

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej TIM za I półrocze 2022 roku

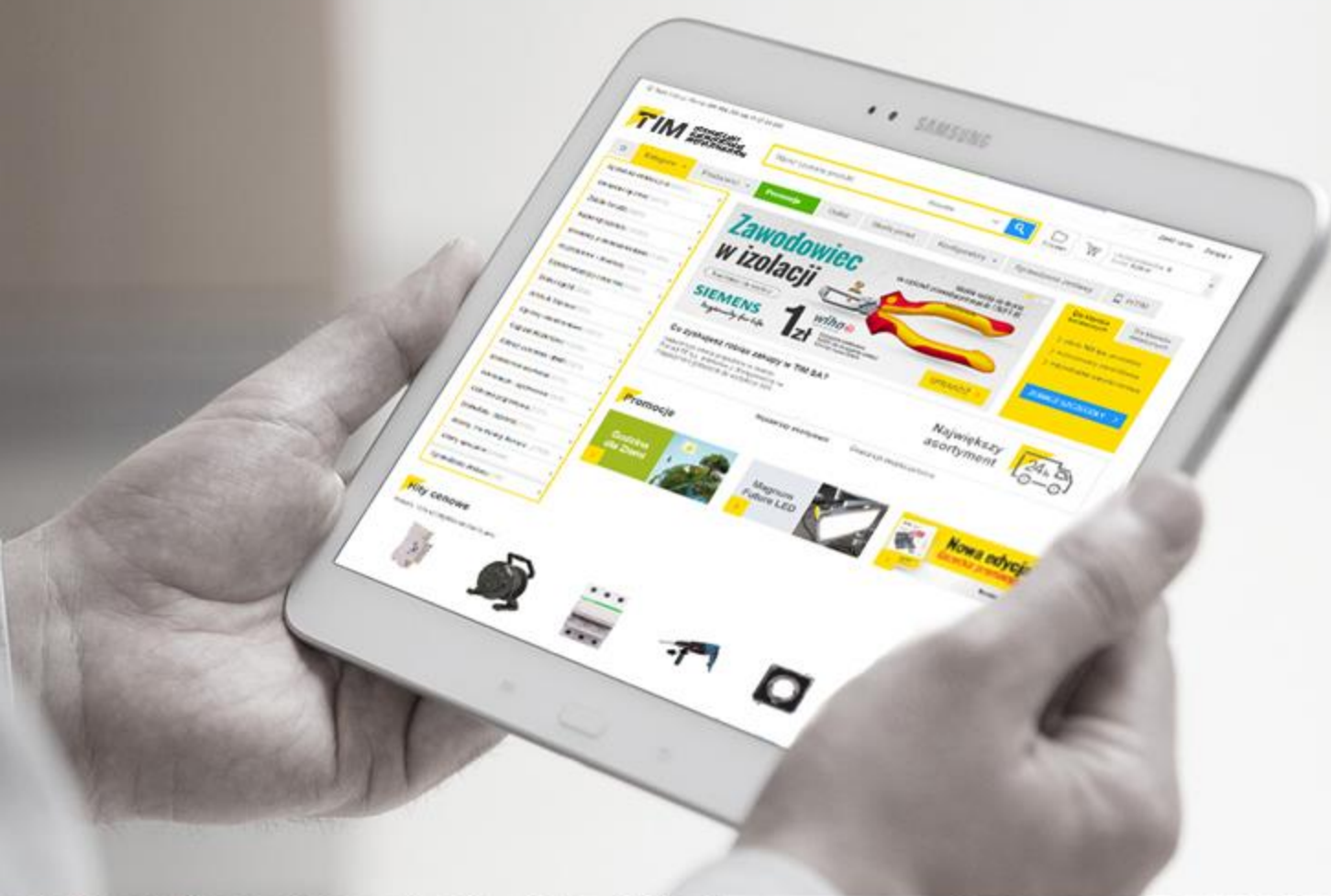
(zawiera sprawozdanie z działalności TIM S.A. za I półrocze 2022 roku)

Spis treści

1. Grupa Kapitałowa TIM w I półroczu 2022 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	13
3.3. Sytuacja finansowa	16
3.4. Przepływy pieniężne	17
3.5. Wskaźniki finansowe	18
4. Działalność Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2022 roku	20
4.1. Wyniki sprzedażowe Grupy	20
4.2. Sezonowość sprzedaży	29
4.3. Czynniki mogące mieć wpływ na działalność Grupy w kolejnym półroczu	30
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.	33
5. Informacje korporacyjne	38
5.1. Informacje o Grupie Kapitałowej i jednostce dominującej	38
5.2. Akcje i akcjonariat	41
5.3. Zarząd i Rada Nadzorcza	46
5.4. Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych	47
6. Zarządzanie ryzykiem	50
6.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną	50
6.2. Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii	52
6.3. Ryzyko finansowe	53
6.4. Ryzyko operacyjne	54
6.5. Ryzyko prawne	59
Oświadczenia	61
Wykaz tabel	62
Wykaz wykresów	63
Podpisy	64

1.

