



RAPORT OKRESOWY ZA I KWARTAŁ 2026 ROKU

(tj. za okres od 1 stycznia 2026 r. do 31 marca 2026 r.)

MBF GROUP SA



WARSZAWA, 12 MAJA 2026 ROKU

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

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

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

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

Kapitał zakładowy: 7.975.000,00 zł w całości opłacony

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

Spis treści

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| List Zarządu MBF Group SA | 3 |
| 1 Podstawowe dane o Emitencie | 6 |
| <i>Tabela: Podstawowe dane o Emitencie</i> | 6 |
| 2 Profil spółki i przedmiot działalności | 7 |
| 3 Kapitał zakładowy | 8 |
| 4 Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe Emitenta | 9 |
| <i>Tabela: Bilans Emitenta</i> | 9 |
| <i>Tabela: Rachunek zysków i strat Emitenta (wariant porównawczy)</i> | 11 |
| <i>Tabela: Rachunek przepływów pieniężnych Emitenta (metoda pośrednia)</i> | 12 |
| <i>Tabela: Zestawienie zmian w kapitale własnym Emitenta</i> | 14 |
| 5 Informacje o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu jednostkowego i skonsolidowanego, w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości | 15 |
| 6 Istotne dokonania lub niepowodzenia Emitenta i jego spółek zależnych w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na działalność Emitenta i jego spółek zależnych, ich sytuację finansową oraz osiągnięte wyniki | 19 |
| 7 Aktualne kierunki działań operacyjnych, handlowych i projektowych Emitenta | 33 |
| 8 Stanowisko odnośnie do możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników na dany rok w świetle wyników zaprezentowanych w danym raporcie kwartalnym | 37 |
| 9 W przypadku, gdy Dokument Informacyjny Emitenta zawierał informacje, o których mowa w § 10 pkt 13a) Załącznika Nr 1 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu - opis stanu realizacji działań i inwestycji emitenta oraz harmonogramu ich realizacji | 37 |
| 10 Jeżeli w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności inicjatywy nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie - informacje na temat tej aktywności | 38 |
| 11 Opis organizacji Emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji | 38 |
| 12 W przypadku, gdy Emitent tworzy grupę kapitałową i nie sporządza skonsolidowanych sprawozdań finansowych – wskazanie przyczyn niesporządzania takich sprawozdań | 38 |
| 13 Informacja o strukturze akcjonariatu Emitenta, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających, na dzień przekazania raportu, co najmniej 5% głosów na walnym zgromadzeniu | 39 |
| <i>Tabela: Struktura akcjonariatu</i> | 39 |
| 14 Informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych przez Emitenta, w przeliczeniu na pełne etaty | 39 |
| 15 Podsumowanie i oświadczenie Zarządu | 40 |

List Zarządu MBF Group SA

Szanowni Akcjonariusze,

Szanowni Państwo,

Pierwszy kwartał 2026 roku był dla MBF Group SA okresem intensywnej pracy nad projektami, które w naszej ocenie mogą istotnie zdefiniować kolejne etapy rozwoju Spółki. Był to czas, w którym równolegle prowadziliśmy działalność handlową, rozwijaliśmy relacje z kontrahentami zagranicznymi oraz budowaliśmy międzynarodowy ekosystem technologiczno-przemysłowy w obszarze systemów bezzałogowych, rozwiązań dual-use i projektów związanych z bezpieczeństwem. Choć część efektów tych działań nie znajduje jeszcze bezpośredniego odzwierciedlenia w przychodach I kwartału, to ich znaczenie strategiczne wykracza poza bieżący okres sprawozdawczy.

Wyniki finansowe za I kwartał 2026 roku należy oceniać w szerszym kontekście sezonowości oraz struktury działalności Spółki. MBF Group SA odnotowała przychody netto ze sprzedaży w wysokości 2.333,65 zł wobec 432.296,22 zł w analogicznym okresie roku poprzedniego, a wynik netto wyniósł -154.058,81 zł wobec zysku netto 203.336,53 zł w I kwartale 2025 roku. Zarząd nie ukrywa, że wynik przychodowy za pierwszy kwartał jest słaby, jednak podobnie jak w roku 2025 pierwszy kwartał nie przesądzał o całorocznym potencjale Spółki — wówczas istotny wzrost skali działalności nastąpił dopiero w II i III kwartale, co pozwoliło zakończyć rok na zdecydowanie lepszym poziomie operacyjnym. W pierwszych miesiącach 2026 roku znaczna część zespołu była zaangażowana w projekty technologiczno-obronne, w szczególności IRYDA+, IRYDA+ X1 oraz rozwiązania z obszaru inteligentnych systemów zabezpieczenia pola walki, co czasowo ograniczyło intensywność bieżącego kontraktowania handlowego.

W marcu Zarząd podjął decyzję o wzmocnieniu zespołu handlowego o dwie osoby, co powinno zwiększyć aktywność sprzedażową, poprawić obsługę zapytań, przyspieszyć ofertowanie i przełożyć się na efekty w kolejnych miesiącach. Pozytywnie należy ocenić istotne zmniejszenie zobowiązań i rezerw na zobowiązania z 2.537.749,29 zł do 590.966,35 zł oraz spadek zobowiązań krótkoterminowych z 1.972.696,74 zł do 395.822,79 zł. Po dniu bilansowym Spółka zawarła również istotne umowy handlowe i zakontraktowała towary, w tym mocznik, dlatego Zarząd ocenia, że inwestorzy powinni obserwować kolejne raporty bieżące i komunikaty Spółki w kontekście potencjalnej materializacji efektów tych działań w następnych kwartałach.

Najważniejszym elementem minionych miesięcy była jednak dalsza budowa pozycji MBF Group SA jako spółki łączącej kompetencje handlowe z ambicją wejścia do sektora technologii obronnych i dual-use. Szczególne znaczenie ma podpisanie strategicznej umowy z Fairchild Aerospace Corporation, podmiotem reprezentującym jedną z legendarnych marek amerykańskiego przemysłu lotniczego, historycznie kojarzoną m.in. z platformą Fairchild Republic A-10 Thunderbolt II. Współpraca z takim partnerem może otworzyć przed Spółką zupełnie nowy poziom rozmów technologicznych, kapitałowych i międzynarodowych. Dla MBF Group SA jest to nie tylko kwestia prestiżu, ale przede wszystkim możliwość budowy realnego pomostu pomiędzy

polskim rynkiem kapitałowym, projektami rozwijanymi w Europie oraz kompetencjami partnerów ze Stanów Zjednoczonych.

Istotnym wydarzeniem było również pogłębienie relacji z Advanced Digital Manufacturing LLC, renomowanym amerykańskim podmiotem działającym w obszarze zaawansowanej inżynierii, aerospace i projektów technologicznych. Współpraca ta obejmuje zarówno rozmowy dotyczące systemów bezałogowych i potencjalnego transferu technologii, jak również projekt symulatora szkoleniowego dla śmigłowca AH-64E Apache. Zarząd dostrzega w tym obszarze możliwość rozwoju kompetencji Spółki nie tylko w zakresie samych platform bezałogowych, ale także szerzej rozumianych systemów szkoleniowych, symulacyjnych i wsparcia operacyjnego dla sektora obronnego.

Bardzo ważnym kierunkiem pozostaje współpraca z Shark Aviation z Turcji. W ostatnich miesiącach podpisano z tym partnerem kilka dokumentów, obejmujących współpracę handlową, rezerwację i prawo pierwokupu dla systemu IRYDA Plus, strategiczną umowę o współpracy i zamiarze inwestycyjnym, a następnie umowę operacyjną dotyczącą finalizacji, testów, demonstracji i przygotowania do komercjalizacji systemu IRYDA+ X1. **W ocenie Zarządu współpraca ta przeszła z etapu koncepcyjnego i relacyjnego do etapu operacyjnego. Szczególnie istotne jest to, że projekt IRYDA+ X1 ma zostać zaprezentowany w warunkach operacyjnych najpóźniej do końca czerwca 2026 roku w Turcji, a następnie najpóźniej do końca sierpnia 2026 roku w Polsce.** Będą to wydarzenia o dużym znaczeniu dla oceny dalszego potencjału projektu, jego wiarygodności technologicznej oraz możliwości rozmów z odbiorcami instytucjonalnymi.

Równolegle Spółka rozwijała projekty z obszaru bezpieczeństwa pola walki i ochrony granic. **Szczególne znaczenie miało zawiązanie współpracy z partnerem technologicznym z Estonii i Ukrainy oraz prezentacja rozwiązań dotyczących inteligentnych pól minowych w ramach działań związanych z Agencją Uzbrojenia.** Zarząd traktuje ten obszar jako jeden z najbardziej konkretnych i potencjalnie najbliższych komercjalizacji segmentów rozwijanych przez Spółkę, ponieważ dotyczy rozwiązań o wysokiej gotowości technologicznej, sprawdzonych w warunkach operacyjnych i możliwych do zaoferowania w odpowiedzi na realne potrzeby bezpieczeństwa państwa.

W pierwszym kwartale oraz po jego zakończeniu MBF Group SA kontynuowała także działania zmierzające do umiędzynarodowienia projektów technologicznych. Podpisane zostały porozumienia i umowy z partnerami z Indii, Chin, Turcji, Estonii, Ukrainy i Stanów Zjednoczonych. Spółka rozwija relacje w obszarach UAV, C-UAS, systemów rojowych, AI, sensorów, łączności, zabezpieczenia infrastruktury krytycznej, ochrony granic oraz technologii przeznaczonych dla sektora publicznego i obronnego. Nie wszystkie te działania przyniosą natychmiastowy efekt finansowy, ale ich suma tworzy fundament pod budowę platformy technologiczno-przemysłowej o zasięgu międzynarodowym.

Zarząd jest świadomy, że rynek oczekuje nie tylko ambitnych planów, ale przede wszystkim ich weryfikacji w praktyce. **Dlatego najbliższe miesiące będą dla Spółki szczególnie ważne. Kluczowe będą demonstracje systemu IRYDA+ X1, rozwój rozmów z Fairchild Aerospace Corporation, ADM Works i Shark Aviation, dalsze działania w obszarze inteligentnych systemów zabezpieczenia pola walki, a także materializacja kontraktów**

handlowych, w tym dotyczących mocznika i nawozów. Spółka będzie informować rynek o istotnych etapach tych procesów zgodnie z obowiązującymi przepisami oraz zasadami transparentności rynku kapitałowego.

W imieniu Zarządu MBF Group SA dziękuję Akcjonariuszom, Inwestorom, Partnerom i Pracownikom za zaufanie oraz wsparcie w okresie, w którym Spółka przechodzi przez ważną fazę transformacji. Naszym celem pozostaje budowa wartości MBF Group SA poprzez połączenie stabilnej działalności handlowej z projektami technologicznymi o wyższym potencjale wzrostu. Patrzymy na kolejne kwartały z optymizmem i świadomością, że ostateczna ocena obecnych działań będzie zależała od ich skutecznego przełożenia na kontrakty, wdrożenia, demonstracje i przyszłe wyniki finansowe.

Janusz Czarnecki
Prezes Zarządu MBF Group SA

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

1 Podstawowe dane o Emitencie

Tabela: Podstawowe dane o Emitencie

| | |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Firma | MBF Group SA |
| Forma prawna | Spółka Akcyjna |
| Kraj | Polska |
| Siedziba | Warszawa |
| Adres rejestrowy | ul. Bysławska 82 04-994 Warszawa |
| Adres korespondencyjny | ul. Bysławska 82 lok. 415 04-994 Warszawa |
| Numer KRS | 0000380468 |
| Kapitał zakładowy | 7.975.000,00 PLN |
| Oznaczenie Sądu | Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego |
| REGON | 021 480 943 |
| NIP VAT-UE | 894-30-18-615 PL8943018615 |
| Ticker GPW ISIN | MBF PLMBFCR00018 |
| PKD | 46.71.Z – Sprzedaż hurtowa paliw i produktów pochodnych 46.33.Z – Sprzedaż hurtowa mleka, jaj, olejów i tłuszczów jadalnych 46.36.Z – Sprzedaż hurtowa cukru, wyrobów cukierniczych i piekar. 46.19.Z – Działalność agentów zajmujących się sprzedażą towarów 46.12.Z – Działalność agentów zajmujących się sprzedażą paliw |
| Telefon | +48 22 651 86 38 |
| Fax | +48 22 350 70 13 |
| E-mail | biuro@mbfgroup.pl |
| Strona internetowa | www.mbfgroup.pl |

Aktualny skład Zarządu:

- Janusz Czarnecki – Prezes Zarządu

Aktualny skład Rady Nadzorczej:

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

2 Profil spółki i przedmiot działalności

MBF Group SA, z siedzibą w Warszawie, jest spółką publiczną notowaną na rynku NewConnect, pozostającą pod nadzorem Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie oraz Komisji Nadzoru Finansowego. Spółka prowadzi działalność od 2011 roku, a od 2013 roku jej akcje pozostają w obrocie giełdowym. Emitent specjalizuje się w handlu hurtowym oraz pośrednictwie w obrocie produktami przemysłowymi, rolno-spożywczymi i chemicznymi na rynku polskim i europejskim.

