

Komentarz do wyników finansowych Komputronik S.A. za FQ1 2026

Na prezentowane jednostkowe wyniki finansowe Komputronik S.A. wpływ miały również zdarzenia o charakterze nieoperacyjnym i jednorazowym, które utrudniają bezpośrednie porównanie poszczególnych okresów.

Do takich zdarzeń zaliczyć można m.in. rozwiązanie rezerwy na VAT w kwocie **1,25 mln zł**, co istotnie zwiększyło wynik w **FQ1 2025**.

W obu porównywanych okresach występuje również powtarzalny efekt **dyskonta**, będący stałym elementem działalności Spółki oraz koszty opłaty za znaki towarowe – są to w całości rozliczenia wewnątrzgrupowe, nie wpływające w żaden sposób na operacyjne funkcjonowanie Grupy Kapitałowej.

Dla zobrazowania zmian efektywności działalności Spółki, poniżej przedstawiono wyniki po wyeliminowaniu wpływu wskazanych zdarzeń:

	FQ1 2026	FQ1 2025	dynamika
Przychody ze sprzedaży	374 886	384 830	-2,58%
Koszt własny sprzedaży	327 369	338 864	
Zysk brutto ze sprzedaży	47 517	45 966	+3,37%
Koszty sprzedaży	42 509	41 166	+3,26%
Koszty ogólnego zarządu	5 510	5 283	
Pozostałe przychody operacyjne	1 138	759	
Pozostałe koszty operacyjne	163	823	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	473	-547	+1 020
Dodatni wynik operacyjny w najstarszym kwartale (dla spółki i dla branży) poprawa wyniku o ponad 1 mln zł			
Odpis z tytułu strat kredytowych	40	33	
Przychody finansowe	289	276	
Koszty finansowe	1 907	1 761	
Zysk (strata) ze sprz. jednostek zależnych	0	0	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-1 185	-2 065	+880
Systematyczna, od wielu kwartałów, poprawa wyników porównywalnych r/r			
Podatek dochodowy	-229	-312	
Zysk (strata) netto	-956	-1 753	+797
Marża brutto na sprzedaży	12,68%	11,94%	+0,73 p.p.
EBITDA FQ1	4 504	4 320	+184

Tab. 1. Wyniki finansowe za FQ1 2026 wobec FQ1 2025 (dane w tys. zł)

W ocenie Zarządu szczególnie istotne jest, że poprawa wyników następuje pomimo bardzo wymagającego otoczenia rynkowego oraz niższych przychodów. Przychody Grupy w pierwszym kwartale były niższe o **2,6% r/r**, podczas gdy zysk brutto ze sprzedaży wzrósł o **3,4%**, do poziomu **47,5 mln zł**.

Rentowność sprzedaży pozostaje podstawowym priorytetem

Jednym z najważniejszych priorytetów Spółki pozostaje obecnie **rentowność sprzedaży po** uwzględnieniu kosztów zmiennych towarzyszących każdej transakcji.

Celem nie jest więc maksymalizacja samego obrotu ani maksymalizacja nominalnej marży na produkcie. Kluczowe znaczenie ma możliwość tworzenia atrakcyjnej dla klientów oferty, przy jednoczesnej dbałości o to, żeby **maksymalizować wartość ekonomiczną generowaną przez transakcje we wszystkich kanałach sprzedaży, po uwzględnieniu kosztów zmiennych związanych z ich realizacją**.

Pomimo wzrostu tych kosztów, ich łączna dynamika pozostaje niższa niż dynamika wyniku na sprzedaży. Oznacza to, że poprawa rentowności osiąganey na sprzedaży nie jest w całości konsumowana przez wzrost kosztów związanych z jej obsługą.