Grupa Kapitałowa TIM w I półroczu 2022 roku



1. Grupa Kapitałowa TIM w I półroczu 2022 roku

W I półroczu 2022 roku Grupa Kapitałowa TIM wypracowała 60 352 tys. zł skonsolidowanego zysku netto przy skonsolidowanych przychodach ze sprzedaży na poziomie 772 452 tys. zł, tj. o 28,2% wyższych niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Wzrost 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.

**772 452 tys. zł**

+28,2% r/r

Przychody ze sprzedaży

**60 352 tys. zł**

+40,3% r/r

Zysk netto

**92 474 tys. zł**

+38,1% r/r

EBITDA

**12%**

+0,9 p.p r/r

Marża EBITDA

Przychody ze sprzedaży TIM S.A. w I półroczu 2022 roku wyniosły 737 928 tys. zł i były o 29,5% wyższe w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.

W tym okresie przychody ze sprzedaży 3LP S.A. wyniosły 76 895 tys. zł i były wyższe o 9,2% w porównaniu z tym samym okresem 2021 roku.

Dynamiczne wzrosty przychodów spółki 3LP są realizowane kolejny okres z rzędu. Jest to możliwe zarówno dzięki szybkiemu wzrostowi skali działalności klientów 3LP działających na atrakcyjnym i silnie rosnącym rynku e-commerce, jak i konsekwentnemu pozyskiwaniu kolejnych zewnętrznych partnerów biznesowych.

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	
	01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2021 - 30.06.2021	01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2021 - 30.06.2021
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów	772 452	602 386	166 613	132 696
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	80 704	55 682	17 407	12 266
Zysk (strata) brutto	75 674	54 158	16 323	11 930
Zysk (strata) netto	60 352	43 018	13 018	9 476
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	33 743	9 702	7 278	2 137
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(3 319)	(620)	(716)	(137)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(5 039)	(6 992)	(1 087)	(1 540)
Przepływy pieniężne netto razem	25 385	2 090	5 475	460
	Stan na dzień 30.06.2022	Stan na dzień 31.12.2021	Stan na dzień 30.06.2022	Stan na dzień 31.12.2021
Aktywa razem	706 146	536 541	150 867	116 655
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	456 955	324 892	97 627	70 638
Zobowiązania długoterminowe	117 323	80 296	25 066	17 458
Zobowiązania krótkoterminowe	339 632	244 596	72 562	53 180
Kapitał własny jednostki dominującej	249 191	211 649	53 239	46 017
Kapitał akcyjny	22 199	22 199	4 743	4 826
Liczba akcji (w tys. szt)	22 199	22 199	22 199	22 199
	01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2021 - 30.06.2021	01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2021 - 30.06.2021
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	2,72	1,94	0,59	0,43
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	2,69	1,94	0,58	0,43
	Stan na dzień 30.06.2022	Stan na dzień 31.12.2021	Stan na dzień 30.06.2022	Stan na dzień 31.12.2021
Wartość księgową na jedną akcję (w zł/euro)	11,23	9,53	2,40	2,07
Rozwodniona wartość księgową na jedną akcję (w zł/euro)	11,13	9,45	2,38	2,05
Rozwodniona liczba akcji (w tys. szt.)	22 399	22 402		
Zastosowany do przeliczeń	30.06.2022	30.06.2021	31.12.2021	
kurs średnioroczny	4,6362	4,5396	4,5670	
kurs ostatniego dnia okresu sprawozdawczego	4,6806	4,5208	4,5994	

Tabela 2. Wybrane dane finansowe TIM S.A.