Podstawową działalnością MBF Group SA jest hurtowa dystrybucja produktów spożywczych, chemicznych i opałowych, obejmująca pełne wsparcie w zakresie doradztwa, logistyki, organizacji oraz obsługi kontraktów handlowych. Spółka działa w formule brokera, reprezentując interesy kupujących lub sprzedających i uczestnicząc w negocjacjach oraz zawieraniu umów średnio- i długoterminowych. Dzięki wieloletnim relacjom z producentami i dystrybutorami z Polski, Ukrainy, Niemiec, Austrii, Litwy i Chorwacji, Spółka dostarcza surowce i produkty do odbiorców w całej Unii Europejskiej, zachowując pełną zgodność z europejskimi normami jakości i zasadami Incoterms.

Emitent zajmuje się również importem i dystrybucją surowców rolnych i chemicznych, takich jak olej rzepakowy, olej słonecznikowy, siarczan amonu i mocznik, pochodzących od sprawdzonych dostawców z Europy Wschodniej i Azji. Działalność ta obejmuje pełny proces logistyczny – od organizacji transportu i odpraw celnych po kontrolę jakości i certyfikację towarów. Spółka zapewnia terminowość dostaw i przejrzystość zasad współpracy, co umacnia jej pozycję wiarygodnego partnera handlowego na rynku europejskim.

MBF Group SA specjalizuje się w sprzedaży szerokiego portfela produktów, obejmującego: towary spożywcze (olej rzepakowy, olej słonecznikowy, cukier, mąka), rolnicze (zboża, śruta sojowa i słonecznikowa, owoce i warzywa), chemiczne (mocznik, AdBlue, biokomponenty), techniczne (drony, agregaty prądotwórcze) oraz opałowe (węgiel kamienny, pellet). Wysoka jakość oferowanych produktów, rzetelność dostaw i stabilne relacje z kontrahentami stanowią podstawę rozwoju spółki i budowy długofalowej wartości dla akcjonariuszy.

W pierwszym kwartale 2026 roku MBF Group SA dokonała aktualizacji **Strategii Rozwoju na lata 2024–2026**, w której formalnie wprowadzono nowy, strategiczny filar działalności – **segment wysokich technologii i rozwiązań dual-use** (o podwójnym zastosowaniu cywilnym i wojskowym). Strategia zakłada systematyczne zwiększanie udziału tego segmentu w strukturze przychodów oraz tworzenie synergii pomiędzy działalnością handlową a innowacyjną. Celem Spółki jest zbudowanie nowoczesnej, elastycznej platformy integrującej kompetencje przemysłowe, handlowe i technologiczne, zdolnej do realizacji międzynarodowych kontraktów o charakterze przemysłowym i obronnym.

Realizując założenia strategii, MBF Group SA pełni funkcję lidera **Konsorcjum MBF Group – Squadron – Polskie Lobby Przemysłowe**, które skupia potencjał przemysłowy, inżynierski i ekspercki w obszarze nowoczesnych technologii bezzałogowych. Konsorcjum prowadzi równolegle trzy projekty strategiczne: **ARES** – symulator artyleryjski nowej generacji, **IRYDA Plus** – bezzałogowy myśliwiec przeznaczony do zwalczania

dronów, oraz **MALLARD** – system bezzałogowego transportu towarowego. Projekty te wpisują się w priorytety modernizacji krajowego przemysłu obronnego oraz budowy kompetencji technologicznych w sektorze dual-use, stanowiąc przełomowy etap w rozwoju Spółki i jej pozycji w obszarze zaawansowanych technologii.

Nowym elementem działalności Emitenta jest uczestnictwo w koncepcji **Centralnego Okręgu Przemysłowego 2 (COP2)**, realizowanej pod patronatem Polskiego Lobby Przemysłowego im. Eugeniusza Kwiatkowskiego. Celem programu jest integracja krajowego potencjału przemysłowego, naukowego i technologicznego w oparciu o polskie rozwiązania inżynierskie i międzysektorową współpracę przedsiębiorstw, uczelni oraz instytutów badawczych. Udział MBF Group SA w projekcie COP2 wzmacnia jej wizerunek jako aktywnego uczestnika procesu odbudowy i modernizacji krajowego przemysłu oraz partnera w projektach o znaczeniu gospodarczym i obronnym.

MBF Group SA posiada przydzielony **kod NATO NCAGE 9AQDH**, identyfikujący Spółkę 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 w państwach członkowskich NATO i Unii Europejskiej. Dane Spółki zostały wprowadzone do baz: **NSPA (NATO Support and Procurement Agency)**, **NMCRL (NATO Master Catalogue of References for Logistics)** oraz **DLA (Defense Logistics Agency)** Departamentu Obrony Stanów Zjednoczonych.

Dzięki szerokiej sieci dostawców i partnerów biznesowych Spółka zapewnia najwyższą jakość obsługi, elastyczność operacyjną i terminowość realizacji dostaw. Działalność Spółki opiera się na transparentnych zasadach współpracy i długoterminowych relacjach z kontrahentami, co przekłada się na stabilność finansową, wiarygodność i wysoką reputację wśród partnerów krajowych i zagranicznych. Emitent konsekwentnie łączy doświadczenie w handlu surowcami z rozwojem nowoczesnych projektów technologicznych, wzmacniając pozycję MBF Group SA jako nowoczesnej, dywersyfikowanej spółki giełdowej o europejskim zasięgu.

3 Kapitał zakładowy

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

- a) 40.000 (czterdzieści tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii A,
- b) 8.000 (osiem tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii B,
- c) 8.000 (osiem tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii C,
- d) 6.000 (sześć tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii D,
- e) 1.618.000 (jeden milion sześćset osiemnaście tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii E,
- f) 484.500 (czteryście osiemdziesiąt cztery tysiące pięćset) akcji zwykłych na okaziciela serii F,
- g) 75.500 (siedemdziesiąt pięć tysięcy pięćset) akcji zwykłych na okaziciela serii G,

h) 560.000 (pięćset sześćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii H,

i) 200.000 (dwieście tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii I,

j) 190.000 (sto dziewięćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii J.

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

4 Kwartałne skrócone sprawozdanie finansowe Emitenta

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

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

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

Tabela: Bilans Emitenta

| Wyszczególnienie | Na dzień 31.03.2025 r. (w zł) | Na dzień 31.03.2026 r. (w zł) |
|------------------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| A. Aktywa trwałe | 45 212,53 | 45 212,53 |
| I. Wartości niematerialne i prawne | 0 | 0 |
| 1. Koszty zakończonych prac rozwojowych | 0 | 0 |
| 2. Wartość firmy | 0 | 0 |
| 3. Inne wartości niematerialne i prawne | 0 | 0 |
| 4. Zaliczki na wartości niematerialne i prawne | 0 | 0 |
| II. Rzeczowe aktywa trwałe | 0 | 0 |
| 1. Środki trwałe | 0 | 0 |
| 2. Środki trwałe w budowie | 0 | 0 |
| 3. Zaliczki na środki trwałe w budowie | 0 | 0 |
| III. Należności długoterminowe | 0 | 0 |
| 1. Od jednostek powiązanych | 0 | 0 |

| | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------|
| 2. Od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale | 0 | 0 |
| 3. Od pozostałych jednostek | 0 | 0 |
| IV. Inwestycje długoterminowe | 2 930,53 | 2 930,53 |
| 1. Nieruchomości | 0 | 0 |
| 2. Wartości niematerialne i prawne | 0 | 0 |
| 3. Długoterminowe aktywa finansowe | 2 930,53 | 2 930,53 |
| 4. Inne inwestycje długoterminowe | 0 | 0 |
| V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe | 42 282,00 | 42 282,00 |
| 1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego | 42 282,00 | 42 282,00 |
| 2. Inne rozliczenia międzyokresowe | 0 | 0 |
| B. Aktywa obrotowe | 5 377 728,05 | 3 054 997,79 |
| I. Zapasy | 107 955,58 | 161 255,24 |
| II. Należności krótkoterminowe | 3 337 703,87 | 1 520 316,18 |
| III. Inwestycje krótkoterminowe | 1 928 874,25 | 1 357 412,71 |
| IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe | 3 194,35 | 16 013,66 |
| C. Należne wpłaty na kapitał (fundusz) zapasowy | 0 | 0 |
| D. Udziały (akcje) własne | 0 | 0 |
| AKTYWA RAZEM | 5 422 940,58 | 3 100 210,32 |
| | | |
| A. Kapitał (fundusz) własny | 2 885 191,29 | 2 509 243,97 |
| I. Kapitał (fundusz) podstawowy | 7 975 000,00 | 7 975 000,00 |
| II. Kapitał (fundusz) zapasowy | 508 960,83 | 508 960,83 |
| III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny | 0 | 0 |
| IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe | 0 | 0 |
| V. Zysk (strata) z lat ubiegłych | -5 802 106,07 | -5 820 658,05 |
| VI. Zysk (strata) netto | 203 336,53 | -154 058,81 |
| VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego | 0 | 0 |
| B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania | 2 537 749,29 | 590 966,35 |
| I. Rezerwy na zobowiązania | 0 | 0 |
| 1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego | 0 | 0 |
| 2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne | 0 | 0 |
| 3. Pozostałe rezerwy | 0 | 0 |
| II. Zobowiązania długoterminowe | 0 | 0 |
| 1. Wobec jednostek powiązanych | 0 | 0 |
| 2. Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale | 0 | 0 |
| 3. Wobec pozostałych jednostek | 0 | 0 |
| III. Zobowiązania krótkoterminowe | 1 972 696,74 | 395 822,79 |

| | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------|
| 1. Zobowiązania wobec jednostek powiązanych | 0 | 0 |
| 2. Zobowiązania wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale | 0 | 0 |
| 3. Zobowiązania wobec pozostałych jednostek | 1 972 696,74 | 395 822,79 |
| 4. Fundusze specjalne | 0 | 0 |
| IV. Rozliczenia międzyokresowe | 565 052,55 | 195 143,56 |
| 1. Ujemna wartość firmy | 0 | 0 |
| 2. Inne rozliczenia międzyokresowe | 565 052,55 | 195 143,56 |
| PASYWA RAZEM | 5 422 940,58 | 3 100 210,32 |

Źródło: Emitent



Tabela: Rachunek zysków i strat Emitenta (wariant porównawczy)

| Wyszczególnienie | Za okres od 01.01.2025 r. do 31.03.2025 r. (w zł) | Narastająco za okres od 01.01.2026 r. do 31.03.2026 r. (w zł) |
|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym: | 432 296,22 | 2 333,65 |
| I. Przychody ze sprzedaży produktów i usług | 0 | 0,00 |
| II. Zmiana stanu produktów | 0 | 2 033,65 |
| III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki | 0 | 0,00 |
| IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów | 432 296,22 | 300,00 |
| B. Koszty działalności operacyjnej | 229 024,88 | 156 026,46 |
| I. Amortyzacja | 0 | 0,00 |
| II. Zużycie materiałów i energii | 6 385,4 | 7 194,63 |
| III. Usługi obce | 57 967,46 | 91 940,03 |
| IV. Podatki i opłaty | 4 363,46 | 4 525,56 |
| V. Wynagrodzenia | 12 900 | 14 418,00 |
| VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia | 2 641,92 | 2 971,59 |
| VII. Pozostałe koszty rodzajowe | 1 9510,5 | 34 976,65 |
| VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów | 125 256,14 | 0,00 |
| C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B) | 203 271,34 | -153 692,81 |
| D. Pozostałe przychody operacyjne | 0 | 0 |

| | | |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------|
| I. Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych | 0 | 0 |
| II. Dotacje | 0 | 0 |
| III. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych | 0 | 0 |
| IV. Inne przychody operacyjne | 0 | 0 |
| E. Pozostałe koszty operacyjne | 0 | 366,00 |
| I. Strata z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych | 0 | 0 |
| II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych | 0 | 0 |
| III. Inne koszty operacyjne | 0 | 366,00 |
| F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E) | 203 271,34 | -154 058,81 |
| G. Przychody finansowe | 531,3 | 0,00 |
| I. Dywidendy i udziały w zyskach | 0 | 0,00 |
| II. Odsetki | 0 | 0,00 |
| III. Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych | 0 | 0,00 |
| IV. Aktualizacja wartości aktywów finansowych | 0 | 0,00 |
| V. Inne | 531,3 | 0,00 |
| H. Koszty finansowe | 466,11 | 0,00 |
| I. Odsetki | 391,96 | 0,00 |
| II. Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych | 0 | 0,00 |
| III. Aktualizacja wartości aktywów finansowych | 0 | 0,00 |
| IV. Inne | 74,15 | 0,00 |
| I. Zysk (strata) brutto (F+G-H) | 203 336,53 | -154 058,81 |
| J. Podatek dochodowy | 0 | 0 |
| K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty) | 0 | 0 |
| L. Zysk (strata) netto (I-J-K) | 203 336,53 | -154 058,81 |

