

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej TIM za I półrocze 2020 roku

(zawiera sprawozdanie z działalności TIM S.A. za I półrocze 2020 roku)



Spis treści

1. Grupa Kapitałowa TIM w I półroczu 2020 roku	4
2. Wybrane dane finansowe	6
3. Komentarz do wyników Grupy Kapitałowej TIM	9
3.1. Sytuacja makroekonomiczna i kondycja branży	9
3.2. Główne czynniki kształtujące wynik finansowy Grupy	12
3.3. Sytuacja finansowa	14
3.4. Przepływy pieniężne.....	16
3.5. Wskaźniki finansowe	17
4. Działalność Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2020 roku	20
4.1. Wyniki sprzedażowe Grupy.....	20
4.2. Sezonowość sprzedaży	27
4.3. Czynniki mogące mieć wpływ na działalność Grupy w kolejnym półroczu	28
4.4. Inne informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian oraz inne informacje, które są istotne do oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę Kapitałową TIM i TIM S.A.....	32
5. Informacje korporacyjne	37
5.1. Informacje o Grupie Kapitałowej i jednostce dominującej.....	37
5.2. Akcje i akcjonariat	41
5.3. Zarząd i Rada Nadzorcza	44
5.4. Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.....	46
6. Zarządzanie ryzykiem.....	48
6.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną	48
6.2. Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii.....	49
6.3. Ryzyko finansowe	50
6.4. Ryzyko operacyjne.....	51
6.5. Ryzyko prawne	56
Oświadczenia	58
Wykaz tabel	59
Wykaz wykresów	60
Podpisy	61
Zarząd TIM S.A.....	61

1.

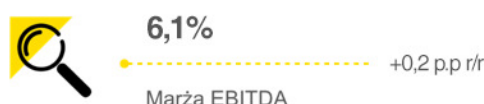
Grupa Kapitałowa TIM w I półroczu 2020 roku



1. Grupa Kapitałowa TIM w I półroczu 2020 roku

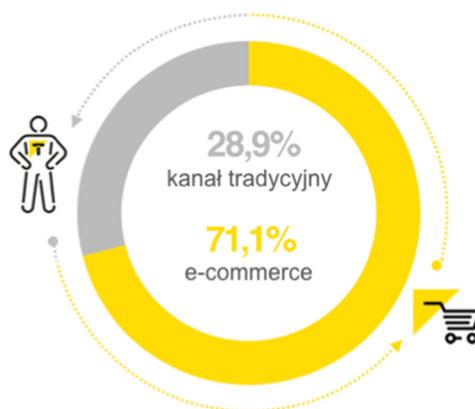
W I półroczu 2020 roku Grupa Kapitałowa TIM wypracowała skonsolidowane przychody ze sprzedaży w wysokości 493 737 tys. zł (o 18,2% wyższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku) i 9 416 tys. zł zysku netto. Zwiększenie wyniku netto Grupa osiągnęła przede wszystkim dzięki zwiększeniu przychodów ze sprzedaży oraz poprawie rentowności działalności operacyjnej. Wszystkie podstawowe wskaźniki rentowności Grupy były znacznie wyższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku m.in. dzięki:

- istotnemu wzrostowi przychodów ze sprzedaży TIM S.A.,
- większemu wykorzystaniu mocy operacyjnych przez spółkę 3LP S.A., która osiągnęła wzrost sprzedaży usług logistycznych świadczonych na rzecz klientów zewnętrznych.



Przychody TIM S.A. ze sprzedaży wyniosły 431 145 tys. zł (co stanowiło 87,3% przychodów Grupy) i były o 14,6% wyższe w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Prawie we wszystkich grupach asortymentowych Spółka odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży, a największy udział w całości przychodów miała sprzedaż kabli i przewodów oraz aparatury elektrycznej. Udział kanału e-commerce w całości sprzedaży TIM S.A. wyniósł 71,1%.

Sprzedaż TIM S.A. w podziale na kanały sprzedaży



2.

Wybrane dane finansowe



2. Wybrane dane finansowe

Tabela 1. Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej TIM

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł		w tys. euro	
	01.01.2020 - 30.06.2020	01.01.2019 - 30.06.2019	01.01.2020 - 30.06.2020	01.01.2019 - 30.06.2019
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów	493 737	417 700	111 849	97 276
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	19 198	14 777	4 349	3 441
Zysk (strata) brutto	12 118	11 467	2 745	2 670
Zysk (strata) netto	9 416	8 461	2 133	1 970
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	8 820	7 154	1 998	1 666
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(4 385)	(1 983)	(993)	(462)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(13 598)	(4 608)	(3 080)	(1 073)
Przepływy pieniężne netto razem	(9 163)	563	(2 076)	131
	Stan na dzień 30.06.2020	Stan na dzień 31.12.2019	Stan na dzień 30.06.2020	Stan na dzień 31.12.2019
Aktywa razem	465 571	468 474	104 248	110 009
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	303 502	315 821	67 958	74 162
Zobowiązania długoterminowe	101 949	102 715	22 828	24 120
Zobowiązania krótkoterminowe	201 553	213 106	45 131	50 043
Kapitał własny jednostki dominującej	162 069	152 653	36 290	35 847
Kapitał zakładowy	22 199	22 199	4 971	5 213
Liczba akcji (w tys. szt)	22 199	22 199	22 199	22 199
	01.01.2020 - 30.06.2020	01.01.2019 - 30.06.2019	01.01.2020 - 30.06.2020	01.01.2019 - 30.06.2019
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	0,42	0,38	0,10	0,09
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	0,42	0,38	0,10	0,09
	Stan na dzień 30.06.2020	Stan na dzień 31.12.2019	Stan na dzień 30.06.2020	Stan na dzień 31.12.2019
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	7,30	6,88	1,63	1,61
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	7,30	6,88	1,63	1,61
Rozwodniona liczba akcji (w tys. szt.)	22 199	22 199		
Zastosowany do przeliczeń kurs euro	30.06.2020	30.06.2019	31.12.2019	
średni kurs z okresu	4,4143	4,2940	4,2988	
kurs ostatniego dnia okresu sprawozdawczego	4,4660	4,2520	4,2585	



Tabela 2. Wybrane dane finansowe TIM S.A.

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł		w tys. euro	
	01.01.2020 - 30.06.2020	01.01.2019 - 30.06.2019	01.01.2020 - 30.06.2020	01.01.2019 - 30.06.2019
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów	431 145	376 117	97 670	87 592
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	15 216	15 442	3 447	3 594
Zysk (strata) brutto	14 892	15 212	3 374	3 542
Zysk (strata) netto	11 776	11 779	2 668	2 742
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(3 110)	1 868	(705)	435
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(4 162)	(6 617)	(943)	(1 540)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(2 812)	5 850	(637)	1 362
Przepływy pieniężne netto razem	(10 084)	1 101	(2 284)	256
	Stan na dzień 30.06.2020	Stan na dzień 31.12.2019	Stan na dzień 30.06.2020	Stan na dzień 31.12.2019
Aktywa razem	370 932	374 457	83 057	87 932
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	190 357	205 658	42 624	48 294
Zobowiązania długoterminowe	11 625	12 657	2 603	2 972
Zobowiązania krótkoterminowe	178 732	193 001	40 021	45 321
Kapitał własny jednostki dominującej	180 575	168 799	40 433	39 638
Kapitał zakładowy	22 199	22 199	4 971	5 213
Liczba akcji (w tys. szt.)	22 199	22 199	22 199	22 199
	01.01.2020 - 30.06.2020	01.01.2019 - 30.06.2019	01.01.2020 - 30.06.2020	01.01.2019 - 30.06.2019
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	0,53	0,53	0,12	0,12
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	0,53	0,53	0,12	0,12
	Stan na dzień 30.06.2020	Stan na dzień 31.12.2019	Stan na dzień 30.06.2020	Stan na dzień 31.12.2019
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	8,13	7,60	1,82	1,79
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	8,13	7,60	1,82	1,79
Rozwodniona liczba akcji (w tys. szt.)	22 199	22 199		
Zastosowany do przeliczeń kurs euro	30.06.2020	30.06.2019	31.12.2019	
średni kurs z okresu	4,4143	4,2940	4,2988	
kurs ostatniego dnia okresu sprawozdawczego	4,4660	4,2520	4,2585	



3.

Komentarz do wyników Grupy Kapitałowej TIM



3. Komentarz do wyników Grupy Kapitałowej TIM

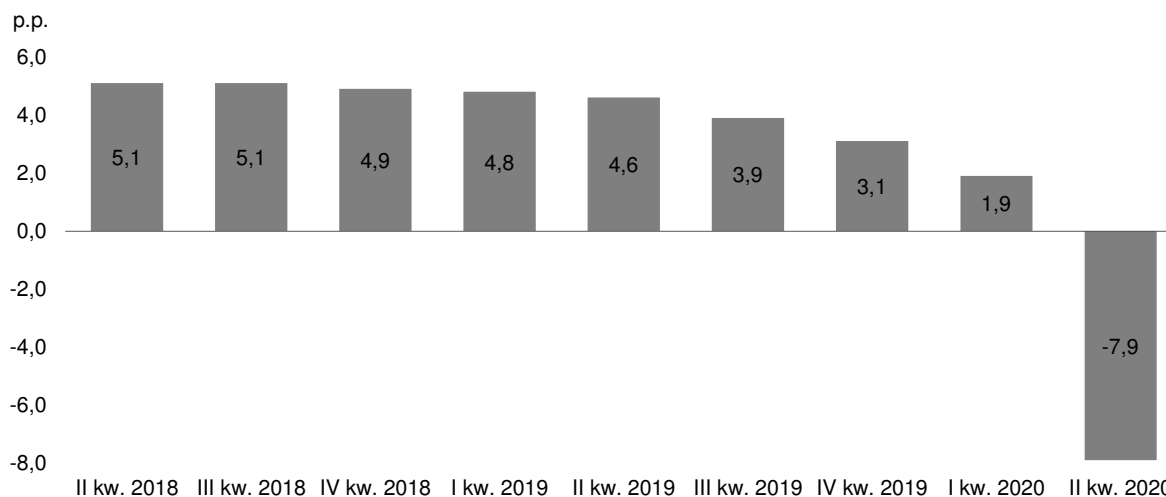
3.1. Sytuacja makroekonomiczna i kondycja branży

3.1.1. Sytuacja makroekonomiczna

Polska

Według informacji opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny, PKB w II kwartale 2020 roku obniżył się o 7,9% wobec 1,9% wzrostu w pierwszym kwartale roku. Wynik ten potwierdza wejście polskiej gospodarki w recesję za sprawą skutków wywołanych pandemią choroby COVID-19. W związku z uruchomieniem pakietów stymulujących gospodarkę ekonomiści spodziewają się niższego spadku PKB w III kwartale 2020 roku i dalszej stopniowej poprawy sytuacji gospodarczej. Biorąc jednak pod uwagę najważniejszy czynnik ryzyka związany z potencjalnym rozwojem pandemii COVID-19, wszelkie prognozy obciążone są dużym ryzykiem.

Wykres 1. PKB w Polsce



W czerwcu 2020 roku ceny były o 3,3% wyższe niż rok wcześniej, ceny towarów wzrosły o 1,8% r/r, a ceny usług zwiększyły się aż o 7,4% r/r. Wzrost cen to przede wszystkim wynik drożejącej żywności oraz wzrostu kosztów użytkowania mieszkań. Poziom inflacji przekroczył także cel inflacyjny NBP, który jest ustalony na 2,5%. Jednak biorąc pod uwagę kryzys gospodarczy wywołany pandemią COVID-19, Rada Polityki Pieniężnej 17 marca 2020 roku, po raz pierwszy od pięciu lat, obniżyła referencyjną stopę procentową o 0,50 pkt procentowego. W drugim kwartale 2020 roku podstawowe stopy procentowe po raz kolejny zostały obniżone. Od 29 maja 2020 roku stopa referencyjna wynosi 0,10%.

Unia Europejska

Ze wstępnych danych urzędu statystycznego Eurostat wynika, że Produkt Krajowy Brutto w strefie euro spadł o 12,1% kwartał do kwartału. W całej Unii Europejskiej, w drugim kwartale 2020 roku PKB odnotowało spadek o 11,9%. Podobnie jak w Polsce, recesja w gospodarce Unii Europejskiej jest skutkiem pandemii COVID-19.



Najwyższy spadek Produktu Krajowego Brutto, w ujęciu kwartalnym, zanotowała Hiszpania (-18,5%), Portugalia (-14,1%) oraz Francja (-13,8%). Najmniejszy spadek odnotowała gospodarka Litwy – PKB tego kraju w ujęciu kwartalnym zmniejszył się o 5,1%.

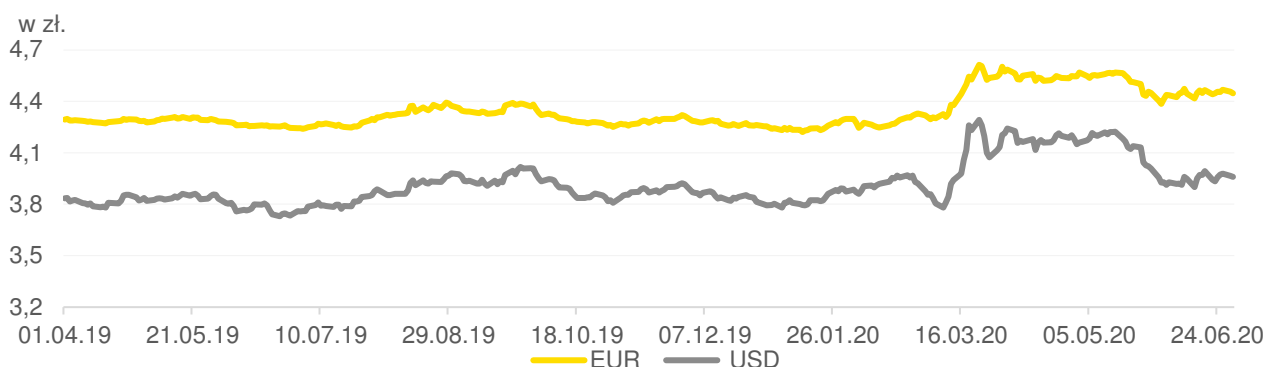
Kursy walut

W I półroczu 2020 roku, w następstwie kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19, mieliśmy do czynienia z istotnym osłabieniem polskiego złotego w relacji do głównych walut. W marcu 2020 roku notowania EUR/PLN przekroczyły poziom 4,60 zł. Był to najwyższy poziom od ponad 10 lat. W drugim kwartale 2020 roku polski złoty częściowo odrobił straty, umacniając się względem euro do poziomu ok. 4,40 zł za 1 euro.

Na notowania polskiego złotego względem dolara wpływa przede wszystkim siła złotego w relacji do euro oraz kurs EUR/USD, który także charakteryzował się podwyższoną zmiennością. Było to wynikiem eskalacji wojny handlowej pomiędzy USA a Chinami oraz ryzykiem wystąpienia drugiej fali pandemii COVID-19 jesienią bieżącego roku. Średni kurs USD/PLN w I kwartale 2020 roku wyniósł 4,0875 zł za 1 dolara amerykańskiego.

30 czerwca 2020 roku złoty był słabszy o 4,53% w relacji do euro oraz o 4,35% w relacji do dolara amerykańskiego w porównaniu do stanu na koniec 2019 roku.

Wykres 2. Kurs złotego względem euro i dolara amerykańskiego



Cena miedzi

Cena miedzi, podstawowego surowca przy produkcji kabli i przewodów, po gwałtownym spadku w pierwszym kwartale br., w drugim kwartale była w trendzie wzrostowym. Średnia cena osiągnięta w tym okresie wyniosła 5,34 tys. USD za tonę (to wzrost o 16% w porównaniu do najniższej ceny, jaka została osiągnięta w pierwszym kwartale). Pod koniec drugiego kwartału cena miedzi za tonę osiągnęła wartość z końca 2019 roku. Za 1 tonę należało zapłacić ok. 6 tys. USD.



Wykres 3. Cena miedzi (w dolarach za tonę)



3.1.2. Sytuacja w branży

Hurtowa dystrybucja artykułów elektrotechnicznych

Z danych publikowanych przez miesięcznik „Elektrosytemy” wynika, że po 2019 roku TIM S.A. pozostaje największym hurtowym sprzedawcą w branży elektrotechnicznej. Od kilku lat utrzymuje pozycję lidera, a miniony rok zakończył z ok. 8% udziałem w rynku.¹ TIM S.A. zajmuje również pierwszą pozycję na podium pod względem obrotu wygenerowanego przez sprzedaż online w 2019 roku. Mimo że nie wszyscy uczestnicy rynku podają wartość sprzedaży przy wykorzystaniu kanału e-commerce, to miesięcznik „Elektrosytemy” z dużą dozą prawdopodobieństwa wskazuje, że udział sprzedaży online dla całego rynku jest już kilkunastoprocentowy i będzie w kolejnych latach wzrastał.

Pierwsze półrocze dla hurtowych sprzedawców elektrotechniki nie należało do najlepszych, biorąc pod uwagę wygenerowane przychody. Mimo istotnych podwyżek cen wynikających z osłabienia złotówki, pierwsze półrocze 2020 roku zakończyło się mniej więcej tym samym wolumenem obrotów co w analogicznym okresie 2019, ale wiele hurtowni stowarzyszonych w ramach SHE - Związku Pracodawców Dystrybucji Elektrotechniki zanotowało spadki sprzedaży. Tym samym pesymizm z końca I kw. 2020 roku, mający odzwierciedlenie w indeksie koniunktury publikowanym przez magazyn „Elektrosytemy”, był uzasadniony – kolejny kwartał 2020 roku przyniósł wyraźne pogorszenie sytuacji w branży. Mimo dość dobrej sytuacji w sektorze budownictwa, trwająca pandemia spowodowana wirusem SARS-CoV-2 wpływała negatywnie na wyniki firm z sektora hurtowej sprzedaży materiałów elektrotechnicznych.

¹ Źródło: Elektrosytemy, Dodatek „Hurtownie Elektrotechniczne”, maj 2020



3.2. Główne czynniki kształtujące wynik finansowy Grupy

W I półroczu 2020 roku Grupa Kapitałowa TIM wypracowała skonsolidowany zysk netto w wysokości 9 416 tys. zł wobec 8 461 tys. zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Zysk netto jednostki dominującej, TIM S.A., wyniósł 11 776 tys. zł (wobec 11 779 tys. zł w I półroczu 2019 roku). Szczegółowy opis struktury przychodów Spółki w podziale na grupy asortymentowe, województwa, segmenty klientów oraz kanały sprzedaży przedstawiono w następujących punktach niniejszego Sprawozdania: 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3, 4.1.4.

