



RAPORT PRIVIND REZULTATELE FINANCIARE AFERENTE SEMESTRULUI I 2026

IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A.

Emitent admis pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare - Piața AeRO
administrat de Bursa de Valori București S.A.

*în conformitate cu prevederile Legii nr. 24/2017, republicată și Regulamentului ASF nr. 5/2018
cu modificările și completările ulterioare privind emitenții de instrumente financiare și
operațiuni de piață*

Data raportului: 30.09.2026

Denumirea societății: IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A.

Sediul social: Ploiești, Str. Rudului, Nr. 162, Județul Prahova

Telefon: 0722.427.213

Cod unic de înregistrare: RO34184455

Număr de ordine în Registrul Comerțului: J2015000330299

Capital social subscris și vărsat: 7.520.000 lei

Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise: AeRO-SMT, simbol HUNT

iHunt Technology Import Export S.A.

www.ihunt.ro

CUPRINS

Scrisoare către acționari.....	3
Repere ale semestrului I 2026	6
Evenimente importante.....	7
Situația financiar – contabilă a Societății.....	8
Analiza performanței financiare	8
Analiza poziției financiare.....	11
Principalii indicatori economico-financiari	14
Analiza activității emitentului	14
Tendințe, elemente, evenimente sau factori de incertitudine cu impact semnificativ asupra lichidității și veniturilor emitentului.....	14
Cheltuieli de capital	16
Schimbări care afectează capitalul și administrarea emitentului	17
Tranzacții semnificative.....	17

Scrisoare către acționari

Dragi acționari,

Primul semestru al anului 2026 marchează pentru iHunt o creștere puternică a activității și o etapă importantă de transformare. Dezvoltăm simultan portofoliul de produse, rețeaua de magazine fizice și infrastructura proprie iHunt EV, cu obiectivul de a construi o companie mai diversificată, mai apropiată de clienți și capabilă să genereze valoare durabilă pentru acționari.

În primele șase luni ale anului, cifra de afaceri a ajuns la 36,27 milioane lei, cu 74,91% peste nivelul de 20,74 milioane lei din S1 2025. Profitul net semestrial este de 968.681 lei, comparativ cu 271.135 lei în perioada similară a anului trecut, reprezentând o creștere de 257,27%. Aceste rezultate arată un avans semnificativ față de anul anterior, inclusiv într-o perioadă în care susținem costurile extinderii.¹

Creștere comercială și presiune asupra profitabilității trimestriale

În trimestrul al doilea, cifra de afaceri a fost de 18,68 milioane lei, cu 6,23% peste primul trimestru. În același timp, rezultatul trimestrial a fost negativ, de aproximativ 491 mii lei, reducând profitul acumulat în primele trei luni. Vreau să abordez direct această evoluție: vânzările au continuat să crească, dar acest avans nu s-a transformat într-o contribuție pozitivă la profit în T2.²

Printre factorii care au pus presiune asupra rezultatului se află cheltuielile aferente pregătirii și lansării magazinelor, extinderea echipei și costurile recunoscute în perioada de dezvoltare a locațiilor EV proprii. Susținem acum resursele necesare unor activități a căror contribuție comercială se formează treptat.

Această etapă este în continuitatea direcției comunicate în raportul T1: dezvoltarea companiei rămâne prioritară, chiar dacă presupune variații ale rezultatelor trimestriale. Aceasta nu înseamnă că profitabilitatea trece în plan secund. Responsabilitatea noastră este să transformăm investițiile în vânzări, marje și fluxuri de numerar care să justifice capitalul alocat.

Magazinele fizice și noile produse: o dezvoltare complementară

La data acestui mesaj, primele trei magazine fizice iHunt sunt deja deschise, iar obiectivul de cinci magazine până la sfârșitul anului 2026 rămâne în grafic. O parte din cheltuielile de pregătire și lansare a acestei rețele s-a reflectat deja în rezultatele S1, înainte ca magazinele să poată contribui printr-o perioadă completă de funcționare.

Pentru noi, magazinele reprezintă mai mult decât un canal suplimentar de vânzare. Ele le oferă clienților posibilitatea de a descoperi și testa produsele, de a primi explicații și de a interacționa direct cu brandul. Urmărim ca această apropiere de client să susțină atât vânzările din magazine, cât și activitatea online.

¹ iHunt, Raport S1 2025, pag. 6-7, pentru baza de comparație.

² iHunt, Raport T1 2026, pag. 5-6; rezultatul T2 este calculat ca diferență între S1 și T1.

Extinderea echipei aduce costuri recurente suplimentare, dar și capacitatea de a susține un volum mai mare de activitate. Mă aștept ca, pe parcursul următoarelor luni, creșterea vânzărilor și maturizarea magazinelor să absoarbă treptat această presiune. Obiectivul este ca magazinele să își acopere costurile curente de funcționare și apoi să contribuie pozitiv la rezultatul companiei; aceasta este o așteptare de management, nu un rezultat deja realizat.

În paralel, pregătim lansarea a patru modele noi de telefoane și a peste 30 de alte produse iHunt, inclusiv electrocasnice. Conform planului de lansări, vizăm o extindere de aproximativ 40% a gamei actuale. O ofertă mai bogată susține atractivitatea magazinelor, iar magazinele ne oferă spațiul necesar pentru a prezenta mai bine utilitatea noilor produse.

Consider că această combinație poate schimba dinamica comercială a iHunt. Pentru ultima parte a anului, urmărim accelerarea vânzărilor și o contribuție pozitivă la profit, pe măsură ce noile lansări intră în vânzare și magazinele își consolidează activitatea. Realizarea acestui obiectiv depinde de cerere, de marjele obținute și de disciplina cu care gestionăm costurile.