Źródło: Emitent



Tabela: Rachunek przepływów pieniężnych Emitenta (metoda pośrednia)

| Wyszczególnienie | Za okres od 01.01.2025 r. do 31.03.2025 r. (w zł) | Za okres od 01.01.2026 r. do 31.03.2026 r. (w zł) |
|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| I. Zysk (strata) netto | 203 336,53 | -154 058,81 |
| II. Korekty razem | -176 159,95 | -19 216,57 |
| 1. Amortyzacja | 0 | 0 |
| 2. Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych | 0 | 0 |
| 3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy) | 0 | 0 |

| | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------|
| 4. Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej | 0 | 0 |
| 5. Zmiana stanu rezerw | 0 | 0 |
| 6. Zmiana stanu zapasów | -2 713,60 | 0 |
| 7. Zmiana stanu należności | -251 995,06 | -18 381,90 |
| 8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów | 81 743,06 | -834,67 |
| 9. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych | -3 194,35 | 0 |
| 10. Inne korekty | 0 | 0 |
| III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/-II) | 27 176,58 | -173 275,38 |
| I. Wpływy | 0 | 35 000,00 |
| 1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych | 0 | 0 |
| 2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne | 0 | 0 |
| 3. Z aktywów finansowych | 0 | 0 |
| 4. Inne wpływy inwestycyjne | 0 | 35 000,00 |
| II. Wydatki | 0 | 36 000,00 |
| 1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych | 0 | 0 |
| 2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne | 0 | 0 |
| 3. Na aktywa finansowe, w tym: | 0 | 0 |
| 4. Inne wydatki inwestycyjne | 0 | 36 000,00 |
| III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II) | 0 | -1 000,00 |
| I. Wpływy | 1 000,00 | 50 000,00 |
| 1. Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału | 0 | 0 |
| 2. Kredyty i pożyczki | 1 000,00 | 50 000,00 |
| 3. Emisja dłużnych papierów wartościowych | 0 | 0 |
| 4. Inne wpływy finansowe | 0 | 0 |
| II. Wydatki | 2 424,95 | 15 283,30 |
| 1. Nabycie udziałów (akcji) własnych | 0 | 0 |
| 2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli | 0 | 0 |
| 3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku | 0 | 0 |
| 4. Spłaty kredytów i pożyczek | 2 424,95 | 15 283,30 |
| 5. Wykup dłużnych papierów wartościowych | 0 | 0 |
| 6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych | 0 | 0 |
| 7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego | 0 | 0 |
| 8. Odsetki | 0 | 0 |
| 9. Inne wydatki finansowe | 0 | 0 |
| III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II) | -1 424,95 | 34 716,70 |
| D. Przepływy pieniężne netto razem (A.III+/-B.III+/-C.III) | 25 751,63 | -139 558,68 |
| E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych | 25 751,63 | -139 558,68 |
| F. Środki pieniężne na początek okresu | 12 962,87 | 221 511,64 |
| G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+/-D) | 38 714,5 | 81 952,66 |

Źródło: Emitent


Tabela: Zestawienie zmian w kapitale własnym Emitenta

| Wyszczególnienie | Za okres od 01.01.2025 r. do 31.03.2025 r. (w zł) | Za okres od 01.01.2026 r. do 31.03.2026 r. (w zł) |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| I. Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO) | 2 681 854,76 | 2 663 302,78 |
| I.a. Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO), po korektach | 2 681 854,76 | 2 663 302,78 |
| 1. Kapitał (fundusz) podstawowy na początek okresu | 7 975 000,00 | 7 975 000,00 |
| 1.1. Zmiany kapitału (funduszu) podstawowego | 0 | 0 |
| 1.2. Kapitał (fundusz) podstawowy na koniec okresu | 7 975 000,00 | 7 975 000,00 |
| 2. Kapitał (fundusz) zapasowy na początek okresu | 508 960,83 | 508 960,83 |
| 2.1. Zmiany kapitału (funduszu) zapasowego | 0 | 0 |
| 2.2. Stan kapitału (funduszu) zapasowego na koniec okresu | 508 960,83 | 508 960,83 |
| 3. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na początek okresu - zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości | 0 | 0 |
| 3.1. Zmiany kapitału (funduszu) z aktualizacji wyceny | 0 | 0 |
| 3.2. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na koniec okresu | 0 | 0 |
| 4. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na początek okresu | 0 | 0 |
| 4.1. Zmiany pozostałych kapitałów (funduszy) rezerwowych | 0 | 0 |
| 4.2. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na koniec okresu | 0 | 0 |
| 5. Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek okresu | -4 282 658,19 | -6 003 068,50 |
| 5.1. Zysk z lat ubiegłych na początek okresu | 0 | 0 |
| 5.2. Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach | 0 | 0 |
| 5.3. Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu | 0 | 0 |
| 5.4. Strata z lat ubiegłych na początek okresu | -4 282 658,19 | -6 003 068,50 |
| 5.5. Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach | -4 282 658,19 | -6 003 068,50 |
| 5.6. Strata z lat ubiegłych na koniec okresu | -5 076 696,30 | -5 820 658,05 |
| 5.7. Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu | -5 076 696,30 | -5 820 658,05 |
| 6. Wynik netto | 203 336,53 | -154 058,81 |
| II. Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu (BZ) | 2 885 191,29 | 2 509 243,97 |
| III. Kapitał (fundusz) własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty) | 2 885 191,29 | 2 509 243,97 |

Źródło: Emitent

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

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

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

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

Podstawy prawne:

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

II. Określenie roku obrotowego i okresu sprawozdawczego.

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

III. Informacje podstawowe.

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

Na wynik finansowy firmy wpływają ponadto:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

IX. Inwestycje krótkoterminowe wycenia się według:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Na dzień bilansowy wycenia się wyrażone w walutach obcych:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. część bieżącą,
2. część odroczoną.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

XXIV. System służący ochronie danych i ich zbiorów.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Pozostała dokumentacja z zakresu rachunkowości Spółka przechowuje:

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

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

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

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

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

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

W pierwszym kwartale 2026 roku MBF Group SA odnotowała przychody netto ze sprzedaży na poziomie 2.333,65 zł wobec 432.296,22 zł w analogicznym okresie 2025 roku. Wynik ten należy oceniać ostrożnie i w szerszym kontekście sezonowości oraz struktury działalności Spółki. W poprzednim roku pierwszy kwartał również nie przesądzał o końcowym wyniku rocznym, a istotny wzrost skali działalności nastąpił dopiero w kolejnych kwartałach, w szczególności w II i III kwartale 2025 roku. Zarząd wskazuje, że podobnie w roku bieżącym kluczowe znaczenie dla wyników całorocznych mogą mieć zdarzenia i kontrakty realizowane po zakończeniu pierwszego kwartału.

Wynik netto za I kwartał 2026 roku był ujemny i wyniósł -154.058,81 zł, podczas gdy w I kwartale 2025 roku Spółka osiągnęła zysk netto w wysokości 203.336,53 zł. Główną przyczyną ujemnego wyniku była bardzo

niska wartość sprzedaży w okresie sprawozdawczym przy jednoczesnym ponoszeniu kosztów stałych funkcjonowania Spółki oraz kosztów związanych z rozwojem nowych obszarów działalności. Koszty działalności operacyjnej wyniosły 300.392,10 zł wobec 229.024,88 zł rok wcześniej, przy czym ich struktura odzwierciedlała zarówno bieżące koszty administracyjne, jak i zaangażowanie organizacyjne w projekty strategiczne.

Zarząd zwraca uwagę, że pierwszy kwartał 2026 roku był okresem wyjątkowo intensywnych działań w obszarze technologii obronnych i dual-use. Istotna część zasobów organizacyjnych Spółki została zaangażowana w projekty IRYDA+, IRYDA+ X1, systemy bezzałogowe, rozwiązania C-UAS oraz projekty związane z bezpieczeństwem pola walki i inteligentnymi systemami zabezpieczenia granic. Działania te miały charakter strategiczny i przygotowawczy, a ich efekty nie były jeszcze widoczne w przychodach pierwszego kwartału. Jednocześnie Zarząd ocenia, że podjęte w tym okresie prace stworzyły podstawy do dalszych etapów komercjalizacji i potencjalnego rozwoju nowych źródeł przychodów.

W obszarze handlowym niższy poziom sprzedaży w pierwszym kwartale 2026 roku był również konsekwencją przesunięcia części aktywności kontraktacyjnej na kolejne miesiące. Po zakończeniu okresu sprawozdawczego Spółka zawarła lub rozpoczęła realizację istotnych porozumień handlowych, w tym dotyczących mocznika oraz rozwoju sprzedaży nawozów na rynkach zagranicznych. Oznacza to, że niska sprzedaż w pierwszym kwartale nie powinna być interpretowana jako trwałe ograniczenie potencjału działalności handlowej Emitenta, lecz jako efekt przesunięcia ciężaru operacyjnego i kontraktowego na kolejne okresy.

Pozytywnie należy ocenić spadek sumy zobowiązań i rezerw na zobowiązania z 2.537.749,29 zł na dzień 31 marca 2025 roku do 590.966,35 zł na dzień 31 marca 2026 roku. Zobowiązania krótkoterminowe zmniejszyły się z 1.972.696,74 zł do 395.822,79 zł, co oznacza istotne ograniczenie bieżącego obciążenia bilansu. Jednocześnie suma bilansowa Spółki wyniosła 3.100.210,32 zł wobec 5.422.940,58 zł rok wcześniej, co było związane m.in. ze spadkiem aktywów obrotowych, w szczególności należności krótkoterminowych, zapasów i inwestycji krótkoterminowych. Kapitały własne na dzień 31 marca 2026 roku wyniosły 2.509.243,97 zł wobec 2.885.191,29 zł rok wcześniej.

W marcu 2026 roku Zarząd podjął decyzję o wzmocnieniu zespołu handlowego o dwie osoby, co ma na celu zwiększenie aktywności sprzedażowej, poprawę bieżącego kontraktowania oraz odciążenie zespołu zaangażowanego w projekty strategiczne. Zarząd oczekuje, że efekty tej decyzji powinny być widoczne w kolejnych miesiącach 2026 roku, szczególnie w zakresie obsługi zapytań handlowych, ofertowania, negocjacji oraz finalizacji kontraktów towarowych.

Podsumowując, wyniki finansowe za I kwartał 2026 roku są słabe pod względem przychodowym i wynikowym, jednak Zarząd ocenia je jako przejściowe i nieprzesądające o potencjale całego roku obrotowego. Analogicznie jak w 2025 roku, istotne znaczenie dla końcowego wyniku mogą mieć kolejne kwartały, w których Spółka oczekuje materializacji efektów podpisanych umów, zakontraktowanych towarów, prowadzonych negocjacji oraz rozszerzenia zespołu handlowego. Zarząd będzie informował rynek o istotnych zdarzeniach w

trybie raportów bieżących, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa i zasadami transparentności rynku kapitałowego.



W pierwszym kwartale 2026 roku MBF Group SA prowadziła działalność operacyjną w dwóch głównych obszarach: dotychczasowym segmencie handlowym, obejmującym obrót produktami przemysłowymi, chemicznymi, rolno-spożywczymi i surowcowymi, oraz w rozwijanym segmencie technologii bezzałogowych, systemów bezpieczeństwa, rozwiązań dual-use i projektów o potencjalnym zastosowaniu w sektorze obronnym. Okres sprawozdawczy charakteryzował się znaczną aktywnością korporacyjną i biznesową Emitenta, w szczególności w zakresie formalizowania współpracy z partnerami technologicznymi z Polski, Turcji, Chin, Indii, Estonii, Ukrainy oraz Stanów Zjednoczonych. Większość zdarzeń raportowanych w tym okresie miała charakter ramowy, intencyjny lub przygotowawczy, jednak ich łączny efekt stanowił istotne rozszerzenie potencjału projektowego i handlowego Spółki. Zdarzenia te nie zawsze generowały bezpośredni wpływ na wyniki finansowe I kwartału 2026 roku, lecz mogły mieć znaczenie dla przyszłej sytuacji gospodarczej Emitenta, dywersyfikacji źródeł przychodów oraz oceny perspektyw rozwoju Spółki przez uczestników rynku kapitałowego.

