Dochodzona kwota: 50 000,00 zł z odsetkami ustawowymi od dnia wymagalności

Pozew wniesiony w dniu: 21 października 2025 r.

Nakaz zapłaty: Sąd wydał w dniu 8 stycznia 2026 r.

Strona pozwana: osoba fizyczna

Roszczenie dotyczy kary umownej wynikającej z naruszenia warunków współpracy. W toku postępowania wydany został nakaz zapłaty. Na dzień sporządzenia sprawozdania należność nie została ujęta w księgach rachunkowych jako przychód, z uwagi na brak jej skutecznego wyegzekwowania. Spółka stosuje zasadę ostrożności i ujmuje przychody dopiero w momencie ich realizacji lub uzyskania wysokiego stopnia pewności ich otrzymania.

3. Sprawa o zapłatę wynikającą z niewykonania kontraktu handlowego (zwrot zaliczki).

Sygnatura: VI Nc-e 319284/25

Dochodzona kwota: 193 723,92 zł z odsetkami ustawowymi od dnia wymagalności

Pozew wniesiony w dniu: 27 lutego 2025 r.

Nakaz zapłaty: Sąd wydał w dniu 30 kwietnia 2025 r.

Strona pozwana: podmiot prawny z siedzibą w Gdańsku

Roszczenie dotyczy zwrotu środków przekazanych kontrahentowi tytułem zaliczki na poczet dostawy towaru, która nie została zrealizowana. W toku postępowania został wydany nakaz zapłaty, a sprzeciwy strony przeciwnej zostały oddalone. Obecnie prowadzone są działania zmierzające do dobrowolnej spłaty zobowiązania, w tym rozmowy ugodowe. Z uwagi na istniejące realne perspektywy odzyskania należności oraz brak przesłanek trwałej utraty wartości, Spółka nie utworzyła odpisu aktualizującego.

Spółka nie utworzyła rezerw ani odpisów aktualizujących na sprawy sądowe, ponieważ:

- a) nie występują postępowania sądowe przeciwko Spółce,
- b) dochodzone roszczenia nie zostały ujęte jako przychody, zgodnie z zasadą ostrożności,
- c) w odniesieniu do prowadzonych spraw brak jest przesłanek trwałej utraty wartości dochodzonych należności.

PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

W ocenie Zarządu MBF Group S.A. znajduje się obecnie na etapie przejścia od fazy stabilizacji operacyjnej do fazy skalowania działalności. Osiągnięcie dodatniego i powtarzalnego wyniku netto, przy jednoczesnym wzroście przychodów oraz poprawie efektywności operacyjnej, stanowi istotny punkt wyjścia do dalszego rozwoju. Spółka zamierza w kolejnych okresach konsekwentnie rozwijać model oparty na stabilnym segmencie handlowym, generującym bieżące przepływy pieniężne, przy jednoczesnym zwiększaniu zaangażowania w obszary o wyższym potencjale wzrostu, w szczególności projekty technologiczne oraz współpracę przemysłową.

W obszarze działalności handlowej Emitent planuje dalsze zwiększanie wolumenów obrotów oraz rozwój współpracy z dotychczasowymi partnerami, przy jednoczesnym pozyskiwaniu nowych kontrahentów na rynku krajowym i zagranicznym. Szczególne znaczenie będzie miało utrzymanie dywersyfikacji produktowej oraz geograficznej, obejmującej zarówno rynek Unii Europejskiej, jak i wybrane rynki pozaeuropejskie. Zarząd zakłada, że działalność handlowa pozostanie dominującym źródłem bieżących przychodów Spółki w 2026 roku, zapewniając stabilność operacyjną oraz możliwość elastycznego reagowania na zmiany koniunktury rynkowej.

Równolegle Emitent zamierza kontynuować rozwój projektów technologicznych, w szczególności w obszarze systemów bezzałogowych oraz rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa i obronności. Działania te obejmują zarówno prace koncepcyjne i rozwojowe, jak i budowę relacji partnerskich oraz przygotowanie projektów do etapów komercjalizacji. W ocenie Zarządu rozwijane inicjatywy, realizowane we współpracy z podmiotami krajowymi i zagranicznymi, posiadają istotny potencjał wzrostowy i mogą w średnim horyzoncie czasowym stanowić coraz bardziej znaczący element działalności Spółki, uzupełniający jej podstawowy model biznesowy.

Istotnym elementem strategii rozwoju pozostaje budowa i rozwój ekosystemu partnerstw, obejmującego współpracę z uczelniami technicznymi, instytucjami badawczymi oraz podmiotami przemysłowymi i technologicznymi. Zarząd zakłada, że model oparty na konsorcjach i współpracy międzysektorowej pozwoli na efektywniejsze wykorzystanie kompetencji poszczególnych partnerów, ograniczenie ryzyk projektowych oraz przyspieszenie procesów wdrożeniowych. W tym zakresie MBF Group S.A. będzie kontynuować działania jako podmiot inicjujący, koordynujący oraz integrujący projekty, wspierając ich rozwój zarówno od strony organizacyjnej, jak i biznesowej.

W perspektywie 2026 roku Spółka planuje również dalszą ekspansję geograficzną, w tym rozwój relacji handlowych i technologicznych na nowych rynkach zagranicznych. Działania te będą prowadzone z uwzględnieniem zasad bezpieczeństwa transakcyjnego oraz w oparciu o sprawdzone mechanizmy weryfikacji kontrahentów i zabezpieczania rozliczeń. Zarząd zakłada, że rozwój działalności międzynarodowej będzie jednym z kluczowych czynników wzrostu skali działalności w kolejnych okresach.

Model działalności Spółki zakłada stopniowe zwiększanie udziału segmentów o wyższej marżowości w strukturze przychodów, przy jednoczesnym utrzymaniu stabilnej bazy przychodowej generowanej przez działalność handlową. Takie podejście pozwala na finansowanie rozwoju nowych projektów w sposób kontrolowany, bez nadmiernego obciążania płynności Spółki, a jednocześnie tworzy potencjał do istotnego wzrostu skali działalności w średnim i długim horyzoncie.

W kontekście finansowania dalszego rozwoju Emitent prowadzi działania mające na celu identyfikację i pozyskanie potencjalnych źródeł kapitału, w tym poprzez rozmowy z instytucjami finansowymi oraz funduszami typu venture capital zainteresowanymi udziałem w projektach technologicznych Spółki. Podejście to ma na celu zapewnienie odpowiedniego zaplecza finansowego dla realizacji inicjatyw rozwojowych przy jednoczesnym zachowaniu stabilności operacyjnej oraz kontroli nad strukturą kosztową.