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł		w tys. euro	
	01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2021 - 30.06.2021	01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2021 - 30.06.2021
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów	737 928	569 704	159 167	125 497
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	75 708	44 946	16 330	9 901
Zysk (strata) brutto	75 762	45 042	16 341	9 922
Zysk (strata) netto	60 759	35 984	13 105	7 927
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	31 114	(7 098)	6 711	(1 564)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(4 069)	8 493	(878)	1 871
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(1 868)	704	(403)	155
Przepływy pieniężne netto razem	25 177	2 099	5 431	462
	Stan na dzień 30.06.2022	Stan na dzień 31.12.2021	Stan na dzień 30.06.2022	Stan na dzień 31.12.2021
Aktywa razem	586 794	458 907	125 367	99 775
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	332 471	241 474	71 032	52 501
Zobowiązania długoterminowe	12 184	13 329	2 603	2 898
Zobowiązania krótkoterminowe	320 287	228 145	68 429	49 603
Kapitał własny jednostki dominującej	254 323	217 433	54 336	47 274
Kapitał akcyjny	22 199	22 199	4 743	4 826
Liczba akcji (w tys. szt)	22 199	22 199	22 199	22 199
	01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2021 - 30.06.2021	01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2021 - 30.06.2021
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	2,74	1,62	0,59	0,36
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	2,71	1,62	0,58	0,36
	Stan na dzień 30.06.2022	Stan na dzień 31.12.2021	Stan na dzień 30.06.2022	Stan na dzień 31.12.2021
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	11,46	9,79	2,45	2,13
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	11,35	9,71	2,43	2,11
Rozwodniona liczba akcji (w tys. szt.)	22 399	22 402		
Zastosowany do przeliczeń	30.06.2022	30.06.2021	31.12.2021	
kurs średnioroczny	4,6362	4,5396	4,5670	
kurs ostatniego dnia okresu sprawozdawczego	4,6806	4,5208	4,5994	

3.

Komentarz do wyników Grupy Kapitałowej TIM



3. Komentarz do wyników Grupy Kapitałowej TIM

3.1. Sytuacja makroekonomiczna i kondycja branży

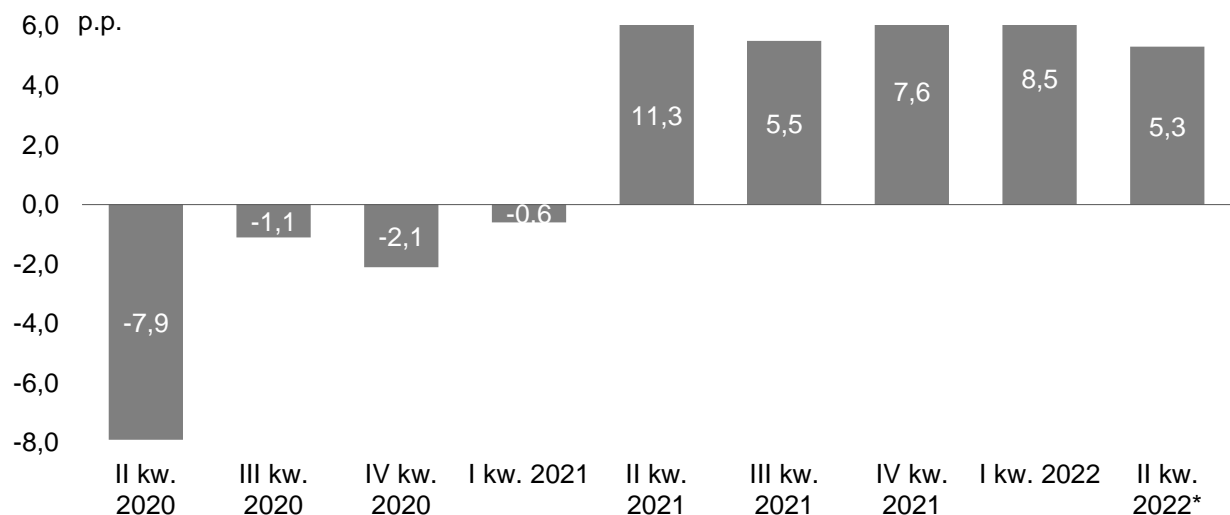
3.1.1. Sytuacja makroekonomiczna

Polska

Według informacji opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny, PKB w II kwartale 2022 roku był realnie o 5,3% wyższy niż rok wcześniej. Jednak w porównaniu do poprzedniego kwartału PKB obniżył się aż o 2,3% - to pierwszy kwartalny spadek polskiego PKB od II kwartału 2020 roku i trzeci najsilniejszy kwartalny spadek PKB w historii od 1995 roku.