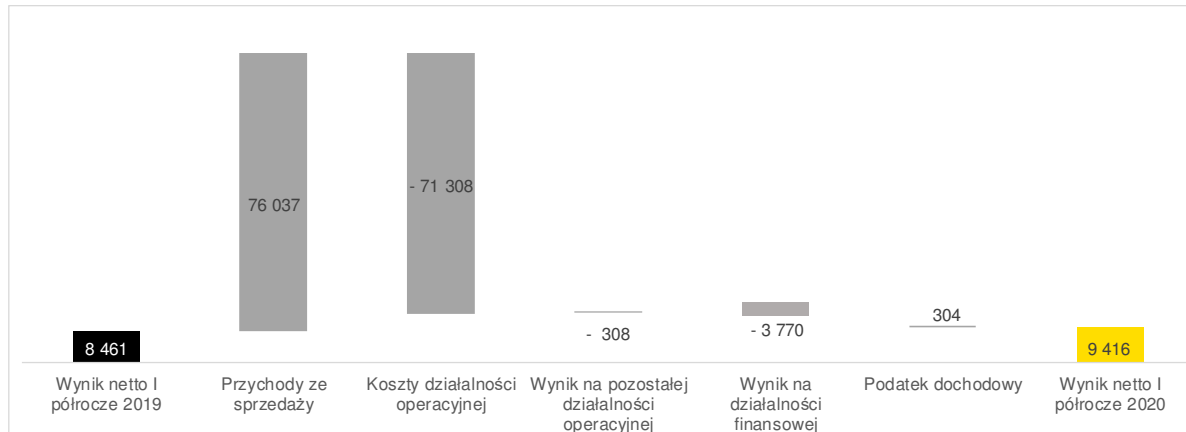
Głównym czynnikiem, który miał wpływ na wynik netto Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2020 roku, był wzrost przychodów ze sprzedaży oraz równoległa poprawa rentowności działalności podstawowej. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosły 493 737 tys. zł, tj. wzrosły o 18,2% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Wzrostowi temu towarzyszył wolniejszy wzrost kosztów operacyjnych (o 17,7%), co wynikało m.in. z większego wykorzystania możliwości operacyjnych centrum logistycznego w Siechnicach zarządzanego przez spółkę 3LP S.A. oraz efektywnego zarządzania pozostałymi kosztami.

Tabela 3. Podstawowe elementy rachunku wyników Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)

	I półrocze 2020	I półrocze 2019	Zmiana (w %)
Przychody ze sprzedaży	493 737	417 700	18,2
Koszty działalności operacyjnej	474 282	402 974	17,7
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	(257)	51	(603,9)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej (EBIT)	19 198	14 777	29,9
Zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	29 981	24 763	21,1
Wynik na działalności finansowej	(7 080)	(3 310)	113,9
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	12 118	11 467	5,7
Podatek dochodowy	2 702	3 006	(10,1)
Udział w zysku (stracie) jednostki wycenionej metodą praw własności	-	-	
Zysk (strata) netto	9 416	8 461	11,3
- przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	9 416	8 461	



Wykres 4. Źródła kreacji wyniku netto Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2020 roku (w tys. zł)



Przychody ze sprzedaży

W I półroczu 2020 roku Grupa wypracowała przychody ze sprzedaży w wysokości 493 737 tys. zł, tj. o 18,2% wyższe niż w I półroczu 2019 roku. Dominująca ich część (95,5%) pochodziła ze sprzedaży materiałów i towarów. Grupa uzyskała z tego tytułu 471 566 tys. zł (wzrost o 16,6%). Przychody ze sprzedaży usług wyniosły 22 171 tys. zł (w pierwszym półroczu poprzedniego roku osiągnęły 13 153 tys. zł) i były wyższe o 68,6% niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Był to głównie efekt wzrostu skali działalności w zakresie świadczenia przez 3LP S.A. usług logistycznych na rzecz klientów zewnętrznych.

Koszty operacyjne

W I półroczu 2020 roku koszty działalności operacyjnej Grupy Kapitałowej TIM wyniosły 474 282 tys. zł, czyli wzrosły o 17,7% w porównaniu z I półroczem 2019 roku. Ich główną składową (81,4% całości kosztów operacyjnych) stanowiła wartość sprzedanych materiałów i towarów w wysokości 385 849 tys. zł (wzrost o 17,2% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku).

Ponadto znaczny udział w strukturze kosztów Grupy miały:

- Koszty usług obcych. Wyniosły one 32 354 tys. zł, co oznacza wzrost o 25,2% w porównaniu z I półroczem poprzedniego roku.
- Koszty osobowe (wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracownicze). Grupa poniosła z tego tytułu koszty w wysokości 30 745 tys. zł, tj. o 16,3% wyższe niż w I półroczu 2019 roku.
- Amortyzacja wyniosła 10 783 tys. zł, co oznacza wzrost o 8% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego.



Tabela 4. Koszty operacyjne Grupy Kapitałowej TIM w układzie rodzajowym (w tys. zł)

	I półrocze 2020	I półrocze 2019	Zmiana (w %)
Amortyzacja	10 783	9 986	8,0
Zużycie materiałów i energii	9 227	6 048	52,6
Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów	1 269	776	63,5
Usługi obce	32 354	25 838	25,2
Podatki i opłaty	450	532	(15,4)
Wynagrodzenia	25 947	21 705	19,5
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	4 798	4 726	1,5
Pozostałe koszty rodzajowe	3 605	3 238	11,3
Zmiana stanu produktów	-	778	(100,0)
Wartość sprzedanych materiałów i towarów	385 849	329 347	17,2
Koszty operacyjne ogółem	474 282	402 974	17,7

Wynik na pozostałej działalności operacyjnej

W I półroczu 2020 roku wynik Grupy na pozostałej działalności operacyjnej wyniósł -257 tys. zł wobec 51 tys. zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

EBIT i EBITDA

W I półroczu 2020 roku wynik z działalności operacyjnej (EBIT) Grupy Kapitałowej TIM wyniósł 19 198 tys. zł wobec 14 777 tys. zł w analogicznym okresie poprzedniego roku. Na poziomie EBITDA Grupa osiągnęła wynik w wysokości 29 981 tys. zł, tj. o 21,1% wyższy niż w I półroczu 2019 roku.

3.3. Sytuacja finansowa

Aktywa

Na dzień 30 czerwca 2020 roku wartość aktywów ogółem Grupy Kapitałowej TIM wynosiła 465 571 tys. zł i była o 0,6% niższa w porównaniu ze stanem na koniec 2019 roku.

Aktywa TIM S.A., jednostki dominującej, spadły w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2020 roku o 0,9% - do 370 932 tys. zł.

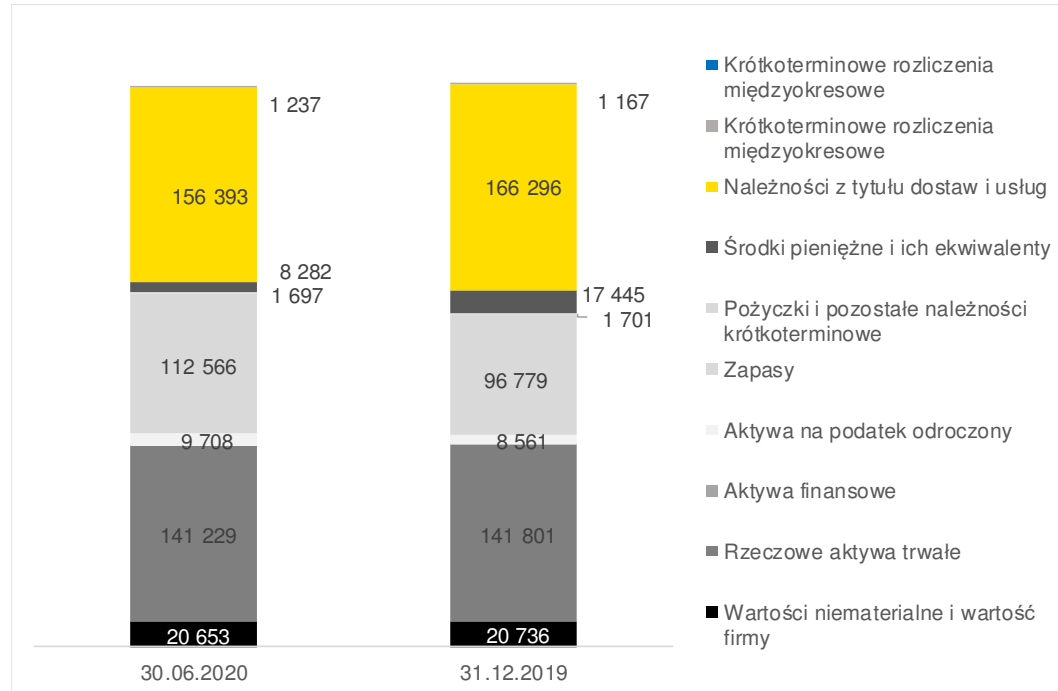
Największy udział w aktywach Grupy stanowiły:

- Należności z tytułu dostaw i usług w wysokości 156 393 tys. zł (33,6% aktywów ogółem). Ich stan był o 6,0% niższy od zanotowanego na koniec 2019 roku.
- Zapasy o wartości 112 566 tys. zł (24,2% aktywów). Stan zapasów na koniec czerwca 2020 roku był o 16,3% wyższy niż na koniec 2019 roku.



- Rzeczowe aktywa trwałe o wartości 141 229 tys. zł (30,3% aktywów), będące głównie własnością spółki 3LP S.A., spadły o 0,4% w stosunku do danych na koniec 2019 roku.

Wykres 5. Główne pozycje aktywów Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)

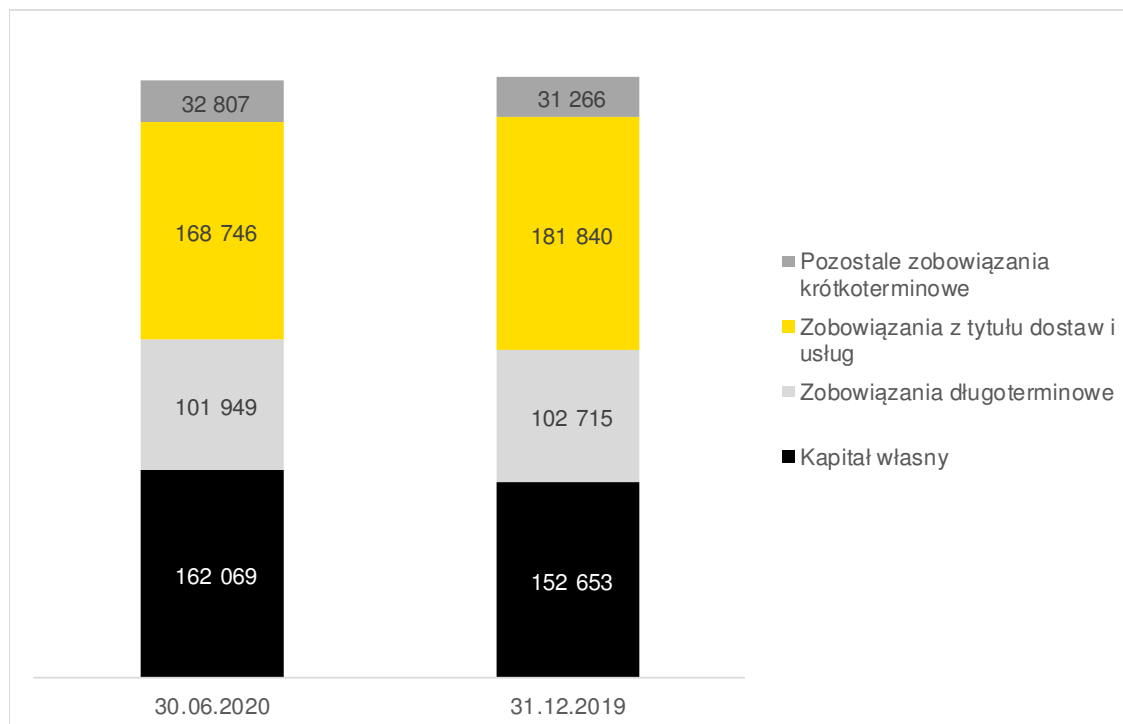


Pasywa

Na koniec czerwca 2020 roku kapitały własne Grupy wynosiły 162 069 tys. zł (34,8% sumy bilansowej) i były o 6,2% wyższe niż na koniec 2019 roku. Największy udział w pasywach Grupy miały zobowiązania z tytułu dostaw i usług. Ukształtowały się one na poziomie 168 746 tys. zł (36,2% sumy bilansowej). Ich stan był o 7,2% niższy niż na koniec 2019 roku.



Wykres 6. Główne pozycje pasywów Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)



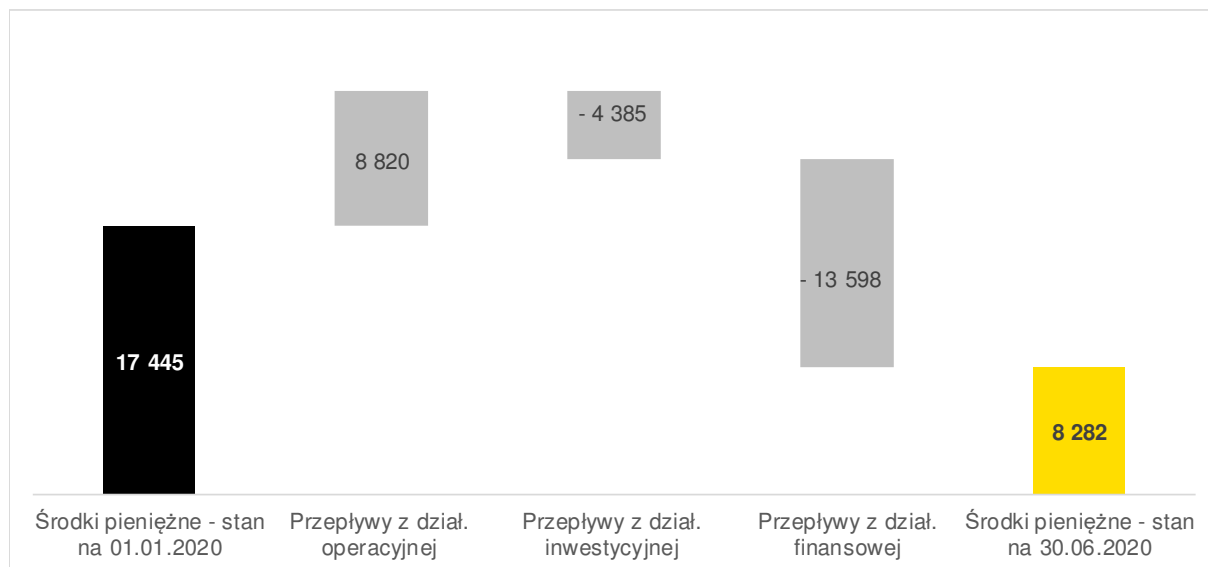
3.4. Przepływy pieniężne

W I półroczu 2020 roku Grupa Kapitałowa TIM zanotowała ujemne przepływy pieniężne w wysokości 9 163 tys. zł. Złożyły się na nie:

- Dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości 8 820 tys. zł. Pozytywnie na ich wielkość wpłynął wypracowany w I półroczu 2020 roku zysk netto (9 416 tys. zł), amortyzacja (10 783 tys. zł) oraz spadek stanu należności o 9 907 tys. zł, natomiast negatywnie – wzrost zapasów o 15 787 tys. zł oraz spadek zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 11 796 tys. zł. Ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej w wysokości 4 385 tys. zł. Na ich wysokość miały wpływ wydatki na wartości niematerialne oraz rzeczowe aktywa trwałe.
- Ujemne przepływy z działalności finansowej w wysokości 13 598 tys. zł. Największą ich część stanowią płatności za zobowiązania z tytułu umów leasingu – 8 336 tys. zł.



Wykres 7. Przepływy pieniężne Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2020 roku (w tys. zł)



3.5. Wskaźniki finansowe



W I półroczu 2020 roku wszystkie podstawowe wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM wzrosły istotnie w stosunku do I półrocza 2019 roku. Na szczególną uwagę zasługuje poprawa marży netto na sprzedaży. Wynikało to przede wszystkim z poprawy rentowności działalności 3LP i ROTOPINO.PL.

Tabela 5. Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM

	I półrocze 2020	I półrocze 2019
Marża EBIT w % (EBIT/Przychody ze sprzedaży) x 100%	3,9%	3,5%
Marża EBITDA w % (EBITDA/Przychody ze sprzedaży) x 100%	6,1%	5,9%
Marża netto na sprzedaży w % (Zysk netto ze sprzedaży/Przychody ze sprzedaży) x 100%	3,9%	3,5%
Marża zysku (straty) netto w % (Zysk netto/Przychody ze sprzedaży) x 100%	1,9%	2,0%
Wskaźnik zwrotu z aktywów (ROA)* (Zysk netto*2/Aktywa) x 100%	4,0%	3,6%
Wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE)* (Zysk netto*2/Kapitał własny) x 100%	11,6%	11,1%

Na koniec czerwca 2020 roku sytuacja płynnościowa Grupy była bardzo dobra.



Tabela 6. Wskaźniki płynności i zadłużenia Grupy Kapitałowej TIM

	30.06.2020	30.06.2019
Wskaźnik płynności bieżącej (Aktywa obrotowe/Zobowiązania krótkoterminowe)	1,39	1,33
Wskaźnik płynności przyspieszonej (Aktywa obrotowe - zapasy - rozliczenia międzyokresowe czynne)/Zobowiązania krótkoterminowe	0,83	0,87
Wskaźnik płynności gotówkowej (Środki pieniężne i ich ekwiwalenty/Zobowiązania krótkoterminowe)	0,04	0,08
Wskaźnik zadłużenia ogólnego (Zobowiązania ogółem/Aktywa ogółem) x 100%	65,2%	67,4%
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym (Kapitał własny/Aktywa trwałe)	0,87	0,82

W I półroczu 2020 roku zapasy Grupy rotowały szybciej niż w I półroczu 2019 roku. Okres spływu należności uległy skróceniu.

Tabela 7. Wskaźniki rotacji majątku Grupy Kapitałowej TIM

	I półrocze 2020	I półrocze 2019
Cykl zapasów (Stan zapasów x 180/Koszty operacyjne) w dniach	42,7	45,5
Cykl należności (Należności z tytułu dostaw i usług x 180/Przychody ze sprzedaży) w dniach	57,0	69,4
Cykl zobowiązań bieżących (Zobowiązania krótkoterminowe x 180/Przychody ze sprzedaży) w dniach	73,5	71,0
Cykl środków pieniężnych (Cykl zapasów + Cykl należności - Cykl zobowiązań) w dniach	26,3	44,0



4.