Zarząd MBF Group S.A. wskazuje, że przyjęty model działalności, łączący stabilne przychody z działalności handlowej z rozwojem projektów o wyższym potencjale wzrostu, pozwala na elastyczne dostosowywanie się do zmieniających się warunków rynkowych. W ocenie Zarządu takie podejście ogranicza ryzyka związane z koncentracją działalności w jednym segmencie, jednocześnie tworząc podstawy do dalszego zwiększania wartości Spółki w średnim i długim horyzoncie czasowym.

AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI

W 2025 roku MBF Group S.A. osiągnęła przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi w wysokości 6 563 321,14 zł, co oznacza wzrost o 1 077 413,50 zł (ok. 19,6%) względem roku poprzedniego (5 485 907,64 zł). Kluczowym źródłem przychodów pozostaje sprzedaż towarów (6 079 402,19 zł), której wzrost potwierdza skalowalność oraz operacyjną efektywność podstawowego modelu działalności Spółki. Jednocześnie utrzymuje się trend dywersyfikacji działalności – przychody ze sprzedaży produktów wyniosły 483 918,95 zł, co wskazuje na rozwój nowych obszarów biznesowych o potencjalnie wyższej marżowości.

Koszty działalności operacyjnej wyniosły 6 385 663,45 zł i pozostawały pod kontrolą w relacji do skali działalności. W efekcie Spółka osiągnęła istotną poprawę efektywności operacyjnej – wynik na sprzedaży wyniósł 177 657,69 zł wobec straty 230 915,79 zł w 2024 roku. Oznacza to trwałe przejście do dodatniej rentowności podstawowej działalności oraz poprawę marży brutto na sprzedaży.

Wyraźnej poprawie uległ również wynik operacyjny (EBIT), który w 2025 roku wyniósł 242 457,98 zł wobec straty na poziomie 270 124,65 zł w roku poprzednim. Szacunkowy poziom EBITDA, liczony jako wynik operacyjny powiększony o amortyzację, wyniósł ok. 247 110,26 zł. Marża EBIT osiągnęła poziom ok. 3,7%, natomiast marża EBITDA ok. 3,8%, co – przy charakterystyce działalności handlowej – należy ocenić jako wyraźną poprawę rentowności i sygnał rosnącej efektywności operacyjnej.

Istotnej poprawie uległ wynik netto, który w 2025 roku wyniósł 182 410,45 zł, wobec straty netto w wysokości 995 000,54 zł w roku poprzednim. Kluczowym czynnikiem tej zmiany było znaczące ograniczenie kosztów finansowych (z 729 510,59 zł do 102 747,49 zł), w tym redukcja strat związanych z rozchodem aktywów finansowych. W konsekwencji wynik za 2025 rok ma charakter operacyjnie powtarzalny i nie jest obciążony zdarzeniami jednorazowymi o istotnym wpływie na jego poziom, co zwiększa jego wartość analityczną z punktu widzenia oceny przyszłych wyników Spółki.

Bilans MBF Group S.A. na dzień 31 grudnia 2025 roku wskazuje na zmianę struktury aktywów przy jednoczesnym zachowaniu zdolności operacyjnej Spółki. Suma bilansowa wyniosła 3 220 387,10 zł (wobec 5 175 135,21 zł rok wcześniej), co jest efektem przeprowadzonych działań porządkujących oraz optymalizacji struktury aktywów. Jednocześnie Spółka utrzymuje istotny poziom aktywów obrotowych, w tym należności krótkoterminowych (1 501 934,28 zł), które pozostają bezpośrednio powiązane ze skalą prowadzonej działalności handlowej.

Po stronie pasywów kapitały własne wzrosły do poziomu 2 663 302,78 zł (z 2 480 893,23 zł), co wynika z osiągnięcia dodatniego wyniku netto oraz kontynuacji procesu odbudowy struktury kapitałowej. Jednocześnie nastąpiło istotne ograniczenie zobowiązań krótkoterminowych (z 2 129 190,33 zł do 361 940,76 zł), co należy ocenić jako wyraźną poprawę bezpieczeństwa finansowego oraz płynności Spółki.

W 2025 roku Spółka zakończyła proces porządkowania i aktualizacji wartości aktywów, w szczególności należności, przyjmując konserwatywne podejście do ich wyceny. W efekcie sprawozdanie finansowe za 2025 rok prezentuje oczyszczony i realistyczny obraz sytuacji finansowej, bez obciążeń wynikających z historycznych zdarzeń jednorazowych, które miały istotny wpływ na wynik roku 2024.

Z perspektywy analitycznej rok 2025 należy ocenić jako okres przejścia od fazy stabilizacji i porządkowania struktury finansowej do fazy odbudowy rentowności i poprawy jakości bilansu. Spółka osiągnęła dodatni wynik operacyjny oraz netto, poprawiła marże oraz istotnie ograniczyła poziom zobowiązań, co w połączeniu z utrzymaną zdolnością generowania przychodów stanowi solidną podstawę do dalszego rozwoju.

Model działalności oparty na powtarzalnych transakcjach handlowych oraz rozwijanych relacjach z kontrahentami zapewnia bieżące przepływy operacyjne, jednocześnie umożliwiając stopniowe zwiększanie skali działalności. W ocenie Zarządu osiągnięcie dodatnich wyników finansowych przy rosnących przychodach oraz jednoczesnej poprawie struktury bilansu stanowi istotny punkt odniesienia dla dalszej oceny potencjału wzrostu Spółki przez uczestników rynku kapitałowego.

MBF Group S.A. znajduje się obecnie na etapie, w którym stabilna działalność handlowa finansuje rozwój nowych obszarów biznesowych, w tym projektów technologicznych o wyższym potencjale wzrostu. Równolegle prowadzone są działania zmierzające do pozyskania finansowania zewnętrznego, w tym poprzez emisję akcji oraz rozmowy z inwestorami instytucjonalnymi i funduszami typu venture capital.

Rok 2025 Zarząd postrzega jako punkt zwrotny w rozwoju Spółki – moment przejścia od fazy porządkowania do fazy skalowania działalności. Osiągnięcie dodatniego, powtarzalnego wyniku netto, przy jednoczesnej poprawie wyników operacyjnych i jakości bilansu, potwierdza trwałość przyjętego modelu biznesowego oraz tworzy podstawy do dalszego wzrostu wartości Spółki.

W ocenie Zarządu obecna sytuacja finansowa oraz podjęte działania strategiczne pozwalają zakładać możliwość istotnego zwiększenia skali działalności oraz budowy wartości dla akcjonariuszy w średnim i długim horyzoncie, szczególnie w kontekście planowanych działań kapitałowych oraz rozwoju nowych segmentów działalności.