Pentru 2027, reperul de bază rămâne atingerea unei rețele de aproximativ 15 magazine, prin zece deschideri suplimentare. Avem în vedere posibilitatea de a accelera la 15 deschideri noi în acel an, dacă performanța primelor unități și resursele disponibile o justifică. Pe un orizont de 36 de luni de la data acestui mesaj, ambiția noastră este să ajungem la 40 de magazine fizice. Vom urmări o rețea sustenabilă economic, nu doar un număr de deschideri.

iHunt EV: construim infrastructură proprie și potențial de venituri recurente

În trimestrul al doilea, o parte dintre locațiile de mare putere dezvoltate în rețeaua iHunt EV au fost realizate cu infrastructură deținută de companie. Pentru aceste proiecte, iHunt a susținut echipamentele, instalarea și punerea în funcțiune. Efortul financiar cuprinde atât investiții în active, cât și cheltuieli recunoscute în rezultatul perioadei; nu trebuie confundată valoarea totală investită cu impactul imediat asupra profitului.

Din perspectiva mea, dezvoltarea infrastructurii proprii consolidează baza pe care construim valoarea economică a iHunt. Nu dezvoltăm doar o rețea operată pentru parteneri, ci și active proprii, cu potențial de venituri recurente din încărcare. Intenționăm să acordăm o pondere tot mai importantă acestor locații, complementar colaborărilor cu partenerii, selectând proiectele după potențialul comercial și randamentul capitalului investit.

Valoarea unei locații nu este dată doar de puterea instalată. Ea trebuie confirmată prin utilizare, calitatea serviciului și fluxurile de numerar generate după acoperirea costurilor de operare, mentenanță și finanțare. Aceasta este logica în care privim extinderea infrastructurii proprii.

Potențialul pieței trebuie pus și în context. Potrivit datelor Eurostat pentru sfârșitul anului 2025, autoturismele integral electrice reprezentau aproximativ 0,7% din parcul de autoturisme al României, față de aproximativ 2,9% în Uniunea Europeană. Unele piețe europene sunt mult mai avansate:

aproximativ 8,6% în Suedia și 17,9% în Danemarca. Vorbim despre ponderea în parcul total, nu despre ponderea în vânzările de mașini noi.³

Pentru mine, o Românie în care autoturismele integral electrice ar depăși 5% din parc reprezintă un reper al maturizării pieței. Într-un asemenea context, consider că relevanța infrastructurii construite astăzi și potențialul diviziei iHunt EV ar putea deveni mult mai vizibile. Transformarea acestui potențial în valoare depinde însă de capacitatea noastră de a atrage și păstra utilizatori și de a opera profitabil, nu doar de creșterea numărului de vehicule electrice.

Cred că, pe măsură ce aceste rezultate se vor materializa, investitorii vor avea motive suplimentare să privească iHunt prin prisma combinației dintre brand, produse, distribuție și infrastructură proprie. Această evoluție poate susține o percepție diferită asupra valorii companiei și a acțiunii HUNT, dar ea trebuie câștigată prin performanță, nu presupusă automat.

Construim pentru următorii ani, cu responsabilitate față de capital

Ambiția mea este ca iHunt din următorii ani să aibă un profil semnificativ diferit: un portofoliu mai amplu, o prezență fizică relevantă și o divizie EV susținută de infrastructură proprie și servicii recurente. Succesul nu înseamnă doar să devenim mai mari, ci să construim o companie mai eficientă și mai valoroasă pentru acționari.

Vă mulțumesc pentru încredere, pentru răbdare și pentru exigența cu care urmăriți evoluția companiei. Capitalul pe care ni l-ați încredințat reprezintă o responsabilitate pe care o tratăm cu seriozitate. Vom continua să construim cu ambiție, să explicăm deschis rezultatele și să urmărim ca dezvoltarea de astăzi să se transforme în valoare durabilă pentru dumneavoastră.

Cu respect,

Stroe Cezar

Președintele Consiliului de Administrație
iHunt Technology Import Export S.A.

Obiectivele și așteptările prezentate reflectă perspectiva conducerii la data acestui mesaj și depind de condițiile pieței, resursele de finanțare și implementarea proiectelor. Ele nu reprezintă garanții privind rezultatele viitoare sau evoluția cotației bursiere.

³ Eurostat, Passenger cars in the EU, date extrase în iulie 2026, tabelul 3; ponderi calculate din numărul de autoturisme integral electrice și parcul total pentru 2025.

Repere ale semestrului I 2026

Primul semestru al anului 2026 reafirmă pentru iHunt Technology Import Export S.A. („Emitentul”, „Societatea”, „Compania”) traiectoria de creștere accelerată cu care societatea și-a obișnuit investitorii în primii ani de după listare. Într-un context macroeconomic în care consumul populației s-a contractat, iar volumul comerțului cu amănuntul din România s-a aflat pe o tendință descrescătoare în ultimele 12 luni, iHunt și-a accelerat creșterea la un ritm de aproape trei ori mai rapid decât în întregul exercițiu 2025 și își extinde modelul de business prin magazine fizice proprii, lansări de produse noi și infrastructură de încărcare proprie.

+74,9% cifra de afaceri netă 36,27 mil. lei	×3,6 profit net 968,7 mii lei	×3,9 EBITDA 3,15 mil. lei	1.000+ puncte de încărcare rețeaua iHunt EV
--	--	--	--

Semestrul s-a încheiat cu o **cifră de afaceri netă de 36,27 milioane lei, cu 74,91% peste nivelul din perioada de referință** (semestrul I 2025). Creșterea s-a amplificat la nivelul profitabilității, **rezultatul din exploatare** ajungând la 2,59 milioane lei, **de 4,7 ori mai mult decât** la 30.06.2025 (+366,20%), iar **profitul net s-a majorat** la 968,7 mii lei, **de 3,6 ori** (+257,27%) în aceeași perioadă. De asemenea, EBITDA aferentă primelor șase luni a depășit de aproape 4 ori nivelul din semestrul I 2025, (+287,13%), iar marja EBITDA a ajuns la 8,68%, de la 3,92% în perioada de referință.