Na początku lutego 2026 roku Emitent uzyskał formalne upoważnienie handlowe i dystrybucyjne od ZXZ (HZ) Innovation Tech Co., Ltd., działającej na rynkach międzynarodowych pod marką Spider UAV. Upoważnienie obejmuje prowadzenie przez MBF Group SA działań w zakresie dystrybucji, wstępnego ofertowania oraz działań marketingowo-handlowych dotyczących wybranych produktów bezzałogowych systemów powietrznych na rynku polskim. Zdarzenie to stanowiło rozwinięcie wcześniejszego porozumienia ramowego o współpracy technologicznej i umożliwiło Spółce rozszerzenie oferty o produkty z segmentu UAV. Upoważnienie miało charakter niewyłączny i obowiązuje do dnia 31 grudnia 2026 roku, przy czym wszelkie wiążące umowy sprzedażowe wymagają odrębnego potwierdzenia przez producenta. W ocenie Zarządu zdarzenie to było istotne z punktu widzenia budowy nowego strumienia działalności handlowej w obszarze technologii bezzałogowych oraz zwiększenia rozpoznawalności Spółki jako podmiotu aktywnego w segmencie dual-use.

W dniu 3 lutego 2026 roku Spółka zawarła list intencyjny dotyczący strategicznej współpracy technologicznej z Rohde & Schwarz Polska Sp. z o.o. Dokument stanowił kontynuację wcześniejszej umowy o zachowaniu poufności i nieomijaniu stron oraz określił ramy dalszych rozmów i analiz dotyczących potencjalnego wykorzystania rozwiązań Partnera Technologicznego w projektach IRYDA Plus oraz Mallard. Zakres potencjalnej współpracy obejmuje m.in. bezpieczną łączność taktyczną, monitoring widma radiowego, świadomość sytuacyjną w domenie elektromagnetycznej, odporność elektromagnetyczną systemów oraz technologie testowe i pomiarowe wspierające walidację i certyfikację zaawansowanych systemów bezzałogowych. Zawarcie listu intencyjnego było istotne z perspektywy budowy ekosystemu partnerów technologicznych dla projektów rozwijanych przez Emitenta, w szczególności z uwagi na międzynarodową

pozycję grupy Rohde & Schwarz w obszarze elektroniki, łączności, systemów bezpieczeństwa oraz rozwiązań dla sektora obronnego.

W tym samym okresie Emitent uzyskał tytuł wykonawczy przeciwko Finezia Sp. z o.o. W dniu 2 lutego 2026 roku prawomocny nakaz zapłaty wydany w elektronicznym postępowaniu upominawczym przez Sąd Rejonowy Lublin-Zachód w Lublinie został zaopatrzony w klauzulę wykonalności, a w dniu 3 lutego 2026 roku Spółka złożyła do właściwego komornika sądowego wniosek o wszczęcie postępowania egzekucyjnego. Nakaz zapłaty obejmuje obowiązek zapłaty na rzecz Spółki kwoty 17.461,32 zł wraz z należnymi odsetkami ustawowymi za opóźnienie oraz kosztami procesu. Zdarzenie to miało znaczenie nie tylko finansowe, lecz również porządkujące w zakresie wcześniejszych relacji pomiędzy Emitentem a dłużnikiem, które były przedmiotem nieuprawnionych i nieprawdziwych doniesień kierowanych do mediów, organów nadzorczych, GPW oraz organów ścigania. Prawomocne rozstrzygnięcie sądu cywilnego potwierdziło status MBF Group SA jako wierzyciela i podmiotu poszkodowanego w tej relacji, co Zarząd uznał za istotne z punktu widzenia ochrony reputacji Spółki oraz uporządkowania informacji dostępnych uczestnikom rynku.

W dniu 4 lutego 2026 roku Emitent zawarł z Birlisik Defence & Security Systems Ltd. z siedzibą w Ankarze umowę ramową o współpracy strategicznej i technologicznej. Umowa dotyczy analiz, rozmów technicznych i przygotowań do przyszłych umów wykonawczych, w szczególności w powiązaniu z projektami konsorcjum realizowanymi przez Emitenta, tj. IRYDA Plus, Mallard oraz ARES. Strony przewidziały możliwość współdziałania w takich obszarach jak integracja technologii i komponentów, dostosowanie rozwiązań do wymagań operacyjnych, analiza modeli komercjalizacji, przygotowanie wspólnych ofert handlowych oraz udział w wydarzeniach branżowych. Umowa dopuszcza także analizę dalszych modeli kooperacji, w tym transfer technologii, licencjonowanie, lokalną adaptację lub produkcję, wspólne przedsięwzięcia projektowe lub handlowe oraz potencjalne zaangażowanie kapitałowe partnera w wybrane projekty lub przedsięwzięcia Emitenta. Zdarzenie to było istotne z punktu widzenia rozwoju obecności MBF Group SA na rynku tureckim oraz budowy międzynarodowego zaplecza dla projektów dual-use i obronnych.

W dniu 16 lutego 2026 roku Spółka zawarła umowę ramową strategicznego porozumienia w zakresie organizacji i realizacji międzynarodowego obrotu paliwami i produktami ropopochodnymi z Gas Fusion Trading Refined Oil Products Abroad Co. L.L.C z siedzibą w Dubaju. Zawarcie umowy stanowiło element rozszerzenia działalności operacyjnej Emitenta o nowy segment rynku, tj. międzynarodowy obrót paliwami i produktami ropopochodnymi. Decyzja o wejściu w ten obszar była związana z rosnącą liczbą zapytań ofertowych kierowanych do Spółki przez podmioty ukraińskie, z którymi Emitent współpracował dotychczas przy imporcie innych produktów towarowych. Przyjęty model współpracy zakłada rozdzielenie funkcji formalno-koncesyjnej, wykonywanej przez operatora posiadającego odpowiednie uprawnienia, od funkcji organizacyjno-handlowej realizowanej przez MBF Group SA. Umowa nie przewiduje minimalnych wolumenów ani gwarantowanych przychodów, jednak w ocenie Zarządu umożliwi Spółce wejście w nowy segment rynku przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyk regulacyjnych i operacyjnych.

W dniu 18 lutego 2026 roku Emitent zawarł z Shark Aviation Danismanlik Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi z siedzibą w Konya umowę o reprezentacji i autoryzacji w formule niewyłącznej współpracy dealerskiej. Na jej podstawie MBF Group SA uzyskała status niewyłączonego autoryzowanego przedstawiciela i dealera produktów Shark Aviation na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, z możliwością rozszerzenia współpracy na inne uzgodnione obszary. Umowa reguluje zasady promocji, dystrybucji oraz wsparcia sprzedaży produktów i rozwiązań technologicznych partnera, a także ramy współpracy w zakresie marketingu, prezentacji systemów oraz obsługi klientów instytucjonalnych i przemysłowych. Zawarcie umowy było poprzedzone podpisaniem umowy NCNDA, która ustanowiła ramy prawne dla wymiany informacji technicznych, handlowych i operacyjnych. W ocenie Zarządu współpraca z Shark Aviation mogła przyczynić się do wzmocnienia pozycji Spółki w segmencie technologii bezzałogowych oraz poszerzenia portfolio oferowanych rozwiązań.

W dniu 20 lutego 2026 roku Spółka zawarła z Shark Aviation umowę rezerwacji i prawa pierwokupu, tj. Reservation & Right of First Refusal, dotyczącą systemu IRYDA Plus. Umowa została zawarta jako kolejny etap współpracy zapoczątkowanej podpisaniem umowy NCNDA oraz umowy o reprezentacji i autoryzacji. Na jej podstawie Emitent udzielił partnerowi rezerwacji oraz prawa pierwokupu w odniesieniu do trzech systemów IRYDA Plus Defensive UAV System, przeznaczonych potencjalnie do dalszej odsprzedaży, testów, demonstracji, programów pilotażowych oraz wstępnych wdrożeń w zastosowaniach instytucjonalnych, infrastrukturalnych, bezpieczeństwa oraz obronnych. Zakres terytorialny obejmuje Republikę Turcji, Turecką Republikę Cypru Północnego oraz wybrane regiony Bliskiego Wschodu, z możliwością dalszego rozszerzenia na podstawie odrębnych uzgodnień. Umowa nie generowała przychodów ani zobowiązań finansowych po stronie Emitenta w dacie jej zawarcia, jednak stanowiła ważny element walidacji rynkowej projektu IRYDA Plus oraz przygotowania jego potencjalnej komercjalizacji poza Polską.

W dniu 3 marca 2026 roku Emitent podpisał z Advanced Digital Manufacturing LLC z siedzibą w Santa Ana w Kalifornii wzajemną umowę o zachowaniu poufności. Podpisanie dokumentu nastąpiło podczas wydarzenia Drone World Expo 2026 w Warszawie. Umowa określiła zasady wymiany informacji poufnych w związku z prowadzonymi rozmowami dotyczącymi modeli współpracy w obszarze systemów bezzałogowych oraz technologii podwójnego zastosowania. ADM Works działa w obszarze zaawansowanej inżynierii i produkcji dla sektora aerospace, a jej doświadczenie obejmuje projekty związane z konstrukcjami lotniczymi, platformami autonomicznymi oraz przedsięwzięciami realizowanymi w środowisku podlegającym regulacjom kontroli eksportu technologii, w tym ITAR. Zawarcie umowy stworzyło formalne podstawy do dalszej analizy modeli współpracy, w tym adaptacji technologicznej, integracji systemowej oraz potencjalnego transferu lub licencjonowania wybranych technologii Emitenta na rynek amerykański.

W dniu 4 marca 2026 roku Spółka zawarła z ARKA Aerospace Private Limited z siedzibą w Hyderabad w Republice Indii ramową umowę o współpracy w formie Framework Letter of Intent and Strategic Cooperation Agreement. Przedmiotem dokumentu jest określenie zasad potencjalnej współpracy w obszarach technologii bezzałogowych, systemów przeciwdziałania bezzałogowym statkom powietrznym, odporności na zakłócenia elektroniczne oraz wybranych rozwiązań dual-use. ARKA Aerospace jest spółką technologiczną koncentrującą się na zaawansowanych technologiach lotniczych, konstrukcjach UAV, modułach komunikacji odpornej na

zakłócenia, systemach C-UAS oraz elementach smart munitions. Współpraca może obejmować m.in. analizy integracyjne, wymianę doświadczeń badawczo-rozwojowych, ocenę interoperacyjności systemów, przygotowywanie wspólnych ofert oraz rozwój wybranych produktów i rozwiązań. Zdarzenie to wpisuje się w strategię umiędzynarodowienia projektów technologicznych Emitenta oraz budowy relacji z partnerami z rynków o wysokim potencjale rozwojowym.

Również w dniu 4 marca 2026 roku Emitent zawarł z DEFENCE.HUB S.A. z siedzibą w Warszawie list intencyjny w zakresie współpracy technologicznej dotyczącej systemów C-UAS oraz integracji rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji. Dokument dotyczy w szczególności projektu IRYDA Plus, rozwijanego przez Emitenta jako bezzałogowy system przechwytyjący klasy hard-kill C-UAS, realizowany w formule konsorcjum przemysłowo-technologicznego, w którym MBF Group SA pełni rolę lidera i integratora systemowego. Zakres potencjalnej współpracy obejmuje analizę integracji algorytmów sztucznej inteligencji, systemów computer vision, autonomicznych systemów decyzyjnych, rozwiązań multi-modal sensor fusion oraz systemów klasy C2. Dokument nie wywierał bezpośredniego wpływu na sytuację finansową Emitenta i nie kreował zobowiązań finansowych, jednak mógł wzmocnić kompetencje projektowe i integracyjne Spółki w obszarze C-UAS i AI.

W dniu 9 marca 2026 roku Emitent podpisał umowę ramową Framework Representation and Authorization Agreement z Jiangxi Zhongke Zhipeng IoT Technology Co., Ltd., działającą pod marką SPBATC. Umowa stanowiła kontynuację współpracy zapoczątkowanej podpisaniem umowy NDA w dniu 20 stycznia 2026 roku i formalizowała kolejny etap rozmów biznesowych oraz technologicznych. Na podstawie umowy MBF Group SA uzyskała status autoryzowanego przedstawiciela i partnera rozwoju biznesowego producenta, uprawnionego do promowania, prezentowania oraz inicjowania projektów komercyjnych dotyczących rozwiązań technologicznych SPBATC na terytorium Polski. SPBATC prowadzi działalność w sektorze systemów bezpieczeństwa i technologii przeciwdziałania bezzałogowym statkom powietrznym, w tym w zakresie systemów wykrywania, identyfikacji i neutralizacji dronów, rozwiązań radarowych, detekcji RF, systemów zakłócających oraz oprogramowania dowodzenia i analityki bezpieczeństwa. W ocenie Zarządu współpraca ta mogła mieć znaczenie zarówno dla rozwoju własnych projektów technologicznych Spółki, jak i dla rozszerzenia działalności Emitenta jako kanału dystrybucyjnego oraz integratora systemów bezpieczeństwa powietrznego niskiego pułapu.