Kapitały własne MBF Group S.A. na koniec 2025 roku wyniosły 2 663 302,78 zł, co oznacza wzrost względem poziomu 2 480 892,33 zł na koniec roku poprzedniego. Zmiana ta jest bezpośrednio efektem osiągnięcia dodatniego wyniku netto za 2025 rok w wysokości 182 410,45 zł, co należy ocenić jako istotny krok w procesie odbudowy kapitałów własnych po okresie strat. Jednocześnie należy podkreślić, że struktura kapitałów pozostaje stabilna – kapitał podstawowy utrzymuje się na poziomie 7 975 000,00 zł, a kapitał zapasowy na poziomie 508 960,83 zł, co zapewnia solidną bazę kapitałową dla prowadzonej działalności oraz dalszego rozwoju Spółki.

Z perspektywy strukturalnej widoczny jest nadal istotny poziom skumulowanej straty z lat ubiegłych (6 003 068,50 zł), jednak osiągnięcie dodatniego wyniku netto oraz brak konieczności dalszych korekt o charakterze jednorazowym wskazują na rozpoczęcie procesu jej systematycznego ograniczania w kolejnych okresach. W ocenie Zarządu obecna struktura kapitałów własnych, w połączeniu z poprawą wyników operacyjnych i ograniczeniem zobowiązań, stanowi stabilną podstawę do dalszego wzrostu oraz potencjalnych działań kapitałowych, w tym emisji akcji, które mogą dodatkowo wzmocnić bazę kapitałową Spółki i przyspieszyć realizację jej strategii rozwoju.

W ocenie Zarządu osiągnięta w 2025 roku poprawa wyników finansowych, w szczególności przejście do dodatniej rentowności operacyjnej i netto oraz istotna poprawa struktury bilansu, stanowi wyraźny sygnał wejścia Spółki w fazę wzrostu. Przy relatywnie niewielkiej skali obecnych przychodów oraz wczesnym etapie rozwoju nowych obszarów działalności, potencjał dalszej poprawy wyników i zwiększenia skali działalności pozostaje znaczący. W tym kontekście planowane działania kapitałowe, w tym emisja akcji oraz rozwój współpracy z inwestorami instytucjonalnymi, mogą w ocenie Zarządu pełnić rolę istotnego katalizatora wzrostu wartości Spółki i jej dalszej ekspansji rynkowej.

ANALIZA KONTYNUACJI DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

Na dzień 31 grudnia 2025 roku wartość kapitałów własnych MBF Group S.A. wyniosła 2 663 302,78 zł, przy czym suma strat z lat ubiegłych przekroczyła poziom jednej trzeciej kapitału zakładowego oraz sumy kapitału

zapasowego i rezerwowego Spółki. Zarząd Spółki ma pełną świadomość zaistnienia przesłanek określonych w art. 397 Kodeksu spółek handlowych oraz na bieżąco monitoruje sytuację kapitałową Spółki, podejmując działania zmierzające do dalszej odbudowy kapitałów własnych i wzmocnienia jej struktury finansowej.

Zarząd podkreśla jednak, że rok 2025 stanowił wyraźny punkt zwrotny w działalności MBF Group S.A. Spółka osiągnęła dodatni wynik finansowy netto w wysokości 182 410,45 zł, co było efektem zarówno wzrostu przychodów operacyjnych, jak i istotnej poprawy struktury kosztowej, w tym znaczącego ograniczenia kosztów finansowych. Równolegle kontynuowano działania porządkujące strukturę bilansową, w szczególności w zakresie należności, przyjmując konserwatywne podejście do ich wyceny i ściągalności. W rezultacie sprawozdanie finansowe za 2025 rok prezentuje oczyszczony i realistyczny obraz sytuacji finansowej Spółki, bez istotnych obciążeń wynikających z historycznych zdarzeń jednorazowych.

Istotnym elementem poprawy sytuacji finansowej Spółki jest również znaczące ograniczenie poziomu zobowiązań krótkoterminowych, które na koniec 2025 roku wyniosły 361 940,76 zł wobec 2 129 190,33 zł rok wcześniej. Zmiana ta wskazuje na wyraźną poprawę płynności finansowej oraz bezpieczeństwa operacyjnego Spółki. Jednocześnie utrzymana została zdolność do generowania przychodów w modelu działalności handlowej, opartej na powtarzalnych transakcjach i rozwijanych relacjach z kontrahentami, co zapewnia bieżące przepływy pieniężne i stabilność operacyjną.

Równolegle Spółka prowadzi działania mające na celu dalsze wzmocnienie swojej pozycji kapitałowej, w tym rozmowy z inwestorami indywidualnymi oraz instytucjonalnymi, w szczególności funduszami typu venture capital, zainteresowanymi udziałem w projektach technologicznych rozwijanych przez Emitenta. Prowadzone rozmowy oraz przygotowywane struktury finansowania wskazują na realną możliwość pozyskania kapitału na warunkach rynkowych, co – w przypadku ich realizacji – może istotnie wpłynąć na dalszy wzrost kapitałów własnych oraz skalę działalności Spółki.

Zarząd wskazuje, że obecna sytuacja MBF Group S.A. jest wynikiem świadomie przeprowadzonego procesu uporządkowania działalności oraz koncentracji na segmentach generujących przychody i dodatnie wyniki finansowe. Spółka funkcjonuje obecnie w modelu operacyjnym pozbawionym istotnych obciążeń wynikających z wcześniejszych okresów działalności, co w ocenie Zarządu znacząco ogranicza ryzyka operacyjne i finansowe oraz zwiększa przewidywalność wyników.

W ocenie Zarządu, pomimo formalnych przesłanek wynikających z przepisów Kodeksu spółek handlowych, nie występują przesłanki wskazujące na zagrożenie kontynuacji działalności Spółki. Przeciwnie, osiągnięcie dodatniego wyniku netto, poprawa wyników operacyjnych, istotne ograniczenie poziomu zobowiązań oraz stabilizacja modelu biznesowego wskazują na trwałą poprawę sytuacji finansowej i operacyjnej Spółki. W konsekwencji Zarząd stoi na stanowisku, że MBF Group S.A. posiada zdolność do kontynuowania działalności w dającej się przewidzieć przyszłości oraz dysponuje podstawami do dalszego rozwoju i wzrostu wartości w kolejnych okresach sprawozdawczych.