Dinamica indicatorilor de marjă indică restructurarea veniturilor în sensul creșterii ponderii produselor și serviciilor cu valoare adăugată superioară. **Marja brută comercială a crescut** de la 33,99% la 46,99%, iar producția vândută, care include serviciile și activitatea iHunt EV, a ajuns la 6,59 milioane lei, **de peste nouă ori nivelul din S1 2025**, și reprezintă acum 18,17% din cifra de afaceri, față de 3,45% cu un an în urmă. Un vector important al acestei evoluții este rețeaua iHunt EV, care a **depășit pragul de 1.000 de puncte de încărcare operaționale**, reper pe care Societatea și l-a propus încă din 2025.

Creșterea se reflectă și în consolidarea echilibrului financiar, capitalurile proprii crescând cu 22,9% față de 30.06.2025, până la 26,02 milioane lei, și finanțând aproape jumătate (48,9%) din activele Societății, într-o perioadă în care activele totale au crescut cu 38,9%.

În perspectiva finalului de an 2026, remarcăm faptul că **cifra de afaceri a atins 54% din bugetul aprobat** pentru întregul exercițiu financiar, în condițiile în care cifra de afaceri din primul semestru al anului 2025 a contribuit cu 36% la rezultatul raportat la 31.12.2025. De asemenea, **profitul net a acoperit 17% din profitul bugetat, cu 10 p.p. mai mult decât contribuția profitului net din perioada de referință la profitul exercițiului financiar 2025**. Având în vedere sezonalitatea activității Societății, conducerea iHunt Technology Import Export S.A. urmărește pentru ultima parte a anului accelerarea vânzărilor și o contribuție pozitivă la profit, pe măsură ce noile lansări de produse intră în vânzare și magazinele fizice își consolidează activitatea.

Evenimente importante

Adunările Generale Ordinară și Extraordinară ale Acționarilor din 28.05.2026

La data de 28 mai 2026, acționarii iHunt, reprezentând 65,89% din capitalul social, au aprobat în unanimitate distribuirea a **2.256.000 lei sub formă de dividende (0,03 lei brut/acțiune)**, plata urmând să aibă loc la data de 27.11.2026. Adunarea Generală Extraordinară convocată la aceeași dată a aprobat derularea unui **plan de motivare, fidelizare și recompensare de tip Stock Option Plan**, pentru angajați, administratori și directorii societății, precum și aprobarea unui **program de răscumpărare a maximum 1.250.000 de acțiuni proprii** (aproximativ 1,66% din capitalul social), la un preț cuprins între 0,1 și 1,5 lei/acțiune, în limita unei valori totale de 500.000 lei, pe o perioadă de cel mult 18 luni, în scopul implementării SOP.

Prin distribuirea de dividende, societatea își recompensează acționarii pentru performanța anului 2025, iar prin programul de răscumpărare și planul SOP aliniază interesele echipei cheie cu cele ale investitorilor, pe termen lung.

iHunt EV: pragul de 1.000 de puncte de încărcare a fost depășit

Rețeaua iHunt EV a depășit pragul de 1.000 de puncte de încărcare operaționale, reper pe care Societatea și l-a propus încă din 2025. Pentru comparație, întreaga infrastructură publică de încărcare din România număra aproximativ 7.100 de puncte la finalul anului 2025, ceea ce plasează iHunt EV printre operatorii relevanți ai unei piețe aflate încă în plină construcție.

iHunt EV este dezvoltat ca platformă integrată, care combină infrastructura fizică de încărcare, aplicația software proprie și serviciile recurente asociate operării rețelei. Comunitatea de utilizatori construită în jurul proiectului oferă un feedback rapid, care accelerează îmbunătățirea continuă a serviciului. Contribuția diviziei se regăsește deja în creșterea producției vândute, care a ajuns la 6,59 milioane lei în primul semestru.

În trimestrul al doilea, o parte dintre locațiile de mare putere din rețeaua iHunt EV au fost realizate cu **infrastructură deținută de companie**, iHunt susținând echipamentele, instalarea și punerea în funcțiune. Dezvoltarea de active proprii, complementar colaborărilor cu partenerii, consolidează potențialul de venituri recurente din încărcare, proiectele fiind selectate după potențialul comercial și randamentul capitalului investit.

Extinderea internațională prin marketplace-uri

În primul semestru, iHunt a continuat dezvoltarea canalelor de vânzare la nivel național și internațional, prin prezența pe platforme de tip marketplace precum Trendyol și Temu. Societatea realizează în prezent vânzări în mai multe monede europene, ceea ce reflectă o bază de clienți din ce în ce mai diversificată geografic și reduce dependența de ciclul de consum de pe piața locală.

Intrarea în retailul fizic: primele magazine iHunt

iHunt a intrat în retailul fizic modern cu magazine proprii. **La data prezentului raport, primele trei magazine iHunt sunt deschise**, iar obiectivul de cinci magazine până la sfârșitul anului 2026 rămâne în grafic. Pentru 2027, reperul de bază este o rețea de aproximativ 15 magazine, prin zece deschideri suplimentare, iar pe un orizont de 36 de luni ambiția conducerii este de a ajunge la 40 de magazine fizice.

Mai mult decât un canal suplimentar de vânzare, magazinele oferă clienților posibilitatea de a descoperi și testa produsele, de a primi explicații și de a interacționa direct cu brandul, susținând atât vânzările din magazine, cât și activitatea online.