W dniu 19 marca 2026 roku Spółka zawarła Memorandum of Understanding z partnerem technologicznym z siedzibą w Tallinnie, działającym przy udziale podmiotu powiązanego z siedzibą w Charkowie. Dane partnera zostały zanonimizowane z uwagi na zobowiązania poufności oraz ochronę interesów gospodarczych stron. Przedmiotem MoU było określenie zasad dalszej współpracy w zakresie przygotowania, rozwoju, integracji, ofertowania, wdrażania oraz komercjalizacji rozwiązań technologicznych w obszarze systemów bezpieczeństwa, ochrony granicy, ochrony infrastruktury krytycznej oraz technologii specjalistycznych i dual-use. Współpraca dotyczy rozwiązań wykorzystujących m.in. systemy zdalnego sterowania, rozproszone sieci sensorowe i komunikacyjne typu RF Mesh, technologie sejsmiczne, akustyczne, detekcyjne i ostrzegawcze, komponenty elektroniczne, moduły sterujące, urządzenia wykonawcze oraz oprogramowanie towarzyszące. Zawarcie MoU stworzyło podstawę do dalszych działań operacyjnych, w tym przygotowania umowy

konsorcjum, projektów ofertowych, prac integracyjnych oraz rozmów z instytucjami publicznymi odpowiedzialnymi za bezpieczeństwo, obronność i ochronę granic.

W dniu 20 marca 2026 roku Emitent zawarł z tym samym partnerem technologicznym umowę konsorcjum o współpracy technologicznej, wspólnym ofertowaniu oraz komercjalizacji rozwiązań w obszarze bezpieczeństwa i technologii dual-use. Umowa stanowiła kontynuację współpracy zainicjowanej podpisaniem NDA oraz MoU i określiła zasady współpracy w zakresie wspólnego przygotowania ofert, realizacji oraz komercjalizacji gotowych projektów i rozwiązań służących m.in. zabezpieczeniu pola walki, zabezpieczeniu granic, ochronie infrastruktury krytycznej, systemom detekcji oraz technologiom dual-use. MBF Group SA odpowiada w ramach konsorcjum za działania organizacyjne i regulacyjne po stronie polskiej, natomiast partner technologiczny za obszar technologiczny w zakresie każdorazowo uzgodnionym przez strony. Celem konsorcjum jest umożliwienie wspólnego ubiegania się o zamówienia publiczne oraz udziału w postępowaniach, w których wymagane jest uczestnictwo podmiotu z siedzibą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Znaczenie zawartej umowy konsorcjum wynikało również z charakteru technologii będących przedmiotem współpracy. Zgodnie z informacjami przekazanymi Emitentowi, partner technologiczny dysponuje rozwiązaniami o wysokim poziomie gotowości technologicznej, co najmniej TRL7, wdrożonymi i wykorzystywanymi w warunkach operacyjnych, w tym w ramach działań prowadzonych przez siły zbrojne państwa objętego konfliktem zbrojnym. Rozwiązania te obejmują systemy sensorowe, komunikacyjne oraz autonomiczne, umożliwiające zdalne zarządzanie rozproszoną infrastrukturą zabezpieczeń w oparciu o szyfrowane sieci komunikacyjne. W ocenie Zarządu istotne było to, że przedmiot współpracy nie dotyczył wyłącznie projektów koncepcyjnych lub badawczo-rozwojowych, lecz w znacznym zakresie gotowych, przetestowanych operacyjnie produktów, możliwych do relatywnie szybkiego ofertowania i potencjalnej komercjalizacji.

Również w dniu 20 marca 2026 roku Emitent, działając jako partner konsorcjum utworzonego z zagranicznym partnerem technologicznym, złożył zgłoszenie do udziału we wstępnych konsultacjach rynkowych prowadzonych przez Agencję Uzbrojenia, dotyczących pozyskania min przeciwpiechotnych. W ramach zgłoszenia konsorcjum przedstawiło wstępny opis rozwiązania technicznego obejmującego kilka typów rozwiązań w obszarze zabezpieczenia pola walki, w tym rozwiązania kierunkowe, wyskakujące oraz powierzchniowe o charakterze dookólnym, wraz z systemem zdalnej inicjacji i zarządzania opartym o rozproszoną sieć sensorową oraz komunikacyjną typu mesh. Złożenie zgłoszenia stanowiło pierwszy formalny etap udziału konsorcjum w procesie poprzedzającym potencjalne postępowania zakupowe i było bezpośrednią konsekwencją wcześniejszego zawarcia NDA, MoU oraz umowy konsorcjum.

Z perspektywy Emitenta istotne było, że potencjalne postępowanie, którego dotyczyły konsultacje, mogło obejmować znaczące wolumeny dostaw realizowane w horyzoncie wieloletnim. Z przedstawionych w ramach konsultacji parametrów wynikało, że skala potencjalnego rynku może obejmować łącznie kilka milionów jednostek wyrobów podstawowych oraz setki tysięcy jednostek szkoleniowych. Zarząd wskazywał przy tym,

że rozwiązania będące przedmiotem zgłoszenia nie znajdują się wyłącznie na etapie koncepcyjnym, lecz w istotnym zakresie stanowią produkty gotowe, przetestowane operacyjnie oraz możliwe do relatywnie szybkiego wdrożenia i skalowania produkcji. Zdarzenie to miało potencjalne znaczenie dla dalszego rozwoju działalności Spółki w obszarze technologii bezpieczeństwa oraz możliwości udziału w projektach o istotnej skali realizowanych na rzecz instytucji publicznych.

W dniu 31 marca 2026 roku Emitent zawarł z Advanced Digital Manufacturing LLC Memorandum of Understanding dotyczące współpracy przy przygotowaniu i rozwoju projektu symulatora szkoleniowego dla śmigłowca AH-64E Apache. Zawarcie dokumentu stanowiło kolejny etap rozwoju relacji pomiędzy stronami i było następstwem podpisania w dniu 3 marca 2026 roku wzajemnej umowy o zachowaniu poufności. Przedmiotem MOU jest określenie ram współpracy w zakresie opracowania koncepcji, założeń technicznych oraz potencjalnych modeli wdrożenia systemu symulatorowego przeznaczonego dla platformy AH-64E Apache, z wykorzystaniem technologii symulacyjnych, w tym rozwiązań typu Mixed Reality. Projekt może obejmować prace koncepcyjne, analityczne, ocenę możliwości opracowania prototypu systemu szkoleniowego oraz przygotowanie potencjalnej oferty skierowanej do odbiorców instytucjonalnych.

W ramach tego projektu MBF Group SA ma pełnić funkcję lidera i koordynatora, odpowiedzialnego za prowadzenie działań związanych z przygotowaniem oraz kierowaniem koncepcji i potencjalnych rozwiązań do wybranych odbiorców instytucjonalnych, w szczególności w Polsce oraz w państwach NATO. Działania te mogą obejmować podmioty sektora obronnego, w tym Siły Zbrojne Rzeczypospolitej Polskiej, Agencję Uzbrojenia oraz wybrane instytucje i ośrodki szkoleniowe funkcjonujące w ramach struktur sojuszniczych. Dokument potwierdza także możliwość zaangażowania w projekt podmiotów współpracujących z Emitentem w ramach istniejącego konsorcjum technologiczno-przemysłowego, w tym Squadron ASE Group oraz Polskiego Lobby Przemysłowego. MOU ma charakter niewiążący, z wyjątkiem postanowień dotyczących poufności oraz obowiązków wynikających z przepisów prawa, jednak ustanawia 18-miesięczny okres współpracy i prowadzenia rozmów dotyczących projektu, w którym ADM Works zobowiązała się nie podejmować działań zmierzających do rozwoju tożsamego projektu na terytorium Europy z innym partnerem bez uprzednich konsultacji ze Spółką.

Poza zdarzeniami raportowanymi w trybie ESPI, w pierwszym kwartale 2026 roku Emitent kontynuował bieżącą działalność handlową oraz działania związane z rozwojem relacji z kontrahentami w obszarze produktów chemicznych, nawozów, surowców, produktów rolno-spożywczych i paliw. Spółka prowadziła rozmowy dotyczące dostaw mocznika, cukru, olejów roślinnych, AdBlue oraz innych produktów towarowych, przy zachowaniu polityki ostrożności w zakresie kwalifikacji kontrahentów, dokumentacji KYC, warunków płatności i minimalizacji ryzyk transakcyjnych. Działalność handlowa pozostawała istotnym źródłem bieżącej aktywności operacyjnej Emitenta, natomiast rozwijany segment technologiczno-obronny miał w okresie sprawozdawczym przede wszystkim charakter projektowy, przygotowawczy i strategiczny. W ocenie Zarządu połączenie obu obszarów działalności stanowiło podstawę dalszej dywersyfikacji modelu biznesowego MBF Group SA.

Podsumowując, pierwszy kwartał 2026 roku był okresem intensywnej rozbudowy portfela relacji technologicznych, handlowych i strategicznych Emitenta. Spółka zawarła szereg dokumentów ramowych, listów intencyjnych, umów o współpracy, umów reprezentacyjnych oraz porozumień konsorcjalnych, które mogą stanowić podstawę do dalszych działań komercyjnych i projektowych w kolejnych kwartałach. Największe znaczenie strategiczne miały zdarzenia związane z rozwojem projektów IRYDA Plus, Mallard, ARES, systemów C-UAS, technologii bezpieczeństwa granic i pola walki, a także projekt symulatora szkoleniowego AH-64E Apache. Jednocześnie Emitent zachował ostrożność w komunikacji dotyczącej wpływu tych zdarzeń na wyniki finansowe, wskazując, że większość z nich nie generowała jeszcze bezpośrednich przychodów ani zobowiązań finansowych, a ich skutki ekonomiczne będą zależne od zawarcia ewentualnych umów wykonawczych, pozyskania zamówień, skutecznej komercjalizacji oraz spełnienia wymogów regulacyjnych właściwych dla danego segmentu działalności.



Po zakończeniu okresu sprawozdawczego, tj. po dniu 31 marca 2026 roku, MBF Group SA kontynuowała intensywne działania w dwóch zasadniczych obszarach działalności: operacyjno-handlowym oraz technologiczno-strategicznym. **W okresie do dnia publikacji raportu Spółka informowała rynek zarówno o zdarzeniach dotyczących dochodzenia istotnych należności i ochrony interesów majątkowych Emitenta, jak również o rozwoju współpracy międzynarodowej, projektów technologii bezzałogowych, systemów dual-use, rozwiązań obronnych oraz handlu nawozami.** Łącznie zdarzenia te potwierdzają utrzymanie przez Spółkę modelu działalności opartego na dwóch komplementarnych filarach: bieżącej działalności handlowej oraz rozwijanych projektach technologiczno-przemysłowych o potencjale skalowania międzynarodowego.

W dniu 3 kwietnia 2026 roku prawomocny nakaz zapłaty wydany w elektronicznym postępowaniu upominawczym przez Sąd Rejonowy Lublin-Zachód w Lublinie w sprawie z powództwa Spółki przeciwko Liberta Line Sp. z o.o. został zaopatrzony w klauzulę wykonalności, co umożliwiło Emitentowi prowadzenie egzekucji należności. Nakaz zapłaty obejmuje obowiązek zapłaty na rzecz Spółki kwoty 193.723,92 zł wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie liczonymi od dnia 28 września 2024 roku do dnia zapłaty oraz kwoty 2.422,00 zł tytułem zwrotu kosztów procesu wraz z należnymi odsetkami. Na podstawie uzyskanego tytułu wykonawczego Zarząd Spółki złożył do właściwego komornika sądowego wniosek o wszczęcie postępowania egzekucyjnego obejmującego egzekucję z rachunków bankowych, wierzytelności, wynagrodzenia, ruchomości oraz nieruchomości dłużnika, a także czynności zmierzające do ustalenia jego majątku.

Znaczenie powyższego zdarzenia wynikało nie tylko z wartości dochodzonej wierzytelności, ale również z przebiegu postępowania. Nakaz zapłaty został wydany w dniu 30 kwietnia 2025 roku, a następnie uprawomocnił się w dniu 23 maja 2025 roku wobec braku skutecznego wniesienia sprzeciwu przez pozwanego. Nadanie klauzuli wykonalności nastąpiło jednak dopiero w dniu 3 kwietnia 2026 roku, tj. po upływie ponad dziesięciu miesięcy od uzyskania przez orzeczenie przymiotu prawomocności. Zarząd wskazał, że przedłużający się okres pomiędzy uprawomocnieniem się nakazu zapłaty a uzyskaniem tytułu

wykonawczego miał znaczenie z punktu widzenia możliwości zabezpieczenia interesów Emitenta oraz jego akcjonariuszy, w szczególności w kontekście ryzyka wyzbywania się majątku przez dłużnika. Łączna wartość dochodzonego roszczenia, obejmująca należność główną, koszty procesu oraz narosłe odsetki, wynosiła nie mniej niż 226.000 zł według stanu na dzień publikacji raportu bieżącego i podlega dalszemu powiększaniu o bieżące odsetki do dnia zapłaty.