Działalność Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2020 roku



4. Działalność Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2020 roku

4.1. Wyniki sprzedażowe Grupy

4.1.1. Struktura asortymentowa sprzedaży TIM S.A.



W I półroczu 2020 roku Grupa Kapitałowa TIM uzyskała skonsolidowane przychody ze sprzedaży w wysokości 493 737 tys. zł, o 18,2% wyższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Główną ich część tworzyły przychody osiągnięte przez TIM S.A. Wyniosły one 431 145 tys. zł, co stanowiło 87,3% przychodów Grupy. Przychody wypracowane przez TIM S.A. były o 14,6% wyższe w porównaniu z I półroczem 2019 roku. W pierwszych sześciu miesiącach bieżącego roku przychody wygenerowane ze sprzedaży w kanale e-commerce wyniosły 306 591 tys. zł, stanowiąc 71,1% przychodów Spółki. Tegoroczny udział sprzedaży przy wykorzystaniu kanału internetowego nie odbiegał od wyników generowanych w minionych okresach, co świadczy o stabilności i powtarzalności sprzedaży poprzez główny kanał sprzedaży.

Tabela 8. Przychody ze sprzedaży TIM S.A. według grup asortymentowych

Grupa asortymentowa	I półrocze 2020		I półrocze 2019		zmiana	
	tys. zł	udział	tys. zł	udział	tys. zł	%
Aparatura i rozdzielnice	136 946	31,8%	111 111	29,5%	25 835	23,3%
Kable i przewody	130 534	30,3%	123 969	33,0%	6 565	5,3%
Osprzęt siłowy i elektroinstalacyjny	43 612	10,1%	34 937	9,3%	8 675	24,8%
Oświetlenie	37 091	8,6%	36 433	9,7%	658	1,8%
Osprzęt pomocniczy	34 238	7,9%	28 943	7,7%	5 295	18,3%
Systemy prowadzenia kabli	21 755	5,0%	19 207	5,1%	2 548	13,3%
Mierniki, narzędzia i elektronarzędzia	9 099	2,1%	7 687	2,0%	1 412	18,4%
Pozostały asortyment i usługi	17 870	4,1%	13 830	3,7%	4 040	29,2%
Przychody ze sprzedaży ogółem	431 145	100,0%	376 117	100,0%	55 028	14,6%

Największą pozycję w przychodach ze sprzedaży TIM S.A., z udziałem na poziomie 31,8%, stanowiła sprzedaż w grupie aparatura i rozdzielnice, która zanotowała wzrost udziału o 2,3 pkt proc. w stosunku do ubiegłego roku. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2020 roku przychody Spółki ze sprzedaży aparatury i rozdzielnic wyniosły 136 946 tys. zł i wzrosły o 23,3% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.

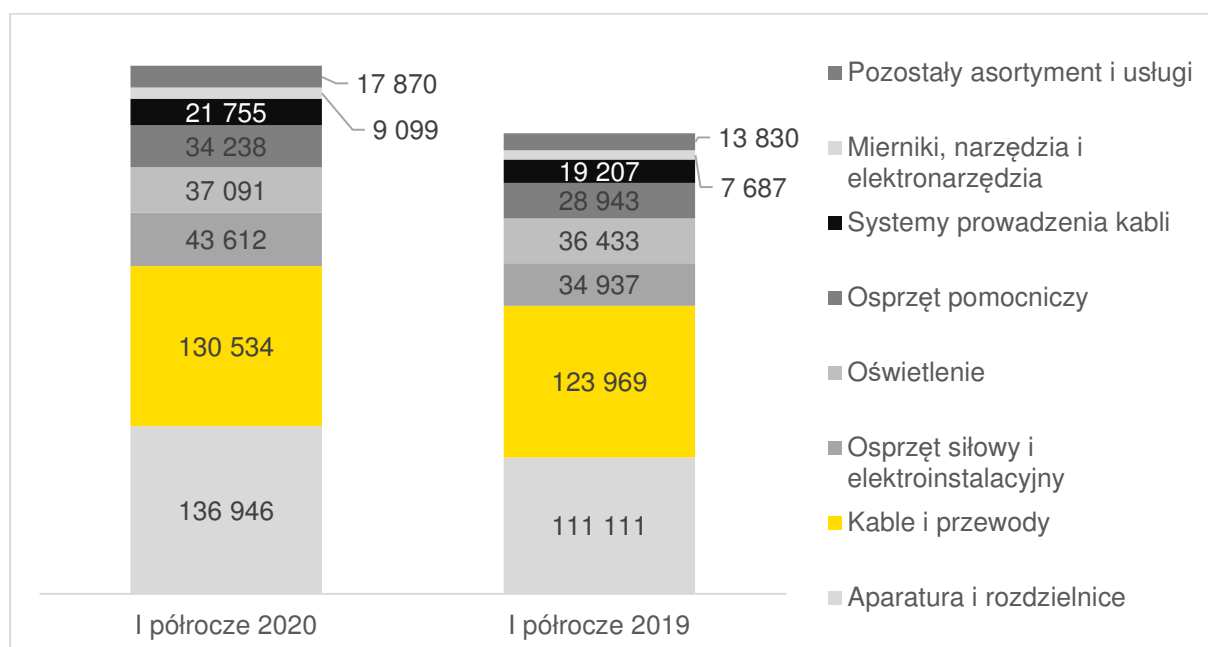
Kolejny kwartał z rzędu drugą co do wielkości grupą asortymentową w strukturze sprzedaży TIM S.A. były kable i przewody. Sprzedaż w tej grupie asortymentowej wyniosła 130 534 tys. zł i była o 5,3% wyższa niż w I półroczu 2019 roku. Udział kabli i przewodów w strukturze przychodów Spółki zmalał o 2,7 pkt. proc. w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Spółka prowadzi systematyczne działania zmierzające do zwiększenia sprzedaży najbardziej rentownych grup produktów. W przypadku grupy asortymentowej „kable i przewody” oznacza to koncentrację na sprzedaży specjalistycznych kabli i przewodów. To właśnie sprzedaż różnego rodzaju przewodów, w tym do zastosowań przemysłowych oraz instalacji fotowoltaicznych, stanowiła blisko 20% udziału opisywanej grupy asortymentowej.



W pierwszym półroczu 2020 roku Spółka zanotowała wzrosty sprzedaży we wszystkich grupach asortymentowych stanowiących ofertę produktową TIM S.A. Wysokimi dynamikami sprzedaży charakteryzowały się grupy: osprzęt siłowy i elektroinstalacyjny (+24,8% r/r), osprzęt pomocniczy (+18,3% r/r) czy mierniki, narzędzia i elektronarzędzia (+18,4% r/r).

W pierwszym półroczu 2020 roku Spółka istotnie wzbogaciła swoją ofertę z zakresu produktów dedykowanych do instalacji fotowoltaicznych, co znajduje odzwierciedlenie w wynikach sprzedaży tego typu asortymentu. Oferowane w TIM S.A. produkty dostępne są z Centrum Logistycznego 3LP SA w Siechnicach, jak i w alternatywnych modelach sprzedaży z magazynów partnerów handlowych. Sprzedaż produktów z grupy „fotowoltaika” wyniosła w pierwszym półroczu 2020 roku ponad 13 000 tys. zł, co oznacza ponad 3,0% udziału w sprzedaży całkowitej w tym okresie. Rozwój oferty asortymentowej oraz budowanie wewnętrznych kompetencji i specjalizacji w zakresie doradztwa i sprzedaży tego typu asortymentu powinny przynieść w przyszłości istotne zwiększanie wolumenu sprzedaży.

Wykres 8. Sprzedaż TIM S.A. według grup asortymentowych (w tys. zł)



4.1.2. Klienci TIM S.A.



W I półroczu 2020 r. w strukturze sprzedaży Spółki utrzymywał się obserwowany od dłuższego czasu trend spadkowy udziału hurtowników na korzyść klientów z branży instalatorów (małych, jak i inwestycyjnych), co jest zjawiskiem pozytywnym. Resellerzy (przede wszystkim hurtownie i sklepy) są jednak ciągle największą grupą klientów TIM S.A. W I półroczu 2020 roku zakupili oni w TIM S.A. towary za łączną kwotę 189 444 tys. zł, tj. o 12,9% większą niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Udział pośredników w strukturze sprzedaży Spółki wyniósł 43,9% i spadł o 0,7 pkt. proc. w porównaniu z I półroczem 2019 roku.



Łączny udział instalatorów (małych, jak i inwestycyjnych) w strukturze przychodów TIM S.A. wzrósł o 1,6 pkt. proc. Przychody z tytułu sprzedaży do tego segmentu klientów wyniosły 161 424 tys. zł (37,4% przychodów ze sprzedaży) i były wyższe o 19,6% niż w analogicznym okresie 2019 roku. W pierwszym półroczu 2020 roku wśród klientów biznesowych segment instalatorów miał największy udział wśród nowych klientów rejestrujących się na platformie sprzedażowej TIM.pl.

Trzecią, najistotniejszą grupę klientów Spółki stanowił przemysł. Przychody ze sprzedaży do segmentu przemysłowego wyniosły 77 982 tys. zł (18,1% przychodów ogółem) i były o 8,6% wyższe niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Biorąc pod uwagę skutki lockdownu, który mocno wpłynął na sektor przemysłowy, a tym samym – na zapotrzebowanie firm z tego sektora na produkty do produkcji jak i utrzymania ruchu, wyniki wygenerowane ze współpracy z klientami tego segmentu można uznać za zadowalające.

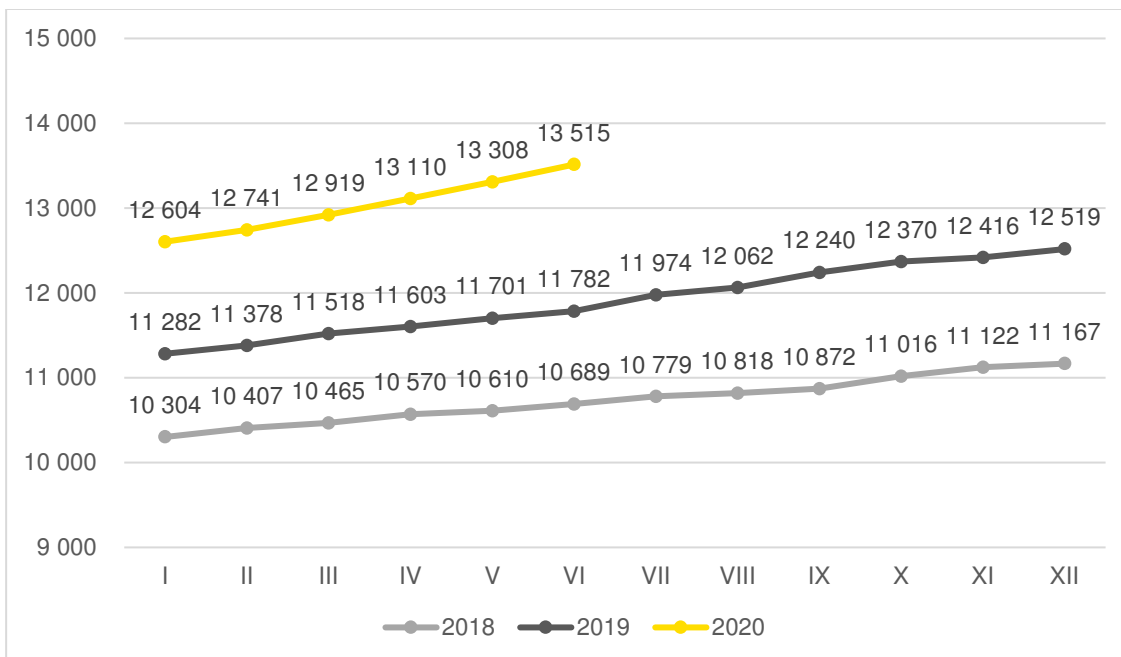
Tabela 9. Przychody ze sprzedaży TIM S.A. w podziale na segmenty klientów

Grupy klientów	I półrocze 2020		I półrocze 2019		zmiana	
	tys. zł	udział	tys. zł	udział	tys. zł	%
Sprzedawca/hurtownik	189 444	43,9%	167 787	44,6%	21 657	12,9%
Instalator – inwestycje	132 496	30,7%	114 797	30,5%	17 699	15,4%
Produkcja OEM	40 806	9,5%	36 756	9,8%	4 050	11,0%
Utrzymanie ruchu/konserwator	37 176	8,6%	34 996	9,3%	2 180	6,2%
Instalator	28 928	6,7%	20 085	5,3%	8 843	44,0%
Konsument	1 552	0,4%	1 322	0,4%	230	17,4%
Prefabrykator rozdzielnic	594	0,1%	371	0,1%	223	60,1%
Pozabranżowe B2B	149	0,0%	3	0,0%	146	4866,7%
Przychody ze sprzedaży ogółem	431 145	100,0%	376 117	100,0%	55 028	14,6%

Na koniec pierwszego półrocza 2020 roku liczba klientów kluczowych – czyli, zgodnie z klasyfikacją Spółki, klientów realizujących sprzedaż wyższą niż 1 500 zł miesięcznie w ciągu ostatnich 12 miesięcy – wyniosła 13 515, tj. wzrosła o 14,7% w porównaniu ze stanem na koniec czerwca poprzedniego roku.

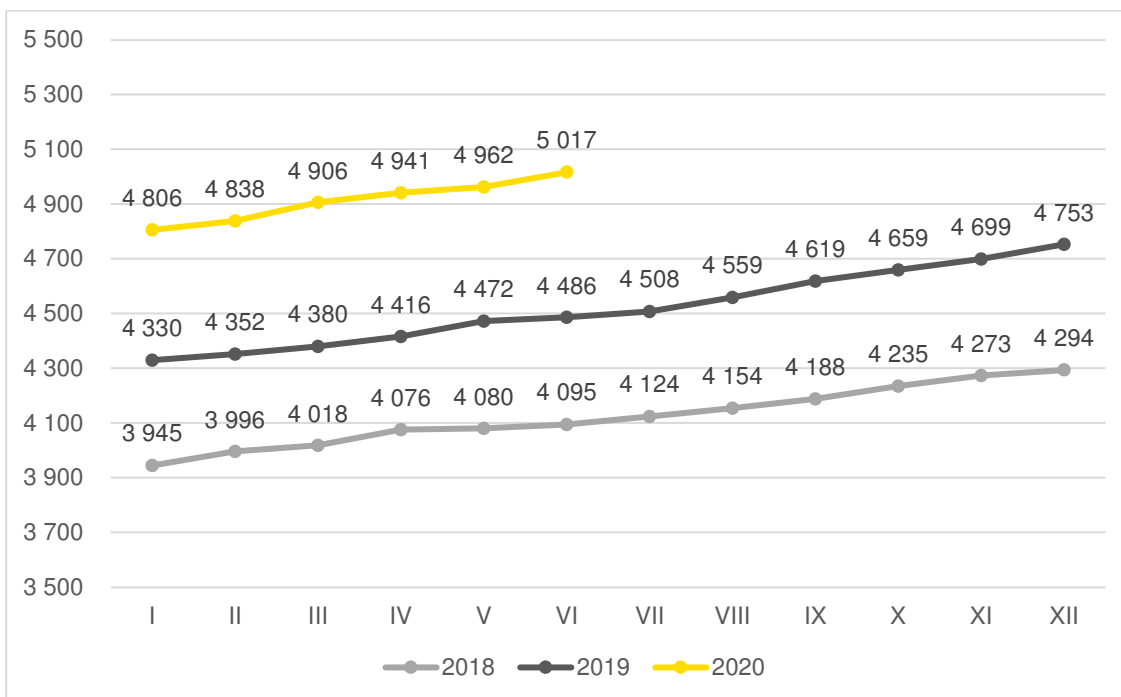


Wykres 9. Liczba kluczowych klientów TIM S.A.



Systematycznie rośnie także liczba lojalnych klientów Spółki, tj. takich, którzy w ciągu ostatnich 12 miesięcy dokonali zakupów w co najmniej sześciu z nich. Na koniec czerwca 2020 roku było ich 5 017, tj. o 11,8% więcej niż rok wcześniej. W opinii Spółki rosnąca liczba lojalnych klientów wskazuje, że platforma TIM.pl jest ważnym i chętnie wykorzystywanym narzędziem zakupowym. Pozyskiwani klienci budują zaufanie do Spółki, co znajduje odzwierciedlenie w zwiększających się wolumenach sprzedaży do nich.

Wykres 10. Liczba lojalnych klientów TIM S.A.



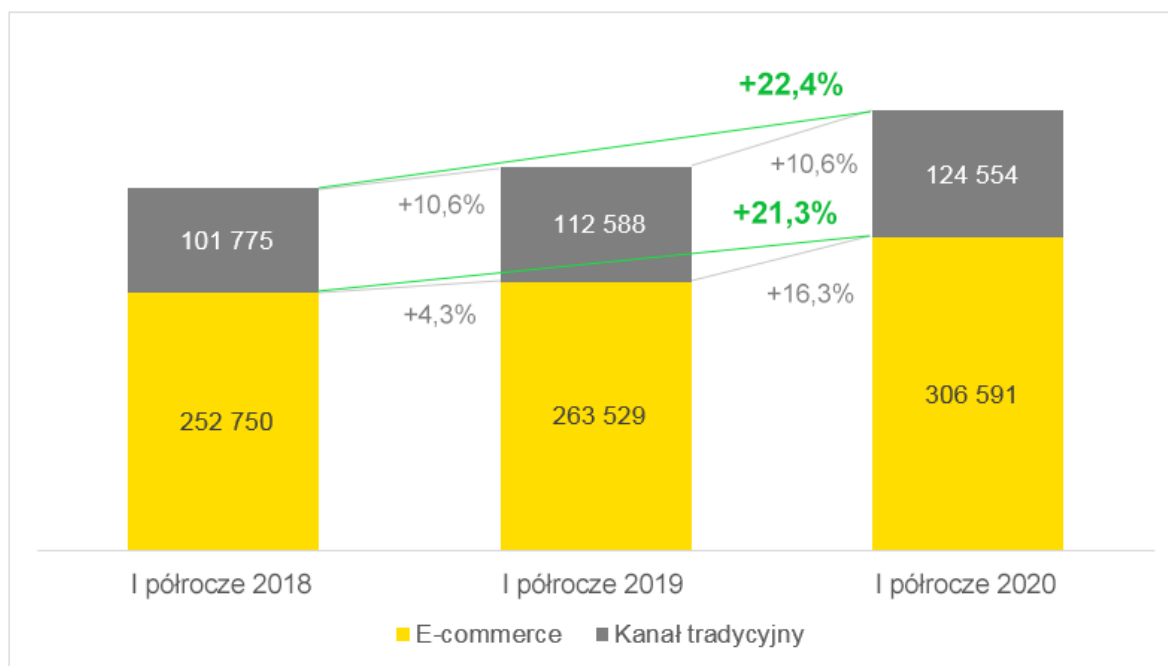
Liczba lojalnych klientów to bardzo istotny parametr. Spółka uznaje go za najważniejszy w ocenie jakości pracy w sieci sprzedaży i uwzględnia go w systemie wynagradzania pracowników bezpośrednio odpowiedzialnych za sprzedaż. Większość aktywności w pierwszym półroczu 2020 roku była ukierunkowana na pozyskiwanie nowych klientów, zwiększanie ich lojalności oraz aktywowanie klientów, których Spółka posiada w swojej bazie, ale ich aktywność jest bardzo niska. Działania w tym zakresie wsparte są analityką biznesową bazującą na algorytmach analizujących wyniki sprzedażowe i zachowania poszczególnych klientów. Równolegle prowadzone są działania optymalizacyjne mające na celu ciągłą poprawę doświadczeń klientów w każdym punkcie styku klienta z TIM S.A. Sytuacja spowodowana pandemią wywołaną przez wirusa SARS-CoV-2 wywołała dyskomfort pracy dla klientów, którzy dotychczas nie byli przekonani do e-commerce'owego modelu sprzedaży, co przełożyło się na zwiększoną liczbę rejestracji takich podmiotów na platformie sprzedażowej TIM.pl. W pierwszym półroczu 2020 roku średnia liczba rejestracji nowych klientów wzrosła o ponad 30% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Największy przyrost rejestracji Spółka zanotowała w miesiącach, w których obowiązywał ogólny lockdown.