Zarząd dokonuje na bieżąco analizy płynności finansowej Spółki, w tym prognoz przepływów pieniężnych oraz zdolności do regulowania zobowiązań w różnych scenariuszach operacyjnych. Przeprowadzone analizy, uwzględniające aktualną strukturę bilansu, poziom zobowiązań oraz rosnącą skalę działalności operacyjnej, nie wskazują na ryzyko utraty zdolności do kontynuowania działalności ani zagrożenie dla terminowej obsługi zobowiązań w dającej się przewidzieć przyszłości.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

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

Ryzyko związane z celami strategicznymi

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

Ryzyko związane z rozszerzeniem działalności na sektor militarny

W ramach realizacji strategii rozwoju MBF Group SA na lata 2024–2026 Spółka planuje rozpoczęcie działalności w zakresie handlu produktami militarnymi, w tym bronią i amunicją. Uruchomienie tego segmentu będzie wymagać uzyskania odpowiednich koncesji oraz zezwoleń administracyjnych, w szczególności koncesji MSWiA. Istnieje ryzyko, że procedury te będą długotrwałe lub zakończą się odmownie, co uniemożliwi wejście na ten rynek lub istotnie opóźni rozpoczęcie operacji. Ponadto sektor ten wiąże się z

wysokimi wymogami formalnymi, szczególnym nadzorem służb oraz ryzykiem politycznym. Działalność w obszarze obrotu specjalnego może także wymagać dodatkowych zasobów organizacyjnych oraz zapewnienia bezpieczeństwa danych i towarów. Istotne jest również ryzyko reputacyjne – zaangażowanie w sektor militarny, nawet o charakterze cywilnym, może być źródłem kontrowersji wśród niektórych grup interesariuszy. W przypadku nieuzyskania koncesji lub zmiany przepisów krajowych lub międzynarodowych, Spółka będzie zmuszona do zrewidowania planów rozwojowych w tym obszarze. MBF Group SA minimalizuje to ryzyko poprzez konsultacje prawne oraz analizę zgodności planowanej działalności z przepisami polskiego i europejskiego prawa. W ocenie Zarządu, ewentualne przesunięcia czasowe lub zmiana zakresu operacyjnego nie powinny istotnie wpłynąć na całościowe założenia strategii. Niemniej jednak ryzyko nieuruchomienia działalności militarnej w zakładanym terminie należy uznać za realne i wymagające bieżącego monitoringu.

Ryzyko związane z prowadzeniem działalności na rynkach wschodnich i niestabilnych

MBF Group SA prowadzi i rozwija działalność gospodarczą na rynkach Europy Wschodniej, Azji Centralnej oraz w państwach objętych sankcjami lub restrykcjami handlowymi (np. Białoruś). Choć udział w handlu z tymi krajami przynosi korzyści kosztowe i dostęp do konkurencyjnych surowców, niesie on również ryzyka polityczne, regulacyjne oraz operacyjne. Zalicza się do nich m.in. możliwość nagłego wprowadzenia embarga, sankcji celnych, zmian w prawie dewizowym, ograniczeń bankowych lub zamknięcia granic. Dodatkowo istnieje ryzyko trudności w egzekwowaniu zobowiązań kontrahentów zagranicznych w przypadku sporów lub niewypłacalności. Prowadzenie transakcji w formule DAP lub DDP na takich rynkach wiąże się także z ryzykiem logistycznym, w tym opóźnieniami odpraw, brakiem przejrzystości dokumentacji oraz nieprzewidywalnymi interwencjami służb celnych.

MBF Group SA przeciwdziała tym zagrożeniom m.in. poprzez wcześniejszą weryfikację kontrahentów, ubezpieczenia transportu, klauzule zabezpieczające w umowach oraz współpracę z doświadczonymi brokerami lokalnymi. Spółka posiada także alternatywnych dostawców w krajach UE i Azji, co zmniejsza ryzyko całkowitego zatrzymania łańcucha dostaw. Niemniej niektóre wydarzenia o charakterze geopolitycznym (np. wojna na Ukrainie, konflikt na Bliskim Wschodzie, zmiany polityki sankcyjnej UE) mogą mieć wpływ na poziom ryzyka operacyjnego i wymagać natychmiastowej zmiany strategii zaopatrzeniowej.

Ryzyko związane z obsługą dynamicznie rosnącego wolumenu działalności

Strategia MBF Group SA na lata 2024–2026 zakłada potrojenie przychodów oraz istotny wzrost wolumenów handlowych. Choć cel ten stanowi fundament dalszego rozwoju, wiąże się on z ryzykiem przeciążenia operacyjnego, organizacyjnego i finansowego. Wzrost liczby transakcji wymaga odpowiedniego zabezpieczenia zasobów: kadrowych, magazynowych, logistycznych oraz informatycznych. Niedostosowanie

struktury operacyjnej do tempa wzrostu może prowadzić do opóźnień, błędów w dokumentacji, niedostatecznej obsługi klienta lub ryzyka utraty kontrahentów. Dodatkowo konieczność większych zakupów surowców wiąże się z potrzebą finansowania większego kapitału obrotowego. Spółka przewiduje możliwość zabezpieczenia finansowania poprzez kredyty obrotowe, emisje akcji w ramach kapitału docelowego oraz współpracę z instytucjami rozwojowymi. Niemniej ryzyko związane z tzw. „wąskimi gardłami” pozostaje realne – w szczególności w sytuacji, gdy rozwój będzie szybszy niż zakładano. Spółka stale wdraża procesy optymalizacyjne, rozbudowuje zespół operacyjny oraz automatyzuje niektóre funkcje (np. elektroniczne systemy fakturowania i śledzenia dostaw), by ograniczyć ryzyko niewydolności operacyjnej.

Spółka stosuje podejście ostrożnościowe polegające na ujmowaniu przychodów dopiero w momencie ich realizacji lub przy wysokim stopniu pewności ściągальności. Dodatkowo stosowane są procedury weryfikacji kontrahentów oraz bieżący monitoring realizacji płatności, co pozwala ograniczać ryzyko powstawania należności trudnych do odzyskania.

Ryzyko konkurencji na rynku działalności operacyjnej Spółki

MBF Group S.A. prowadzi działalność w sektorze handlu międzynarodowego towarami masowymi oraz w obszarze rozwijanych projektów technologicznych, funkcjonując w środowisku o wysokim poziomie konkurencji. Na rynku działają zarówno wyspecjalizowane podmioty handlowe, jak i duże grupy kapitałowe dysponujące znacznymi zasobami finansowymi i logistycznymi, co może wpływać na poziom oferowanych cen, dostępność towarów oraz warunki współpracy z kontrahentami.

Konkurencja w handlu towarowym może prowadzić do presji na marże, szczególnie w okresach zwiększonej podaży lub ograniczonego popytu. Jednocześnie w segmencie projektów technologicznych (w tym UAV/C-UAS) Spółka funkcjonuje w otoczeniu podmiotów o wysokim poziomie specjalizacji, co może wpływać na tempo komercjalizacji oraz dostęp do partnerów i finansowania.