Wkład konsumpcji prywatnej pozostał na wysokim poziomie – 3,6% wobec 3,9% w dwóch poprzednich kwartałach. Inwestycje dodały 1,1% więcej niż kwartał wcześniej, ale tyle samo co w III i IV kwartale ubiegłego roku.

Wykres 1. PKB w Polsce



Ceny towarów i usług konsumpcyjnych w II kwartale 2022 r., w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku, wzrosły o 11,8%.

W II kwartale 2022 roku Rada Polityki Pieniężnej trzy razy podniosła stopy procentowe. Ostatnia podwyżka miała miejsce 9 czerwca 2022 roku. Główna stopa referencyjna NBP wzrosła wtedy do 6,0%.

Unia Europejska

Z danych urzędu statystycznego Eurostat wynika, że Produkt Krajowy Brutto Unii Europejskiej w II kwartale 2022 roku wzrósł w porównaniu z I kwartałem o 0,6%. W ujęciu rocznym rozwój gospodarki wyniósł 4,0%. Natomiast w samej strefie euro PKB był realnie o 0,6% wyższy niż w poprzednim kwartale oraz o 3,9% wyższy niż w II kwartale 2021 roku.

Spadek PKB względem poprzedniego kwartału odnotowano w czterech krajach: W Portugalii (-0,2% kwartał do kwartału), na Litwie (-0,4% kdk.), Łotwie (-1,4% kdk.) oraz w Polsce (-2,3% kdk.). Najsilniejszy kwartalny wzrost PKB Eurostat odnotował w Holandii (o 2,6% kdk.), Rumunii (2,1% kdk.) oraz Szwecji (1,4% kdk.). Wśród największych gospodarek Europy słabo wypadły Niemcy, które znalazły się w stagnacji, oraz Francja ze wzrostem PKB o 0,5% kdk.

Trudna sytuacja gospodarcza w Europie jest m.in. efektem wojny w Ukrainie, która wywołała: skokowy wzrost cen paliw, energii, stały wzrost cen żywności oraz ograniczenie eksportu i inwestycji w Rosji.

Kursy walut

Polski złoty traci wobec głównych walut globalnych. Efekt ten pogłębia najmocniejszy od dwóch dekad dolar.

Po podwyższonej zmienności kursu EUR/PLN w I kwartale br., w kolejnym kwartale 2022 roku kurs EUR/PLN zachowywał się już stabilnie - maksymalny poziom wynosił 4,7296 zł i był wyższy o 3,32% od najniższej wartości w tym okresie.

Podobnie zachowywał się w I półroczu 2022 roku kurs USD/PLN, z tą różnicą, że w samym II kwartale 2022 roku obserwowaliśmy systematyczny wzrost kurs USD/PLN będący efektem zwiększeniem siły USD względem EUR. Maksymalna wartość w tym okresie wyniosła 4,5105 zł. Kurs ten był wyższy o 11,8% od szczytu z dnia 31.12.2021 roku.

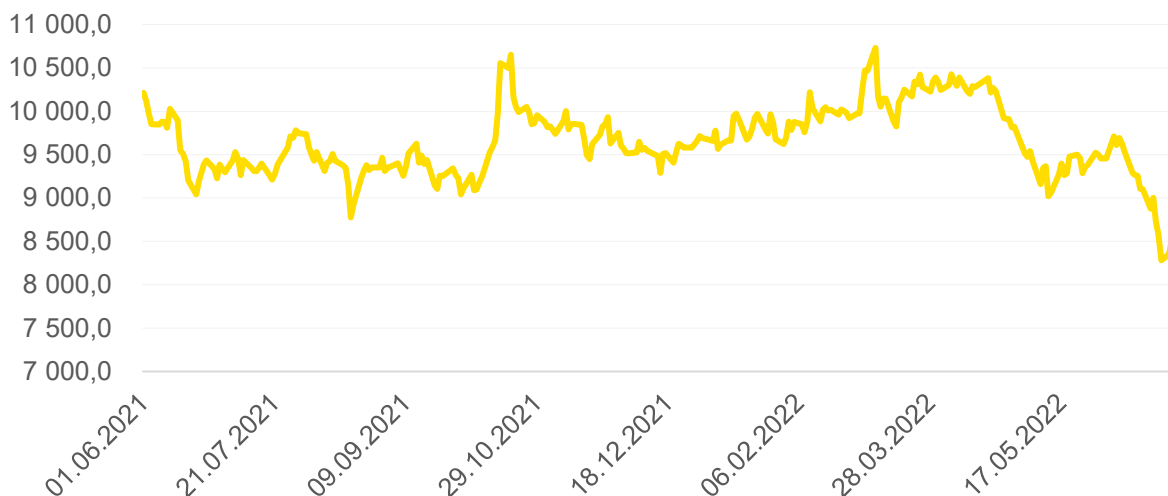
Wykres 2. Kurs złotego względem euro i dolara amerykańskiego