Extinderea gamei de produse

În paralel, iHunt pregătește lansarea a **patru modele noi de telefoane și a peste 30 de alte produse**, inclusiv electrocasnice, ceea ce corespunde, conform planului de lansări, unei extinderi de aproximativ 40% a gamei actuale. Noile produse și rețeaua de magazine sunt complementare: o ofertă mai bogată susține atractivitatea magazinelor, iar magazinele oferă spațiul necesar pentru prezentarea utilității noilor produse.

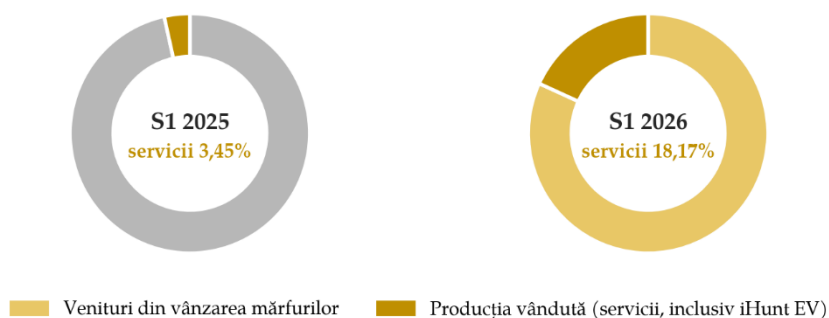
Situația financiar – contabilă a Societății

Analiza performanței financiare

În primele șase luni ale anului 2026, iHunt a realizat o **cifră de afaceri netă de 36,27 milioane lei, în creștere cu 74,91%** (+15.532,7 mii lei) față de S1 2025, reprezentând peste 54% din nivelul aprobat prin Bugetul de Venituri și Cheltuieli 2026.

Creșterea a fost susținută de ambele componente ale activității. **Veniturile din vânzarea mărfurilor au crescut cu 48,20%**, până la 29.679,9 mii lei, pe fondul extinderii canalelor comerciale, inclusiv a celor internaționale. **Producția vândută a crescut de peste nouă ori**, de la 716,3 mii lei la 6.589,8 mii lei, reflectând veniturile din servicii, în care iHunt EV are o contribuție tot mai importantă. Astfel, ponderea producției vândute în cifra de afaceri a urcat de la 3,45% la 18,17%, modelul de business sporindu-și diversificarea.

Structura cifrei de afaceri



Contul de profit și pierdere (lei)	30.06.2025	30.06.2026	S1 2026 / S1 2025
Cifra de afaceri netă	20.735.703	36.268.362	+74,91%
Producția vândută	716.260	6.589.756	+820,02%
Venituri din vânzarea mărfurilor	20.026.597	29.679.916	+48,20%
Reduceri comerciale acordate	7.154	1.310	-81,69%
Producția realizată pentru scopuri proprii și capitalizată	-	50.000	n.a.
Alte venituri din exploatare	11.981	948	-92,09%
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	20.747.684	36.319.310	+75,05%
Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	29.221	32.762	+12,12%
Alte cheltuieli materiale	84.686	144.821	+71,01%
Cheltuieli privind utilitățile	19.264	236.704	+1.128,74%
Cheltuieli privind mărfurile	13.220.466	15.733.834	+19,01%
Cheltuieli cu personalul	1.434.353	2.396.366	+67,07%
Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale	256.932	554.636	+115,87%
Ajustări de valoare privind activele circulante	-	46	n.a.
Alte cheltuieli de exploatare, din care:	5.146.219	14.625.538	+184,20%
Cheltuieli privind prestațiile externe	4.803.626	13.506.821	+181,18%
Cheltuieli cu chiriile	74.197	279.471	+276,66%
Cheltuieli de management	205.128	239.316	+16,67%
Cheltuieli de consultanță	14.931	11.571	-22,50%
Cheltuieli cu impozite, taxe și vărsăminte asimilate	27.744	367.973	+1.226,32%
Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător	473	155.657	+32.808,46%
Alte cheltuieli	20.120	64.729	+221,71%
CHELTUIELI DE EXPLOATARE - TOTAL	20.191.141	33.724.707	+67,03%
REZULTATUL DIN EXPLOATARE	556.543	2.594.603	+366,20%
Venituri din dobânzi	25.243	4	-99,98%
Alte venituri financiare	306.840	461.708	+50,47%
VENITURI FINANCIARE - TOTAL	332.083	461.712	+39,04%
Cheltuieli privind dobânzile	268.820	633.462	+135,65%
Alte cheltuieli financiare	277.000	1.158.234	+318,14%
CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL	545.820	1.791.696	+228,26%
REZULTATUL FINANCIAR	-213.737	-1.329.984	-
VENITURI TOTALE	21.079.767	36.781.022	+74,48%
CHELTUIELI TOTALE	20.736.961	35.516.403	+71,27%
REZULTATUL BRUT	342.806	1.264.619	+268,90%
Impozitul pe profit	71.671	295.938	+312,91%
REZULTATUL NET AL PERIOADEI	271.135	968.681	+257,27%
EBITDA	813.475	3.149.239	+287,13%

Cheltuielile operaționale s-au majorat într-un ritm semnificativ mai lent decât cel al veniturilor, respectiv cu 67% (+13.533,6 mii lei), preponderent pe seama altor cheltuieli de exploatare asociate implementării strategiei de dezvoltare, care ajung să reprezinte 43% din totalul cheltuielilor de exploatare.

Cheltuielile privind mărfurile, principala categorie de cheltuieli (46,65% din total cheltuieli de exploatare) au crescut cu 19,01%, semnificativ sub ritmul veniturilor din vânzarea mărfurilor (+48,20%), ceea ce a dus **marja brută comercială de la 33,99% la 46,99%**. Ponderea cheltuielilor privind mărfurile în totalul cheltuielilor de exploatare s-a redus de la 65,48% la 46,65%, iar ponderea cheltuielilor cu personalul a rămas constantă, la 7,1%, în condițiile în care echipa s-a extins pentru a susține creșterea.