MBF Group S.A. ogranicza ryzyko konkurencji poprzez elastyczny model operacyjny, oparty na strukturze back-to-back, który pozwala ograniczać zaangażowanie kapitałowe oraz szybko dostosowywać się do zmieniających się warunków rynkowych. Istotnym elementem przewagi konkurencyjnej Spółki jest również rozwinięta sieć relacji handlowych, doświadczenie w realizacji transakcji międzynarodowych oraz zdolność do łączenia działalności handlowej z projektami o wyższym potencjale marżowym.

Zarząd Spółki zakłada dalsze wzmacnianie pozycji rynkowej poprzez dywersyfikację oferty, rozwój nowych segmentów działalności oraz budowę długoterminowych relacji z partnerami, co w ocenie Zarządu pozwala ograniczać wpływ konkurencji na wyniki operacyjne.

Działalność Spółki oparta na elastycznym modelu handlowym oraz rozwijaniu relacji międzynarodowych pozwala na szybkie dostosowanie się do zmieniających się warunków rynkowych. Dywersyfikacja kierunków sprzedaży oraz źródeł dostaw ogranicza wpływ presji konkurencyjnej na działalność operacyjną.

Ryzyko prawne związane z działalnością handlową i transgraniczną

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

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

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

Ryzyko związane z przedłużaniem się finalizacji zawartych umów

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

Ryzyko związane z niewystarczającymi źródłami finansowania

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

Model operacyjny Spółki oparty na transakcjach typu back-to-back oraz ograniczeniu magazynowania towarów istotnie redukuje zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Struktura ta pozwala na zachowanie elastyczności finansowej oraz ograniczenie ryzyka utraty płynności nawet przy zmiennych warunkach rynkowych.

Ryzyko związane z kosztami finansowania, strukturą kapitałową oraz otoczeniem makroekonomicznym

Działalność MBF Group S.A. finansowana jest zarówno środkami własnymi, jak i kapitałem obcym, w szczególności w postaci kredytów bankowych oraz innych instrumentów dłużnych. Oprocentowanie zobowiązań finansowych opiera się w części na zmiennych stopach procentowych (np. WIBOR), co powoduje, że wzrost stóp procentowych może prowadzić do zwiększenia kosztów finansowych i tym samym wpływać na wynik finansowy Spółki oraz jej płynność. W przyszłości nie można wykluczyć dalszego korzystania z finansowania zewnętrznego, w tym w celu realizacji strategii rozwoju oraz projektów inwestycyjnych.

Na poziom ryzyka wpływa również ogólna sytuacja makroekonomiczna, zarówno w kraju, jak i na rynkach zagranicznych, na których Spółka prowadzi działalność. Zmiany koniunktury gospodarczej, dostępności finansowania, poziomu inflacji czy kosztu kapitału mogą oddziaływać na warunki prowadzenia działalności, w tym na popyt na oferowane produkty i usługi oraz warunki współpracy z kontrahentami i instytucjami finansującymi.

Dodatkowo, niewłaściwie dobrana struktura finansowania, w tym nadmierne wykorzystanie kapitału obcego, może prowadzić do wzrostu obciążeń odsetkowych oraz zwiększenia wrażliwości Spółki na zmiany warunków rynkowych. W sytuacji pogorszenia wyników operacyjnych może to wpływać na zdolność do terminowej obsługi zobowiązań finansowych.

Spółka ogranicza powyższe ryzyka poprzez bieżące monitorowanie sytuacji płynnościowej, analizę struktury finansowania oraz dostosowywanie źródeł kapitału do skali i charakteru prowadzonej działalności. Przy podejmowaniu decyzji finansowych uwzględniane są aktualne warunki rynkowe oraz poziom kosztu kapitału, co pozwala na utrzymanie bezpiecznej i elastycznej struktury finansowania.

Ryzyko utraty kluczowych zasobów ludzkich

Realizacja strategii MBF Group SA opiera się w dużej mierze na doświadczeniu, kompetencjach oraz kontaktach handlowych kadry kierowniczej i operacyjnej. Utrata kluczowych osób odpowiedzialnych za negocjacje międzynarodowe, logistykę, kontrolę jakości, przygotowanie dokumentacji kontraktowej czy obsługę klientów może prowadzić do opóźnień w realizacji umów, pogorszenia jakości obsługi oraz utraty części przychodów. Ryzyko to wzrasta w warunkach dynamicznego rozwoju, rosnącej liczby zamówień i ekspansji zagranicznej. MBF Group SA podejmuje działania mające na celu minimalizację tego ryzyka, m.in. poprzez budowanie zespołu o zróżnicowanych kompetencjach, stopniowe wdrażanie nowych pracowników, automatyzację wybranych procesów oraz wiązanie kluczowych osób z firmą poprzez systemy premiowe i uczestnictwo w kapitale Spółki. Niemniej w sytuacji nagłego odejścia pracownika posiadającego wiedzę specjalistyczną lub unikalne relacje z kontrahentami, realizacja części celów operacyjnych mogłaby ulec

przejściowemu zakłóceniu. Zarząd monitoruje to ryzyko i dąży do zapewnienia ciągłości funkcjonowania każdego istotnego obszaru działalności Spółki.

Ryzyko utraty reputacji

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

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

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

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

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

osób współpracujących, pod kątem ich zgodności z obowiązującymi regulacjami wewnętrznymi i zewnętrznymi.

Ryzyko związane ze wzrostem kosztów operacyjnych i innych kosztów

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

Ryzyko związane z płynnością finansową oraz skalowaniem działalności operacyjnej

Działalność MBF Group S.A. opiera się na modelu handlu międzynarodowego, który wymaga bieżącego finansowania dostaw, logistyki oraz rozliczeń z kontrahentami. Wraz ze wzrostem skali operacyjnej oraz realizacją większych wolumenów kontraktów, rośnie zapotrzebowanie na kapitał obrotowy oraz efektywne zarządzanie przepływami pieniężnymi.

W przeszłości Spółka podejmowała działania mające na celu uporządkowanie struktury należności oraz dostosowanie ich wyceny do realnej ściągальności, co pozwoliło na oczyszczenie bilansu z aktywów o podwyższonym ryzyku. W efekcie obecna sytuacja finansowa Spółki charakteryzuje się większą przejrzystością oraz stabilnością, a działalność operacyjna generuje powtarzalne przychody.

Ryzyko płynności dotyczy obecnie przede wszystkim zdolności do finansowania dynamicznego wzrostu skali działalności, w szczególności w przypadku realizacji dużych kontraktów wymagających prefinansowania lub wydłużonych terminów płatności. Spółka ogranicza to ryzyko poprzez stosowanie zabezpieczonych modeli rozliczeń (zaliczki, płatności przed załadunkiem lub dostawą), dywersyfikację kontrahentów oraz elastyczne podejście do struktury transakcji (model back-to-back).