4.1.3. Sprzedaż TIM S.A. w podziale na kanały sprzedaży



Głównym kanałem sprzedaży Spółki jest platforma internetowa TIM.pl. Udział kanału e-commerce w całości sprzedaży Spółki jest od wielu lat niezmiennie wysoki. W I półroczu 2020 roku wyniósł 71,1% wobec 70,1% w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Wykres 11. Sprzedaż TIM S.A. w podziale na kanały sprzedaży



W pierwszym półroczu 2020 roku stronę TIM.pl odwiedziło ponad 1 124 000 użytkowników, generując ponad 4 225 000 sesji, co daje średnio 3,76 wizyty na jednego użytkownika. Porównując pierwsze półrocze 2020 roku do pierwszego półrocza 2019 roku, TIM.pl odnotował wzrost liczby użytkowników o 4,11%, przy czym liczba nowych użytkowników wzrosła o 5,33%, co jest dobrym prognostykiem na przyszłość. Za te wzrosty odpowiadały głównie takie kanały jak: direct (wzrost liczby nowych



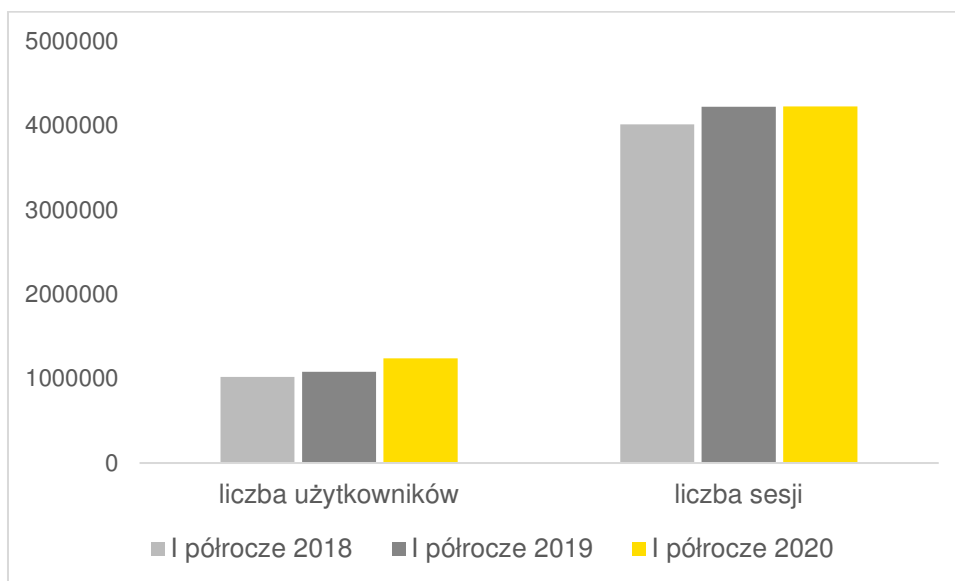
użytkowników o >50%, widoczny zwłaszcza w II kwartale br.) oraz social (efekt intensyfikacji akcji marketingowych).

Główne źródło pozyskiwania użytkowników nadal stanowił ruch z organicznych² (bezpłatnych) wyników wyszukiwania - był on źródłem wizyt blisko 49% użytkowników, co stanowi spadek o 6,21% (z 53%) w stosunku do analogicznego okresu w 2019 roku. Spadek ten spowodowany jest m.in. aktualizacjami algorytmu Google oraz niepełną responsywnością platformy (TIM jest w trakcie procesu przebudowy serwisu w technologii PWA), co przełożyło się na spadek widoczności serwisu i jego pozycji w Google.

Płatne źródła ruchu odpowiadały za 32,69% całkowitej liczby użytkowników, co jest wynikiem zbliżonym do osiągniętego w I półroczu 2019 roku. Znaczące wzrosty widać natomiast we współczynniku konwersji (CTR) oraz zaangażowaniu dla tego źródła ruchu. W I półroczu 2020 roku CTR dla kanału płatnego wynosił 5,59%, co stanowi wzrost aż o 1,03 pkt. proc. (22,59% r/r). Jest to efekt systematycznie prowadzonych działań związanych z optymalizacją kampanii Google Ads oraz z testowaniem nowych kampanii w płatnych kanałach. Udział pozostałych kanałów (wejścia bezpośrednie, e-mail, display, referral) w strukturze pozyskiwania użytkowników oraz ich sesji znacząco wzrósł. W I półroczu 2020 roku były one źródłem wejść łącznie blisko 18% użytkowników i 13,63% ogółu sesji, co stanowi wzrost odpowiednio o 5 pkt. proc. oraz 1,2 p. p. w stosunku do 2019 roku.

Taka struktura kanałów akwizycji ruchu oraz coraz większa ich dywersyfikacja zapewnia bezpieczeństwo w zakresie pozyskiwania użytkowników.

Wykres 12. Liczba użytkowników i sesji na TIM.pl (I półrocze 2018, I półrocze 2019, I półrocze 2020)



W okresie styczeń – czerwiec 2020 roku w strukturze użytkowników TIM.pl główną grupę stanowiły osoby w wieku 25-34 lat (36,66%). Warto jednak zaznaczyć, że już co dziesiąty odwiedzający TIM.pl to

² Przejścia na stronę z darmowych wyników wyszukiwania



osoba powyżej 65. roku życia (wzrost o 4 pkt. proc. w stosunku do I półrocza 2019 roku), a użytkownicy w wieku 55-64 lata stanowią kolejne 10,4%. Tak duży wzrost w tej grupie wiekowej oraz łączny udział osób wieku >55 lat w strukturze użytkowników (20%) może wynikać ze zmiany nawyków zakupowych związanych z ograniczeniami wynikającymi z pandemii COVID-19.

W pierwszym półroczu 2020 roku średni czas pojedynczej wizyty na TIM.pl wyniósł 8 minut i 22 sekundy i był nieco krótszy od średniego czasu wizyty w pierwszym półroczu 2019 roku (spadek o 2,39%, 12 sekund). Na spadek tego wskaźnika wpływ miał z pewnością wzrost liczby nowych użytkowników, którzy charakteryzują się słabszymi wskaźnikami jakościowymi niż stali użytkownicy platformy TIM.pl. Z drugiej jednak strony nowa wersja wybranych podstron serwisu i poprawa ich użyteczności sprawiły, że użytkownicy potrzebują mniej czasu, aby zrealizować zakupy. Pomimo niewielkiego spadku czasu pojedynczej sesji widać znaczący wzrost współczynnika konwersji i liczby transakcji.

Współczynnik konwersji³ w obrębie platformy TIM.pl (dla wszystkich kanałów pozyskiwania) wyniósł w pierwszym półroczu 2020 roku 4,80%, co stanowi wzrost o blisko 11% w stosunku do 2019 r. (4,33%). Parametr ten ma bardzo dobrą wartość, gdyż dla branży specjalizującej się w sprzedaży urządzeń elektrycznych średni współczynnik konwersji jest niższy o 2 pkt. proc. i wynosi 2,70%⁴.

Warto dodać, że TIM.pl jest wysoko notowany wśród polskich sklepów internetowych – na koniec czerwca 2020 roku strona zajmowała 564. miejsce wśród ponad 10 000 platform e-commerce w Polsce⁵.

W celu utrzymania przewagi konkurencyjnej TIM S.A. aktywnie zarządza swoją ofertą produktową. Na koniec czerwca 2020 roku platforma internetowa Spółki miała w ofercie 235 262 unikalnych indeksów (z czego blisko 60 tys. dostępnych w 24 h z Centrum Logistycznego 3LP S.A.) wobec 207 750 na koniec czerwca 2019 roku. Oferta produktów dostępnych dla klientów w ramach alternatywnego modelu sprzedaży, jakim jest dropshipping pasywny, wyniosła ponad 66 000 unikalnych indeksów, z czego około 40 000 unikalnych indeksów miało określony stan magazynowy oraz czas realizacji do klienta z magazynu zewnętrznego. Szeroka dostępność produktów w ofercie TIM.pl sprawiła, że w I półroczu 2020 roku Spółka sprzedawała średnio blisko 48 000 unikalnych indeksów miesięcznie.

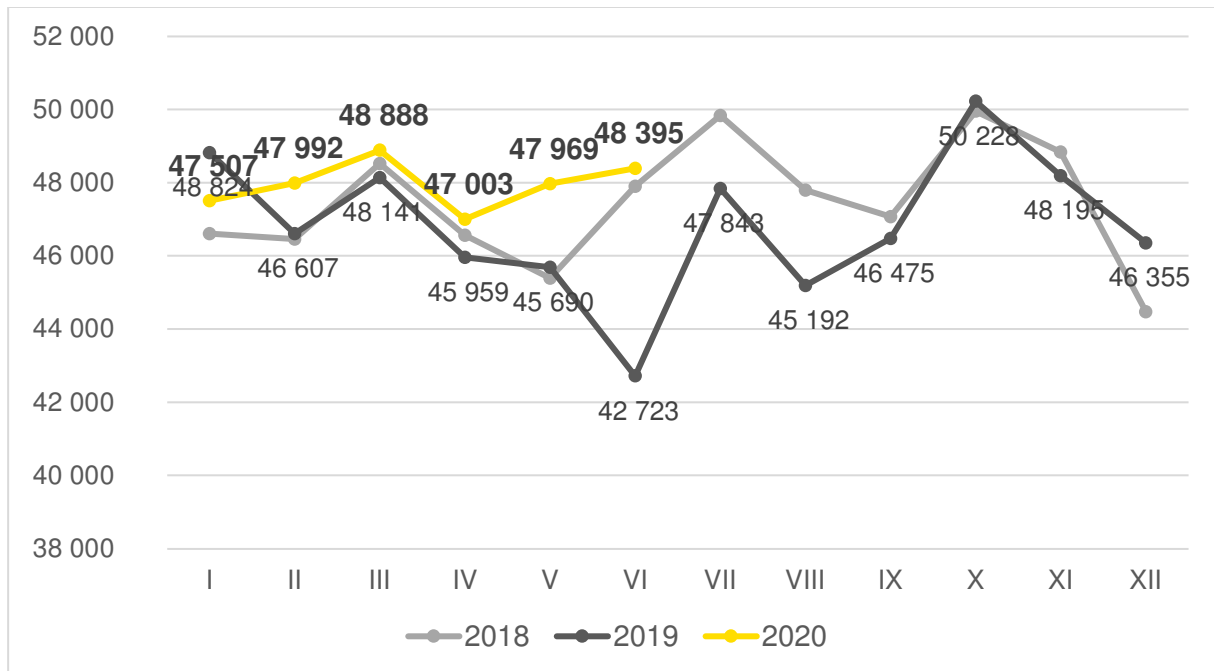
³ Współczynnik konwersji oznacza liczbę sesji, która zakończyła się dokonaniem transakcji przez użytkownika.

⁴ Źródło: <https://www.growcode.com/blog/ecommerce-conversion-rate/>

⁵ Źródło: www.similarweb.com



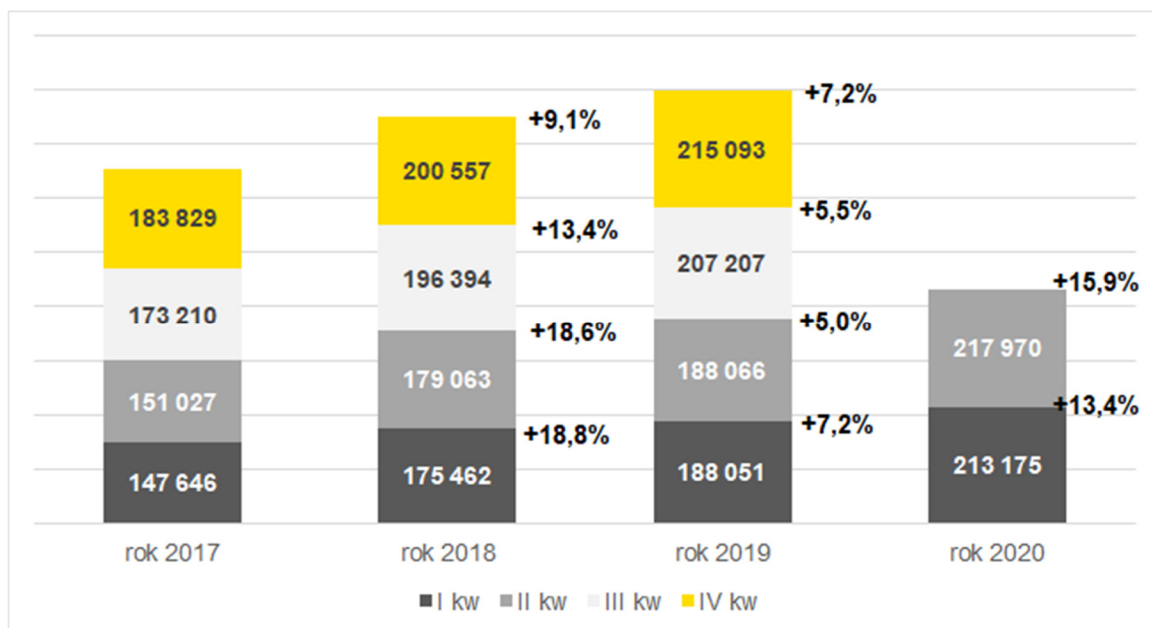
Wykres 13. Sprzedaż unikalnych pozycji asortymentowych w kolejnych miesiącach



4.2. Sezonowość sprzedaży

W działalności TIM S.A. występuje zjawisko niewielkiej sezonowości, związane z natężeniem prac budowlanych w poszczególnych okresach roku. Wyższe przychody Spółka osiąga zazwyczaj w drugim i trzecim kwartale każdego roku obrotowego. W związku z mającą wpływ na wszystkie gałęzie gospodarki pandemią spowodowaną wirusem SARS-CoV-2 oraz programami pomocowymi w ramach tarczy antykryzysowej trudno jest określić, czy w bieżącym roku sezonowość sprzedaży w branży elektrotechnicznej pozostanie w wymiarze charakterystycznym dla lat ubiegłych.

Wykres 14. Przychody TIM S.A. w ujęciu kwartalnym (w tys. zł)



4.3. Czynniki mogące mieć wpływ na działalność Grupy w kolejnym półroczu

4.3.1. Uwarunkowania zewnętrzne

Tempo wzrostu gospodarczego

Światowa gospodarka jest w głębokiej recesji wywołanej przez pandemię COVID-19, a Polska gospodarka na tym tle, pomimo istotnego spadku PKB, pozostaje jedną z najmocniejszych gospodarek w regionie. Po okresie zamknięcia konsumenci szybko nadrabiali zaległości wydatkowe. Realizacja odroczonego popytu oraz ograniczona skala pogorszenia sytuacji na rynku pracy wspierały konsumpcję. Jednocześnie sytuacja w przemyśle i handlu zagranicznym pozostaje trudna, ale z widocznymi już symptomami poprawy. Istotnym ryzykiem pozostaje natomiast skala oraz czas trwania załamania inwestycji, dla których pewnym wsparciem będą rządowe programy pomocowe.

Rozwój e-commerce

Pierwsze półrocze 2020 roku to czas ogromnej zmiany zachowań, stylu życia oraz sposobu dokonywania zakupów spowodowany pandemią COVID-19. Po raz pierwszy od czasu istnienia „świata online” nastąpiła tak szybka i głęboka zmiana dotycząca wszystkich aspektów naszego codziennego życia. Lockdown kolejnych krajów wywołał zmianę lub powstanie nowych zachowań cyfrowych, które w pewnym zakresie przetrwały i rozwijają się także po zniesieniu lub złagodzeniu ograniczeń. Internet stał się narzędziem niezbędnym do realizowania podstawowych czynności, takich jak utrzymywanie relacji międzyludzkich (także tych z najbliższą rodziną), zdrowie, praca, zakupy, sport czy nauka. Cytując Infuture Institute, można powiedzieć, że obecnie „doświadczamy społecznej rewolucji cyfrowej”⁶.

Z danych przedstawionych w raporcie Digital 2020 Global Statshot⁷ wynika, że „(...) globalny ruch internetowy wzrósł w tym roku aż o 30 procent (...)”. E-sklepy odwiedziło natomiast aż o 40% więcej unikalnych klientów niż rok wcześniej⁸.

Według danych opublikowanych w raporcie Gemius⁹ zakupy przez Internet robi obecnie w Polsce 73% internautów, co stanowi wzrost o 11 pkt. proc. w stosunku do badania z 2019 roku. Z kolei raport We Are Social Hootsuite podaje, że liczba ta jest nawet wyższa i aż 82% polskich internautów dokonało zakupów online w ciągu ostatnich 30 dni (badanie realizowane w II kwartale 2020)¹⁰. Zdecydowanie najczęściej kupujemy w polskich sklepach (73% internautów), jednocześnie rośnie także odsetek osób kupujących w zagranicznych e-sklepach (30%). Najpopularniejszym urządzeniem wciąż pozostaje laptop, jednak w najmłodszej grupie wiekowej (15-24 lat) absolutnym zwycięzcą jest smartfon, z którego w tym celu korzysta 92% badanych. Dynamiczny wzrost znaczenia mobile trwa już od kilku lat – już w marcu 2018 roku po raz pierwszy w historii polskiego Internetu liczba zapytań z urządzeń mobilnych do wyszukiwarki Google przekroczyła liczbę zapytań z komputerów. W I kwartale 2020 roku

⁶ Raport „Renewed Reality”, Infuture Institute, maj 2020, badanie realizowane w okresie pandemii

⁷ Raport: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-july-global-statshot>

⁸ Źródło: <https://www.wirtualnemedi.pl/artykul/rosnie-handel-internetowy-a-tradycyjny-zmaga-sie-z-problemami>

⁹ Raport Gemius „E-commerce w Polsce 2020”, VI 2020, badanie realizowane w okresie pandemii

¹⁰ Raport Digital 2020: JULY global statshot



ten dystans wzrósł o 70%, bo o tyle więcej zapytań trafia do polskiej wyszukiwarki Google ze smartfonów niż z komputerów¹¹.

