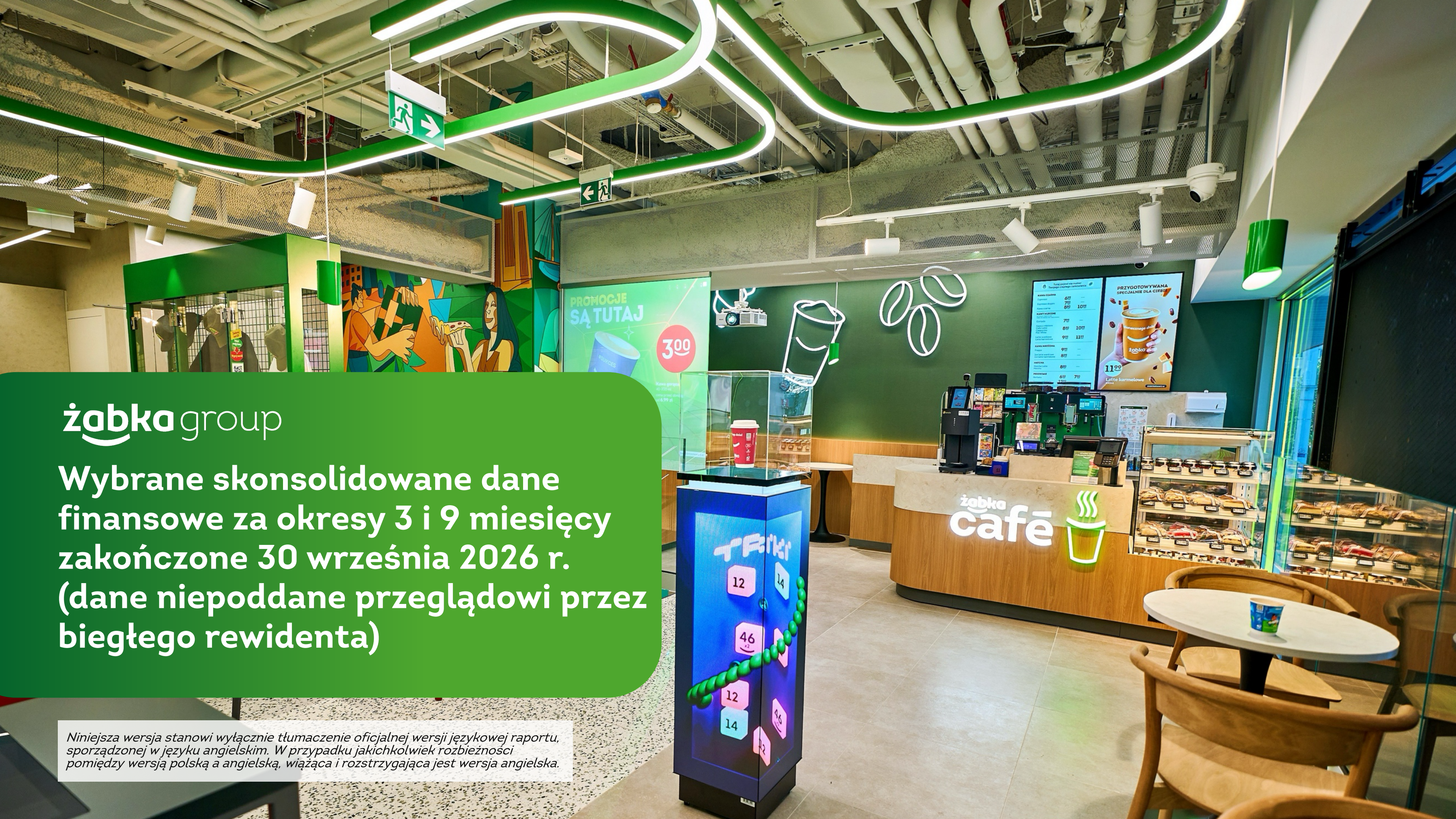




żabka group

Wybrane skonsolidowane dane
finansowe za okresy 3 i 9 miesięcy
zakończone 30 września 2026 r.
(dane niepoddane przeglądowi przez
biegłego rewidenta)

Niniejsza wersja stanowi wyłącznie tłumaczenie oficjalnej wersji językowej raportu, sporządzonej w języku angielskim. W przypadku jakichkolwiek rozbieżności pomiędzy wersją polską a angielską, wiążąca i rozstrzygająca jest wersja angielska.

Spis treści

Streszczenie najistotniejszych informacji	3
Przychody ze sprzedaży	3
Wybrane pozycje sprawozdania z zysków lub strat oraz wskaźniki KPI (APM) dotyczące rentowności, niezdefiniowane w MSSF	6
EBITDA i skorygowany wynik EBITDA	6
Skorygowany wynik EBITDA w poszczególnych segmentach sprawozdawczych	7
Amortyzacja	7
Przychody i koszty finansowe	7
Zysk netto i skorygowany zysk netto	8
Wolne przepływy pieniężne	8
Nakłady inwestycyjne	9
Zadłużenie netto i dźwignia finansowa	9
Sprawozdanie z sytuacji finansowej	10
Przepływy pieniężne	11

Omówienie wyników finansowych za okresy 3 i 9 miesięcy zakończone 30 września 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi przez biegłego rewidenta)

Streszczenie najistotniejszych informacji

Tabela 1: Wybrane wskaźniki finansowe i operacyjne za okresy 3 i 9 miesięcy zakończone 30 września 2026 r. w porównaniu z 2025 r., w tym wskaźniki niewymagane przepisami o rachunkowości

w mln PLN	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r
Wybrane wskaźniki prezentowane zgodnie z przepisami o rachunkowości						
Przychody ze sprzedaży (mln PLN)	8 463	7 440	13,8%	23 129	20 230	14,3%
Zysk brutto ze sprzedaży (mln PLN)	1 776	1 514	17,3%	4 279	3 655	17,1%
EBITDA (mln PLN)	1 438	1 226	17,2%	3 249	2 773	17,2%
Skorygowany wynik EBITDA ¹ (mln PLN)	1 489	1 279	16,5%	3 392	2 932	15,7%
Zysk netto (mln PLN)	528	463	14,1%	777	530	46,7%
Skorygowany zysk netto ² (mln PLN)	572	505	13,2%	886	649	36,6%
Wybrane wskaźniki KPI i APM						
Sprzedaż do klienta końcowego ³ (mln PLN)	9 564	8 517	12,3%	26 180	23 268	12,5%
Liczba sklepów ⁴ (na koniec okresu)				13 405	12 099	10,8%
Wzrost sprzedaży porównywalnej (LfL) ⁵ (%)	3,5%	4,5%	(1,0 p.p.)	3,6%	5,5%	(1,9 p.p.)
Marża wyniku EBITDA ⁶ (%)	15,0%	14,4%	0,6 p.p.	12,4%	11,9%	0,5 p.p.
Marża skorygowanego wyniku EBITDA ⁷ (%)	15,6%	15,0%	0,6 p.p.	13,0%	12,6%	0,4 p.p.
Marża zysku netto ⁸ (%)	5,5%	5,4%	0,1 p.p.	3,0%	2,3%	0,7 p.p.
Marża skorygowanego zysku netto ⁹ (%)	6,0%	5,9%	0,0 p.p.	3,4%	2,8%	0,6 p.p.
Marża franczyzobiorców ¹⁰ (mln PLN)	(1 508)	(1 322)	14,1%	(4 278)	(3 787)	13,0%
Marża franczyzobiorców ¹¹ (%)	16,7%	16,3%	0,4 p.p.	17,3%	17,1%	0,2 p.p.
Nakłady inwestycyjne (mln PLN)	(423)	(345)	22,7%	(1 102)	(1 085)	1,6%
Zadłużenie netto/skorygowany wynik EBITDA po uwzgl. czynszów z tyt. najmu (x) (na koniec okresu) ¹²				0,7x	1,0x	(0,4x)