Cheltuielile cu prestațiile externe, care alimentează extinderea afacerii și direcțiile de investiții necesare pentru implementarea strategiei, precum promovarea brandului, logistică, distribuție, comisioanele platformelor de vânzare și serviciile asociate dezvoltării rețelei iHunt EV, și-au crescut ponderea în totalul cheltuielilor operaționale, de la 24% în perioada de referință, la 40% la 30.06.2026. Bugetul alocat promovării, reprezentând 25% din poziția „Alte cheltuieli de exploatare” a crescut cu 62,5% față de 30.06.2025, în timp ce „alte cheltuieli cu servicii executate de terți” și-au sporit valoarea cu 58%. Creșterea cheltuielilor cu chiriile reflectă, la rândul ei, pregătirea și lansarea primelor magazine fizice iHunt.

Ca efect, **rezultatul din exploatare a crescut de 4,7 ori**, de la 556,5 mii lei la 2.594,6 mii lei, iar **marja operațională s-a îmbunătățit de la 2,68% la 7,15%**. EBITDA, de asemenea, a ajuns la 3.149,3 mii lei, de aproape patru ori nivelul din S1 2025.

În ceea ce privește activitatea financiară, sub impactul creșterii diferențelor nefavorabile de curs valutar, a costurilor finanțării și a sconturilor acordate pentru accelerarea vânzărilor, cheltuielile financiare se majorează cu 1.245,9 mii lei (+228,3%), până la 1.791,7 mii lei, în timp ce veniturile financiare cresc într-un ritm mai lent (+39%), respectiv cu 129,6 mii lei.

Rezultatul financiar negativ este acoperit integral de rezultatul operațional, astfel încât **profitul net al semestrului atinge 968,7 mii lei, de 3,6 ori mai mare decât în S1 2025**.

Indicatori de performanță	30.06.2025	30.06.2026	Variație
Marja brută comercială (venituri din mărfuri - cost mărfuri)/venituri din mărfuri	33,99%	46,99%	+13,0 p.p.
Ponderea producției vândute în cifra de afaceri	3,45%	18,17%	+14,7 p.p.
Marja EBITDA (EBITDA/cifra de afaceri)	3,92%	8,68%	+4,8 p.p.
Marja operațională (rezultat din exploatare/cifra de afaceri)	2,68%	7,15%	+4,5 p.p.
Marja netă (rezultat net/cifra de afaceri)	1,31%	2,67%	+1,4 p.p.

Dinamica trimestrială: vânzări în creștere, investiții concentrate în trimestrul II

Dinamica trimestrială (lei)	T1 2026	T2 2026	T2 2026/ T2 2025
Cifra de afaceri netă	17.586.681	18.681.681	+63,90%
Venituri din vânzarea mărfurilor	13.791.053	15.888.863	+44,34%
Producția vândută	3.795.741	2.794.015	+615,55%
Venituri din exploatare	17.587.129	18.732.181	+64,23%

Al doilea trimestru al anului 2026 a confirmat ritmul de creștere început în perioada ianuarie-martie. **Cifra de afaceri în perioada aprilie-iunie 2026 a ajuns la 18.681,7 mii lei, cu 63,90% peste aceeași perioadă a exercițiului anterior** și cu 6,23% peste nivelul deja ridicat de la 31.03.2026. Veniturile din vânzarea mărfurilor au accelerat în trimestrul al II-lea cu 15,21% față de trimestrul anterior, ajungând la 15.888,9 mii lei.

În același timp, **trimestrul al doilea a concentrat o parte importantă a investițiilor în dezvoltare:** cheltuielile aferente pregătirii și lansării magazinelor fizice, extinderea echipei și costurile recunoscute în perioada de dezvoltare a locațiilor EV proprii, la care s-au adăugat costurile de finanțare. Ca urmare, rezultatul net al trimestrului a fost negativ, de aproximativ 491 mii lei, reducând profitul acumulat în primele trei luni.

Această evoluție se înscrie în direcția comunicată în raportul aferent T1 2026: dezvoltarea companiei rămâne prioritară, chiar dacă presupune variații ale rezultatelor trimestriale. Privit la nivelul semestrului, orizontul relevant pentru un plan de dezvoltare de această amploare, rezultatul confirmă direcția: veniturile sunt în creștere cu 74,91%, iar profitul net este de 3,6 ori mai mare decât în S1 2025. Obiectivul conducerii este ca investițiile realizate să se transforme în vânzări, marje și fluxuri de numerar care să maximizeze capitalul alocat.

Analiza poziției financiare

La 30.06.2026, iHunt Technology Import Export S.A. raportează **active totale de 53.171 mii lei**, în creștere cu 14,40% față de începutul anului și cu 38,91% față de 30.06.2025. Evoluția reflectă scalarea accelerată a activității, susținută de extinderea iHunt EV, de dezvoltarea canalelor internaționale de vânzare și de pregătirea logistică pentru a doua jumătate a anului, tradițional cea mai intensă din punctul de vedere al vânzărilor.

Categoria de active cea mai bine reprezentată rămâne cea a activelor circulante, având în vedere modelul de business iHunt.