Jeszcze przed pandemią szacowano, że rynek e-commerce w Polsce rósł o ponad 18% rocznie i w 2020 roku miał osiągnąć wartość 70 mld zł, zaś średnioroczny wzrost B2B e-commerce na świecie w latach 2021-2026 miał wynieść 8,5%¹². Dziś można stwierdzić z całą pewnością, że liczby te są mocno niedoszacowane. Według najnowszych prognoz, uwzględniających wpływ pandemii na zmianę zachowań zakupowych, wartość rynku zakupów online wyniesie 100 mld zł¹³, a 46% polskich internautów deklaruje wzrost swojej aktywności online i skłonność do kupowania online również po ustąpieniu pandemii¹⁴. To dobry prognostyk także dla e-commerce B2B, na który przenoszone są zachowania i trendy z B2C.

W jednym z wywiadów Natalia Hatałska¹⁵, analityczka trendów, powiedziała, że „wystarczy popatrzeć na to, co dzieje się w tej chwili w e-commerce, czyli w firmach takich jak Alibaba czy Amazon. Na usługi tego drugiego jest dziś tak olbrzymie zapotrzebowanie, że firma musi wstrzymać dostawy do innych krajów. Zamierza również zatrudnić 100 tys. nowych pracowników, żeby poradzić sobie ze zwiększoną liczbą zamówień”. Potwierdzeniem tak dynamicznego rozwoju handlu online są dane z systemu Salesforce Commerce Cloud, które wskazują na 20-procentowy wzrost obrotów w kanałach online, wzrost ruchu w e-sklepach o 15%, wzrost wydatków na jednego kupującego o 5% (dynamika wyższa niż w czasie pików okołoswiątecznych) i aż 40-procentowy wzrost liczby nowych klientów.¹⁶

Przeniesienie aktywności do świata online nie zawsze oznacza jednak wzrost wydatków ponoszonych na konsumpcję produktów i usług, a jedynie przesunięcie zakupów z tradycyjnych kanałów do świata cyfrowego. Rozwój handlu online odbywa się najczęściej kosztem handlu offline. Jednocześnie „zamknięcie galerii handlowych, mocno ograniczona możliwość zakupów „przy okazji” czy po prostu strach przed niepewnym jutrem spowodowały, że Polacy bardziej pragmatycznie podchodzą do zakupów i wydatków.”¹⁷ Wzrosła skłonność Polaków do oszczędzania, ograniczania wydatków do najważniejszych produktów i usług oraz do częstszego korzystania z rzeczy, które już posiadają, bez konieczności kupowania nowych przedmiotów.

Sytuacja na świecie zmusiła do przemodelowania swoich zachowań nie tylko konsumentów, ale także w ogromnej mierze sektor B2B. W wielu branżach widać gwałtowne przyspieszenie procesów digitalizacji, które dzisiaj mogą decydować o przetrwaniu firm. Ciężko prognozować, jakie efekty da to w dalszej perspektywie. Jedno jest jednak pewne – nawet ci, którzy długo opierali się transformacji cyfrowej, dzisiaj nie mogą już sobie pozwolić na ignorowanie tego kierunku rozwoju. Z kolei zmiana

¹¹ „Mobilna rewolucja wciąż trwa”, Piotr Kowalski, „Raport strategiczny. Internet 2019/2020”, iab Polska

¹² Źródło: <https://www.digitalcommerce360.com/2019/10/31/global-b2b-e-marketplace-sales-could-hit-3-6-trillion-in-five-years/> oraz , <https://www.marketreportsworld.com/global-business-to-business-b2b-e-commerce-market-14324683>

¹³ Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykul/wartosc-sprzedazy-online-w-polsce-w-2020-roku-wyniesie-100-mld-zl-szacunki>

¹⁴ Źródło: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-july-global-statshot>

¹⁵ Źródło: <https://innpoland.pl/159261.hatalska-na-koronawirusie-najwiecej-zyskali-giganci-technologiczni#>

¹⁶ Źródło: <https://www.wirtualnemedi.pl/artykul/rosnie-handel-internetowy-a-tradycyjny-zmaga-sie-z-problemami>

¹⁷ Raport “Renewed Reality”, Infuture Institute, maj 2020, badanie realizowane w okresie pandemii



zwyczajów zakupowych wymuszona pandemią (przeniesienie sporej części transakcji z offline do online) z pewnością wzmocni firmy, które już dzisiaj są obecne w tym kanale sprzedaży. W wielu branżach z pewnością przełoży się to na zmianę układu sił i pozycję rynkową konkurujących ze sobą firm.

Rynek powierzchni magazynowych

Z końcem czerwca 2020 roku zasoby magazynowe przekroczyły 19,7 mln m². W pierwszej połowie roku oddano do użytku ponad 1.000.000 m² powierzchni magazynowych. W rezultacie Polska z 15-procentowym udziałem w nowej podaży była trzecim najbardziej aktywnym rynkiem magazynowym w Europie. Ponad 75% powierzchni ukończonej w I poł. 2020 r. przypadło na Warszawę, Górny Śląsk i Wrocław. Dwa kolejne rynki to Kujawy i Trójmiasto.

Na koniec I półrocza w budowie pozostawały ok. 2 miliony m². Najwięcej budowano w Warszawie, na Górnym Śląsku, w Trójmieście i we Wrocławiu.

Rynek magazynowy zanotował też kolejne wzrosty popytu, osiągając rekordowe 2,2 mln m² w I półroczu 2020 r.. Pod względem nowego popytu Polska była drugim najbardziej aktywnym krajem w Europie i jedynym, który odnotował widoczny wzrost w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku - aż o 30%¹⁸.

Pomimo blokady gospodarczej związanej z COVID-19 rynek powierzchni magazynowych pozostaje w dobrej kondycji. Dodatkowo pojawia się szereg nowych możliwości dla rozwoju rynku przemysłowego i logistycznego. Wzrost udziału kanału sprzedaży internetowej stanowi szansę dla wszystkich uczestników łańcucha dostaw - od firm prowadzących sklepy online po firmy kurierskie i logistyczne. Niesie to za sobą wzrost zapotrzebowania na wielkopowierzchniowe obiekty logistyczne oraz magazyny miejskie. Dobra pozycja Polski sprawia, że w dłuższej perspektywie rynek magazynowo-produkcyjny może okazać się beneficjentem zaistniałej sytuacji.¹⁹

¹⁸ Źródło: *Rynek magazynowy w Polsce, lipiec 2020 r.*

¹⁹ Źródło: Cresa: <http://polskamagazyny.pl/baza-wiedzy/raporty>



4.3.2. Hurtownie elektrotechniczne

W pierwszym kwartale 2020 roku, sytuacje firm zajmujących się hurtową sprzedażą artykułów elektrotechnicznych odzwierciedlał bardzo wyraźnie indeks koniunktury branżowego magazynu „Elektrosystemy”. *Po lutowych niewielkich jeszcze spadkach koniunktury, marzec przyniósł dalsze pogorszenie nastrojów w branży elektro. Indeks Elektrosystemów stracił 2,6% i należy spodziewać się, że w kolejnych miesiącach tendencja raczej się nie odwróci²⁰.* Zgodnie z przewidywaniami wyrażonymi poprzez nastroje dystrybutorów II kwartał 2020 roku przyniósł hurtowniom elektrotechnicznym pogorszenie wyników. Większość podmiotów stowarzyszonych w SHE - Związku Pracodawców Dystrybucji Elektrotechniki zanotowało w II kwartale bieżącego roku ujemne dynamiki przychodów. Obecna sytuacja oraz perspektywa na kolejne półrocze są trudne do oceny i obarczone dużą niepewnością. Trudny do przewidzenia jest rozwój pandemii COVID-19 oraz jej wpływ na sytuację gospodarczą zarówno w Polsce, jak i na świecie. W związku z licznymi programami pomocowymi realizowanymi w ramach tarczy antykrzysowej brak jest rzeczywistego obrazu kondycji hurtowni elektrotechnicznych, jak i wszystkich firm z szeroko pojętej branży budowlanej. Przy tak wielu zmiennych prognozowanie rozwoju sytuacji w dalszej części roku jest bardzo trudne. Jedyną rzeczą, którą można wskazać z dużą pewnością, jest to, że w przypadku kolejnego lockdownu firmy posiadające elektroniczne kanały sprzedaży będą mieć przewagę w stosunku do tych, które oferują jedynie tradycyjny model obsługi klientów.

Strategia rozwoju Grupy



Długofalowa strategia Grupy Kapitałowej TIM jest nastawiona na rozwój sprzedaży multikanalowej – ze szczególnym uwzględnieniem wzrostu sprzedaży online – oraz sukcesywne poszerzanie oferty asortymentowej. Kluczowym elementem umożliwiającym realizację przyjętej strategii jest zarządzane przez 3LP S.A. nowoczesne, zautomatyzowane Centrum Logistyczne w Siechnicach, dzięki któremu TIM S.A. oraz ROTOPINO.PL S.A. posiadają istotną przewagę konkurencyjną na rynku, tj. wydajny łańcuch dostaw. Strategia TIM S.A. – naszej największej spółki - jest oparta na połączeniu wiedzy o rynku, którą posiadają przedstawiciele handlowi, z technologiami IT i platformą internetową TIM.pl (tzw. hybrydowy model sprzedaży).

Realizacja powyższej strategii ma na celu dalsze umacnianie pozycji rynkowej Grupy. Dynamika sprzedaży na przestrzeni ostatnich lat, coraz większa baza lojalnych klientów oraz dobre wyniki finansowe potwierdzają, że strategia rozwoju przyjęta przez Zarząd TIM S.A. zapewnia możliwość wzrostu wartości Grupy.

TIM S.A. i Grupa Kapitałowa TIM będą kontynuować dotychczasową strategię rozwoju przez:

- rozwój sprzedaży i pozyskiwanie nowych klientów – przede wszystkim w kanale internetowym (e-commerce);
- rozwój alternatywnych modeli handlu (dropshipping, B2B2C)
- ciągłe optymalizowanie i poszerzanie oferty;
- optymalizację procesów i kosztów operacyjnych;

²⁰ Źródło: http://elektrosystemy.pl/?page_id=6127



- rozwój usług logistycznych świadczonych przez spółkę 3LP S.A. W 2020 roku planowane jest osiągnięcie ok. 45% udziału przychodów 3LP z usług logistycznych świadczonych na rzecz klientów spoza GK TIM, natomiast w kolejnych latach udział ten powinien przekroczyć 50%.

11 kwietnia 2019 roku Zarząd TIM S.A. przyjął strategię średnioterminową TIM S.A. na lata 2019-2021, („Strategia”). Przyjęte założenia i cele Strategii zawarte są w prezentacji stanowiącej załącznik do raportu bieżącego nr 12/2019. Głównym celem Strategii jest wzrost wartości TIM SA i osiągnięcie do 2021 roku rocznych przychodów Spółki na poziomie co najmniej 1 mld zł przy rentowności EBITDA nie niższej niż 3,6%. Przyjęte cele i założenia Strategii nie stanowią prognozy lub szacunku wyników, w tym finansowych, i odnoszą się jedynie do zamierzonych kierunków działania w latach 2019-2021.

27 września 2019 roku Zarząd TIM S.A. podjął decyzję o rozpoczęciu procesu przeglądu opcji strategicznych dla Grupy Kapitałowej TIM. Przegląd obejmował wybór optymalnego wariantu realizacji długoterminowego celu GK TIM, którym jest wzrost wartości dla akcjonariuszy. W ramach przeprowadzonego procesu Zarząd TIM S.A. przeprowadził analizę różnych scenariuszy rozwoju GK TIM oraz dokonał oceny uwarunkowań rynkowych możliwości ich wdrożenia. W wyniku przeprowadzonego przeglądu opcji strategicznych Zarząd TIM S.A. podjął decyzję, że w obecnej sytuacji rynkowej kontynuacja realizacji dotychczasowej strategii rozwoju GK TIM jest rozwiązaniem optymalnym dla osiągnięcia długoterminowego celu Spółki (wzrost wartości dla akcjonariuszy). W związku z tym w dniu 17 marca 2020 roku Zarząd TIM S.A. podjął decyzję o zakończeniu projektu przeglądu opcji strategicznych.

W zakresie optymalizacji procesów i kosztów Zarząd TIM S.A. planuje kontynuację działań związanych ze zwiększeniem efektywności współpracy między spółkami wchodzącymi w skład Grupy. Celem tych działań jest wykorzystanie efektu synergii oraz w konsekwencji osiągnięcie poprawy wyników finansowych GK TIM.

4.4. Inne informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian oraz inne informacje, które są istotne do oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę Kapitałową TIM i TIM S.A.

4.4.1. Istotne umowy

Umowa z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A.



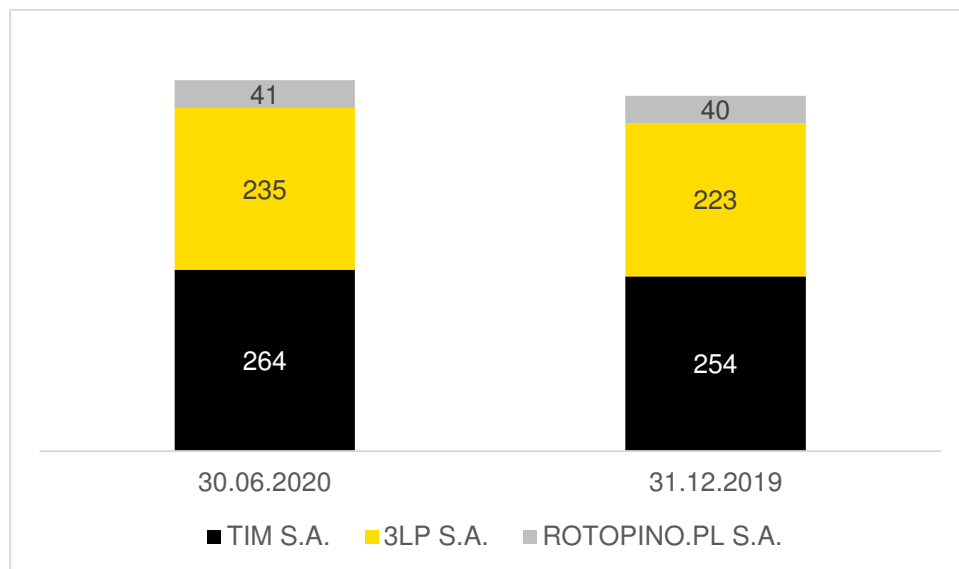
20 stycznia 2020 roku TIM S.A. zawarł z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. aneks nr 1 do umowy o kredyt w rachunku bieżącym do kwoty 10 mln zł, przedłużający okres dostępności do 28 lutego 2020 roku. Następnie w dniu 24 lutego 2020 roku TIM S.A. zawarł z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. aneks nr 2 do umowy o kredyt w rachunku bieżącym do kwoty 10 mln zł przedłużający okres dostępności do 25 lutego 2022 roku. Oprocentowanie kredytu ustalone jest na bazie stawki WIBOR 1M, powiększonej o marżę banku. Pozostałe warunki umowy nie odbiegają od standardowych dla tego typu transakcji.



4.4.2. Zatrudnienie

Na dzień 30 czerwca 2020 roku Grupa TIM zatrudniała 540 pracowników wobec 517 na koniec 2019 roku (wzrost zatrudnienia o 23 osoby). Jednocześnie w TIM S.A. były zatrudnione 264 osoby, czyli o 10 osób więcej niż sześć miesięcy wcześniej.

Wykres 15. Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej TIM w podziale na spółki (w osobach)



Ze względu na charakter prowadzonej działalności w strukturze zatrudnienia dominowali mężczyźni – stanowili oni 68% wszystkich zatrudnionych. Osoby w wieku do 40 lat stanowiły 69% pracowników Grupy.

Wśród pracowników Grupy Kapitałowej TIM przeważały osoby z wyższym i średnim wykształceniem. 30 czerwca 2020 roku wyższym wykształceniem legitymowało się 47% zatrudnionych, a średnim i policealnym – 43%.

Ponadto w raportowanym okresie Grupa Kapitałowa TIM korzystała z pracowników zatrudnionych przez agencje pracy tymczasowej. Na koniec I półrocza 2020 roku Grupa zatrudniała 68 pracowników tymczasowych (w przeliczeniu na pełne etaty), tj. o 20 osób więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Ponadto Grupa zatrudniała 144 osoby (w przeliczeniu na pełne etaty) na zasadzie leasingu pracowniczego, podczas gdy na koniec I półrocza 2019 roku liczba tego typu pracowników wyniosła 104 osoby.

4.4.3. Istotne postępowania i sprawy sporne

W okresie od 1 stycznia 2020 roku do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania nie wszczęto żadnych istotnych postępowań przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego ani organem administracji państwowej, dotyczących zobowiązań lub wierzytelności spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM, w tym TIM S.A.

Z ostrożności Zarząd TIM S.A. informuje, iż w dniu 17 czerwca 2020 roku Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wszczął postępowanie w sprawie nadmiernego opóźniania się ze



spełnianiem świadczeń pieniężnych przez TIM S.A. w okresie luty-kwiecień 2020 r. Aktualnie postępowanie jest w toku.

4.4.4. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Grupa Kapitałowa TIM, w tym TIM S.A., posiada zabezpieczone środki finansowe na realizację zamierzeń inwestycyjnych. Są to głównie środki finansowe pochodzące z bieżącej działalności spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej, kredytów, leasingu i faktoringu.

4.4.5. Prognozy

Zarząd TIM S.A. nie publikował prognoz wyników finansowych na 2020 rok zarówno w ujęciu jednostkowym, jak i skonsolidowanym.

4.4.6. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe

W okresie od 1 stycznia 2020 do 30 czerwca 2020 roku spółki Grupy Kapitałowej TIM nie zawierały istotnych transakcji z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe.

Z uwagi na występujące powiązania osobowe pomiędzy podmiotami – ELEKTROTIM S.A. z siedzibą we Wrocławiu oraz SONEL S.A. z siedzibą w Świdnicy – Zarząd TIM S.A. podaje do publicznej wiadomości informacje o transakcjach zawartych z ww. podmiotami. Informacje o transakcjach zawartych z tymi podmiotami przedstawiono w Śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres od 1 stycznia 2020 do 30 czerwca 2020 roku. Wszystkie transakcje z ww. podmiotami zostały dokonane na warunkach rynkowych.

Powiązanie, o którym mowa powyżej, wynika z faktu, iż osoby zarządzające/nadzorujące TIM S.A. są członkami organów zarządzających/nadzorujących ELEKTROTIM S.A. i SONEL S.A. lub/oraz posiadają znaczne pakiety akcji ww. podmiotów.