(1) Skorygowano o pozycje jednorazowe – szczegółowe informacje: [\[zob. tabela 7\]](#); (2) Skorygowano o pozycje jednorazowe – szczegółowe informacje: [\[zob. tabela 11\]](#); (3) Oznacza sprzedaż do klienta końcowego realizowaną w sklepach Żabka oraz w ramach Nowych Silników Rozwoju i nie odpowiada skonsolidowanym przychodom ze sprzedaży; (4) Uwzględnia sklepy Froo (Rumunia) oraz sklepy Nano; (5) Definiowana jako porównanie sprzedaży do klienta końcowego realizowanej w sklepach Żabka Polska pomiędzy okresami, uwzględniające sprzedaż sklepów działających w tych samych dniach w bieżącym i poprzednim okresie; (6) Obliczona jako iloraz wyniku EBITDA i sprzedaży do klienta końcowego; (7) Obliczona jako iloraz skorygowanego wyniku EBITDA i sprzedaży do klienta końcowego; (8) Obliczona jako iloraz zysku /(straty) netto i sprzedaży do klienta końcowego; (9) Obliczona jako iloraz skorygowanego zysku /(straty) netto i sprzedaży do klienta końcowego; (10) Marża franczyzobiorcy definiowana jako suma kwoty zarabianej przez franczyzobiorców na sprzedaży produktów oraz premii otrzymanych od Żabka Polska; (11) Marża franczyzobiorcy definiowana jako iloraz sumy kwoty zarabianej przez franczyzobiorców na sprzedaży produktów oraz premii otrzymanych od Żabka Polska i sprzedaży do klienta końcowego realizowanej w sklepach Żabka Polska; (12) Iloraz zadłużenia netto (z wyłączeniem zobowiązań z tyt. leasingu) i skorygowanego wyniku EBITDA po uwzględnieniu czynszów z tyt. najmu (x)

Zaprezentowane w streszczeniu najistotniejszych informacji kluczowe wskaźniki wyników (KPI) oraz alternatywne miary wyników (APM) mają na celu umożliwienie oceny wyników działalności Grupy Żabka i są powszechnie stosowane przez podmioty porównywalne z sektora sprzedaży detalicznej produktów spożywczych. Wskaźniki te zapewniają inwestorom spójne narzędzie na potrzeby analizy, porównania i wyceny Grupy Żabka na tle konkurencji z branży. Wskaźniki te nie podlegają przeglądowi ze strony biegłego rewidenta.

Przychody ze sprzedaży

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. skonsolidowane przychody Grupy zwiększyły się o 14,3%, osiągając poziom 23 129 mln PLN. Do wzrostu przychodów przyczyniły się te same kluczowe czynniki, które odpowiadały za wzrost sprzedaży do klienta końcowego, czyli rozwój stacjonarnej sieci sprzedaży, wzrost sprzedaży porównywalnej (LfL) oraz działalność segmentu „Nowe Silniki Rozwoju”.

Sprzedaż do klienta końcowego i uzgodnienie przychodów ze sprzedaży

Grupa definiuje sprzedaż do klienta końcowego jako łączną sprzedaż generowaną przez oba segmenty sprawozdawcze, tj. Ekosystem Convenience (sklepy Żabka) i Nowe Silniki Rozwoju. Choć nie jest to wartość tożsama ze skonsolidowanymi przychodami Grupy, to w dużej mierze odzwierciedla ona rzeczywisty potencjał biznesowy obranego przez Grupę modelu działalności. Wskaźnik ten jest powszechnie stosowany przez inwestorów i analityków do oceny wyników spółek działających w sektorze sprzedaży detalicznej artykułów spożywczych.

W celu zapewnienia przejrzystości i zgodności ze wskaźnikami finansowymi ustalonymi na podstawie przepisów o rachunkowości w poniższej tabeli przedstawiono uzgodnienie skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży ze sprzedażą do klienta końcowego.

Tabela 2: Struktura przychodów ze sprzedaży w okresach 3 i 9 miesięcy zakończonych 30 września 2026 r. w porównaniu z 2025 r.

w mln PLN	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r
Sprzedaż do klienta końcowego	9 564	8 517	12,3%	26 180	23 268	12,5%
Zmiana stanu zapasów w sklepach ¹	357	250	43,0%	1 126	774	45,6%
Sprzedaż regionalna i inne korekty	51	(5)	(1 198,9%)	100	(25)	(507,1%)
Sprzedaż towarów, produktów i usług	9 971	8 762	13,8%	27 406	24 017	14,1%
Marża franczyzobiorców	(1 508)	(1 322)	14,1%	(4 278)	(3 787)	13,0%
Przychody ze sprzedaży	8 463	7 440	13,8%	23 129	20 230	14,3%

(1) Uwzględnia ubytki inwentaryzacyjne na poziomie sklepu oraz odpowiadające im straty.

Najistotniejsza korekta wymagana do uzgodnienia skonsolidowanych przychodów Grupy z wartością sprzedaży do klienta końcowego polega na odjęciu łącznej marży franczyzobiorców od wartości sprzedaży do klienta końcowego. Ponadto sprzedaż do klienta końcowego obejmuje sprzedaż regionalną, tj. sprzedaż produktów nabywanych przez franczyzobiorców od dostawców innych niż Grupa Żabka, która nie jest wykazywana jako przychód Grupy. Zgodnie z przyjętą polityką rachunkowości Grupa ujmuje przychody w momencie dostawy towaru do franczyzobiorców. Z powodu odstępu w czasie między ujęciem przychodów ze sprzedaży danego towaru franczyzobiorcom a sprzedażą tego towaru klientom końcowym występują zmiany stanu zapasów w sklepach, które także wymagają ujęcia korekty.