Cena miedzi

Po relatywnie mocnym I kwartale cena miedzi, która jest jednym z podstawowych surowców przy produkcji kabli i przewodników, w II kwartale bieżącego roku stopniowo spadała. Minimalną wartość zanotowano 30 czerwca 2022 roku. Cena za jedną tonę miedzi wyniosła 8 245 USD i była niższa od maksymalnej ceny w tym okresie (10 426 USD za tonę) o 26,5%.

Wykres 3. Cena miedzi (w dolarach za tonę)



3.1.2. Sytuacja w branży

Rynek e-commerce

Pierwsze półrocze 2022 roku to okres, w którym najpierw złagodzone, a następnie całkowicie zniesiono obostrzenia wynikające z pandemii i kolejnych fal zachorowań na COVID-19. To także czas inwazji Rosji na Ukrainę i wybuchu wojny, która wciąż trwa i ma wpływ na gospodarkę światową.

Luzowanie obostrzeń (pierwszy kwartał 2022 roku) związanych z pandemią to w pewnym stopniu powrót do świata fizycznego – zarówno w sferze prywatnej, jak i zawodowej. To, jak bardzo ludzie potrzebowali powrotu do kontaktów bezpośrednich, widać m.in. po wynikach sprzedaży internetowej w Europie. Po raz pierwszy od początku pomiaru indeksu SalesforceShopping Index zanotowano bowiem spadek przychodów online¹. Patrząc na wyniki globalne, wyniósł on 3%, natomiast w samej Europie było to aż 13%. Na te spadki wpływ miał jednak nie tylko powrót do zakupów drogą tradycyjną, ale także drożejąca energia, wysoka inflacja oraz niepewność związana z wojną w Ukrainie. Zdaniem ekspertów Salesforce, to wszystko wpłynęło na mniejszą siłę nabywczą konsumentów.

Pandemia oraz zmienność otoczenia gospodarczego miały wpływ także na firmy działające w B2B, w tym na firmy z branż technicznych działające wcześniej wyłącznie w tradycyjnym modelu B2B. Część z nich, mocno odczuwając skutki obostrzeń covidowych i ograniczenia handlu tradycyjnego, podjęło decyzje o wejściu w e-commerce. Obecnie większość głównych graczy na rynku elektrotechnicznym ma swoje sklepy internetowe. Ich wyniki w kolejnych latach pokażą jednak, na ile uruchomienie kanału online było efektem procesu transformacji, a na ile jedynie potrzebą utworzenia dodatkowego kanału sprzedaży, bez traktowania go jako integralnego elementu modelu biznesowego.

¹ <https://ecommercenews.eu/online-sales-in-europe-13-in-first-quarter/>

W pierwszych miesiącach 2022 roku zostało zrealizowane ciekawe badanie² wśród polskich firm prowadzących sprzedaż online B2B. Najciekawsze wyniki:

- 41% badanych firm B2B prowadzi już sprzedaż online dla klientów biznesowych, a 9 na 10 z nich planuje rozwijać ten kanał m.in. poprzez rozwój oferty produktowej (51%), większej aktywności w mediach społecznościowych i włączaniu ich w proces sprzedaży (44%) czy prace nad pozycjonowaniem sklepów online (42%);
- 95% firm, które rozpoczęły już swoją przygodę z e-commerce pozytywnie ocenia jej efekty – 57% notuje wzrost sprzedaży, 48% wzrost liczby klientów, a 17% poprawę marży;
- 27% firm wskazało na zmniejszenie kosztów sprzedaży, a co czwarta z nich zauważyła wzrost efektywności sprzedawców, co jest niezwykle ważne w kontekście dzisiejszej wysokiej inflacji i niepewnej sytuacji gospodarczej.