4.4.7. Informacje o udzieleniu przez TIM S.A. lub jednostki z Grupy Kapitałowej TIM poręczeń kredytu lub pożyczki lub o udzielonych gwarancjach

Tabela 10. Poręczenia i gwarancje według stanu na dzień 30 czerwca 2020 roku (w tys. zł)

Lp.	Beneficjent	Rodzaj zabezpieczenia	nr umowy	Przedmiot zabezpieczenia/umowa	Strona umowy	Wartość poręczenia w tys. PLN	Data wygaśnięcia
1	ALEXANDRALOG PLSW02 Sp. z o.o.	Gwarancja bankowa mBank S.A. zabezpieczona weksłem własnym 3LP in blanco, poręczonym przez TIM SA do kwoty 1 175 457,77 eur	MT09189KOT17	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	10 499	09.11.2020
2	HE Wrocław 2 Sp. z o.o. (obecnie AlexandraLog PLSW01 Sp. z o.o.)	Gwarancja bankowa mBank S.A. zabezpieczona cesją z umowy o świadczenie usług logistycznych	MT09020KPA19	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	713	11.03.2021
3	AlexandraLog PLSW03 Sp. z o.o.	Gwarancja Bankowa mBanku S.A. zabezpieczona weksłem własnym 3LP in blanco, poręczonym przez TIM SA do kwoty 290 000 eur	MT09146KOT18	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	2 590	23.09.2020
4	HE Wrocław 4 Sp. z o.o.	Gwarancja Bankowa mBanku S.A. zabezpieczona weksłem własnym 3LP in blanco	MT09007KPA20	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	409	31.03.2021
5	Projekt J Sp. z o.o.	Gwarancja Bankowa Banku Handlowego w Warszawie S.A.		Umowa najmu powierzchni biurowej	TIM S.A.	516	30.06.2021
6	ELIN Sp. z o.o.	zastaw rejestrowy		Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	TIM S.A.	33	06.11.2023
7	ELIN Sp. z o.o.	zastaw rejestrowy		Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	TIM S.A.	78	31.12.2023
8	ELIN Sp. z o.o.	zastaw rejestrowy		Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	TIM S.A.	35	16.04.2021
9	ELIN Sp. z o.o.	zastaw rejestrowy		Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	TIM S.A.	35	29.12.2023
Razem:						14 908	

4.4.8. Inne wydarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego

W okresie od 30 czerwca 2020 roku do dnia zatwierdzenia sprawozdania nie wystąpiły inne wydarzenia mogące mieć istotny wpływ na sytuację Spółki i Grupy Kapitałowej TIM.





5.

Informacje korporacyjne



5. Informacje korporacyjne

5.1. Informacje o Grupie Kapitałowej i jednostce dominującej

5.1.1. Struktura Grupy Kapitałowej TIM

Grupę Kapitałową TIM tworzą spółki operujące na rynku obrotu artykułami elektrotechnicznymi i narzędziami, e-commerce oraz usług logistycznych.

Jednostką dominującą jest TIM S.A. Zarząd Spółki opracowuje strategię rozwoju Grupy i przez uczestnictwo we władzach statutowych spółek zależnych podejmuje kluczowe decyzje dotyczące zarówno zakresu działalności, jak i finansów podmiotów tworzących Grupę. Powiązania kapitałowe TIM S.A. ze spółkami z Grupy wzmacniają więzi o charakterze handlowym.

Struktura Grupy Kapitałowej TIM na dzień 30 czerwca 2020 roku przedstawiała się następująco:



5.1.2. Działalność TIM S.A.

TIM S.A. jest największym dystrybutorem artykułów elektrotechnicznych w Polsce. Na rynku osprzętu elektrotechnicznego i elektroinstalacyjnego Spółka działa od 1987 roku. Wówczas powstało Spółdzielcze Przedsiębiorstwo TIM Sp. z o.o. – biuro projektowe, świadczące ponadto usługi pomiarowo-kontrolne i instalacyjne.





TIM S.A. posiada ogólnopolską sieć biur handlowych, oddziałów franczyzowych i mobilnych przedstawicieli handlowych, a od 2013 roku oferuje zakupy online – za pośrednictwem nowoczesnej platformy internetowej TIM.pl oraz aplikacji mobilnej mTIM.

Spółka jako pierwszy w Polsce dystrybutor artykułów elektrotechnicznych udostępniła swoją ofertę przez Internet zarówno klientom biznesowym, jak i indywidualnym.

Na początku 2009 roku rozpoczęło działalność Centrum Logistyczne TIM S.A. w Siechnicach. Od lipca 2016 roku jego operatorem jest spółka należąca do Grupy Kapitałowej TIM – 3LP S.A. Dzięki temu obiektowi TIM S.A. szybko i sprawnie dostarcza towar bezpośrednio do klienta lub pod wskazany przez niego adres, a także do oddziałów sprzedaży franczyzowej, które prowadzą własne magazyny.

TIM S.A. oferuje szeroki zakres produktów elektrotechnicznych, takich jak:

- kable i przewody,
- aparatura elektrotechniczna,
- oświetlenie,
- sprzęt elektroinstalacyjny,
- osprzęt pomocniczy,
- mierniki, narzędzia i elektronarzędzia,
- osprzęt siłowy,
- osprzęt odgromowy,
- systemy prowadzenia kabli.

W ofercie sklepu internetowego TIM.pl znajduje się także odzież ochronna i artykuły BHP, materiały biurowe oraz artykuły do domu i ogrodu.

Głównym kanałem sprzedaży Spółki jest platforma internetowa TIM.pl. Spółka ma także dobrze rozwinięte tradycyjne kanały sprzedaży.

Na koniec czerwca 2020 roku sieć sprzedaży TIM S.A. obejmowała:



- 16 Biur Handlowych,
- 1 Oddział,
- 8 Agentów Sprzedaży.

Biura handlowe oraz agenci sprzedaży TIM S.A. służą doradztwem i pomocą w zakresie oferty Spółki, jednak w ich siedzibach nie ma możliwości odbioru zamawianego towaru – wysyłka wszystkich zamówień pod wskazany przez klienta adres odbywa się z Centrum Logistycznego 3LP S.A. w Siechnicach k. Wrocławia.



5.1.3. Działalność pozostałych spółek

ROTOPINO.PL S.A.



ROTOPINO.PL S.A. z siedzibą w Bydgoszczy jest liderem polskiego rynku internetowej sprzedaży narzędzi i elektronarzędzi dla profesjonalistów oraz majsterkowiczów, a także autoryzowanym dystrybutorem wielu najlepszych światowych marek narzędziowych. Poza sprzedażą w Polsce, spółka prowadzi także e-sklepy w Niemczech, Francji, Włoszech, Hiszpanii, Belgii, Austrii oraz Holandii.

30 czerwca 2020 roku kapitał zakładowy ROTOPINO.PL S.A. wynosił 1 mln zł i w ciągu I półrocza 2020 roku nie uległ zmianie.

Od 1 stycznia 2020 roku do 30 czerwca 2020 roku oraz na dzień publikacji niniejszego sprawozdania w skład Zarządu ROTOPINO.PL S.A. wchodziłi:

- Paweł Sznajder – Prezes Zarządu,
- Agnieszka Kozieł – Członek Zarządu,
- Anna Müller – Członek Zarządu.

Od 1 stycznia 2020 roku do 30 czerwca 2020 roku oraz na dzień publikacji niniejszego sprawozdania w skład Rady Nadzorczej ROTOPINO.PL S.A. wchodziłi:

- Krzysztof Folta – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Anna Słobodzian-Puła – Członek Rady Nadzorczej
- Piotr Tokarczuk – Członek Rady Nadzorczej
- Piotr Nosal – Członek Rady Nadzorczej
- Maciej Posadzy – Członek Rady Nadzorczej

Do Grupy ROTOPINO.PL należą m.in. następujące e-sklepy:

- www.rotopino.pl,
- www.narzedzia.pl,
- www.pronarzedzia.pl,
- www.megnarzedzia.pl,
- www.rotopino.de,
- www.rotopino.fr,
- www.rotopino.it,
- www.rotopino.nl,
- www.rotopino.es,
- www.rotopino.be,
- www.rotopino.at,
- www.gereedschap.rotopino.be,
- www.megawerkstatt.de.

Narzedzia.pl jest jednym z największych sklepów internetowych zajmujących się sprzedażą narzędzi i elektronarzędzi w Polsce.

Na stronach e-sklepów należących do ROTOPINO.PL S.A. klient może zapoznać się z fachowymi publikacjami, opiniami oraz testami dotyczącymi poszczególnych elektronarzędzi.



ROTOPINO.PL S.A. realizuje także zamówienia finansowane w ramach środków pozyskanych z Unii Europejskiej, dotacji realizowanych przez urzędy pracy oraz w formie kredytu ratalnego.

E-sklep Narzedzia.pl uczestniczy w programie Opineo *Ślucham swoich klientów*. Na koniec czerwca 2020 roku otrzymał on w pięciopunktowej skali ocenę 4,99 i 99% klientów poleciłoby ten sklep.

Na dzień 30 czerwca 2020 roku aktywa ogółem Spółki wynosiły 20 509 tys. zł (na koniec roku 2019 16 552 tys. zł). W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2020 roku przychody ROTOPINO.PL S.A. ukształtowały się na poziomie 45 633 tys. zł i wzrosły o 41% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Główna ich część przypadała na detaliczną sprzedaż towarów.

3LP S.A.



Spółka 3LP S.A. z siedzibą w Siechnicach została zawiązana w marcu 2016 roku, a od lipca 2016 roku jest operatorem należącego wcześniej do TIM S.A. centrum logistycznego w Siechnicach k. Wrocławia, gdzie mieści się także siedziba 3LP S.A.

Zarządzane przez 3LP S.A. centra logistyczne o łącznej powierzchni 65 tys. m² zlokalizowane są w Siechnicach i Wojkowicach (na południowy wschód od Wrocławia), co umożliwia wygodne połączenie z autostradą A4, a w przyszłości także z drogą ekspresową S8.

3LP S.A. świadczy usługi logistyczne nie tylko na rzecz podmiotów z Grupy Kapitałowej TIM, lecz także dla klientów spoza Grupy. Specjalizuje się w zautomatyzowanym outsourcingu logistyki dla podmiotów z sektora e-commerce i zapewnia ekspresowe dostawy nie tylko na terenie Polski, lecz także całej Europy. Obok usług logistyki kontraktowej (przyjęcie, magazynowanie, kompletacja, wysyłka, obsługa zwrotów), spółka wykonuje także audyty, prowadzi doradztwo, realizuje projekty logistyczne i świadczy nadzór inwestycyjny.

30 czerwca 2020 roku kapitał zakładowy 3LP S.A. wynosił 59,1 mln zł i w ciągu I półrocza 2020 roku nie uległ zmianie.

W I półroczu 2020 roku w skład Zarządu 3LP S.A. wchodził:

- Maciej Posadzy – Prezes Zarządu,
- Damian Krzypiec – Członek Zarządu.

Od 1 stycznia 2020 roku do 2 kwietnia 2020 roku w skład Rady Nadzorczej 3LP S.A. wchodził:

- Krzysztof Folta – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Robert Lubandy – Członek Rady Nadzorczej,
- Anna Słobodzian-Puła – Członek Rady Nadzorczej,
- Piotr Tokarczuk – Członek Rady Nadzorczej.

W dniu 3 kwietnia 2020 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie 3LP S.A. powołało w skład Rady Nadzorczej 3LP S.A. Piotra Nosała.

Od 3 kwietnia 2020 roku do 30 czerwca 2020 roku oraz na dzień publikacji niniejszego sprawozdania w skład Rady Nadzorczej 3LP S.A. wchodził:

- Krzysztof Folta – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Robert Lubandy – Członek Rady Nadzorczej,
- Piotr Nosal – Członek Rady Nadzorczej,



- Anna Słobodzian-Puła – Członek Rady Nadzorczej,
- Piotr Tokarczuk – Członek Rady Nadzorczej.

Pierwsze sześć miesięcy 2020 roku było okresem dynamicznego rozwoju spółki 3LP S.A. Spółka pozyskała kolejnych zewnętrznych partnerów biznesowych. W tym okresie 3LP S.A. wysłała 1 838 tys. paczek i 49 tys. palet.

W I półroczu 2020 roku spółka 3LP S.A. osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 52 332 tys. zł, w tym 22 099 tys. zł z usług logistycznych od podmiotów wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM. Udział spółek z Grupy Kapitałowej TIM w przychodach z usług logistycznych spółki 3LP S.A. wyniósł 56%.

Udział przychodów z usług logistycznych wykonywanych dla klientów spoza Grupy wyniósł w pierwszym półroczu 2020 r. 44%. W dłuższej perspektywie Spółka zamierza osiągnąć ponad 50-procentowy udział przychodów z usług logistycznych wykonywanych na rzecz klientów spoza Grupy.

5.2. Akcje i akcjonariat

30 czerwca 2020 roku kapitał zakładowy TIM S.A. wynosił 22 199,2 tys. zł i dzielił się na 22 199 200 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,00 zł każda.

W ciągu I półrocza 2020 roku wartość kapitału zakładowego Spółki nie uległa zmianie.

Akcje TIM S.A. są akcjami zwykłymi na okaziciela. Z akcjami Spółki nie są związane żadne specjalne uprawnienia kontrolne. Statut Spółki nie wprowadza także jakichkolwiek ograniczeń odnośnie przenoszenia prawa własności akcji wyemitowanych przez Spółkę, wykonywania prawa głosu, jak również nie zawiera postanowień, zgodnie z którymi prawa kapitałowe związane z papierami wartościowymi są oddzielone od posiadania papierów wartościowych.

Tabela 11. Wykaz akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TIM S.A. (na dzień 23.09.2020 roku)

Akcyonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów*	% udział w ogólnej liczbie głosów*
Krzysztof Folta z żoną Ewą	5 167 943	23,28	5 167 943	23,28
Krzysztof Wieczorkowski	3 000 000	13,51	3 000 000	13,51
Fundusze zarządzane przez Rockbridge TFI SA	2 031 973	9,15	2 031 973	9,15
OFE Nationale Nederlanden	1 565 649	7,05	1 565 649	7,05
Pozostali	10 433 635	47	10 433 635	47
Ogółem	22 199 200	100,00	22 199 200	100,00

*na Walnym Zgromadzeniu



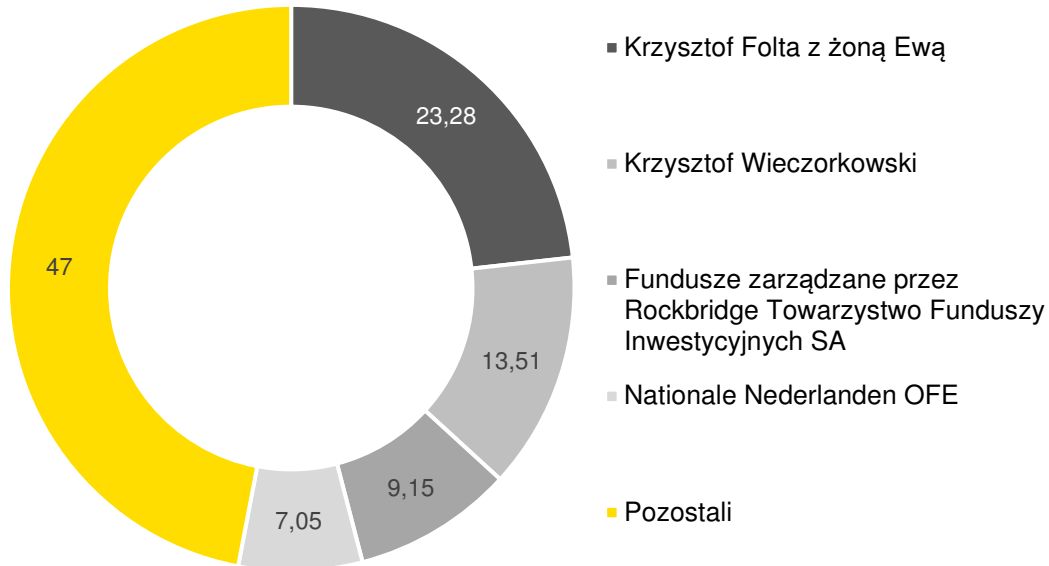
Z informacji posiadanych przez TIM S.A. wynika, że w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego (raport za I kwartał 2020 roku został przekazany do publicznej wiadomości 22 maja 2020 roku) miały miejsce następujące zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji TIM S.A.:

- W dniu 28 lipca 2020 roku Rockbridge TFI S.A. poinformowało Spółkę o zmniejszeniu posiadanego udziału w ogólnej liczbie głosów na WZ TIM S.A. poniżej progu 10%. Zmniejszenie nastąpiło w wyniku sprzedaży w dniu 23 lipca 2020 roku 192 468 akcji TIM S.A. Po zawarciu transakcji fundusze zarządzane przez Rockbridge TFI S.A. posiadały łącznie 2 031 973 akcji, co stanowi udział w wysokości 9,15% w kapitale zakładowym TIM S.A. i uprawnia do 2 031 973 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, co stanowi 9,15% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Informację o powyższym zdarzeniu Spółka przekazała do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 22/2020 z 29 lipca 2020 roku.
- W okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego nastąpiła zmiana w strukturze własności pakietu akcji posiadanego przez Pana Krzysztofa Foltę z żoną Ewą (tj. osoby spełniające kryteria przewidziane dla grupy „osoby zarządzające i nadzorujące oraz osoby blisko z nimi związane”). Z informacji posiadanych przez Spółkę wynika, że na dzień publikacji raportu Pan Krzysztof Foltę z żoną Ewą posiadają 5 167 943 akcji, co stanowi 23,28% udziału w kapitale zakładowym TIM S.A. i uprawnia do 5 167 943 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, co stanowi 23,28% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Transakcje nabycia akcji TIM S.A. zawarte przez Panią Ewę Foltę w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania zostały szczegółowo opisane w dalszej części punktu 5.2. Akcje i akcjonariat.



Wykres 16. Struktura akcjonariatu TIM S.A. (na dzień 23.09.2020 roku)

Struktura akcjonariatu TIM S.A. - stan na 23.09. 2020 roku
(w %)



Z informacji posiadanych przez TIM S.A. wynika, że w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego (raport za I kwartał 2020 roku został przekazany do publicznej wiadomości 20 maja 2020 roku) nastąpiły zmiany w strukturze własności pakietów akcji posiadanych przez osoby zarządzające i nadzorujące oraz osoby blisko z nimi związane:

- 13 lipca 2020 roku Pani Ewa Folta - osoba blisko związana z Prezesem Zarządu TIM S.A. Panem Krzysztofem Foltą - poinformowała Spółkę o nabyciu 16 045 akcji TIM S.A. Po zawarciu transakcji Krzysztof Folta z żoną Ewą posiadali 5 165 954 akcji, co stanowi 23,27% udziału w kapitale zakładowym TIM S.A. i uprawnia do 5 165 954 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, co stanowi 23,27% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Informację o powyższym zdarzeniu Spółka przekazała do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 20/2020 z 13 lipca 2020 roku.
- 14 lipca 2020 roku Pani Ewa Folta - osoba blisko związana z Prezesem Zarządu TIM SA Panem Krzysztofem Foltą - poinformowała Spółkę o nabyciu 1 989 akcji TIM S.A. Po zawarciu transakcji – i na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania – Krzysztof Folta z żoną Ewą posiadają 5 167 943 akcji, co stanowi 23,28% udziału w kapitale zakładowym TIM S.A. i uprawnia do 5 167 943 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, co stanowi 23,28% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Informację o powyższym zdarzeniu Spółka przekazała do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 21/2020 z 14 lipca 2020 roku.