Marża franczyzobiorców

Tabela 3: Sprzedaż do klienta końcowego realizowana przez sklepy Żabka i marża franczyzobiorców w okresach 3 i 9 miesięcy zakończonych 30 września 2026 r. w porównaniu z 2025 r.

w mln PLN	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r
Sprzedaż do klienta końcowego w sklepach Żabka (wskaźnik alternatywny)	9 042	8 132	11,2%	24 716	22 145	11,6%
Marża franczyzobiorców (wskaźnik alternatywny)	(1 508)	(1 322)	14,1%	(4 278)	(3 787)	13,0%
Jako % sprzedaży do klienta końcowego w sklepach Żabka	16,7%	16,3%	0,4 p.p.	17,3%	17,1%	0,2 p.p.

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. łączna marża franczyzobiorców, stanowiąca zysk realizowany przez franczyzobiorców z prowadzenia sklepu Żabka Polska i sprzedaży towarów klientom, wzrosła o 13,0%, co w stosunku do wartości sprzedaży do klienta końcowego oznacza marżę na poziomie 17,3% (w analogicznym okresie 2025 r.: 17,1%). Wzrost ten wynika z dalszych inwestycji w relacje z franczyzobiorcami, a także odzwierciedla rezerwę ujętą na koszty związane z franczyzą w odniesieniu do sprzedaży towarów dostarczonych w omawianym okresie.

Sprzedaż do klienta końcowego w podziale na segmenty

Grupa prowadzi działalność w ramach dwóch segmentów operacyjnych: (i) Ekosystem Convenience oraz (ii) Nowe Silniki Rozwoju.

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. sprzedaż do klienta końcowego wyniosła 26 180 mln PLN, co oznacza wzrost o 12,5% rok do roku. Głównym źródłem tego wyniku pozostał segment Ekosystem Convenience i funkcjonujące w jego ramach sklepy, w których sprzedaż do klienta końcowego zwiększyła się o 11,6% rok do roku, tj. do poziomu 24 716 mln PLN. Segment Nowe Silniki Rozwoju utrzymał wyższe tempo wzrostu, zwiększając sprzedaż o 30,3% rok do roku, tj. do 1 464 mln PLN, w tym dzięki dalszej ekspansji sieci sklepów Froo w Rumunii oraz dalszemu rozwojowi oferty cyfrowej Grupy.

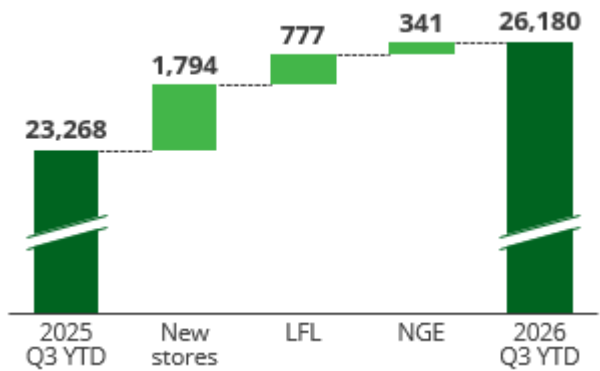
Tabela 4: Sprzedaż do klienta końcowego w sklepach Żabka (segment Ekosystem Convenience) i w segmencie Nowe Silniki Rozwoju w okresach 3 i 9 miesięcy zakończonych 30 września 2026 r. w porównaniu z 2025 r.

w mln PLN	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r
Sprzedaż do klienta końcowego	9 564	8 517	12,3%	26 180	23 268	12,5%
Sprzedaż do klienta końcowego w sklepach Żabka (segment Ekosystem Convenience)	9 042	8 132	11,2%	24 716	22 145	11,6%
Nowe Silniki Rozwoju	521	385	35,4%	1 464	1 123	30,3%

Czynniki wzrostu sprzedaży do klienta końcowego

W omawianym okresie sprawozdawczym trzema głównymi czynnikami wpływającymi na sprzedaż do klienta końcowego były: (i) rozwój stacjonarnej sieci sprzedaży, (ii) dynamiczny wzrost sprzedaży LfL oraz (iii) działalność segmentu Nowe Silniki Rozwoju.

Wykres 1: Sprzedaż do klienta końcowego w podziale na czynniki wzrostu (w mln PLN)



W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. Grupa Żabka otworzyła 1 143 nowe sklepy, zwiększając łączną liczbę placówek do 13 405 na dzień 30 września 2026 r. W tym samym czasie zamknięto 77 sklepów, czyli o 20 mniej niż w analogicznym okresie 2025 r., co obniżyło wskaźnik zamknięć o 0,2 punktu procentowego, z 0,8% do 0,6% w skali całej sieci. Dzięki utrzymywaniu obecnego tempa otwarć oraz portfela podpisanych umów najmu Grupa Żabka pozostaje na dobrej drodze do realizacji celu zakładającego otwarcie ponad 1 300 nowych sklepów w 2026 r. Rozwój sieci sklepów w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. przyczynił się do wzrostu sprzedaży do klienta końcowego o 1 794 mln PLN w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Wzrost sprzedaży LfL odpowiadał za 777 mln PLN, natomiast działalność segmentu Nowe Silniki Rozwoju za dodatkowe 341 mln PLN. W ujęciu procentowym łączny wzrost sprzedaży do klienta końcowego w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego wynikał w 61,6% z rozwoju sieci, w 26,7% ze wzrostu sprzedaży porównywalnej oraz w 11,7% z działalności segmentu Nowe Silniki Rozwoju.

W omawianym okresie sprawozdawczym wzrost sprzedaży LfL – mierzony jako zmiana dziennej sprzedaży (obliczanej jako łączna wartość paragonów) realizowanej przez sklepy Żabka, które działały w danym dniu zarówno w okresie sprawozdawczym, jak i okresie porównawczym – wyniósł 3,6%.