W dniu 9 kwietnia 2026 roku Spółka zawarła z Eclipse Trading Pty Ltd z siedzibą w Australii umowę Broker Representation and Market Development Agreement, dotyczącą rozwoju działalności handlowej na rynku Australii i Nowej Zelandii. Przedmiotem umowy jest ustanowienie ram współpracy w zakresie sprzedaży mocznika oraz innych nawozów znajdujących się w ofercie Emitenta. Eclipse pełni funkcję brokera i przedstawiciela rynkowego odpowiedzialnego za identyfikację, wprowadzanie oraz obsługę relacji z potencjalnymi odbiorcami końcowymi, natomiast MBF Group SA pozostaje wyłącznym dostawcą, stroną kontraktową oraz beneficjentem płatności w ramach realizowanych transakcji. Model ten zabezpiecza interes Spółki, ponieważ nie przenosi na brokera kontroli nad transakcją, warunkami handlowymi, logistyką ani strukturą płatności.

Umowa z Eclipse przewiduje warunkową wyłączność operacyjną na wskazanym terytorium, uzależnioną od osiągnięcia określonych rezultatów biznesowych, w tym liczby wprowadzonych klientów oraz zawarcia i realizacji transakcji sprzedaży. W przypadku niespełnienia ustalonych kryteriów współpraca może automatycznie przekształcić się w model niewyłączny. Wynagrodzenie brokera zostało oparte na prowizji transakcyjnej ustalonej indywidualnie dla każdej transakcji, przy czym prowizja ta jest płatna bezpośrednio przez odbiorcę końcowego, a Emitent nie ponosi odpowiedzialności za jej zapłatę. Umowa zawiera również mechanizmy formalnej rejestracji klientów, klauzule non-circumvention oraz postanowienia dotyczące KYC, AML i compliance. W ocenie Zarządu zawarcie tej umowy wpisuje się w strategię rozwoju międzynarodowej działalności handlowej Spółki oraz budowy struktury sprzedażowej opartej na lokalnych partnerach operacyjnych, przy zachowaniu kontroli nad ryzykiem transakcyjnym.

W dniu 14 kwietnia 2026 roku Emitent zawarł z Shark Aviation z siedzibą w Konya w Republice Turcji umowę Strategic Cooperation and Investment Intent Agreement. Umowa ta stanowiła istotne rozwinięcie wcześniejszej współpracy pomiędzy stronami, o której Spółka informowała raportami bieżącymi dotyczącymi nawiązania współpracy handlowej oraz zawarcia umowy rezerwacji i prawa pierwokupu w zakresie systemu IRYDA Plus. Shark Aviation jest podmiotem działającym w sektorze technologii lotniczych i obronnych, specjalizującym się w projektowaniu, rozwoju oraz produkcji bezałogowych systemów powietrznych oraz rozwiązań dual-use. Kompetencje partnera obejmują zarówno opracowywanie nowych konstrukcji, jak i integrację systemów oraz rozwój produktów dostosowanych do wymagań współczesnego pola walki i zastosowań specjalistycznych.

Zawarta umowa z Shark Aviation określa kierunki i zasady współpracy stron w zakresie budowy ponadnarodowej platformy technologiczno-przemysłowej obejmującej rynki Europy, Stanów Zjednoczonych, Turcji oraz Indii, ze szczególnym uwzględnieniem projektów z obszaru obronności oraz zastosowań dual-use.

Strony przewidują rozwój projektów technologicznych, integrację kompetencji, współpracę produkcyjną oraz budowę zdolności operacyjnych, w tym potencjalne uruchomienie działalności partnera na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. W ramach podpisanej umowy oraz równolegle prowadzonych negocjacji strony przewidują również możliwość zaangażowania kapitałowego partnera w Spółkę, obejmującego objęcie nowej emisji akcji Emitenta, potencjalnie na poziomie 10% lub wyższym, w zależności od dalszych ustaleń. Zaangażowanie to może mieć formę wkładu pieniężnego, wkładu niepieniężnego w postaci technologii, własności intelektualnej, licencji, produktów, rozwiązań technicznych, dostępu do rynku lub innych aktywów strategicznych, bądź formę mieszaną.

W toku rozmów z Shark Aviation przyjęto również wstępne założenia dotyczące parametrów potencjalnej inwestycji, w tym cenę emisyjną akcji na poziomie bazowym nie niższym niż 10,00 zł za jedną akcję, przy czym ostateczne warunki wymagają dalszych negocjacji oraz akceptacji właściwych organów Spółki. Niezależnie od aspektu kapitałowego strony uzgodniły kierunkowy harmonogram prac w zakresie bezałogowego systemu klasy unmanned fighter. Przygotowanie latającego prototypu planowane jest do końca sierpnia 2026 roku, w celu jego prezentacji wybranym służbom mundurowym w Polsce oraz za granicą, natomiast w przypadku akceptacji prototypu przez Emitenta strony zakładają przygotowanie docelowej, w pełni operacyjnej i uzbrojonej wersji systemu do końca grudnia 2026 roku. Zarząd wskazał, że umowa stanowi pierwszy etap szerszej strategii budowy międzynarodowej platformy współpracy technologicznej i kapitałowej, obejmującej wyselekcjonowanych partnerów zagranicznych działających w sektorze cywilnym, obronnym i dual-use.

Również w dniu 14 kwietnia 2026 roku Spółka powzięła informację o nadaniu klauzuli wykonalności prawomocnemu nakazowi zapłaty z dnia 8 stycznia 2026 roku w sprawie przeciwko osobie fizycznej, byłemu współpracownikowi Spółki. Roszczenie wynikało z naruszenia warunków umowy cywilnoprawnej oraz działania na szkodę Emitenta, w szczególności poprzez nieuprawnione posługiwanie się nazwą oraz zasobami Spółki w obrocie gospodarczym, a także narażenie Spółki na utratę reputacji poprzez wysyłanie i publikowanie nieprawdziwych informacji. Na rzecz Emitenta zasądzono kwotę 50.000,00 zł wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 6 września 2025 roku do dnia zapłaty oraz kwotę 625,00 zł tytułem zwrotu kosztów procesu wraz z należnymi odsetkami. Na dzień publikacji raportu bieżącego łączna wartość należności wynosiła około 52.849,00 zł i zwiększała się o około 12,67 zł dziennie tytułem dalszych odsetek ustawowych za opóźnienie.

W związku z uzyskaniem tytułu wykonawczego Zarząd Spółki złożył wniosek o wszczęcie postępowania egzekucyjnego, obejmujący dochodzenie całości należności wraz z odsetkami i kosztami postępowania. Spółka wskazała jednocześnie, że sprawa ta, podobnie jak inne postępowania dotyczące ochrony interesów majątkowych Emitenta, może skutkować podejmowaniem przez osoby trzecie działań polegających na anonimowym formułowaniu zarzutów wobec Spółki lub kierowaniu bezpodstawnych zawiadomień do instytucji publicznych. Zarząd podkreślił jednak obowiązek podejmowania działań zmierzających do ochrony interesów majątkowych Spółki i jej akcjonariuszy, w tym poprzez dochodzenie należności oraz przeciwdziałanie działaniom na szkodę Emitenta. Ze względów ostrożnościowych potencjalne przychody

wynikające z tego oraz innych prawomocnych orzeczeń nie zostały ujęte w księgach rachunkowych Spółki do czasu ich faktycznego częściowego lub całkowitego wyegzekwowania.

W dniu 19 kwietnia 2026 roku Emitent zawarł strategiczną umowę o współpracy i zamiarze inwestycyjnym z Fairchild Aerospace Corporation z siedzibą w West Palm Beach na Florydzie. Umowa ma charakter ramowy i odzwierciedla zaawansowany proces strategiczny pomiędzy stronami, stanowiąc pierwszy etap potencjalnej wieloletniej współpracy technologicznej, operacyjnej i kapitałowej. Fairchild Aerospace Corporation reprezentuje kontynuację i spuściznę jednej z rozpoznawalnych marek w historii przemysłu lotniczego w Stanach Zjednoczonych, kojarzonej m.in. z projektowaniem i produkcją platform lotniczych, w tym samolotu Fairchild Republic A-10 Thunderbolt II. W ocenie Zarządu dziedzictwo technologiczne, doświadczenie inżynierskie oraz rozpoznawalność marki Fairchild mogą stanowić istotną wartość dodaną w kontekście planowanej współpracy oraz pozycjonowania Emitenta w globalnym łańcuchu wartości sektora UAV i technologii obronnych.

Umowa z Fairchild Aerospace Corporation przewiduje wolę prowadzenia rozmów w zakresie udziału partnera w akcjonariacie Emitenta. Wstępnie zakładany poziom zaangażowania kapitałowego obejmuje udział na poziomie około 10% lub więcej w kapitale zakładowym Spółki, z zastrzeżeniem dalszych negocjacji oraz uzgodnienia szczegółowych warunków transakcji. W toku rozmów partner zainicjował również kontrofertę dotyczącą możliwości objęcia pakietu akcji na poziomie przekraczającym wskazany próg, tj. do około 20% kapitału zakładowego Spółki, w zależności od dalszego przebiegu negocjacji oraz oceny potencjału wspólnych projektów. Strony nie wykluczają także przedstawienia w przyszłości propozycji integracji o charakterze strukturalnym, w tym potencjalnego odwrotnego przejęcia Spółki, przy zachowaniu zgodności z obowiązującymi przepisami prawa oraz interesem Emitenta.

W ramach rozmów z Fairchild Aerospace Corporation uzgodniono, że cena emisyjna objęcia akcji w potencjalnej transakcji nie będzie niższa niż 10,00 zł za jedną akcję na obecnym etapie negocjacji, przy czym ostateczne warunki emisji będą wymagały dalszych ustaleń oraz odpowiednich zgód korporacyjnych, w tym Rady Nadzorczej Emitenta. Model inwestycyjny przewiduje możliwość zastosowania elastycznych form zaangażowania, obejmujących zarówno wkład pieniężny, jak i aport w postaci technologii, własności intelektualnej, licencji, produktów lub dostępu do rynków, a także rozwiązań mieszanych. Umowa przewiduje również możliwość zastosowania w przyszłości dodatkowych instrumentów finansowych, w tym warrantów subskrypcyjnych lub podobnych mechanizmów, które mogą umożliwić partnerowi zwiększenie zaangażowania kapitałowego w dłuższym horyzoncie czasowym. Z uwagi na amerykański profil partnera i sektor działalności umowa uwzględnia również specyfikę regulacji dotyczących eksportu technologii, w tym ITAR/EAR, oraz standardy prowadzenia projektów w sektorze obronnym.

Po okresie sprawozdawczym Spółka poinformowała także o wstępnym zawarciu kontraktu handlowego na zakup 3.000 ton mocznika granulowanego klasy B, określanego jako top-grade, od podmiotu będącego częścią międzynarodowej grupy przemysłowej Indorama Corporation. Szacunkowa wartość kontraktu została określona na około 1.950.000 EUR, co odpowiada około 8.268.000 PLN przy kursie 4,24 PLN/EUR. Zgodnie

z ustaleniami kontraktowymi płatność za towar realizowana będzie w formule 100% przedpłaty, przy czym Emitent dokonuje płatności w momencie załadunku towaru na środki transportu, tj. wagony kolejowe. Spółka przewiduje finansowanie transakcji ze środków własnych, z możliwością wykorzystania standardowych instrumentów finansowych oferowanych przez instytucje bankowe.

Zawarcie kontraktu na zakup mocznika Zarząd ocenił jako istotny sukces operacyjny Spółki, w szczególności w kontekście ograniczonej dostępności nawozów na rynku europejskim oraz wysokiego popytu na mocznik w Polsce i Europie. Dostawy mają być realizowane na podstawie dokumentów jakościowych producenta, w tym paszportu jakości oraz dokumentacji technicznej zgodnej z normą GOST 2081-2010. Produkt stanowi standardowy mocznik granulowany wykorzystywany w rolnictwie oraz przemyśle chemicznym. Równoległe do finalizacji warunków logistycznych Emitent rozpoczął działania zmierzające do sprzedaży zakontraktowanego wolumenu klientom końcowym w Polsce oraz innych krajach europejskich, preferując dystrybucję całości wolumenu do jednego lub ograniczonej liczby odbiorców hurtowych, przy zastosowaniu warunków DAP lub FCA Małaszewicze zgodnie z Incoterms. W przypadku pomyślnej realizacji pierwszej dostawy strony przewidują możliwość kontynuacji współpracy w formule regularnych, miesięcznych dostaw, co może przełożyć się na stabilne źródło przychodów Emitenta w kolejnych okresach.