**Krzysztof Folta****Prezes Zarządu****Piotr Nosal****Członek Zarządu****Piotr Tokarczuk****Członek Zarządu**

Mandaty Członków Zarządu wygasną najpóźniej z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia TIM S.A. zatwierdzającego sprawozdanie finansowe TIM S.A. za rok 2020.

5.3.2. Rada Nadzorcza

W okresie od 1 stycznia 2020 roku do 30 czerwca 2020 roku i na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania w skład Rady Nadzorczej wchodził:

- Krzysztof Wieczorkowski Przewodniczący (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2022 rok),
- Grzegorz Dzik Członek (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2020 rok),
- Andrzej Kusz Członek (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2021 rok),
- Krzysztof Kaczmarczyk Członek niezależny (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2021 rok),
- Leszek Mierzwa Członek niezależny (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2020 rok).



W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2020 roku Komitet Audytu stanowili:

- Krzysztof Kaczmarczyk Przewodniczący Komitetu Audytu,
- Andrzej Kusz Członek Komitetu Audytu,
- Leszek Mierzwa Członek Komitetu Audytu.

Komitet Audytu spełnia kryteria niezależności oraz pozostałe wymagania określone w art. 129 ust. 1 i 5 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, tj.:

- przynajmniej jeden członek komitetu audytu posiada wiedzę i umiejętności w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych,
- przynajmniej jeden członek komitetu audytu posiada wiedzę i umiejętności z zakresu branży, w której działa Spółka lub poszczególni członkowie w określonych zakresach posiadają wiedzę i umiejętności z zakresu tej branży,
- większość członków komitetu audytu, w tym jego przewodniczący, jest niezależna od Spółki.

Ponadto, zgodnie z zasadą szczegółową II.Z.8 zbioru „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016”, Przewodniczący Komitetu Audytu spełnia kryteria niezależności zawarte w Załączniku II do Zalecenia Komisji Europejskiej 2005/162/WE z dnia 15 lutego 2005 roku dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady nadzorczej.

5.4. Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

17 kwietnia 2020 roku Rada Nadzorcza TIM S.A., działając na podstawie art. 66 ust. 4 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, zgodnie z par. 22 ust. 2 pkt 7 Statutu Spółki, zatwierdzoną przez Radę Nadzorczą Procedurą wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzenia badania jednostkowego sprawozdania finansowego TIM S.A. i skonsolidowanego sprawozdania Grupy Kapitałowej TIM oraz rekomendacją Komitetu Audytu TIM S.A., wyraziła zgodę na przedłużenie umowy na badanie sprawozdań finansowych z firmą Grant Thornton Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa z siedzibą w Poznaniu, wpisaną na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod nr 4055, wyrażając tym samym zgodę na zlecenie ww. firmie badania jednostkowego sprawozdania finansowego TIM S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za rok 2020 i 2021, jak również dokonania przeglądu jednostkowego sprawozdania finansowego TIM S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30 czerwca 2020 roku i 30 czerwca 2021 roku.

W latach 2016-2019 TIM S.A. korzystał z usług firmy Grant Thornton Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa, w zakresie badania jednostkowych sprawozdań finansowych TIM S.A. i skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej TIM za rok 2016, 2017, 2018 i 2019. Ponadto firma Grant Thornton Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa przeprowadzała przeglądy jednostkowego sprawozdania finansowego TIM S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonych na dzień 30 czerwca 2016 roku, 30 czerwca 2017 roku, 30 czerwca 2018 roku oraz na dzień 30 czerwca 2019 roku.



6.

Zarządzanie ryzykiem



6. Zarządzanie ryzykiem

Poniżej Zarząd TIM S.A. przedstawia najważniejsze ryzyka i zagrożenia związane z działalnością Grupy Kapitałowej TIM oraz TIM S.A. oraz działania podejmowane w celu ich minimalizowania.

W związku z trwającą pandemią choroby COVID-19, wywołaną przez koronawirus SARS-CoV-2, i wobec braku dostępnych rzetelnych i kompletnych informacji i danych o jej skutkach w przyszłości, na dzień sporządzenia Sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej TIM za I półrocze 2020 roku w opinii Zarządu TIM S.A. nie ma możliwości przedstawienia wszelkich możliwych istotnych czynników ryzyka i zagrożeń dla działalności Grupy.

Zarząd Spółki będzie monitorować potencjalny wpływ i, o ile wystąpi taka potrzeba, podejmie kroki, aby złagodzić ewentualne negatywne skutki dla GK TIM. Jednak wobec braku możliwości przyjęcia wiarygodnych założeń, obecnie wszelkie przewidywania dotyczące przyszłości – w tym oszacowania ryzyk związanych z działalnością Grupy – muszą być, w opinii Zarządu, analizowane z uwzględnieniem ww. informacji.

6.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

6.1.1. Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą



Działalność Grupy Kapitałowej TIM jest ściśle skorelowana z ogólną sytuacją gospodarczą w Polsce i na świecie. Największy wpływ na wyniki finansowe Grupy mają następujące czynniki: wzrost PKB i udział inwestycji przedsiębiorstw w tym wzroście, wielkość zamówień publicznych na dostawy materiałów elektrotechnicznych, koniunktura w sektorze budowlanym, dynamika konsumpcji oraz wartość sprzedaży detalicznej.

Prognoza sytuacji gospodarczej na 2020 r. dla Polski jest negatywna i obciążona dużym błędem prognostycznym ze względu na trwającą pandemię choroby COVID-19, wywołaną przez koronawirus SARS-CoV-2.

W celu minimalizacji wpływu zagrożeń wynikających z cykliczności koniunktury gospodarczej oraz kryzysów gospodarczych na wyniki finansowe, Grupa Kapitałowa TIM zwiększa dywersyfikację działalności poprzez rozwój sprzedaży za pośrednictwem kanału e-commerce oraz świadczenie usług logistycznych dla klientów spoza Grupy.

6.1.2. Ryzyko zmian cen surowców

Zmiany cen surowców, które są wykorzystywane do produkcji towarów znajdujących się w ofercie handlowej TIM S.A., mają wpływ na wyniki finansowe Spółki. Z uwagi na to, że około jedna trzecia przychodów TIM S.A. pochodzi ze sprzedaży kabli i przewodów, szczególnie duże znaczenie dla Spółki ma cena miedzi. W przypadku niektórych grup asortymentowych (kable o dużych przekrojach) koszt tego surowca stanowi nawet do 90% ceny produktu.

Znaczny spadek cen miedzi wiąże się z ryzykiem potencjalnej utraty wartości towarów znajdujących się na stanach magazynowych Spółki. Jednocześnie duża zmienność cen surowców powoduje, że ustalenie optymalnej wielkości zapasów i całkowite uniknięcie ryzyka zmian wartości towarów jest bardzo trudne.

Spółka zarządza ryzykiem zmian cen surowców, optymalizując zapasy magazynowe (priorytetem jest zapewnienie ciągłości dostaw do klientów) oraz stosując bezpieczną politykę zakupową. Jednak



pomimo tych działań ryzyko potencjalnych strat – wynikających z konieczności dostosowania cen produktów do cen rynkowych – jest istotne.

6.1.3. Ryzyko związane z niestabilnością sektora finansowego

Sektor finansowy w Polsce funkcjonuje stabilnie. Zagrożeniem dla części polskich banków jest jednak ich zaangażowanie w finansowanie branż, które znajdują się w fazie dekonstrukcji oraz znaczna deprecjacja złotego. Oba te czynniki mogą się przełożyć na spadek jakości portfeli kredytowych banków. W warunkach nowych regulacji ostrożnościowych i zwiększonych wymogów kapitałowych materializacja tych rodzajów ryzyka może doprowadzić do zacieśnienia polityki kredytowej banków oraz ograniczenia limitów kredytowych przez ubezpieczycieli.

W konsekwencji mogłoby to mieć negatywne skutki na skalę działalności handlowej prowadzonej przez TIM S.A. oraz sytuację płynnościową spółek wchodzących w skład Grupy.

W celu ograniczenia tego ryzyka spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej TIM zdywersyfikowały dostawców usług finansowych oraz na bieżąco monitorują ich stabilność finansową.

6.1.4. Ryzyko związane z nasileniem się konkurencji

Branża hurtowni elektrotechnicznych jest bardzo rozdrobniona, co skutkuje koniecznością rywalizacji o klienta i pozycję w branży. W I półroczu 2020 roku rynek klienta końcowego nieznacznie się powiększył, jednak w dalszym ciągu panuje na nim duża konkurencja. Także w kolejnych okresach na polskim rynku należy się spodziewać utrzymania wysokiej konkurencji, co może negatywnie wpływać na rentowność działalności.

Grupa Kapitałowa TIM zarządza tym ryzykiem przez rozwój modelu sprzedaży hybrydowej, który łączy kompetencje handlowców z wygodną i funkcjonalną platformą internetową. Takie połączenie daje dostęp do fachowych porad, informacji i produktów na niespotykaną w modelu tradycyjnym skalę. Grupa dąży także do dywersyfikacji swojej działalności i rozwija działalność logistyczną.

6.2. Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii

Ryzyko strategiczne jest związane z możliwością wystąpienia negatywnych konsekwencji finansowych spowodowanych błędnymi decyzjami podjętymi na podstawie niewłaściwej oceny strategicznych kierunków rozwoju organizacji. W przypadku Grupy Kapitałowej TIM to ryzyko dotyczy w szczególności:

- Złej oceny tempa rozwoju rynku e-commerce. Tempo rozwoju rynku, które jest wyższe niż przyjęte w długoterminowych planach Grupy, może spowodować, że Grupa nie dostosuje w pełni swoich procesów sprzedażowych.
- Rozszerzenia działalności na rynki, które wbrew wcześniejszym prognozom znalazły się w okresie dekonstrukcji.
- Niewłaściwej oceny przyszłych preferencji klientów w zakresie stosowania najnowszych technologii (np. sprzedaży mobilnej, korzystania z zagranicznych e-sklepów).
- Nieuwzględnienia w długoterminowych planach rozwoju Grupy nowoczesnych technologii w obszarze transportu i logistyki, np. zastosowania dronów w dostarczaniu przesyłek czy też wykorzystania robotów w odbieraniu, pakowaniu i transportowaniu towarów w środowisku logistycznym.



Ewentualne podjęcie błędnych decyzji strategicznych, wynikających z niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolności adaptacji spółek Grupy Kapitałowej TIM do dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych, może wiązać się z istotnymi negatywnymi skutkami finansowymi.

W celu zminimalizowania ryzyka związanego z przyjętą strategią, każda ze spółek wchodzących w skład Grupy analizuje informacje dotyczące wielkości rynku oraz tendencji na nim występujących, dostosowując bieżące działania i długoterminową strategię do zmian w otoczeniu. Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii przy tak dynamicznie zmieniających się warunkach makroekonomicznych jest istotne.

6.3. Ryzyko finansowe

6.3.1. Ryzyko walutowe

Ryzyko kursu walutowego w spółkach wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM występuje w przypadku importu towarów oraz płatności czynszów najmu.

W TIM S.A. to ryzyko walutowe nie jest istotne, ponieważ w ostatnich pięciu latach udział zakupów w walutach obcych nie przekraczał 0,5%.

Natomiast w 3LP S.A. występuje ryzyko walutowe związane z płatnościami w EUR za długoterminowy wynajem hal magazynowych. Bieżące wydatki ponoszone w EUR, związane z wynajmem hal magazynowych, stanowią ok. 12% w relacji do kosztów działalności operacyjnej 3LP. Ponadto zmiana kursu EUR/PLN wpływa na bilansową wycenę długoterminowych zobowiązań w EURO z tytułu wynajmu hal magazynowych i może powodować powstawanie istotnych różnic kursowych uwzględnionych w przychodach lub kosztach finansowych danego okresu.

Podsumowując, w związku z powyższym zmiana kursu EUR/PLN może istotnie wpływać na wyniki finansowe Grupy.

6.3.2. Ryzyko stopy procentowej

Grupa Kapitałowa TIM częściowo finansuje swoją działalność kredytami oraz leasingiem finansowym. Oprocentowanie tych zobowiązań jest zmienne i zależy od stopy referencyjnej oraz od marży naliczanej przez kredytodawcę.

Wzrost stóp procentowych NBP, a w rezultacie – rynkowych stóp procentowych, może doprowadzić do wzrostu kosztów finansowania Grupy. Biorąc jednak pod uwagę aktualną i przewidywaną niewielką zmienność rynkowych stóp procentowych, ryzyko wzrostu kosztów finansowych GK TIM jest niewielkie.

6.3.3. Ryzyko kredytowe

Głównymi kontrahentami Grupy Kapitałowej TIM są pośrednicy, instalatorzy oraz przedsiębiorstwa przemysłowe. Opóźnienia w terminowym regulowaniu należności przez kluczowych klientów mogą negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Grupy, powodując m.in. konieczność utworzenia odpisów aktualizujących bądź finansowania działalności zadłużeniem zewnętrznym.

W celu ograniczenia tego ryzyka Grupa stosuje zasadę zawierania transakcji wyłącznie z kontrahentami o sprawdzonej wiarygodności kredytowej i prowadzi restrykcyjną politykę w zakresie przyznawania limitów kredytowych. Grupa korzysta także z ubezpieczenia należności handlowych.



Ponadto Grupa stawia na rozwój kanału e-commerce. Sprzedaż internetowa charakteryzuje się mniejszymi saldami i częstszymi zakupami. W konsekwencji Grupa otrzymuje relatywnie regularnie płatności od klientów, zwiększając swoje bezpieczeństwo w zakresie terminowego spływu należności.

Podsumowując, biorąc pod uwagę realizowaną politykę zarządzania ryzykiem kredytowym oraz zastosowane instrumenty zabezpieczające ekspozycję, w opinii Zarządu ryzyko kredytowe Grupy pozostaje na umiarkowanym poziomie.

6.3.4. Ryzyko utraty płynności

Wszystkie spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej TIM aktywnie zarządzają ryzykiem płynności, rozumianym jako zdolność do terminowego regulowania swoich zobowiązań oraz zabezpieczanie środków na finansowanie działalności bieżącej oraz inwestycyjnej.

W celu utrzymania bezpiecznego poziomu płynności spółki z Grupy Kapitałowej TIM na bieżąco analizują strukturę oraz terminy zapadalności zobowiązań, a także wskaźniki płynności i zadłużenia. Na podstawie przeprowadzonych analiz Zarządy spółek podejmują określone działania mające na celu zabezpieczenie dostępności środków. Robią to, wykorzystując własne zasoby finansowe lub z wykorzystaniem zewnętrznych źródeł finansowania, w tym m.in. kredytów bankowych, faktoringu i leasingu. Na koniec czerwca 2020 roku wskaźniki płynności dla Grupy kształtowały się na bardzo dobrym poziomie.

Ponadto, w celu zwiększenia efektywności procesu zarządzania płynnością finansową Grupy, od 2018 roku niektóre spółki Grupy korzystają ze wspólnego systemu zarządzania środkami pieniężnymi, tzw. cash pooling.

6.4. Ryzyko operacyjne

6.4.1. Ryzyko braku dostępu do towaru

Kluczowe procesy związane z działalnością prowadzoną przez spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej TIM (przyjęcie towarów, magazynowanie oraz dystrybucja towarów do klientów) są realizowane przez spółkę 3LP S.A. w centrum logistycznym w Siechnicach.

Na terenie tego obiektu znajdują się składniki majątku i infrastruktury, które są istotne dla działalności poszczególnych spółek Grupy. Z tego względu Zarząd TIM S.A. dostrzega ryzyko związane z brakiem możliwości realizacji dostaw towarów do klientów, które może wynikać w szczególności z następujących przyczyn:

- pożaru,
- powodzi,
- długotrwałej przerwy w dostawie energii elektrycznej,
- utraty bądź uszkodzenia składników majątku,
- zniszczenia,
- kradzieży,
- zagrożenia epidemiologicznego (niedostateczne zasoby ludzkie).

Brak możliwości pracy centrum logistycznego może być również następstwem innych zdarzeń o charakterze losowym.



Spółka 3LP S.A. podejmuje szereg działań ograniczających do minimum możliwość wystąpienia ryzyka przerw w pracy centrum logistycznego przez:

- stosowanie specjalistycznych systemów przeciwpożarowych w budynku centrum logistycznego;
- umieszczenie kluczowych (dla funkcjonowania centrum logistycznego) składników wyposażenia, systemów zasilania itp. na wysokości pierwszej kondygnacji (ochrona przed zalaniem w wyniku powodzi);
- ciągły monitoring systemów odpowiadających za bezpieczeństwo funkcjonowania centrum logistycznego;
- ciągłą ochronę fizyczną i kontrolę dostępu oraz system telewizji przemysłowej;
- wykorzystywanie nowoczesnych systemów zasilania energetycznego i monitoringu ich pracy, w tym agregatów prądotwórczych;
- bieżącą konserwację wszelkich systemów i infrastruktury w celu utrzymania ich w najwyższej niezawodności;
- posiadanie własnego magazynu części zapasowych dla kluczowych składników systemów logistycznych w obiekcie w Siechnicach;
- utrzymywanie zapasów w kilku strefach magazynu na wypadek awarii jednej ze stref,
- dostosowanie do obowiązujących przepisów podczas zagrożenia epidemiologicznego.

Spółka 3LP S.A. ma opracowaną i wdrożoną procedurę *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym w Magazynie Centralnym Siechnice*, która określa możliwe ryzyka oraz scenariusze działania w przypadku ich wystąpienia, jak i działania prewencyjne w celu ich uniknięcia. Procedura ta jest na bieżąco uaktualniana.

Niezależnie od ww. działań, mienie i wyposażenie centrum logistycznego są ubezpieczone kompleksowo od wszelkich rodzajów ryzyka.

Dodatkowo TIM S.A. w przypadku czasowego braku dostępu do towaru ma możliwość przekierowania zamówień klientów bezpośrednio do producentów w ramach wdrożonego modelu dostaw dropshipping (bezpośrednie dostawy od producenta do klienta TIM S.A.). Takie dodatkowe działanie może być prowadzone do czasu usunięcia przeszkód związanych z niedostępnością towaru w centrum logistycznym 3LP S.A.