Bilanț (lei)	30.06.2025	31.12.2025	30.06.2026	30.06.2026/ 31.12.2025	Pondere în total activ 30.06.2026
Imobilizări necorporale, din care:	23.546	8.244	17.702	114,73%	0,03%
Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale și alte imobilizări necorporale	23.546	8.244	17.702	114,73%	0,03%
Imobilizări corporale, din care:	6.952.383	7.187.157	7.685.690	6,94%	14,45%
Terenuri și construcții	5.380.885	5.217.454	5.210.229	-0,14%	9,80%
Instalații tehnice și mașini	1.474.012	1.832.111	2.188.732	19,47%	4,12%
Alte instalații, utilaje și mobilier	97.486	129.328	125.688	-2,81%	0,24%
Imobilizări corporale în curs de execuție	-	-	144.580	n.a.	0,27%
Avansuri	-	8.264	16.461	99,19%	0,03%
Imobilizări financiare	6.628	6.628	48.331	629,19%	0,09%
Active imobilizate - total	6.982.557	7.202.029	7.751.723	7,63%	14,58%
Stocuri, din care:	24.706.569	28.150.353	30.109.906	6,96%	56,63%
Materii prime și materiale consumabile	309.846	438.557	489.830	11,69%	0,92%
Produse finite și mărfuri	16.643.698	23.811.473	25.721.169	8,02%	48,37%
Avansuri pentru stocuri	7.753.025	3.900.323	3.898.907	-0,04%	7,33%
Creanțe, din care:	6.376.032	10.608.467	14.793.011	39,45%	27,82%
Creanțe comerciale	5.953.808	9.934.974	13.739.447	38,29%	25,84%
Alte creanțe	422.224	673.493	1.053.564	56,43%	1,98%
Casa și conturi la bănci	212.483	518.343	516.351	-0,38%	0,97%
Active circulante - total	31.295.084	39.277.163	45.419.268	15,64%	85,42%
Cheltuieli în avans	-	-	-	-	0,00%
ACTIVE TOTALE	38.277.641	46.479.192	53.170.991	14,40%	100,00%
Datorii pe termen scurt, din care:	13.582.144	17.681.452	19.232.455	8,77%	36,17%
Sume datorate instituțiilor de credit	6.740.278	8.039.703	9.085.137	13,00%	17,09%
Avansuri încasate în contul comenzilor	114.761	406.618	249.106	-38,74%	0,47%
Datorii comerciale - furnizori	2.788.426	4.536.057	5.124.701	12,98%	9,64%
Alte datorii, inclusiv fiscale și sociale	3.938.679	4.699.074	4.773.511	1,58%	8,98%
Datorii pe termen lung, din care:	3.515.127	3.743.160	7.915.275	111,46%	14,89%
Sume datorate instituțiilor de credit	3.157.746	3.202.555	7.072.000	120,82%	13,30%
Alte datorii, inclusiv fiscale și sociale	357.381	540.605	843.275	55,99%	1,59%
TOTAL DATORII	17.097.271	21.424.612	27.147.730	26,71%	51,06%
Provizioane	-	-	-	-	0,00%
Capital subscris vărsat	7.520.000	7.520.000	7.520.000	0,00%	14,14%
Prime de capital	3.986.200	3.986.200	3.986.200	0,00%	7,50%
Rezerve, din care:	1.028.197	1.270.619	1.270.619	0,00%	2,39%
Rezerve legale	1.013.569	1.255.991	1.255.991	0,00%	2,36%
Alte rezerve	14.628	14.628	14.628	0,00%	0,03%
Profit reportat	8.374.838	8.374.838	12.277.761	46,60%	23,09%
Profitul exercițiului financiar	271.135	4.145.345	968.681	-76,63%	1,82%
Repartizarea profitului	-	242.422	-	-100,00%	0,00%
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	21.180.370	25.054.580	26.023.261	3,87%	48,94%

Stocurile, principala categorie de active, cu o pondere de 56,63% în totalul activelor și de 66% din total active curente, a depășit 30.100 mii lei la 30.06.2026. Creșterea de 7% față de începutul anului a fost generată preponderent de creșterea stocului de produse finite și mărfuri (+8%) în linie cu cererea de produse iHunt curentă și previzionată. Această poziționare anticipativă asigură disponibilitatea produselor pentru sezonul de vârf din a doua jumătate a anului și oferă predictibilitate a aprovizionării într-o piață în care costurile de achiziție sunt pe tendință de creștere.

Valoarea **creanțelor** se majorează cu 40% față de începutul anului pe seama preponderent a creanțelor comerciale, care cresc cu 38,29% față de 31.12.2025, în strânsă corelare cu creșterea vânzărilor în special prin platformele de tip marketplace, ale căror mecanisme de decontare presupun un decalaj temporal între momentul vânzării și cel al încasării.

Disponibilitățile bănești se mențin stabile, la 516 mii lei.

Activele imobilizate, reprezentând 14,6% din total active, ajung la 7.751,7 mii lei, cu 7,63% mai mari decât la 31.12.2025. Instalațiile tehnice și mașinile cresc cu 19,47%, până la 2,19 milioane lei, ca urmare a investițiilor în mijloace de transport care deservește activitatea operațională. Imobilizările corporale în curs de execuție, de 144,6 mii lei, anticipează noi capacități operaționale, iar componenta de terenuri și construcții, de 5.210,2 mii lei, reflectă baza logistică proprie din Ploiești, achiziționată în 2025. Investițiile în baza materială necesară ca suport pentru extinderea activității din perioada de raportare se ridică la suma de 1.078,8 mii lei, iar gradul de amortizare general pentru activele imobilizate la 30.06.2026 se apropie de 21%.

Pe partea de finanțare, **datoriile totale** ajung la 27.147,7 mii lei, din care datoriile cu exigibilitate de până la un an reprezintă 71%. În corelare strânsă cu activitatea comercială, datoriile pe termen scurt cresc moderat, cu 8,77%, până la 19.232,5 mii lei, față de începutul anului, pe seama facilităților de finanțare a activității curente (+13%), precum și a datoriilor comerciale (+13%). În aceeași perioadă, datoriile pe termen lung, cu o contribuție relativ redusă la structura de finanțare (15% din total pasiv) se dublează, până la 7.915,3 mii lei, ca urmare a contractării unei facilități suplimentare de credit destinate finanțării investițiilor și capitalului de lucru. Rebalansarea structurii datoriilor către componenta pe termen lung aliniază exigibilitatea finanțării cu orizontul investițiilor în dezvoltare.