Tabela 5: Dynamika rozwoju sieci sklepów i sprzedaż do klienta końcowego w I–III kw. 2026 r. w porównaniu z I–III kw. 2025 r.

w mln PLN	I–III kw. 2026 r.	I–III kw. 2025 r.
Liczba sklepów (na 31.12 poprzedniego roku)	12 339	11 069
Liczba nowo otwartych sklepów	1 143	1 127
Liczba zamkniętych sklepów	77	97
% wszystkich sklepów	0,6%	0,8%
Liczba sklepów (na 30.09)	13 405	12 099
Wzrost LfL	3,6%	5,5%
Sprzedaż do klienta końcowego	26 180	23 268
Wzrost (%)	12,5%	14,1%

Wybrane pozycje sprawozdania z zysków lub strat oraz wskaźniki KPI (APM) dotyczące rentowności, niezdefiniowane w MSSF

Tabela 6: Główne pozycje skonsolidowanego sprawozdania z zysków i strat oraz wybrane wskaźniki rentowności niezdefiniowane w MSSF za okresy 3 i 9 miesięcy zakończone 30 września 2026 r. w porównaniu z 2025 r.

w mln PLN	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r
Sprzedaż do klienta końcowego	9 564	8 517	12,3%	26 180	23 268	12,5%
Przychody ze sprzedaży	8 463	7 440	13,8%	23 129	20 230	14,3%
Koszt własny sprzedaży	(6 687)	(5 925)	12,9%	(18 849)	(16 575)	13,7%
Zysk brutto ze sprzedaży	1 776	1 514	17,3%	4 279	3 655	17,1%
Koszty marketingu	(83)	(69)	20,1%	(274)	(225)	21,7%
Koszty ogólnego zarządu i administracyjne	(161)	(134)	19,5%	(474)	(400)	18,5%
Koszty technologii, innowacji i rozwoju	(94)	(85)	9,5%	(273)	(249)	9,4%
Pozostałe koszty	(1)	1	(204,7%)	(9)	(8)	23,7%
EBITDA	1 438	1 226	17,2%	3 249	2 773	17,2%
Amortyzacja	(537)	(483)	11,2%	(1 563)	(1 391)	12,4%
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	900	743	21,2%	1 687	1 382	22,0%
Saldo przychodów i kosztów finansowych	(223)	(147)	51,3%	(653)	(664)	(1,7%)
Zysk przed opodatkowaniem	677	596	13,7%	1 034	718	44,0%
Podatek dochodowy	(150)	(133)	12,4%	(257)	(189)	36,2%
Zysk netto	528	463	14,1%	777	530	46,7%
Marża zysku netto	5,5%	5,4%	0,1 p.p.	3,0%	2,3%	0,7 p.p.
Alternatywne miary wyników (APM)						
Skorygowany wynik EBITDA	1 489	1 279	16,5%	3 392	2 932	15,7%
MARŻA SKORYGOWANEGO WYNIKU EBITDA	15,6%	15,0%	0,6 p.p.	13,0%	12,6%	0,4 p.p.
Skorygowany zysk netto	572	505	13,2%	886	649	36,6%
Marża skorygowanego zysku netto	6,0%	5,9%	0,0 p.p.	3,4%	2,8%	0,6 p.p.

Koszt własny sprzedaży

Koszt własny sprzedaży obejmuje wartość sprzedanych towarów i produktów, koszty logistyki i dystrybucji (w tym głównie koszty usług obcych i wynagrodzeń) oraz koszty działalności i utrzymania sklepów (w tym koszty napraw i remontów, energii i mediów).

Zysk brutto ze sprzedaży

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. zysk brutto ze sprzedaży wzrósł o 17,1%, do poziomu 4 279 mln PLN. W tym samym okresie marża brutto zwiększyła się do 16,3% (I-III kw. 2025 r.: 15,7%), na co wpłynęło kilka kluczowych czynników:

- Dynamiczny rozwój Grupy Żabka, który poprawił jej siłę nabywczą, umożliwiając uzyskiwanie korzystniejszych warunków dostaw i przyczyniając się do wzrostu marży brutto;
- Skuteczne strategie cenowe i promocyjne, w tym aktywna segmentacja i dywersyfikacja cen;
- Wzrost sprzedaży porównywalnej (LfL) w tempie zbliżonym do inflacji CPI;
- Efekt dźwigni operacyjnej, szczególnie w zakresie kosztów funkcjonowania sklepów, kosztów energii i pracowników terenowych, a także normalizacja cen energii.

W samym trzecim kwartale 2026 r. marża brutto wzrosła o 0,8 p.p. w ujęciu rok do roku.

Koszty technologii, marketingu oraz ogólnego zarządu i administracyjne

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. stosunek kosztów marketingu, ogólnego zarządu, technologii, innowacji i rozwoju do wartości sprzedaży do klienta końcowego zwiększył się o 14 punktów bazowych w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Głównymi czynnikami wzrostu kosztów były intensywniejsze działania marketingowe promujące ofertę street food, w tym kampania „Obiady czwartkowe”, zwiększenie nakładów na promocję kontrolera Triki oraz pizzy w trzecim kwartale 2026 r., rozwój zapoczątkowanej w kwietniu współpracy marki Maczfit z brytyjskim szefem kuchni Jamiem Oliverem, a także rozwój nowych biznesów cyfrowych oraz działalności na rynku rumuńskim. Koszty ogólnego zarządu i administracyjne w relacji do sprzedaży do klienta końcowego rosły wolniej niż koszty marketingu, natomiast koszty technologii w relacji do sprzedaży do klienta końcowego spadły, co wynikało przede wszystkim z ich rozłożenia w czasie pomiędzy poszczególne okresy.

EBITDA i skorygowany wynik EBITDA

Ocena wyników finansowych Grupy dokonywana jest głównie na podstawie skorygowanego wyniku EBITDA. Wskaźnik ten nie zastępuje informacji o wynikach działalności prezentowanych zgodnie z MSSF, a jedynie je uzupełnia.

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. skorygowany wynik EBITDA wyniósł 3 392 mln PLN, co w stosunku do wartości sprzedaży do klienta końcowego daje marżę na poziomie 13,0% (I-III kw. 2025 r.: 12,6%). Poprawa marży skorygowanego wyniku EBITDA wynikała przede wszystkim ze wzrostu wielkości sprzedaży w segmencie Ekosystem Convenience (do którego przyczynił się rozwój sieci sklepów i wzrost LfL) oraz oszczędności związanych z optymalizacją procesów logistycznych i zużycia energii. Te pozytywne czynniki zostały częściowo skompensowane wzrostem kosztów dotyczących franczyzobiorców. Wypracowany wzrost marży skorygowanego wyniku EBITDA świadczy o wysokiej efektywności operacyjnej i ścisłej kontroli kosztów w Grupie.

W celu zapewnienia bardziej przejrzystego obrazu wyników działalności Grupy wyniki operacyjne są korygowane o wpływ pozycji jednorazowych.

Najistotniejszą korektą wpływającą na różnicę pomiędzy wysokością wyniku EBITDA i skorygowanego wyniku EBITDA w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. było ujęcie kosztów związanych z programami motywacyjnymi opartymi na akcjach, tj. LTIP.

Tabela 7: Uzgodnienie EBITDA do skorygowanego wyniku EBITDA

w mln PLN	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r
EBITDA	1 438	1 226	17,2%	3 249	2 773	17,2%
Korekty	50	51	(2,9%)	127	151	(16,0%)
Reklasyfikacja	1	1	27,6%	15	8	91,7%
Skorygowany wynik EBITDA	1 489	1 279	16,5%	3 392	2 932	15,7%

Tabela 8: Korekty i reklasyfikacje w okresach 3 i 9 miesięcy zakończonych 30 września 2026 r. w porównaniu z 2025 r.