6.4.2. Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych

Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej TIM są przedsiębiorstwami o bardzo wysokim stopniu informatyzacji. Ich działalność operacyjna jest oparta o sprawnie funkcjonujący system informatyczny pracujący w trybie online. Istnieje jednak ryzyko nieprawidłowego działania systemów informatycznych, które może narazić je na niżej wymienione zdarzenia:

- utratę kluczowych danych,
- brak możliwości pracy Centrum Logistycznego 3LP S.A. (brak możliwości dystrybucji towarów),
- brak możliwości dokonywania sprzedaży w trybie online,
- utratę łączności pomiędzy siedzibą TIM S.A. we Wrocławiu a Centrum Logistycznym 3LP S.A. oraz kontrahentami,
- zakłócenie lub uniemożliwienie pracy wszystkich działów spółek Grupy.



W celu zminimalizowania ryzyka awarii systemów informatycznych spółki korzystają z wysokiej jakości sprzętu informatycznego o niskiej awaryjności oraz zabezpieczają się poprzez pełną multiplikację sprzętową i software. Ponadto wdrożyły m.in.:

- system kontroli dostępu pracowników do systemów informatycznych oraz do pomieszczeń informatycznych,
- procedurę systematycznego wykonywania kopii bezpieczeństwa kluczowych danych,
- nowoczesne technologie informatyczne, pozwalające na zabezpieczenie krytycznych zasobów przez ich redundancję (klastry, zdublowane macierze dyskowe),
- techniki wirtualizacji serwerów w oparciu o oprogramowanie VMware,
- szczególne systemy bezpieczeństwa (rozdział terytorialny, system przeciwpożarowy i chłodzenia urządzeń) w serwerowniach,
- programy zabezpieczające przed złośliwym działaniem innych programów informatycznych,
- zawieranie kontraktów serwisowych z zewnętrznymi firmami, gwarantujących wymagany poziom SLA (Service Level Agreement – umowa dotycząca poziomu usług).

Przyłączenie systemów informatycznych spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM do Internetu stwarza potencjalne ryzyko związane z przestępstwami komputerowymi dokonywanymi za pośrednictwem sieci, takimi jak włamanie do systemu komputerowego i jego zniszczenie lub uszkodzenie czy blokada usług (Denial of Service). Żadna ze spółek wchodzących w skład Grupy nie lekceważy tego ryzyka, utrzymując zespół osób odpowiedzialnych za bezpieczeństwo oraz stosując odpowiednie systemy zabezpieczające (na przykład typu firewall) i procedury bezpieczeństwa.

6.4.3. Ryzyko związane z zapasami

Zarządzanie zapasem magazynowym w TIM S.A. odbywa się centralnie, w oparciu o prognozy sprzedaży wynikające z analiz historycznych sprzedaży oraz planowanych zmian popytu na rynku. Analizy i korekty prognoz oraz zmiany wielkości zapasu magazynowego dokonuje się minimum raz w miesiącu, co obniża ryzyko powstania zbędnych zapasów. Mimo tego, w przypadku gwałtownych zmian popytu połączonych z dużymi obniżkami cen towarów na rynku może wystąpić problem z powstaniem zapasu nadmiernego lub trudno sprzedawalnego.

W celu uchronienia się przed kumulowaniem się wartości towarów trudno zbywalnych w TIM S.A. oraz pozostałych spółkach wchodzących w skład Grupy funkcjonują procedury dotyczące postępowania z towarami niewykazującymi rotacji. Odpisy wynikające z powyższych działań mają odzwierciedlenie w bieżących wynikach Spółki, które są publikowane w raportach okresowych.

Towary spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM są ubezpieczone w zakresie podstawowym, który obejmuje m.in. pożar, zalanie oraz inne zdarzenia losowe. Wartości polis są aktualizowane na bieżąco. Towary ubezpieczone są również od kradzieży. Ryzyko związane z kradzieżą towarów jest dodatkowo ograniczone przez nadzór nad Centrum Logistycznym 3LP S.A. w Siechnicach sprawowany przez agencję ochrony mienia bezpośrednio oraz przez system monitoringu zdalnego.

Polityka gospodarowania zapasami oraz procedury zapewnienia bezpieczeństwa przechowywania zapasów, które są prowadzone przez spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej TIM, minimalizują w znacznym stopniu ryzyko związane z zapasami. Nie wyklucza to jednak wystąpienia ryzyka związanego z zapasami w przypadku gwałtownych zmian na rynku.



Towary dostępne w ofercie spółek Grupy Kapitałowej TIM są składowane w magazynach, które zapewniają odpowiednie warunki przechowywania. W przypadku długotrwałego przechowywania towarów występuje natomiast dodatkowe ryzyko utraty ich wartości, np. w związku z ich zabrudzeniem lub uszkodzeniem. Towary, które utraciły wartości handlowe, są likwidowane na bieżąco w ramach inwentaryzacji ciągłej.

6.4.4. Ryzyko niskiej efektywności kosztowej

Działalność TIM S.A. oraz spółek wchodzących w skład Grupy wiąże się z ryzykiem poniesienia kosztów związanych z niższą niż zakładana efektywnością procesów operacyjnych. W tym obszarze istnieje ryzyko związane z niewypełnieniem całej przestrzeni magazynowej (dotyczy 3LP S.A.), błędną wyceną towarów czy wzrostem kosztów operacyjnych. Działania zapobiegawcze, jakie w tym obszarze są podejmowane, to:

- ciągle poszukiwanie nowych klientów, aby w pełni wykorzystywać przestrzeń magazynową,
- stosowanie mechanizmów zabezpieczających przed wystąpieniem błędnej wyceny towaru oraz monitoringu cen,
- controlling kosztów operacyjnych.

6.4.5. Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń

Istnieje ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń. Jest ono związane z działalnością handlową prowadzoną przez spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej TIM.

Dostrzegając ryzyko związane z zapłatą kar umownych, spółki starają się je zminimalizować przez rozważne wprowadzanie zapisów dotyczących kar umownych do zawieranych umów, w tym m.in. przez ograniczenie możliwości naliczania kar umownych jedynie do wysokości należnego spółkom wynagrodzenia z tytułu wykonywania postanowień danej umowy czy też przez uzależnienie zapłaty kary umownej od zwłoki spółek (przyczyny zawinione przez spółki), a nie od opóźnienia wykonania zlecenia (przyczyny zawinione przez spółki i osoby trzecie).

Oprócz ryzyka związanego z koniecznością zapłaty kar umownych, spółki wchodzące w skład Grupy dostrzegają ryzyko z tytułu ewentualnej odpowiedzialności odszkodowawczej w związku z nienależnym wykonaniem postanowień umowy. Powyższe ryzyko jest minimalizowane m.in. poprzez wprowadzanie w umowach zapisów, które ograniczają odpowiedzialność odszkodowawczą spółek do strat rzeczywistych. Ponadto spółki starają się wprowadzać w zawieranych przez siebie umowach tzw. klauzulę siły wyższej. Powyższe ryzyko jest również minimalizowane przez ubezpieczenie działalności prowadzonej przez spółki.

Zapłata nieprzewidzianych kar umownych albo odszkodowania może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM.

6.4.6. Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych dostawców

Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych dostawców w TIM S.A. zostało zminimalizowane wprowadzeniem polityki dywersyfikacji dostaw towarów. W ramach tej polityki Spółka ma minimum dwóch dostawców dla każdej grupy asortymentowej. W 2019 roku tylko dwóch dostawców - Eaton Electric Sp. z o.o. oraz TELE-FONIKA Kable S.A. - miało powyżej 10% udziału w całkowitych zakupach Spółki, natomiast w I połowie 2020 roku nie ma takiego dostawcy. Trzech dostawców osiągnęło udział powyżej 5% każdy, zaś na pozostałe niemal 78% udziału w zakupach składa się ponad 250 dostawców.



Żaden z ww. dostawców nie posiada formalnych powiązań ze Spółką z wyjątkiem realizowanej współpracy handlowej. Ryzyko uzależnienia od głównych dostawców jest na umiarkowanym poziomie.

Tabela 13. Udział dostawców w całkowitych zakupach TIM S.A.

Dostawca	Udział w zakupach w I półroczu 2020
EATON ELECTRIC Sp. z o.o.	9,42%
EK Elektrokabel Fabryka Kabli Karolak i synowie sp. z o.o.	7,05%
SCHNEIDER ELECTRIC Polska Sp. z o.o.	5,78%
ponad 250 dostawców	77,75%

6.4.7. Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych odbiorców

Głównymi klientami TIM S.A. są pośrednicy, instalatorzy oraz przedsiębiorstwa z branży przemysłowej.

Ryzyko związane z uzależnieniem się od wąskiej grupy odbiorców jest stale minimalizowane przez pozyskiwanie nowych klientów, co pozwala utrzymać udział największych klientów w sprzedaży na kontrolowalnym poziomie i nie powoduje dużego ryzyka w przypadku utraty pojedynczego klienta.

Tabela 14. Udział klientów w całkowitej sprzedaży TIM S.A.

Liczba klientów	Udział w sprzedaży w I półroczu 2020
114	20%
ponad 23 tys. klientów	80%

W I półroczu 2020 roku TIM S.A. i pozostałe spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej TIM nie zawierały umów z odbiorcami towarów, które spełniałyby kryteria umowy znaczącej.

6.4.8. Ryzyko utraty zaufania klientów

Wskaźnik klientów lojalnych, czyli klientów systematycznie dokonujących zakupu w TIM S.A., jest stale monitorowany. Na koniec I półrocza 2020 roku Spółka miała 5017 klientów o najwyższym współczynniku lojalności, czyli wzrost o prawie 12% w stosunku do stanu na koniec I półrocza 2019.

W celu minimalizacji tego rodzaju ryzyka Grupa Kapitałowa TIM stale rozwija koncepcję nowoczesnego handlu, w której głównym atutem i przewagą konkurencyjną jest wydajny łańcuch dostaw, jakość obsługi klienta na każdym etapie sprzedaży oraz dbałość o dostarczanie produktów najwyższej jakości.

6.4.9. Ryzyko utraty kluczowych pracowników oraz braku możliwości pozyskania nowych

Pracownicy stanowią istotną wartość w każdej ze spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM. Spółki działają bowiem w oparciu o wiedzę, doświadczenie i kompetencje pracowników. Odejście kluczowych pracowników oraz brak możliwości pozyskania nowych pracowników o odpowiednich kwalifikacjach mogłyby mieć negatywny wpływ na działalność oraz wyniki finansowe każdej ze spółek z Grupy.



W celu minimalizowania ryzyka utraty kluczowych pracowników oraz braku pozyskania nowych specjalistów, każda spółka z Grupy regularnie monitoruje poziom wynagrodzeń poszczególnych grup zawodowych. Spółki prowadzą też politykę personalną, która ma na celu budowanie długoterminowych więzi pracowników z pracodawcą, efektywne motywowanie pracowników (poprzez dostosowywane systemów premiowych do celów strategicznych, benefity pozapłacowe) oraz zapewnienie pracownikom rozwoju poprzez szkolenia i dofinansowanie nauki.

6.5. Ryzyko prawne

Grupa Kapitałowa TIM funkcjonuje w niestabilnym otoczeniu prawnym. Duża liczba wprowadzanych zmian w przepisach może mieć negatywny wpływ na działalność i wyniki finansowe Grupy. Wiele z obecnie obowiązujących w Polsce przepisów nie zostało sformułowanych w sposób precyzyjny i częstokroć brakuje ich jednoznacznej wykładni. Może to prowadzić do ich odmiennej interpretacji przez spółki należące do Grupy w stosunku do orzecznictwa sądowego lub stanowisk organów administracji.

Spółki z Grupy Kapitałowej TIM na bieżąco monitorują, analizują i stosują w prowadzonej działalności obowiązujące przepisy prawa, a w przypadku wątpliwości co do ich wykładni, występują o opinie prawne lub indywidualne interpretacje, które uwzględniane są przy podejmowanych działaniach.

Niezależnie od stosowanych środków ostrożności, o których mowa powyżej, w związku z prowadzoną działalnością Grupa jest narażona na wszczęcie postępowań sądowych, administracyjnych lub innych – przez jej klientów, pracowników lub inne osoby, a także przez organy publiczne. Grupa może być także przedmiotem kontroli organów regulacyjnych oraz czynności egzekucyjnych związanych z nałożeniem kar lub innych sankcji, co może z kolei skutkować postępowaniami cywilnymi dotyczącymi działalności Grupy w przeszłości, w przypadku gdy zostaną one uznane za naruszające obowiązujące przepisy i regulacje. Ewentualne roszczenia kierowane przeciwko spółkom wchodzącym w skład Grupy Kapitałowej TIM mogą skutkować poniesieniem przez Grupę znaczących kosztów lub zobowiązaniem jej do zapłaty wysokiego odszkodowania. Również koszty obrony prawnej w ewentualnych przyszłych postępowaniach mogą być znaczne. W związku z postępowaniami prowadzonymi przeciwko jednostkom wchodzącym w skład Grupy Kapitałowej TIM lub osobom nimi zarządzającymi lub nadzorującymi oraz kluczowej kadrze może wystąpić negatywny wpływ na ich reputację. Postępowania prowadzone przeciwko Grupie mogą niekorzystnie wpłynąć na jej reputację, bez względu na to, czy roszczenia objęte wszczętymi postępowaniami są uzasadnione i jaki będzie wynik danego postępowania.

Niezależnie od stosowanych środków zapobiegających wystąpieniu ww. zdarzeń, w celu zabezpieczenia spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM przed ewentualnymi negatywnymi skutkami ww. zdarzeń zawierane są umowy ubezpieczenia obejmujące ochroną skutki ww. zdarzeń.

Ponadto Grupa jest narażona na ryzyko poniesienia szkody lub niewspółmiernych kosztów spowodowanych przez niewłaściwe lub zawodne procedury wewnętrzne, błędy ludzkie, błędy systemów, wady oraz awarie urządzeń i instalacji lub przez zdarzenia zewnętrzne powodujące w szczególności zakłócenia w działalności operacyjnej, wywołane różnymi czynnikami pozostającymi pod albo poza kontrolą Grupy. Grupa jest również narażona na oszustwa oraz na inne bezprawne działania lub zaniechania pracowników Grupy lub podmiotów trzecich oraz na podejmowanie prób w takich działaniach, za które lub za skutki których Grupa może ponosić odpowiedzialność.



W celu minimalizacji ww. ryzyka spółki z Grupy Kapitałowej TIM na bieżąco monitorują i aktualizują procedury wewnętrzne, prowadzą szkolenia pracowników celem wyeliminowania ryzyka popełnienia błędów ludzkich oraz dokonują regularnych przeglądów systemów, urządzeń i instalacji mogących spowodować zakłócenia w działalności operacyjnej.

Niezależnie od stosowanych działań zapobiegawczych ww. zdarzenia mogą spowodować w szczególności spadek przychodów Grupy lub wzrost kosztów działalności, co może mieć negatywny wpływ na działalność, wyniki i sytuację finansową Grupy albo wycenę rynkową akcji TIM S.A.



Oświadczenia

Prawdziwość i rzetelność sprawozdania

Zarząd TIM S.A. oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy Śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej TIM za okres od 1 stycznia 2020 do 30 czerwca 2020 roku – zawierające sprawozdanie finansowe TIM S.A. za okres od 1 stycznia 2020 do 30 czerwca 2020 roku oraz dane za porównywalny okres sprawozdawczy – zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSR/MSSF) oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń wykonawczych Komisji Europejskiej, a także obowiązującymi zasadami rachunkowości. Ponadto odzwierciedla w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową TIM S.A. i Grupy Kapitałowej TIM oraz ich wynik finansowy.

Zarząd TIM S.A. oświadcza też, że Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej TIM za I półrocze 2020 roku zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji (w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka) TIM S.A. i Grupy Kapitałowej TIM, w tym ich wyniki finansowe.

Bezstronność i niezależność podmiotu uprawnionego do przeglądu sprawozdań finansowych

Zarząd TIM S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do przeglądu sprawozdań finansowych, przeprowadzający przegląd Śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za okres od 1 stycznia 2020 do 30 czerwca 2020 roku został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli dokonujący przeglądu wyżej wymienionego sprawozdania spełnili warunki konieczne do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu zgodnie z właściwymi przepisami i standardami zawodowymi.



Wykaz tabel

Tabela 1. Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej TIM	6
Tabela 2. Wybrane dane finansowe TIM S.A.	7
Tabela 3. Podstawowe elementy rachunku wyników Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)	12
Tabela 4. Koszty operacyjne Grupy Kapitałowej TIM w układzie rodzajowym (w tys. zł)	14
Tabela 5. Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM	17
Tabela 6. Wskaźniki płynności i zadłużenia Grupy Kapitałowej TIM.....	18
Tabela 7. Wskaźniki rotacji majątku Grupy Kapitałowej TIM	18
Tabela 8. Przychody ze sprzedaży TIM S.A. według grup asortymentowych	20
Tabela 9. Przychody ze sprzedaży TIM S.A. w podziale na segmenty klientów	22
Tabela 10. Poręczenia i gwarancje według stanu na dzień 30 czerwca 2020 roku (w tys. zł)	35
Tabela 11. Wykaz akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TIM S.A. (na dzień 23.09.2020 roku)	41
Tabela 12. Wykaz stanu posiadania akcji TIM S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące (na dzień 23.09.2020 roku)	44
Tabela 13. Udział dostawców w całkowitych zakupach TIM S.A.	55
Tabela 14. Udział klientów w całkowitej sprzedaży TIM S.A.....	55



Wykaz wykresów

Wykres 1. PKB w Polsce	9
Wykres 2. Kurs złotego względem euro i dolara amerykańskiego	10
Wykres 3. Cena miedzi (w dolarach za tonę)	11
Wykres 4. Źródła kreacji wyniku netto Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2020 roku (w tys. zł)	13
Wykres 5. Główne pozycje aktywów Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)	15
Wykres 6. Główne pozycje pasywów Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)	16
Wykres 7. Przepływy pieniężne Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2020 roku (w tys. zł)	17
Wykres 8. Sprzedaż TIM S.A. według grup asortymentowych (w tys. zł)	21
Wykres 9. Liczba kluczowych klientów TIM S.A.	23
Wykres 10. Liczba lojalnych klientów TIM S.A.	23
Wykres 11. Sprzedaż TIM S.A. w podziale na kanały sprzedaży	24
Wykres 12. Liczba użytkowników i sesji na TIM.pl (I półrocze 2018, I półrocze 2019, I półrocze 2020)	25
Wykres 13. Sprzedaż unikalnych pozycji asortymentowych w kolejnych miesiącach	27
Wykres 14. Przychody TIM S.A. w ujęciu kwartalnym (w tys. zł)	27
Wykres 15. Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej TIM w podziale na spółki (w osobach)	33
Wykres 16. Struktura akcjonariatu TIM S.A. (na dzień 23.09.2020 roku)	43



Podpisy

Zarząd TIM S.A.

Krzysztof Folta
Prezes Zarządu

Piotr Nosal
Członek Zarządu

Piotr Tokarczuk
Członek Zarządu

Wrocław
23 września 2020 roku