Dodatkowo Zarząd prowadzi działania zmierzające do zapewnienia dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania, które mogą wspierać dalsze zwiększanie skali działalności bez nadmiernego obciążania bieżącej płynności Spółki.

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

Działalność MBF Group S.A. prowadzona jest w otoczeniu prawnym obejmującym przepisy krajowe oraz regulacje Unii Europejskiej, w szczególności w zakresie obrotu towarowego, prawa handlowego, podatkowego, celnego oraz regulacji dotyczących rynku kapitałowego. Zmiany w przepisach prawa, ich interpretacji lub praktyce stosowania mogą wpływać na warunki prowadzenia działalności przez Spółkę, w tym na koszty operacyjne, obowiązki administracyjne oraz sposób realizacji kontraktów.

Istotnym elementem działalności Spółki jest również obrót międzynarodowy, co wiąże się z koniecznością uwzględniania regulacji dotyczących handlu zagranicznego, w tym ograniczeń eksportowych, sankcji gospodarczych oraz przepisów celnych. Zmiany w tym obszarze mogą wpływać na dostępność towarów, kierunki dostaw oraz warunki współpracy z kontrahentami zagranicznymi.

Spółka prowadzi aktywną politykę zarządzania ryzykiem prawnym, w tym bieżącą współpracę z doradcami prawnymi oraz podatkowymi, a także stosuje procedury weryfikacji kontrahentów (KYC) i zabezpieczania transakcji. W obszarze należności Spółka podejmuje działania windykacyjne, w tym postępowania sądowe i egzekucyjne (np. w ramach elektronicznego postępowania upominawczego), co pozwala na ograniczenie ryzyka utraty środków oraz poprawę dyscypliny płatniczej kontrahentów.

Zarząd MBF Group S.A. na bieżąco monitoruje zmiany w otoczeniu regulacyjnym i dostosowuje działalność operacyjną Spółki do obowiązujących przepisów, dążąc do minimalizacji ryzyk prawnych oraz zapewnienia zgodności z wymogami rynku krajowego i międzynarodowego.

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

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

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

Ryzyko negatywnego efektu działań osób trzecich wobec Emitenta

Z uwagi na toczące się spory prawne, które Emitent oraz spółka powiązana wszczęły wobec osób fizycznych w związku z podejrzeniem działania przez te osoby na szkodę Emitenta, oraz z uwagi na dotychczasowe pozytywne dla Emitenta rozstrzygnięcia sądów powszechnych, istnieje realne ryzyko działania przez te osoby na szkodę wizerunku biznesowego Emitenta oraz spółek i osób z nim powiązanych w internecie (media społecznościowe, fora dyskusyjne itd.). Emitent zaobserwował wzrost anonimowych wypowiedzi oraz donosów dyfamujących Emitenta np. poprzez bezpodstawną krytykę poszczególnych decyzji biznesowych, insynuacje oszustw oraz inne oskarżenia, które to zdarzenia pojawiły się w czasie, gdy sądy podejmowały decyzje zgodne z pozwami i żądaniami Emitenta. Opisane działania mogą w przyszłości, niezależnie od braku słuszności zarzutów kierowanych pod adresem Emitenta, spowodować wystąpienie po stronie Emitenta uszczerbku w ocenie wiarygodności przez innych uczestników rynku, w tym kontrahentów i inwestorów. W ramach dopuszczalnych instrumentów prawnych oraz przy uwzględnieniu wielkości powodowanego tymi działaniami zagrożenia Emitent planuje podejmować niezbędne kroki w celu minimalizacji takiego ryzyka. Niezależnie jednak od zidentyfikowanego ryzyka Emitent oraz jej podmiot powiązany - Instytut Biznesu Sp. z o.o. nie zamierzają rezygnować z dochodzenia roszczeń, w tym odszkodowań pieniężnych w toczących się sprawach przed polskimi Sądami.

Ryzyko związane z notowaniem akcji na rynku NewConnect

Akcje MBF Group S.A. są notowane w Alternatywnym Systemie Obrotu NewConnect, co wiąże się z określonymi ryzykami regulacyjnymi oraz rynkowymi. Organizator systemu obrotu może, w określonych przypadkach, zawiesić obrót akcjami Spółki lub wykluczyć je z obrotu, w szczególności w sytuacji naruszenia obowiązków informacyjnych, zagrożenia bezpieczeństwa obrotu lub interesów inwestorów.

Ponadto obrót akcjami na rynku NewConnect może charakteryzować się ograniczoną płynnością, co może wpływać na możliwość sprzedaży akcji w określonym czasie oraz na zmienność ich kursu. Na kształtowanie się ceny akcji wpływają zarówno czynniki związane z działalnością Spółki, jak i uwarunkowania rynkowe niezależne od Emitenta.

MBF Group S.A. ogranicza powyższe ryzyka poprzez rzetelne wykonywanie obowiązków informacyjnych, zachowanie zgodności z regulacjami rynku kapitałowego oraz prowadzenie przejrzystej komunikacji z inwestorami.

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

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

Ryzyko związane z pozyskiwaniem finansowania oraz potencjalnym rozwodnieniem akcjonariatu

Działalność MBF Group S.A. w obszarze handlu międzynarodowego oraz rozwijanych projektów technologicznych, w tym w sektorze bezzałogowych systemów powietrznych (UAV/C-UAS), wiąże się z zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy oraz środki przeznaczone na rozwój nowych inicjatyw. W związku z tym Spółka prowadzi bieżące analizy oraz rozmowy dotyczące różnych form finansowania, w tym finansowania kapitałowego, dłużnego oraz projektowego.

Pozyskanie finansowania, w szczególności w drodze emisji nowych akcji, może wiązać się z ryzykiem rozwodnienia udziału dotychczasowych akcjonariuszy w kapitale zakładowym Spółki. Jednocześnie brak dostępu do finansowania lub jego pozyskanie na mniej korzystnych warunkach może ograniczyć tempo realizacji projektów rozwojowych oraz skalowania działalności operacyjnej.

Zarząd MBF Group S.A. prowadzi działania mające na celu minimalizację powyższych ryzyk poprzez dywersyfikację źródeł finansowania, utrzymywanie stabilnych relacji z partnerami biznesowymi oraz rozwój działalności generującej bieżące przepływy pieniężne. Spółka kładzie również nacisk na optymalne dopasowanie struktury finansowania do charakteru realizowanych projektów, w tym wykorzystanie finansowania zewnętrznego (instytucje finansowe, fundusze inwestycyjne, VC) w sposób ograniczający wpływ na strukturę akcjonariatu.