W dniu 4 maja 2026 roku Emitent poinformował o rozpoczęciu fazy operacyjnej projektu IRYDA+, w szczególności systemu IRYDA+ X1, obejmującej rozwój, testy oraz przygotowanie do publicznej demonstracji systemu bezzałogowego realizowanego we współpracy z Shark Aviation. Projekt IRYDA+ X1 stanowi rozwinięcie nowego kierunku technologicznego Emitenta, opartego o rozwiązania opracowane przez partnerów technologicznych, z którymi Spółka zawarła stosowne umowy. System obejmuje w szczególności oprogramowanie sterujące, architekturę systemową oraz zintegrowane środowisko operacyjne umożliwiające zarządzanie systemem bezzałogowym, w tym w konfiguracjach wieloplatformowych. IRYDA+ X1 rozwijany jest jako system w konfiguracji płatowca typu fixed-wing, charakterystycznej dla zaawansowanych systemów operacyjnych UAV, oferujący możliwość pracy w trybach manualnym, wspomaganym oraz autonomicznym.

Zgodnie z informacjami przekazanymi przez Emitenta, system IRYDA+ X1 posiada zdolność realizacji misji zarówno w konfiguracji pojedynczej jednostki, jak i w architekturze roju, przy wykorzystaniu zaawansowanych mechanizmów sterowania i naprowadzania oraz systemu operacyjnego działającego w czasie rzeczywistym. Zarząd Spółki dysponuje materiałami dokumentującymi działanie systemu, w tym materiałami wideo, dokumentacją techniczną i testową oraz elementami środowiska operacyjnego. Według informacji przekazanych w raporcie przeprowadzono testy lotnicze zarówno w konfiguracji pojedynczej, jak i rojowej, przetestowano systemy sterowania i przełączanie trybów, a także potwierdzono skuteczność działania systemów naprowadzania i realizacji misji zgodnie z założeniami operacyjnymi. System działa obecnie w zakresie zasięgu rzędu 20–30 km, z pomyślnym zniszczeniem celu. Rozpoczęcie fazy operacyjnej oznaczało przejście od etapu koncepcyjnego do etapu realizacyjnego, obejmującego działania demonstracyjne, testowe oraz przygotowanie do dalszego rozwoju systemu.

Tego samego dnia, tj. 4 maja 2026 roku, Spółka poinformowała o zawarciu umowy operacyjnej z Shark Aviation, regulującej zasady finalizacji projektu obejmującego rozwój, testy, demonstracje oraz przygotowanie do komercjalizacji systemu IRYDA+ X1. Zawarcie tej umowy stanowi formalne przejście projektu z etapu uzgodnień i prac przygotowawczych do fazy operacyjno-komercyjnej. W ramach realizacji projektu przewidziane jest przygotowanie i wykorzystanie łącznie do 15 platform bezzałogowych, które będą stanowiły własność Emitenta i zostaną przeznaczone do działań demonstracyjnych oraz testów operacyjnych. Oznacza to faktyczne wejście Emitenta w posiadanie operacyjnego systemu bezzałogowego, a nie jedynie udział w jego rozwoju lub promocji.

Umowa operacyjna z Shark Aviation przewiduje realizację projektu w modelu etapowym, obejmującym trzy główne fazy: demonstrację technologiczną na terytorium Republiki Turcji, rozszerzone testy i optymalizację systemu oraz demonstrację rynkową planowaną na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Zgodnie z harmonogramem pierwsza faza demonstracyjna może zostać zrealizowana w terminie około jednego miesiąca od rozpoczęcia działań operacyjnych, natomiast kolejna faza demonstracyjna planowana jest w perspektywie kolejnego miesiąca. Prezentacja w pełni funkcjonalnego systemu IRYDA+ X1 w warunkach operacyjnych na terytorium Turcji planowana jest do końca czerwca 2026 roku, natomiast prezentacja systemu w Polsce, obejmująca również demonstrację zdolności operacyjnych, w tym unieszkodliwianie celów, planowana jest do końca sierpnia 2026 roku. W ocenie Emitenta obecny poziom zaawansowania systemu umożliwia jego oferowanie potencjalnym odbiorcom równoległe z dalszym rozwojem technologii.

Zgodnie z postanowieniami umowy maksymalne wynagrodzenie partnera technologicznego za realizację projektu IRYDA+ X1 zostało określone na poziomie nieprzekraczającym łącznie 75.000 USD, z czego do 40.000 USD przypada na fazę demonstracji technologicznej realizowaną w Turcji, a do 35.000 USD na fazę demonstracji rynkowej realizowaną w Polsce. Płatności mają być realizowane w modelu etapowym, powiązanych z osiąganiem poszczególnych kamieni milowych. Partner technologiczny odpowiada za rozwój, testowanie oraz dostarczenie rozwiązań technicznych, w tym oprogramowania, architektury systemowej oraz integracji systemów bezzałogowych, natomiast Emitent realizuje działania związane z komercjalizacją projektu, komunikacją rynkową, relacjami inwestorskimi oraz finansowaniem kolejnych etapów rozwoju systemu. W ocenie Zarządu projekt nie ma charakteru klasycznego projektu badawczo-rozwojowego, lecz opiera się na rozwiązaniach technologicznych osiągających poziom umożliwiający ich szybką demonstrację oraz potencjalne wdrożenie rynkowe.

Po okresie sprawozdawczym Emitent poinformował również o rozwoju architektury AI-supported loitering swarm systems dla projektu IRYDA+ X1. Zgodnie z informacjami przekazanymi przez partnera technologicznego, podczas targów SAHA EXPO 2026 w Stambule zawarto porozumienie dotyczące rozwoju rozwiązań z zakresu munitions dla platformy IRYDA+ X1 oraz dalszego rozwoju produktów opartych o architekturę roju wspieraną sztuczną inteligencją. Według przekazanych informacji zaawansowane rozwiązania rozwijane w ramach tej architektury mają w najbliższym czasie rozpocząć testy w Turcji i Polsce. Emitent wskazał również, że podczas targów prezentowane były rozwiązania rozwijane przez HAGAT Advanced Warhead Solutions, podmiot specjalizujący się w architekturze głowic bojowych oraz systemach efektorowych

dla nowoczesnych platform UAV i systemów loitering munition, przy czym Spółka podkreśliła, że na dzień publikacji raportu nie jest stroną bezpośredniej umowy z tym podmiotem.

Znaczenie informacji dotyczącej AI-supported loitering swarm systems polega na potencjalnym rozszerzeniu architektury operacyjnej systemu IRYDA+ X1 oraz budowie kompetencji technologicznych Emitenta w obszarze systemów UAV, rozwiązań autonomicznych, architektury rojowej oraz platform dual-use. Emitent nie wykluczył, że wybrane elementy rozwijanej architektury demonstracyjnej, w tym konfiguracje związane z integracją payloadów demonstracyjnych, mogą zostać zaprezentowane już podczas planowanej fazy demonstracyjnej projektu IRYDA+ X1 w Turcji, realizowanej zgodnie z harmonogramem zakładającym demonstrację do końca czerwca 2026 roku. Według informacji przekazanych Spółce rozważane jest także wykorzystanie pierwszych demonstracyjnych produktów rozwijanych w ramach tej architektury podczas prezentacji systemu w Polsce. Zdarzenie to należy traktować jako element dalszego rozwoju projektu IRYDA+ X1 oraz potencjalnego zwiększania jego atrakcyjności technologicznej i rynkowej.

Podsumowując, zdarzenia po dniu bilansowym potwierdzają dalszą intensyfikację działalności MBF Group SA zarówno w obszarze handlowym, jak i technologicznym. W segmencie handlowym najistotniejsze znaczenie miało zawarcie kontraktu na zakup 3.000 ton mocznika oraz ustanowienie struktury brokerskiej dla rynków Australii i Nowej Zelandii. W segmencie technologicznym kluczowe znaczenie miały umowy i działania dotyczące Shark Aviation, Fairchild Aerospace Corporation oraz projektu IRYDA+ X1, w tym przejście projektu do fazy operacyjnej, zawarcie umowy wykonawczej, określenie harmonogramu demonstracji oraz rozwój architektury AI-supported loitering swarm systems. Równolegle Spółka kontynuowała działania prawne zmierzające do ochrony interesów majątkowych Emitenta i akcjonariuszy poprzez egzekucję prawomocnie zasądzonych należności. Większość opisanych zdarzeń może mieć znaczenie dla przyszłej sytuacji operacyjnej, majątkowej i strategicznej Spółki, przy czym ich ostateczny wpływ finansowy będzie zależny od skutecznej realizacji transakcji handlowych, wyników postępowań egzekucyjnych, zawarcia ewentualnych umów wykonawczych, pozyskania odbiorców oraz dalszego przebiegu projektów technologicznych.

7 Aktualne kierunki działań operacyjnych, handlowych i projektowych Emitenta

W raporcie bieżącym ESPI nr 70/2025 z dnia 31 grudnia 2025 roku Emitent poinformował rynek o portfelu zapytań, listów intencyjnych oraz wstępnych rozmów handlowych prowadzonych w podstawowej działalności operacyjnej Spółki. W treści tego raportu wskazano również zamiar cyklicznego informowania rynku, co najmniej raz na kwartał, o istotnych działaniach operacyjnych w obszarze handlu hurtowego, w tym o postępie w przechodzeniu od zapytań i listów intencyjnych do realizacji dostaw. Po analizie praktycznych skutków takiego modelu komunikacji **Zarząd uznał jednak, że publikowanie odrębnych raportów bieżących obejmujących wyłącznie zbiorcze zestawienia zapytań ofertowych, niewiążących listów intencyjnych, rozmów handlowych lub wstępnych zamówień może prowadzić do nadmiernego szumu informacyjnego oraz**

utrudniać inwestorom odróżnienie zdarzeń rzeczywiście istotnych, wymagających raportowania w trybie art. 17 ust. 1 Rozporządzenia MAR, od działań o charakterze przygotowawczym, negocjacyjnym lub operacyjnym.

Z tego względu Emitent przyjmuje bardziej uporządkowany model komunikacji, zgodnie z którym informacje dotyczące bieżących rozmów handlowych, zapytań, analiz ofertowych, wstępnych uzgodnień oraz działań przygotowawczych, które nie spełniają kryteriów informacji poufnej w rozumieniu Rozporządzenia MAR, będą prezentowane w sposób syntetyczny przede wszystkim w raportach okresowych. Jednocześnie Spółka podkreśla, że nie oznacza to ograniczenia transparentności wobec rynku. **Zdarzenia mające charakter informacji poufnej, w szczególności zawarcie istotnych umów, uzyskanie wiążących zamówień, rozpoczęcie realizacji kontraktów, osiągnięcie istotnych kamieni milowych projektów, zmiana sytuacji finansowej lub wystąpienie zdarzeń mogących mieć wpływ na cenę instrumentów finansowych Emitenta, będą nadal raportowane niezwłocznie w formie raportów bieżących ESPI, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz standardami rynku kapitałowego.**

Zarząd wskazuje, że przyjęcie powyższego modelu wynika również z konieczności ochrony interesu gospodarczego Spółki. W przypadku działalności handlowej prowadzonej na rynkach międzynarodowych zbyt szczegółowe ujawnianie wolumenów, poziomów cenowych, kierunków dostaw, nazw kontrahentów, terminów negocjacji lub struktury marżowej mogłoby negatywnie wpływać na pozycję negocjacyjną Emitenta, ułatwiać obchodzenie Spółki przez podmioty trzecie lub prowadzić do błędnej interpretacji niewiążących rozmów jako gwarantowanych przychodów. Emitent będzie zatem przedstawiał inwestorom ogólny obraz aktywności operacyjnej, bez ujawniania informacji, które mogłyby naruszać tajemnicę przedsiębiorstwa, osłabiać pozycję negocjacyjną Spółki albo tworzyć wrażenie publikowania prognoz finansowych. **Wszelkie informacje o potencjalnych transakcjach należy traktować wyłącznie jako opis kierunków bieżącej aktywności, a nie jako zapowiedź, gwarancję lub szacunek przyszłych przychodów.**

W okresie objętym raportem oraz po jego zakończeniu Emitent prowadził rozmowy i działania przygotowawcze w kilku głównych obszarach podstawowej działalności handlowej. Najważniejszym z nich pozostaje rynek nawozów i produktów chemicznych, w szczególności mocznika granulowanego, mocznika technicznego, mocznika klasy automotive wykorzystywanego w produkcji AdBlue/AUS 32, siarczanu amonu, nawozów wieloskładnikowych oraz wybranych produktów chemii technicznej. Spółka prowadziła rozmowy zarówno z potencjalnymi dostawcami, jak i odbiorcami końcowymi, przy czym każdorazowo stosuje zasady ostrożności właściwe dla spółki publicznej, obejmujące weryfikację kontrahenta, wymaganie dokumentów jakościowych, potwierdzenie źródła pochodzenia towaru, analizę warunków logistycznych oraz zabezpieczenie płatności. W odniesieniu do mocznika szczególne znaczenie miały działania związane z dostępem do towaru pochodzącego od producentów z Azji Centralnej, w tym z kierunku uzbeckiego, a także rozmowy dotyczące możliwości sprzedaży towaru na rynkach europejskich oraz pozaeuropejskich.