Korekty i reklasyfikacje (w mln PLN)	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)
Koszty związane ze zmianami w strukturze właścicielskiej i pozyskaniem finansowania	(14)	(20)	(14)	(57)
Systemy motywacyjne i dodatkowe rekompensaty w związku z zakończeniem współpracy z kluczowymi pracownikami	(36)	(31)	(114)	(94)
Reklasyfikacja wyniku ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych i ROU	0	1	(10)	(3)
Reklasyfikacja minimalnego podatku obrotowego w Rumunii	(2)	(2)	(5)	(5)
Korekty i reklasyfikacje razem	(51)	(52)	(142)	(159)

Skorygowany wynik EBITDA w poszczególnych segmentach sprawozdawczych

Segment Ekosystem Convenience pozostał głównym źródłem rentowności Grupy, a jego skorygowany wynik EBITDA wzrósł w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. o 16,4% rok do roku, do 3 831 mln PLN. Dobre wyniki segmentu w dalszym ciągu umożliwiały finansowanie rozwoju segmentu Nowe Silniki Rozwoju, w którym skorygowana strata EBITDA zwiększyła się do 132 mln PLN w związku z realizowanymi inwestycjami w rozwój działalności w Rumunii oraz wybrane inicjatywy cyfrowe.

Tabela 9: Skorygowany wynik EBITDA Grupy Żabka w podziale na segmenty za okresy 3 i 9 miesięcy zakończone 30 września 2026 r. w porównaniu z 2025 r.

w mln PLN	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r
Skorygowany wynik EBITDA Grupy Żabka	1 489	1 279	16,5%	3 392	2 932	15,7%

W tym:

Ekosystem Convenience	1 625	1 400	16,1%	3 831	3 291	16,4%
Nowe Silniki Rozwoju	(41)	(23)	73,4%	(132)	(68)	92,8%
Funkcje Korporacyjne i Pozostała Działalność	(90)	(92)	(2,2%)	(292)	(274)	6,7%

Korekty konsolidacyjne	(5)	(5)	(6,6%)	(15)	(16)	(6,9%)
------------------------	-----	-----	--------	------	------	--------

Amortyzacja

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. odpisy amortyzacyjne wyniosły 1 563 mln PLN, tj. wzrosły o 12,4% rok do roku. Wzrost ten związany był przede wszystkim z dalszym rozwojem stacjonarnej sieci sprzedaży, wyższą amortyzacją aktywów z tytułu prawa do użytkowania w następstwie zawarcia nowych oraz modyfikacji istniejących umów najmu, a także dalszą realizacją inwestycji w technologie i infrastrukturę operacyjną wspierającą rozwój Grupy.

Przychody i koszty finansowe

Na obniżenie kosztów finansowych wpłynęły następujące czynniki: zmniejszenie dźwigni finansowej, emisja obligacji i refinansowanie przeprowadzone w 2025 r. oraz renegocjacja warunków umów kredytowych Grupy, w tym obniżenie marż kredytowych. Dodatkowy korzystny wpływ na koszty finansowe miał spadek rynkowych stóp procentowych. Efekt ten został częściowo zniwelowany przez wyższe koszty odsetkowe ponoszone z tytułu umów leasingu finansowego w związku z postępującą ekspansją sieci sklepów, a także przez bazę porównawczą związaną z ujętym w roku ubiegłym zyskiem z tytułu modyfikacji kredytu oraz przez niekorzystny wpływ różnic kursowych. Wzrost kosztów finansowych netto rok do roku w trzecim kwartale 2026 r. wynika przede wszystkim z ujęcia jednorazowego zysku w trzecim kwartale 2025 r. w związku z modyfikacją umów kredytowych Grupy i przeprowadzonym refinansowaniem. W okresie porównawczym Spółka ujęła zysk z tytułu modyfikacji kredytu w pozostałych przychodach finansowych. Zgodnie z MSSF jego wysokość ustalono poprzez ponowne obliczenie wartości bilansowej brutto zobowiązania finansowego na podstawie zmodyfikowanych umownych przepływów pieniężnych. Zysk ten wynikał z obniżenia marży refinansowanych kredytów.

Tabela 10: Przychody i koszty finansowe w okresach 3 i 9 miesięcy zakończonych 30 września 2026 r. w porównaniu z 2025 r.

w mln PLN	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r
Przychody finansowe	8	110	(92,9%)	19	129	(85,0%)
Odsetki	8	8	(7,4%)	17	19	(13,0%)
Pozostałe	0	102	(99,9%)	2	109	(97,8%)
Koszty finansowe	(231)	(258)	(10,4%)	(672)	(793)	(15,2%)
Odsetki	(200)	(229)	(12,5%)	(603)	(699)	(13,8%)
Leasing	(101)	(93)	8,4%	(298)	(273)	9,1%
Inne odsetki	(99)	(135)	(26,9%)	(305)	(427)	(28,4%)
Pozostałe	(31)	(29)	6,3%	(69)	(93)	(26,0%)
Przychody/koszty finansowe netto	(223)	(147)	51,3%	(653)	(664)	(1,7%)

Zysk netto i skorygowany zysk netto

Korekty mające zastosowanie na poziomie wyniku netto są ustalane poprzez uwzględnienie korekt na poziomie EBITDA, a następnie odjęcie odpowiadającej im kwoty podatku dla każdego skorygowanego elementu. Dzięki temu każda korekta dokonana na EBITDA jest odpowiednio odzwierciedlona po uwzględnieniu skutków podatkowych, co zapewnia bardziej precyzyjne przedstawienie wyniku netto.

Tabela 11: Zysk netto i skorygowany zysk netto za okresy 3 i 9 miesięcy zakończone 30 września 2026 r. w porównaniu z 2025 r.

w mln PLN	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r
Zysk netto	528	463	14,1%	777	530	46,7%
Korekty (w tym efekt podatkowy)	44	42	3,9%	109	119	(8,6%)
Skorygowany zysk netto	572	505	13,2%	886	649	36,6%
Marża skorygowanego zysku netto	6,0%	5,9%	0,0 p.p.	3,4%	2,8%	0,6 p.p.

Wolne przepływy pieniężne

Wysokość wolnych przepływów pieniężnych obliczana jest jako skorygowany wynik EBITDA pomniejszony o wartość czynszów z tytułu najmu i nakładów inwestycyjnych, skorygowany następnie o zmiany stanu kapitału obrotowego i rezerw oraz powiększony o wpływ działalności Property Fund.