Capitalurile proprii, în creștere cu 3,87% alimentată de rezultatul reportat (+46,6%) față de începutul exercițiului, au depășit 26 milioane lei, ajungând să finanțeze activitatea societății în proporție de aproape 49%.

Principali indicatori economico-financiari

Indicatori	Interval optim	30.06.2025	31.12.2025	30.06.2026
Lichiditate curentă (AC/DC)	>2	2,30	2,22	2,36
Lichiditate imediată ((AC-Stocuri)/DC)	>1	0,49	0,63	0,80
Lichiditate rapidă (Disponibilități/DC)	>0,5	0,016	0,029	0,027
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	2,24	2,17	1,96
Solvabilitate patrimonială (CP/(CP+TD))	>30%	55,33%	53,90%	48,94%
Grad de îndatorare pe termen lung (DTL/(CP+DTL))	<50%	14,23%	13,00%	23,32%
Rata totală de îndatorare (DT/TA)	<80%	44,67%	46,10%	51,06%

Indicatorii de lichiditate și solvabilitate confirmă o structură bilanțieră echilibrată, adecvată unei societăți aflate într-o fază activă de scalare. **Lichiditatea curentă se îmbunătățește la 2,36**, peste pragul optim de 2 și peste nivelurile de la 31.12.2025 (2,22) și 30.06.2025 (2,30). **Lichiditatea imediată urcă la 0,80**, de la 0,63 la începutul anului și 0,49 cu un an în urmă, ca urmare a creșterii ponderii creanțelor în activele circulante.

Solvabilitatea financiară, de 1,96, și solvabilitatea patrimonială, de 48,94%, se situează confortabil peste pragurile de referință (1, respectiv 30%). Rata totală de îndatorare, de 51,06%, rămâne cu mult sub pragul de 80%, iar creșterea gradului de îndatorare pe termen lung, la 23,32%, reflectă finanțarea investițiilor pe un orizont de timp corelat cu maturitatea acestora.

Analiza activității emitentului

Tendențe, elemente, evenimente sau factori de incertitudine cu impact semnificativ asupra lichidității și veniturilor emitentului

Contextul macroeconomic

Performanța iHunt din primul semestru capătă o semnificație suplimentară raportată la contextul economic. Potrivit Institutului Național de Statistică, Produsul Intern Brut al României a scăzut cu 0,7% în semestrul I 2026 față de semestrul I 2025 (serie brută), iar consumul final al gospodăriilor s-a contractat cu 2,5%. Volumul comerțului cu amănuntul a scăzut cu 5,7% în primele șase luni ale anului, iar vânzările de produse nealimentare, segmentul în care activează iHunt, s-au redus cu 7,5%.

Într-o piață de retail aflată în contracție, **creșterea de 74,91% a cifrei de afaceri a iHunt înseamnă câștig real de cotă de piață** și validează strategia de diversificare a canalelor, a produselor și a surselor de venit.

Piața de smartphone-uri

Piața globală de smartphone-uri traversează una dintre cele mai profunde transformări din istoria sa. Potrivit IDC⁴, livrările globale au scăzut cu 7,4% în T2 2026, la 276,3 milioane de unități, al doilea trimestru consecutiv de declin, pe fondul crizei unităților de memorie. Aceeași sursă estimează pentru 2026 o contracție record a livrărilor, de 16,7%, însoțită de o creștere cu 27,6% a prețului mediu de vânzare, iar presiunea pe costuri este anticipată să persiste cel puțin până în 2028.

În Europa, potrivit Counterpoint Research⁵, livrările au scăzut cu 10% în T2 2026, la 35 de milioane de unități, cu declinuri mai accentuate în Europa de Est, unde segmentele de buget au fost cele mai afectate, iar distribuitorii și producătorii anticipează scumpiri în continuare pe lanțul de aprovizionare.

Pentru iHunt, aceste tendințe confirmă caracterul vizionar al strategiei de diversificare începute în urmă cu câțiva ani. Dependența de segmentul smartphone-urilor accesibile, cel mai expus crizei memoriilor, s-a redus semnificativ: veniturile din servicii au urcat la 18% din cifra de afaceri, iar portofoliul de produse s-a extins către electrocasnice inteligente, Smart Home și accesorii tech. Nișa telefoanelor rezistente, cu un public fidel și o sensibilitate mai redusă la preț, rămâne un avantaj competitiv, în timp ce stocul de mărfuri constituit anticipat reprezintă, în acest context, o poziționare în linie cu cele mai bune practici ale industriei, care asigură continuitatea ofertei într-o piață cu disponibilitate redusă.

Comerțul online și marketplaceul transfrontalier

Piața românească de e-commerce a depășit 8 miliarde de euro, cu o rată de adopție a cumpărăturilor online de aproximativ 60% din populație. Datele indică însă o creștere a valorii comenzilor de 6,3% în 2025, susținută preponderent de inflație, în timp ce numărul tranzacțiilor a rămas aproape constant (+0,8%). Totodată, platformele internaționale precum Temu și Trendyol și-au extins rapid prezența în regiune.

iHunt a transformat această tendință într-un **canal de acces direct** la consumatori din mai multe piețe europene. Această abordare extinde piața adresabilă dincolo de granițele României și atenuează efectul stagnării consumului local.