Ryzyko związane z rozwojem projektów technologicznych oraz ich komercjalizacją (UAV/C-UAS)

MBF Group S.A. rozwija działalność w obszarze zaawansowanych projektów technologicznych, w szczególności w zakresie bezzałogowych systemów powietrznych (UAV) oraz rozwiązań przeciwdziałania dronom (C-UAS). Działalność ta, mimo istotnego potencjału wzrostu, wiąże się z podwyższonym poziomem ryzyka charakterystycznym dla projektów badawczo-rozwojowych oraz wdrożeniowych.

Ryzyko to obejmuje w szczególności możliwość wystąpienia opóźnień w realizacji prac projektowych, konieczność wprowadzania zmian technologicznych, nieosiągnięcie zakładanych parametrów technicznych, a także wydłużenie procesu certyfikacji, testów lub dopuszczenia produktów do obrotu. Dodatkowo proces komercjalizacji nowych rozwiązań może wymagać pozyskania finansowania, partnerów przemysłowych oraz odbiorców końcowych, co może wpływać na tempo generowania przychodów z tego segmentu działalności.

Istotnym czynnikiem ryzyka jest również konkurencja ze strony wyspecjalizowanych podmiotów technologicznych, w tym podmiotów działających na rynkach międzynarodowych, które mogą dysponować większym zapleczem badawczo-rozwojowym lub kapitałowym.

MBF Group S.A. ogranicza powyższe ryzyka poprzez realizację projektów w formule współpracy z partnerami technologicznymi oraz instytucjami naukowymi, a także poprzez etapowe podejście do rozwoju i wdrożeń, obejmujące testy, walidację oraz stopniowe skalowanie rozwiązań. Spółka dąży również do łączenia działalności technologicznej z prowadzoną działalnością handlową, co pozwala na utrzymanie stabilności finansowej w okresie rozwoju nowych projektów.

W ocenie Zarządu, pomimo wskazanych ryzyk, rozwój działalności w obszarze UAV/C-UAS stanowi istotny kierunek strategiczny Spółki, mogący w średnim i długim okresie przyczynić się do zwiększenia jej wartości oraz dywersyfikacji źródeł przychodów.

Rzeczony rozwój projektów prowadzony jest w modelu etapowym, umożliwiającym komercjalizację wybranych komponentów jeszcze przed zakończeniem całych systemów. Takie podejście ogranicza ryzyko jednorazowego zaangażowania kapitałowego oraz pozwala na bieżącą weryfikację potencjału rynkowego rozwijanych rozwiązań.

Ryzyko związane ze współpracą z partnerami technologicznymi oraz funkcjonowaniem w ramach konsorcjów

Realizacja projektów technologicznych przez MBF Group S.A., w szczególności w obszarze systemów UAV/C-UAS, odbywa się w modelu współpracy z partnerami zewnętrznymi, w tym podmiotami przemysłowymi, firmami technologicznymi oraz instytucjami naukowymi. Taki model działania umożliwia wykorzystanie

specjalistycznych kompetencji oraz optymalizację kosztów rozwoju, jednak wiąże się również z określonymi ryzykami operacyjnymi i organizacyjnymi.

Ryzyko to obejmuje w szczególności możliwość opóźnień wynikających z działań lub zaniechań partnerów, różnice w podejściu do realizacji projektów, ograniczoną kontrolę nad wybranymi obszarami prac, a także potencjalne rozbieżności interesów pomiędzy uczestnikami konsorcjum. W przypadku projektów o charakterze międzynarodowym dodatkowym czynnikiem ryzyka mogą być różnice regulacyjne, kulturowe oraz organizacyjne.

Istotnym elementem ryzyka jest również uzależnienie tempa rozwoju projektów od zaangażowania oraz zdolności operacyjnych poszczególnych partnerów, w tym ich sytuacji finansowej, dostępności zasobów oraz zdolności do realizacji powierzonych zadań.

MBF Group S.A. ogranicza powyższe ryzyka poprzez formalizację współpracy w oparciu o umowy ramowe, porozumienia konsorcyjne, NDA oraz szczegółowe ustalenia dotyczące zakresu odpowiedzialności poszczególnych stron. Spółka pełni w wielu projektach rolę integratora lub koordynatora działań, co pozwala na większą kontrolę nad przebiegiem prac oraz kierunkami rozwoju.

Zarząd Spółki dąży do dywersyfikacji bazy partnerów oraz budowy długoterminowych relacji opartych na jasno określonych zasadach współpracy, co w ocenie Zarządu pozwala ograniczać wpływ wskazanych ryzyk na realizację projektów i osiągnięte wyniki.

Współpraca realizowana jest w oparciu o sformalizowane umowy określające zakres odpowiedzialności poszczególnych stron oraz zasady realizacji projektów. Spółka aktywnie uczestniczy w procesie koordynacji i nadzoru nad przedsięwzięciami, co ogranicza ryzyko operacyjne związane z udziałem wielu podmiotów.

Ryzyko regulacyjne związane z obrotem towarowym oraz działalnością o charakterze dual-use (eksport, sankcje, ograniczenia międzynarodowe)

MBF Group S.A. prowadzi działalność w zakresie handlu międzynarodowego oraz rozwija projekty technologiczne, które w określonych przypadkach mogą podlegać regulacjom dotyczącym towarów o podwójnym zastosowaniu (dual-use). W związku z tym działalność Spółki może podlegać przepisom krajowym oraz międzynarodowym dotyczącym kontroli eksportu, ograniczeń handlowych, sankcji gospodarczych oraz obrotu wybranymi kategoriami produktów.

Ryzyko regulacyjne obejmuje w szczególności możliwość wprowadzenia nowych ograniczeń eksportowych, zmian w obowiązujących przepisach, konieczność uzyskiwania dodatkowych zezwoleń lub licencji, a także ograniczenia w zakresie współpracy z wybranymi krajami lub podmiotami. Czynniki te mogą wpływać na dostępność rynków, kierunki dostaw oraz tempo realizacji kontraktów.

W przypadku projektów technologicznych rozwijanych przez Spółkę, w szczególności w obszarze UAV/C-UAS, istnieje ryzyko objęcia wybranych rozwiązań dodatkowymi regulacjami, w tym obowiązkami licencyjnymi lub ograniczeniami eksportowymi, co może wpływać na proces komercjalizacji oraz współpracę międzynarodową.

MBF Group S.A. ogranicza powyższe ryzyka poprzez bieżące monitorowanie zmian regulacyjnych, współpracę z wyspecjalizowanymi doradcami oraz stosowanie procedur weryfikacji kontrahentów i kierunków dostaw. Spółka prowadzi działalność z uwzględnieniem obowiązujących regulacji oraz zasad należytej staranności, co pozwala ograniczać ryzyka prawne i operacyjne związane z handlem międzynarodowym.