Tabela 12: Skorygowany wynik EBITDA, nakłady inwestycyjne i wolne przepływy pieniężne w okresach 3 i 9 miesięcy zakończonych 30 września 2026 r. w porównaniu z 2025 r.

w mln PLN	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	Zmiana r/r
Skorygowany wynik EBITDA	1 489	1 279	16,5%	3 392	2 932	15,7%
Czynsze z tytułu najmu	(313)	(277)	12,9%	(917)	(816)	12,3%
Skorygowany wynik EBITDA po uwzględnieniu czynszów z tytułu najmu	1 176	1 001	17,5%	2 475	2 116	17,0%
Nakłady inwestycyjne z wyłączeniem nakładów Property Fund	(373)	(310)	20,3%	(997)	(1 001)	(0,4%)
Działalność Property Fund, w tym:	100	(34)	(389,3%)	44	(84)	(151,8%)
Nakłady inwestycyjne	(50)	(34)	44,7%	(106)	(84)	25,6%
Zmiana stanu kapitału obrotowego i rezerw	(167)	(17)	867,9%	455	773	(41,1%)
Wolne przepływy pieniężne	736	639	15,1%	1 977	1 804	9,6%
Wskaźnik konwersji wolnych przepływów pieniężnych	62,5%	63,8%	(1,3 p.p.)	79,9%	85,2%	(5,3 p.p.)

Wolne przepływy pieniężne stanowią kluczowy wskaźnik wykorzystywany do oceny zdolności Grupy do generowania środków pieniężnych z działalności operacyjnej, skorygowany o wydatki z tytułu czynszów (ujęte w przepływach pieniężnych z działalności finansowej) oraz o nakłady inwestycyjne i nakłady Property Fund (ujęte w przepływach pieniężnych z działalności inwestycyjnej).

Poniżej przedstawiono uzgodnienie wolnych przepływów pieniężnych z przepływami pieniężnymi netto wykazanymi w skonsolidowanym sprawozdaniu z przepływów pieniężnych.

Uzgodnienie skorygowanego wyniku EBITDA można znaleźć w tabeli 7. Czynsze z tytułu najmu odnoszą się do umów najmu nieruchomości i są uwzględniane zarówno w spłacie zobowiązań z tytułu leasingu, jak i zapłaconych odsetkach z tytułu leasingu, wykazanych w przepływach pieniężnych netto z działalności finansowej. Nakłady inwestycyjne są z kolei ujmowane w pozycji „Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych”, wykazywanej w przepływach pieniężnych z działalności inwestycyjnej.

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. Grupa wygenerowała wolne przepływy pieniężne w wysokości 1 977 mln PLN, co oznacza wzrost o 9,6% rok do roku. Grupa w dalszym ciągu koncentruje swoje działania na wzroście sprzedaży i zapewnieniu rentowności:

- Trwający rozwój stacjonarnej sieci sprzedaży stanowi czynnik pozytywnie wpływający na wynik EBITDA oraz na trwały wzrost marży EBITDA.

- Wzrost nakładów inwestycyjnych o charakterze uznaniowym odzwierciedla koncentrację na przedsięwzięciach zapewniających najwyższy zwrot z inwestycji oraz intensyfikację ekspansji na rynku rumuńskim.
- Zmiana kapitału obrotowego względem pierwszych dziewięciu miesięcy 2025 r. wynikała ze zwiększenia poziomu zapasów w sieci franczyzowej w związku ze wzrostem cen spowodowanym podwyżką akcyzy oraz rozwojem sieci sklepów, przy ograniczonych zmianach stanu zobowiązań i zapasów towarów w centrach dystrybucyjnych Grupy.
- Przepływy z działalności Property Fund obejmują zaliczki otrzymane na poczet sprzedaży dwóch magazynów w ramach planowanej transakcji leasingu zwrotnego.

Nakłady inwestycyjne

Tabela 13: Nakłady inwestycyjne w podziale na obszary biznesowe w okresach 3 i 9 miesięcy zakończonych 30 września 2026 r. w porównaniu z 2025 r.

w mln PLN	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)
Ekosystem Convenience	(322)	(251)	(833)	(849)
Nowe Silniki Rozwoju	(74)	(63)	(184)	(146)
Funkcje Korporacyjne i Pozostała Działalność	(28)	(31)	(85)	(90)
Łącznie nakłady inwestycyjne	(423)	(345)	(1 102)	(1 085)

Nakłady inwestycyjne Grupy mają w dużej mierze charakter uznaniowy i ich celem jest głównie finansowanie rozwoju działalności. W segmencie Ekosystem Convenience największe kwoty nakładów dotyczyły otwarcia nowych sklepów i wyniosły w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. łącznie 380 mln PLN. Średnia wysokość nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na sklep wyniosła 0,44 mln PLN i była nieznacznie wyższa niż w analogicznym okresie 2025 r.

Za zwiększenie nakładów inwestycyjnych odpowiadał przede wszystkim segment Nowe Silniki Rozwoju. Największy wzrost odnotowano na rynku rumuńskim, gdzie w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. otwarto 135 nowych sklepów wraz z infrastrukturą logistyczną i systemami wsparcia. Ponadto Grupa kontynuowała rozwój oferty cyfrowej, inwestując w budowę kompetencji w tym zakresie w całej organizacji. Nakłady inwestycyjne w segmencie Przywództwo Strategiczne i Funkcje Korporacyjne obejmowały inwestycje w projekty technologiczne związane z automatyzacją, robotyką i oprogramowaniem.

Zadłużenie netto i dźwignia finansowa

W celu pomiaru poziomu zadłużenia Grupy Żabka kierownictwo stosuje różne wskaźniki finansowe, w tym:

- zadłużenie finansowe netto (z wyłączeniem zobowiązań z tytułu leasingu),
- zadłużenie finansowe netto (z wyłączeniem zobowiązań z tytułu leasingu) do skorygowanego wyniku EBITDA (z uwzględnieniem czynszów z tytułu najmu),
- zadłużenie finansowe netto (z uwzględnieniem zobowiązań z tytułu leasingu),
- zadłużenie finansowe netto (z uwzględnieniem zobowiązań z tytułu leasingu) do skorygowanego wyniku EBITDA.

Tabela 14: Zadłużenie netto, zobowiązania z tytułu leasingu i wskaźniki zadłużenia na 30 września 2026 r. oraz na koniec okresów poprzednich (w mln PLN)

w mln PLN	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025	31.12.2024
Zadłużenie brutto (kredyty, pożyczki i obligacje ogółem)	3 567	4 148	4 226	4 549
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	(1 307)	(1 079)	(1 284)	(750)
Zadłużenie netto (z wyłączeniem zobowiązań z tyt. leasingu)	2 260	3 069	2 942	3 799
Zobowiązania z tytułu leasingu	5 853	5 301	5 166	4 855
Zadłużenie netto (z uwzględnieniem zobowiązań z tyt. leasingu)	8 113	8 370	8 108	8 654
Zadłużenie netto (z wyłączeniem zobowiązań z tyt. leasingu) / skorygowany wynik EBITDA (po uwzględnieniu czynszów z tyt. najmu) (x)	0,7x	1,0x	1,0x	1,5x
Zadłużenie netto (z uwzględnieniem zobowiązań z tyt. leasingu) / skorygowany wynik EBITDA (x)	1,8x	2,1x	2,1x	2,5x

Dźwignia finansowa obniżyła się w ujęciu rok do roku, przede wszystkim dzięki wysokiemu poziomowi wypracowanych środków pieniężnych oraz wzrostowi skorygowanego wyniku EBITDA. Po wypłacie dywidendy wskaźnik utrzymał się na poziomie z końca drugiego kwartału.