Mobilitatea electrică: cea mai dinamică piață în care activează iHunt

Mobilitatea electrică a revenit în forță în România în 2026. Potrivit APIA, înmatriculările de autoturisme 100% electrice au crescut cu 76,6% în primul semestru, până la o cotă de 8,5% din piață, în timp ce piața totală de autoturisme noi a rămas practic constantă (+0,3%). Datele ACEA indică 5.522 de autoturisme electrice pe baterie înmatriculate în S1 2026, cu 72,5% mai multe decât în S1 2025. Numai în luna iunie, înmatriculările de mașini pur electrice au crescut de peste patru ori, iar vehiculele electrificate au ajuns la 64% din piață.

În același timp, infrastructura publică de încărcare a ajuns la aproximativ 7.100 de puncte la finalul anului 2025, după un salt de aproape 50% într-un singur an, și la aproximativ 9.500 de puncte în

⁴ [IDC Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker \(iulie–august 2026\)](#)

⁵ [Counterpoint Research, Q2 2026 Smartphone Market Monitor \(august 2026\)](#)

septembrie 2026. Parcul de autoturisme electrice a depășit 68.000 de unități în primăvara anului 2026.

Potențialul pieței rămâne considerabil. Potrivit datelor Eurostat pentru sfârșitul anului 2025, autoturismele integral electrice reprezentau aproximativ 0,7% din parcul de autoturisme al României, față de aproximativ 2,9% în Uniunea Europeană, 8,6% în Suedia și 17,9% în Danemarca, un decalaj care indică spațiul de creștere al pieței românești.

Pe de altă parte, obiectivul guvernamental de 22.400 de puncte de încărcare până în 2026 rămâne însă departe de a fi atins, iar Regulamentul european AFIR impune cerințe suplimentare privind acoperirea coridoarelor de transport și plata ad-hoc, fără abonament.

Acest decalaj dintre creșterea parcului de vehicule electrice și ritmul de extindere a infrastructurii reprezintă **o oportunitate pe termen lung, pentru iHunt EV**. Cu peste 1.000 de puncte de încărcare operaționale, o aplicație proprie și o comunitate activă de utilizatori, iHunt își propune să devină unul dintre operatorii de referință ai acestui segment, acordând o pondere tot mai importantă locațiilor cu infrastructură proprie, cu potențial de venituri recurente.

Perspective pentru semestrul II 2026

Pentru a doua jumătate a anului, conducerea iHunt își concentrează eforturile pe valorificarea sezonului comercial de vârf, susținut de stocurile constituite anticipat, pe continuarea extinderii rețelei iHunt EV, pe consolidarea activității primelor magazine fizice și atingerea obiectivului de cinci magazine până la finalul anului, pe lansarea noilor produse iHunt și pe dezvoltarea vânzărilor internaționale prin marketplace-uri. În paralel, societatea va implementa programul de răscumpărare de acțiuni proprii și planul SOP și va distribui acționarilor dividendele aprobate, la data de 27.11.2026.

Pe măsură ce noile lansări intră în vânzare și magazinele își consolidează activitatea, conducerea urmărește pentru ultima parte a anului accelerarea vânzărilor și o contribuție pozitivă la profit. Realizarea acestui obiectiv depinde de cerere, de marjele obținute, precum și de disciplina în gestionarea costurilor, care rămâne o prioritate pentru conducerea Societății.

Conducerea monitorizează în mod continuu factorii care pot influența activitatea, precum evoluția puterii de cumpărare, costurile de finanțare, dinamica prețurilor la componente electronice și fluctuațiile cursului de schimb, și ajustează operativ planurile de dezvoltare, astfel încât creșterea să rămână sustenabilă.

Cheltuieli de capital

În primul semestru al anului 2026, iHunt a realizat investiții în active imobilizate de aproximativ 1,1 milioane lei, direcționate în principal către mijloace de transport necesare activității operaționale, investiții în construcțiile proprii, imobilizări corporale în curs de execuție și imobilizări necorporale.

Schimbări care afectează capitalul și administrarea emitentului

În primul semestru al anului 2026 nu s-au înregistrat modificări ale capitalului social sau ale drepturilor deținătorilor de valori mobiliare emise de Emitent. Prin hotărârile AGOA nr. 67 și AGEA nr. 68 din 28.05.2026 au fost aprobate distribuirea de dividende din profitul anului 2025, planul de tip Stock Option Plan și programul de răscumpărare a maximum 1.250.000 de acțiuni proprii, descrise în secțiunea Evenimente importante. La 30.06.2026, societatea nu deținea acțiuni proprii.

AGOA din 28.05.2026 a aprobat, de asemenea, remunerația membrilor Consiliului de Administrație pentru perioada rămasă până la expirarea mandatului: 24.000 lei net lunar pentru Președintele Consiliului de Administrație, 12.000 lei net lunar pentru administratorul executiv și 4.000 lei net lunar pentru administratorul neexecutiv.

Tranzacții semnificative

Emitentul iHunt Technology Import Export S.A. nu a derulat tranzacții semnificative cu părți afiliate în perioada de raportare.

Situațiile financiare interimare întocmite la 30.06.2026 care au stat la baza întocmirii prezentului raport semestrial nu au fost auditate.

Declarația conducerii iHunt Technology Import Export S.A.

Subsemnatul Cezar Cătălin Stroe, în calitate de Președinte al Consiliului de Administrație al societății iHunt Technology Import Export S.A., emitent admis la tranzacționare pe SMT administrat de BVB, și în numele acesteia

declar că, după cunoștințele mele, situațiile financiare semestriale ale societății iHunt Technology Import Export S.A., întocmite la 30.06.2026 în conformitate cu standardele contabile în vigoare reflectă o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, obligațiilor, poziției financiare, a veniturilor și cheltuielilor societății, iar raportul Consiliului de Administrație, publicat la data de 30.09.2026 conform calendarului financiar asumat, prezintă în mod corect și complet informațiile despre emitent în aspectele sale esențiale

Stroe Cezar Cătălin

Președinte Consiliu de Administrație

IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A.