Spółka prowadzi bieżący monitoring zmian regulacyjnych oraz stosuje procedury weryfikacji kontrahentów i kierunków dostaw. Pozwala to na odpowiednie dostosowanie modelu działalności do obowiązujących przepisów oraz ograniczenie ryzyk związanych z handlem międzynarodowym.

Ryzyko związane z wojną na Ukrainie

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

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

- e) Ryzyko reputacyjne: Zaangażowanie firmy w działalność handlową z regionem dotkniętym konfliktem może generować ryzyko reputacyjne, szczególnie jeśli działania firmy mogą być postrzegane jako nieodpowiednie lub nieetyczne w kontekście konfliktu zbrojnego.

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

Ryzyko związane z protestami wybranych grup społecznych

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

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

wpłynąć na jej wizerunek marki i reputację, szczególnie jeśli firma jest postrzegana jako niezdolna do radzenia sobie z tego rodzaju sytuacjami lub nieodpowiednio reaguje na potrzeby klientów.

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

Ryzyko związane z wprowadzeniem embarga na wybrane produkty

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

Ryzyko związane z wprowadzeniem embarga na import produktów z Białorusi

Wprowadzenie embarga na import produktów z Białorusi, w tym na olej rzepakowy, może wiązać się z różnymi ryzykami dla MBF Group SA zajmującej się importem tych produktów. Embargo może prowadzić do przerw w dostawach oleju rzepakowego z Białorusi, co może wpłynąć na regularny przepływ tego produktu do naszej firmy. Przerwy w dostawach mogą zakłócić procesy produkcyjne lub prowadzić do niedoborów na rynku, co z kolei może prowadzić do utraty klientów. W przypadku wprowadzenia embarga na import z Białorusi, konieczne może być poszukiwanie innych dostawców oleju rzepakowego, co może prowadzić do wzrostu kosztów importu. Nowi dostawcy mogą oferować produkty po wyższych cenach lub z wyższymi kosztami dostawy, co może obciążyć budżet firmy.

Jeśli MBF Group SA będzie zmuszona szukać nowych dostawców oleju rzepakowego z innych krajów, istnieje ryzyko, że jakość produktu może się różnić. Różnice w metodach produkcji, warunkach hodowli i kontroli jakości mogą prowadzić do zmiany jakości oleju rzepakowego, co może wpłynąć na zadowolenie klientów. Import oleju rzepakowego z nowych krajów może wymagać spełnienia różnych regulacji i norm jakościowych. Firmy mogą napotkać trudności z uzyskaniem odpowiednich certyfikatów i spełnieniem wymogów

importowych, co może prowadzić do opóźnień w dostawach lub nawet do zatrzymania importu. W związku z powyższym prowadzimy analizy w zakresie dywersyfikacji dostawców oraz monitorujemy zmiany w przepisach i regulacjach dotyczących importu.

Ryzyko związane z równoległym prowadzeniem działalności handlowej i rozwojem projektów technologicznych

Emitent prowadzi działalność w modelu łączącym bieżącą działalność handlową, generującą przychody i przepływy pieniężne, z rozwojem projektów technologicznych o wyższym potencjale wzrostu, lecz odroczonej komercjalizacji. Istnieje ryzyko, że nieproporcjonalne zaangażowanie zasobów w jeden z obszarów może okresowo wpływać na efektywność operacyjną lub poziom generowanych przepływów pieniężnych.

Jednocześnie rozwój projektów technologicznych wiąże się z dłuższym horyzontem zwrotu oraz większą niepewnością co do momentu i skali komercjalizacji, co może wpływać na percepcję Spółki przez inwestorów oraz partnerów biznesowych.

Spółka ogranicza powyższe ryzyko poprzez zachowanie równowagi pomiędzy działalnością handlową a projektami rozwojowymi, bieżącą analizę rentowności poszczególnych segmentów oraz etapowe podejście do realizacji projektów technologicznych.

WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

W 2025 roku MBF Group SA kontynuowała rozwój własnych narzędzi i systemów związanych z handlem algorytmicznym. Prace te prowadzone były samodzielnie przez Spółkę – po wcześniejszym zakończeniu współpracy z MBF Inwestycje Kapitałowe Sp. z o.o. – i skupiały się na doskonaleniu modeli wykorzystywanych do automatycznego podejmowania decyzji inwestycyjnych w oparciu o dane rynkowe. Działania te wpisują się w szerszą strategię wykorzystania zaawansowanych technologii w procesach handlowych Spółki oraz w obszarze wspomagania decyzji.

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

W ramach prowadzonych prac MBF Group SA testowała różne podejścia do przetwarzania danych w czasie rzeczywistym, w tym modele predykcyjne oparte na analizie wolumenów, cen oraz wskaźników technicznych.

Główne cele to poprawa skuteczności modeli, zwiększenie ich adaptacyjności do zmieniających się warunków rynkowych oraz minimalizacja ryzyka operacyjnego.

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

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

INFORMACJA O NABYCIU AKCJI WŁASNYCH

Na podstawie art. 49 ust. 2 pkt 5) UoR, informujemy, że Spółka nie nabywała akcji własnych, na dzień 31 grudnia 2025 roku oraz na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania – spółka MBF Group SA nie posiada akcji własnych.

INFORMACJA O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA

Na podstawie art. 49 ust. 2 pkt 7) ppkt a) UoR, informujemy, że w 2025 roku Spółka nie korzystała z instrumentów finansowych w zakresie zmian cen, kredytowego, zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka.

INFORMACJA O STOSOWANIU RACHUNKOWOŚCI ZABEZPIECZEŃ

Na podstawie art. 49 ust. 2 pkt 7) ppkt b) UoR, informujemy, że w 2025 roku Spółka nie korzystała i nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń.

INFORMACJA O WYKORZYSTANIU WSKAŹNIKÓW FINANSOWYCH I NIEFINANSOWYCH

Na podstawie art. 49 ust. 3 UoR, informujemy, że w 2025 roku Spółka nie wykorzystywała i nie stosowała dodatkowych wskaźników finansowych i niefinansowych do oceny sytuacji jednostki. Charakter działalności Spółki nie wpływa negatywnie na środowisko naturalne.

INFORMACJA O POSIADANYCH ODDZIAŁACH (ZAKŁADACH)

Na podstawie art. 49 ust. 2 pkt 6) UoR, informujemy, że w 2025 roku Spółka zarejestrowała oddział w mieście Józefów (kod pocztowy: 05-420, ul. Tadeusza 4), jako dodatkowe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej.

STOSOWANIE PRZEZ SPÓŁKĘ ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

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

Warszawa, dnia 20 marca 2026 r.

.....
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