Wskaźnik zadłużenia finansowego netto do skorygowanego wyniku EBITDA po uwzględnieniu czynszów z tytułu najmu (z wyłączeniem zobowiązań leasingowych) uległ obniżeniu z poziomu 1,0x na 30 września 2025 r. do poziomu 0,7x na 30 września 2026 r.

Pomimo wzrostu zobowiązań z tytułu leasingu, wynikającego przede wszystkim z ekspansji sieci sklepów oraz indeksacji opłat leasingowych o inflację, wskaźnik zadłużenia finansowego netto (z uwzględnieniem zobowiązań leasingowych) do skorygowanego wyniku EBITDA na dzień 30 września 2026 r. ukształtował się na poziomie znacznie niższym niż rok wcześniej.

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

Tabela 15: Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej na dzień 30 września 2026 r. i 31 grudnia 2025 r. (w mln PLN)

w mln PLN	30.09.2026	31.12.2025
Wartość firmy	3 437	3 437
Rzeczowe aktywa trwałe	4 634	4 438
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	5 354	4 899
Pozostałe	1 511	1 381
Aktywa trwałe	14 936	14 155
Zapasy	925	1 150
Należności z tytułu dostaw i usług	3 097	2 794
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 307	1 079
Pozostałe	225	336
Aktywa obrotowe	5 554	5 358
Aktywa razem	20 490	19 514
Kredyty, pożyczki i obligacje	3 372	3 829
Zobowiązania z tytułu leasingu	4 896	4 445
Pozostałe	349	298
Zobowiązania długoterminowe	8 617	8 572
Kredyty, pożyczki i obligacje	195	318
Zobowiązania z tytułu leasingu	957	857
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania finansowe	7 077	6 631
Pozostałe	913	643
Zobowiązania krótkoterminowe	9 142	8 448
Zobowiązania ogółem	17 759	17 020
Kapitał własny ogółem	2 731	2 494

Aktywa

Pozycje aktywów trwałych o najwyższej wartości na dzień 30 września 2026 r. to:

Wartość firmy, wynosząca 3 437 mln PLN na 30 września 2026 r. (niezmieniona w stosunku do 31 grudnia 2025 r.). Z tej kwoty 3 166 mln PLN ujęto w 2017 r. w momencie nabycia przez Grupę wszystkich akcji spółki Żabka Polska S.A.;

Rzeczowe aktywa trwałe o wartości 4 634 mln PLN (wzrost z poziomu 4 438 mln PLN na dzień 31 grudnia 2025 r.), obejmujące głównie infrastrukturę fizyczną siedziby Spółki, sklepów, magazynów i działalności logistycznej;

Aktywa z tytułu prawa do użytkowania w łącznej kwocie 5 354 mln PLN (koniec 2025 r.: 4 899 mln PLN), dotyczące głównie umów najmu sklepów, centrów logistycznych, siedziby Spółki, pojazdów firmowych oraz urządzeń do transportu i przeładunku towarów wykorzystywanych w centrach dystrybucyjnych.

Wartość aktywów trwałych ogółem wzrosła o 781 mln PLN (+5,5%), przede wszystkim w związku z inwestycjami w rzeczowe aktywa trwałe (wyposażenie nowych sklepów i modernizacja istniejących placówek) oraz zawarciem nowych i modyfikacją istniejących umów najmu.

W ramach aktywów obrotowych **należności z tytułu dostaw i usług** wynosiły na dzień 30 września 2026 r. 3 097 mln PLN (31 grudnia 2025 r.: 2 794 mln PLN) i obejmowały głównie należności od franczyzobiorców, z których większość zabezpieczona jest towarem znajdującym się w sklepach. Inne istotne pozycje aktywów obrotowych to:

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty, które wzrosły do 1 307 mln PLN z 1 079 mln PLN na koniec 2025 r.;

Zapasy, których wartość zmniejszyła się do 925 mln PLN, z 1 150 mln PLN na koniec 2025 r., co wynikało z typowych efektów sezonowych występujących w działalności Grupy.

Wzrost aktywów obrotowych ogółem o 3,6% na dzień 30 września 2026 r. wynikał w dużej mierze z wyższego stanu należności z tytułu dostaw i usług oraz środków pieniężnych i ich ekwiwalentów (zob. omówienie przepływów pieniężnych na str. 12). Bez uwzględnienia należności z tytułu dostaw i usług oraz środków pieniężnych aktywa obrotowe zmniejszyły się o 336 mln PLN (-22,6%), głównie na skutek działania czynników o charakterze sezonowym.

Zobowiązania

Główne pozycje zobowiązań długoterminowych Grupy Żabka na dzień 30 września 2026 r. to:

Kredyty, pożyczki i obligacje, których wartość spadła do 3 372 mln PLN z 3 829 mln PLN na dzień 31 grudnia 2025 r. Kategoria ta obejmuje przede wszystkim kredyty i obligacje;

Zobowiązania z tytułu leasingu, które wzrosły do 4 896 mln PLN z 4 445 mln PLN na koniec 2025 r. Zobowiązania te dotyczą umów najmu nieruchomości, wyposażenia sklepów, pojazdów i podnośników widłowych.

Zwiększenie kwoty zobowiązań długoterminowych o 45 mln PLN (0,5%) było spowodowane przede wszystkim wzrostem rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz wartości godziwej zobowiązania z tytułu opcji put na udziały niekontrolujące.

Największą pozycją zobowiązań krótkoterminowych są zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania finansowe, które na dzień 30 września 2026 r. wynosiły 7 077 mln PLN i były wyższe o 446 mln PLN (+6,7%) w porównaniu z końcem 2025 r.

Kapitał własny

Kapitał własny Grupy na dzień 30 września 2026 r. wynosił 2 731 mln PLN. Wzrost o 237 mln PLN (+9,5%) w porównaniu ze stanem na dzień 31 grudnia 2025 r. wynikał z zysku netto wypracowanego w okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2026 r. oraz z wpływu długoterminowego programu motywacyjnego (LTIP). Dodatni efekt tych czynników został częściowo zniwelowany wypłatą dywidendy oraz skupem akcji własnych w okresie sprawozdawczym.