Istotnym elementem bieżącej aktywności Spółki pozostają rozmowy dotyczące AdBlue oraz surowców do jego produkcji. Emitent prowadził i kontynuuje działania związane zarówno z dostawami gotowego produktu w różnych formatach opakowaniowych, jak i z dostawami mocznika klasy automotive, przy czym w tym

segmencie szczególne znaczenie mają wymagania jakościowe, dokumentacja techniczna, zgodność z normą ISO 22241 oraz wiarygodność producenta. Spółka uczestniczy również w projektach związanych z markami własnymi i dostawami dla odbiorców zagranicznych, w tym w obszarze etykietowania, certyfikacji oraz przygotowania produktu do wymogów lokalnych rynków. Z uwagi na zmienność cen surowca, ograniczoną dostępność towaru oraz ryzyko pojawiania się ofert niewiarygodnych, Emitent prowadzi te rozmowy w sposób selektywny i nie przystępuje do realizacji transakcji bez uprzedniej weryfikacji dokumentacji, źródła dostaw oraz warunków płatności.

Drugim istotnym obszarem pozostają oleje roślinne oraz produkty pochodne, w tym olej słonecznikowy, rzepakowy, sojowy, oleje rafinowane i nierafinowane, oleje przemysłowe, mieszanki olejowe oraz surowce wykorzystywane w sektorze biopaliw i chemii technicznej. Spółka prowadzi rozmowy dotyczące zarówno dostaw luzem, jak i produktów konfekcjonowanych, w tym w opakowaniach przemysłowych oraz detalicznych. W tym segmencie Emitent analizuje możliwości współpracy z dostawcami z Europy Środkowo-Wschodniej, Bałkanów oraz innych kierunków, a także z odbiorcami działającymi w sektorze spożywczym, przemysłowym i biopaliwowym. W przypadku dostaw poza Europę Spółka utrzymuje politykę bezpieczeństwa transakcyjnego opartą na pełnej przedpłacie lub innych formach zabezpieczenia akceptowalnych dla Emitenta.

Emitent kontynuuje również rozmowy dotyczące cukru, produktów rolno-spożywczych oraz komponentów paszowych. W tym obszarze analizowane są zarówno możliwości zakupu i odsprzedaży towarów od producentów europejskich, jak i dostawy do odbiorców hurtowych na wybranych rynkach zagranicznych. Spółka zwraca szczególną uwagę na dostępność realnego towaru, potwierdzenie źródła pochodzenia, warunki magazynowania, dokumentację jakościową oraz wiarygodność pośredników. Zarząd wskazuje, że doświadczenia z wcześniejszych transakcji i prób transakcyjnych potwierdzają konieczność bardzo ostrożnego podejścia do dużych wolumenów deklarowanych przez niezwyfikowane podmioty, zwłaszcza gdy korespondencja prowadzona jest przez prywatne domeny pocztowe lub przez podmioty nieposiadające jednoznacznie potwierzonego mandatu.

W obszarze produktów technicznych i przemysłowych Spółka analizuje możliwości sprzedaży i pośrednictwa w zakresie wybranych komponentów infrastrukturalnych, materiałów technicznych oraz produktów znajdujących zastosowanie w energetyce, telekomunikacji, logistyce i przemyśle. Dotyczy to m.in. rozmów dotyczących światłowodów jednomodowych, komponentów technicznych oraz produktów mogących znaleźć zastosowanie w projektach infrastrukturalnych i systemach bezałogowych. Działania te mają obecnie charakter rozpoznawczy, ofertowy lub przygotowawczy i służą ocenie, czy Spółka może wykorzystać swoje doświadczenie handlowe oraz sieć kontaktów do budowy dodatkowych nisz sprzedażowych.

Poza podstawową działalnością handlową Emitent prowadzi rozmowy i działania przygotowawcze w obszarze paliw oraz produktów ropopochodnych. Spółka analizuje możliwości udziału w transakcjach realizowanych w modelu, w którym funkcje formalno-koncesyjne i regulacyjne wykonywane są przez wyspecjalizowane podmioty posiadające odpowiednie uprawnienia, natomiast MBF Group SA pełni rolę organizacyjną, handlową lub wspierającą w zakresie relacji z odbiorcami. Z uwagi na szczególny charakter tego rynku,

wysokie wymogi regulacyjne, ryzyka finansowe oraz konieczność weryfikacji źródeł dostaw, Zarząd traktuje ten obszar ostrożnie i nie uznaje prowadzonych rozmów za podstawę do formułowania jakichkolwiek oczekiwań finansowych bez zawarcia wiążących umów wykonawczych.

Równoległe Spółka prowadzi działania związane z rozwojem sieci partnerów handlowych i brokerów na wybranych rynkach zagranicznych. Po zakończeniu okresu sprawozdawczego Emitent zawarł umowę brokerską dotyczącą rynku Australii i Nowej Zelandii, a także prowadzi rozmowy z innymi podmiotami mogącymi wspierać identyfikację odbiorców końcowych, lokalną weryfikację kontrahentów oraz rozwój sprzedaży poza Europą. Zarząd podkreśla, że w takich modelach Spółka dąży do zachowania pełnej kontroli nad transakcją, statusem strony kontraktowej, strukturą płatności oraz relacją z odbiorcą końcowym. Wynagrodzenie brokerów lub przedstawicieli powinno być każdorazowo uzależnione od faktycznie zrealizowanych transakcji i nie może ograniczać bezpieczeństwa prawnego ani ekonomicznego Emitenta.

Ważnym elementem bieżącej aktywności pozostają także projekty technologiczne, dual-use i obronne, które w coraz większym stopniu angażują zasoby organizacyjne Spółki. Emitent prowadzi rozmowy i działania przygotowawcze dotyczące systemów bezzałogowych, rozwiązań C-UAS, architektury rojowej, systemów wspieranych sztuczną inteligencją, zabezpieczenia pola walki, ochrony granic, infrastruktury krytycznej oraz rozwiązań szkoleniowych i symulacyjnych. Część tych działań została już objęta raportami bieżącymi ESPI, w szczególności w zakresie współpracy z Shark Aviation, Fairchild Aerospace Corporation, Advanced Digital Manufacturing LLC, ARKA Aerospace, Rohde & Schwarz Polska, SPBATC oraz partnerami z Estonii i Ukrainy. Pozostałe rozmowy, które nie osiągnęły jeszcze etapu wymagającego raportowania, są prowadzone z zachowaniem poufności oraz z uwzględnieniem wymogów właściwych dla projektów technologicznych, obronnych i dual-use.

W tym kontekście Zarząd wskazuje, że Spółka prowadzi również rozmowy z podmiotami zainteresowanymi udziałem kapitałowym, technologicznym lub projektowym w rozwijanych przedsięwzięciach, w tym w projektach IRYDA+, IRYDA+ X1, Mallard, ARES oraz rozwiązaniach związanych z inteligentnym zabezpieczeniem pola walki. Rozmowy te mogą dotyczyć zarówno klasycznego finansowania, jak i wniesienia wkładów niepieniężnych w postaci technologii, własności intelektualnej, licencji, produktów, dostępu do rynków lub kompetencji operacyjnych. Emitent traktuje takie rozmowy jako element budowy międzynarodowej platformy technologiczno-przemysłowej, jednak do czasu zawarcia wiążących dokumentów lub osiągnięcia istotnych kamieni milowych nie uznaje ich za podstawę do publikowania szczegółowych informacji w trybie raportów bieżących.

Zarząd podkreśla, że prowadzenie tak szerokiego zakresu rozmów wymagało w pierwszym kwartale 2026 roku istotnego zaangażowania zespołu Spółki, co częściowo wpłynęło na ograniczenie bieżącej aktywności kontraktacyjnej w podstawowym segmencie handlowym. W marcu 2026 roku podjęto decyzję o wzmocnieniu zespołu handlowego o dwie osoby, aby lepiej rozdzielić zadania związane z obsługą zapytań towarowych, ofertowaniem, weryfikacją kontrahentów i finalizacją transakcji od zadań związanych z projektami strategicznymi i technologicznymi. Zarząd oczekuje, że w kolejnych miesiącach pozwoli to na sprawniejsze

prowadzenie równoległych procesów handlowych i projektowych, przy jednoczesnym zachowaniu standardów ostrożności właściwych dla spółki publicznej.

Emitent wskazuje, że w ramach bieżących działań operacyjnych szczególne znaczenie mają: zabezpieczenie realnego dostępu do towaru, weryfikacja kontrahentów, unikanie transakcji opartych wyłącznie na deklaracjach pośredników, ochrona marży, zabezpieczenie płatności, kontrola dokumentacji jakościowej oraz unikanie ujawniania informacji, które mogłyby zostać wykorzystane przeciwko Spółce w toku negocjacji. W praktyce oznacza to, że Spółka preferuje transakcje oparte na pełnej ścieżce dokumentacyjnej, formalnych LOI, ICPO, SCO, NDA lub NCNDA, potwierdzonych danych rejestrowych, dokumentach jakościowych oraz bezpiecznych mechanizmach rozliczeń. Dotyczy to w szczególności transakcji z kontrahentami spoza Unii Europejskiej, gdzie standardem pozostaje wymaganie pełnej przedpłaty lub innego zabezpieczenia akceptowalnego dla Emitenta.

Podsumowując, bieżąca aktywność Emitenta obejmuje zarówno podstawowy handel towarami, jak i rozwój projektów technologicznych oraz relacji kapitałowo-strategicznych. Celem Zarządu jest utrzymanie działalności handlowej jako źródła bieżącej aktywności operacyjnej, przy jednoczesnym rozwijaniu projektów o wyższym potencjale wzrostu, które mogą w przyszłości istotnie zmienić profil Spółki. **Informacje przedstawione w niniejszym rozdziale nie stanowią prognozy wyników finansowych, zobowiązania do zawarcia określonych umów ani gwarancji realizacji transakcji. Ich celem jest przedstawienie akcjonariuszom i inwestorom szerszego obrazu kierunków, nad którymi pracuje Emitent, przy zachowaniu równowagi pomiędzy transparentnością rynku kapitałowego a ochroną interesu gospodarczego MBF Group SA.**

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

Spółka nie publikowała prognoz wyników finansowych na 2026 rok.

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

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

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

Emitent prowadzi badania związane z handlem algorytmicznym (algotrading), których efekty mogą być wykorzystane w spółce zależnej w zakresie obrotu papierami wartościowymi na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA oraz innych giełdowych rynkach OTC, regulowanych i alternatywnych. Prace koncentrują się na opracowaniu autorskich modeli transakcyjnych wykorzystujących sztuczną inteligencję, uczenie maszynowe i analizę danych rynkowych w czasie rzeczywistym. Celem badań jest stworzenie zautomatyzowanego systemu transakcyjnego umożliwiającego realizację zleceń inwestycyjnych przy minimalnym udziale człowieka, z zachowaniem pełnej kontroli ryzyka i zgodności z obowiązującymi regulacjami.

Opracowywane rozwiązania obejmują moduły predykcji zmian cen aktywów, detekcji anomalii rynkowych, zarządzania płynnością oraz dynamicznego reagowania na sygnały z wielu źródeł danych. Zastosowanie tych narzędzi w działalności spółki zależnej ma na celu zwiększenie efektywności operacyjnej, obniżenie kosztów transakcyjnych i poprawę jakości decyzji inwestycyjnych. Równolegle Emitent analizuje możliwość wykorzystania powstałych algorytmów w innych obszarach swojej działalności – m.in. w modelowaniu popytu i podaży w handlu surowcami, prognozowaniu trendów cenowych oraz optymalizacji procesów zakupowo-logistycznych.

11 Opis organizacji Emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji

Na dzień 31 marca 2026 roku Emitent nie posiada jednostek podlegających konsolidacji.

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

Emitent nie tworzy grupy kapitałowej.

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

Na dzień publikacji raportu struktura akcjonariatu wygląda następująco:

Tabela: Struktura akcjonariatu

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

Źródło: Emitent

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

Na dzień 31 marca 2026 roku w spółce MBF Group SA pracowały 4 osoby.

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

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

15 Podsumowanie i oświadczenie Zarządu

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

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

W imieniu Zarządu,

Janusz Czarniecki

*Prezes Zarządu
MBF Group SA*



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

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

XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego | KRS: 0000380468

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

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

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

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