Przepływy pieniężne

Tabela 16: Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych za okresy 3 i 9 miesięcy zakończone 30 września 2026 r. w porównaniu z 2025 r. (w mln PLN)

w mln PLN	III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2026 r. (dane niepoddane przeglądowi)	I-III kw. 2025 r. (dane niepoddane przeglądowi)
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ				
Zysk przed opodatkowaniem	677	596	1 034	718
Korekty:				
Amortyzacja	538	483	1 563	1 391
Płatności w formie akcji	33	51	112	149
Zmiany w kapitale obrotowym i rezerwach, w tym:	(167)	(17)	455	773
Należności	(92)	(89)	(352)	(137)
Zapasy	49	(21)	225	147
Aktywa z tytułu prawa do zwrotu	0	(11)	(4)	(11)
Zobowiązania (z wyłączeniem kredytów i pożyczek)	-146	16	528	588
Pozostałe	22	88	58	185
(Przychody)/koszty z tytułu odsetek netto	192	220	586	680
Saldo pozycji „Inne”	33	(85)	69	(36)
Podatek dochodowy zapłacony	(3)	(100)	(38)	(264)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 302	1 148	3 781	3 410
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ				
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(427)	(387)	(1 194)	(1 237)
Saldo pozycji „Inne”	159	9	168	30
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(268)	(378)	(1 026)	(1 207)
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ				
Splata zobowiązań z tytułu leasingu	(238)	(206)	(685)	(604)
Odsetki zapłacone z tytułu leasingu	(101)	(93)	(298)	(272)
Wpływy z tytułu kredytów i pożyczek	89	315	360	2 400
Splata kredytów i pożyczek	(489)	(868)	(969)	(2 700)
Inne zapłacone odsetki	(81)	(117)	(308)	(411)
Nabycie akcji własnych	(0)	(83)	(99)	(83)
Wyplacone dywidendy	(531)	0	(531)	0
Wpływy z tytułu transakcji dotyczących udziałów niekontrolujących	0	0	2	0
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(1 351)	(1 051)	(2 527)	(1 670)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(316)	(282)	228	534

Srodki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	1 624	1 565	1 079	750
Srodki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	1 307	1 284	1 307	1 284

Działalność operacyjna

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. wyniosły 3 781 mln PLN i były o 11% wyższe niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Zysk przed opodatkowaniem w trzecim kwartale 2026 r. wyniósł 677 mln PLN, wobec 596 mln PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego. Zysk przed opodatkowaniem za pierwsze dziewięć miesięcy 2026 r. wyniósł 1 034 mln PLN, co oznacza wzrost o 44,0% rok do roku.

Odpisy amortyzacyjne wzrosły o 12,3% rok do roku w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r., osiągając poziom 1 563 mln PLN w związku z większą skalą inwestycji Grupy we wszystkich podstawowych obszarach działalności.

Zmiany w kapitale obrotowym

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. zmiany w kapitale obrotowym przełożyły się na dodatnie przepływy środków pieniężnych netto w wysokości 455 mln PLN, co odzwierciedla wzrost zatowarowania sklepów przy stabilnym poziomie pozostałych pozycji kapitału obrotowego. Kluczowe czynniki tych zmian zostały omówione poniżej.

Wzrost **należności** w porównaniu ze stanem na koniec 2025 r. spowodował odpływ środków pieniężnych w wysokości 352 mln PLN, tj. o 215 mln PLN wyższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Zmiana w ujęciu rok do roku wynikała przede wszystkim ze wzrostu zatowarowania sklepów.

Zapasy (na poziomie centrów dystrybucyjnych Grupy) zmniejszyły się o 225 mln PLN w wyniku typowych uwarunkowań sezonowych, w tym wyprzedaży asortymentu o charakterze sezonowym. W analogicznym okresie roku poprzedniego stan zapasów obniżył się o 147 mln PLN.

Zobowiązania wzrosły o 528 mln PLN w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. Dodatni wpływ zmiany stanu zobowiązań na przepływy pieniężne był o 60 mln PLN niższy niż rok wcześniej, co wynikało z nieco wolniejszej dynamiki zakupów niż sprzedaży w ujęciu rok do roku.

Dodatni wpływ zmian stanu **aktywów z tytułu prawa do zwrotu oraz pozostałych pozycji** w kapitale obrotowym na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniósł 54 mln PLN w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r., wobec 174 mln PLN w analogicznym okresie poprzedniego roku. Różnica wynikała z rozliczeń VAT i innych pozycji podatkowych.

Działalność inwestycyjna

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły (1 026) mln PLN, co oznacza zmniejszenie wydatków netto o 181 mln PLN rok do roku. Do spadku przyczyniły się zarówno niższe nakłady inwestycyjne po zakończeniu programu wyposażania sklepów w piece do przygotowywania produktów z oferty street food, jak i wyższe wpływy netto z pozostałych pozycji działalności inwestycyjnej, w tym rozliczeń związanych z Property Fund. W okresie sprawozdawczym inwestycje koncentrowały się na rozwoju działalności, w tym dalszej rozbudowie sieci Żabka w Polsce i sieci Froo w Rumunii, wzmocnianiu infrastruktury logistycznej, między innymi poprzez budowę nowych centrów dystrybucyjnych, wspieraniu marek należących do segmentu Nowe Silniki Rozwoju oraz wdrażaniu rozwiązań technologicznych w całej Grupie. Saldo pozycji „Inne” obejmuje zaliczki otrzymane przez Property Fund na poczet sprzedaży dwóch magazynów w ramach planowanej transakcji leasingu zwrotnego.

Szczegółowe informacje na ten temat przedstawiono w części dotyczącej nakładów inwestycyjnych na str. 9.

Działalność finansowa

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2026 r. wyniosły (2 527) mln PLN, wobec (1 670) mln PLN w analogicznym okresie 2025 r. Najistotniejsze czynniki, jakie miały wpływ na ten wynik, przedstawiono poniżej.

Spłata zobowiązań z tytułu kredytów, pożyczek oraz obligacji wyniosła 969 mln PLN.

Wpływy z tytułu nowo zaciągniętych kredytów i pożyczek zmniejszyły się z 2 400 mln PLN w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2025 r. do 360 mln PLN w okresie sprawozdawczym.

Spłaty zobowiązań z tytułu leasingu wraz z odsetkami wzrosły o 107 mln PLN, głównie w związku z dalszą ekspansją sieci sklepów, otwarciem nowego centrum dystrybucyjnego oraz indeksacją czynszów o inflację.

Dywidenda w kwocie 531 mln PLN została wypłacona 31 lipca 2026 r. akcjonariuszom uprawnionym na dzień 27 lipca 2026 r. (dzień ustalenia prawa do dywidendy).

W rezultacie powyższych przepływów z działalności finansowej oraz dobrych wyników operacyjnych stan **środków pieniężnych i ich ekwiwalentów** na koniec okresu sprawozdawczego wyniósł 1 307 mln PLN.