A jak to wygląda w liczbach, jeśli chodzi o udział online w transakcjach B2B? Odpowiedź na to pytanie daje raport przygotowany przez firmę Marketplanet³. Według danych Eurostat, na które powołują się autorzy raportu, „wartość rocznego rynku transakcji B2B zawieranych w Internecie (jest) na poziomie znacznie przekraczającym 600 mld zł” (co plasuje nas poniżej średniej europejskiej), a ponad 50% wartości całego rynku B2B stanowi branża przetwórstwa przemysłowego i handlu hurtowego. Autorzy raportu potwierdzają także szacunki prezentowane już w innych publikacjach, mówiące że sprzedaż e-commerce B2B to nawet sześciokrotność wartości B2C.

E-commerce B2B ma przed sobą perspektywę silnego rozwoju. Oczywiście obecna sytuacja polityczna i gospodarcza, w tym kryzys, którego konsekwencje już widać, będzie mieć negatywny wpływ na dynamikę wzrostu e-commerce B2B. Nie powinno to jednak zmniejszyć potencjału tej gałęzi e-commerce, a jedynie rozciągnąć w czasie pozytywne skutki i prognozy co do udziału e-commerce w segmencie B2B.

Duży potencjał w e-commerce B2B widzą także marketplace'y, jak np. Allegro, które mocno inwestuje w Allegro Biznes, wdrażając kolejne funkcjonalności skierowane wyłącznie do klientów biznesowych oraz prowadząc szerokie kampanie reklamowe mające na celu pozyskiwanie odbiorców B2B. Także Amazon Business intensyfikuje swoje działania kierowane do B2B, koncentrując się (jak na razie) głównie na rynku amerykańskim. Bank of America Securities przewiduje, że w 2022 roku Amazon Business zanotuje 41,5 mld dolarów obrotu brutto⁴, co stanowiłoby wzrost o 31,7% rdr. Amazon Business samodzielnie odpowiadałby wtedy za blisko 1/3 całej sprzedaży na rynkach B2B, których wartość szacowana jest na 130 mld dolarów.

Sytuacja na rynku operatorów logistycznych

Pierwsze półrocze 2022 roku było dla branży operatorów logistycznych, w której działa 3LP S.A., okresem utrzymywania się wysokiego popytu na świadczone usługi.

² Raport „B2B e-commerce NOW”, Izba Gospodarki Elektronicznej, 2022

³ Raport „Rynek e-commerce B2B w Polsce”, Marketplanet, 2022

⁴ <https://www.digitalcommerce360.com>

Podstawowym wskaźnikiem opisującym sytuację rynkową branży jest popyt na powierzchnię magazynową przez firmy logistyczne. Popyt netto na powierzchnie magazynowa w I półroczu 2022 roku nieznacznie przekroczył wyniki z analogicznego okresu roku 2021. Na ponad 2,2 mln mkw. wynajętej powierzchni popyt wygenerowany przez firmy logistyczne stanowił ponad 45%.

W najbliższej przyszłości segment e-commerce, w którego obsłudze specjalizuje się 3LP S.A., będzie się nadal rozwijał, jednak ze względu na gorsze otoczenie makroekonomiczne dynamiki wzrostu mogą być niższe w najbliższych kwartałach. Pojawił się dynamicznie rosnący popyt ze strony przemysłu związany z nearshoringiem, zakłóceniami w łańcuchach dostaw, co daje solidne podstawy dla dobrej koniunktury w branży operatorów logistycznych. Operatorzy logistyczni, którzy potrafili sprawnie przejść przez okres pandemii, zdobyli unikalne doświadczenie i kompetencje działania w trudnych warunkach.

Pandemia, wojna w Ukrainie, problemy z dostępnością towarów spowodowały, że modele biznesowe zmieniły się nieodwracalnie, w związku z tym dystrybutorzy, producenci i sprzedawcy, rozwijając swoje biznesy, chętniej korzystają ze wsparcia nowoczesnych, z informatyzowanych i zautomatyzowanych operatorów logistycznych.

3.2. Główne czynniki kształtujące wynik finansowy Grupy

W I półroczu 2022 roku Grupa Kapitałowa TIM wypracowała skonsolidowany zysk netto w wysokości 60 352 tys. zł wobec 43 018 tys. zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Zysk netto jednostki dominującej, TIM S.A., wyniósł 60 759 tys. zł (wobec 35 984 tys. zł w I półroczu 2021 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.

Głównym czynnikiem, który miał wpływ na wynik netto Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2022 roku, był wzrost przychodów ze sprzedaży oraz równoległa poprawa rentowności działalności podstawowej. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosły 772 452 tys. zł, tj. wzrosły o 28,2% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.

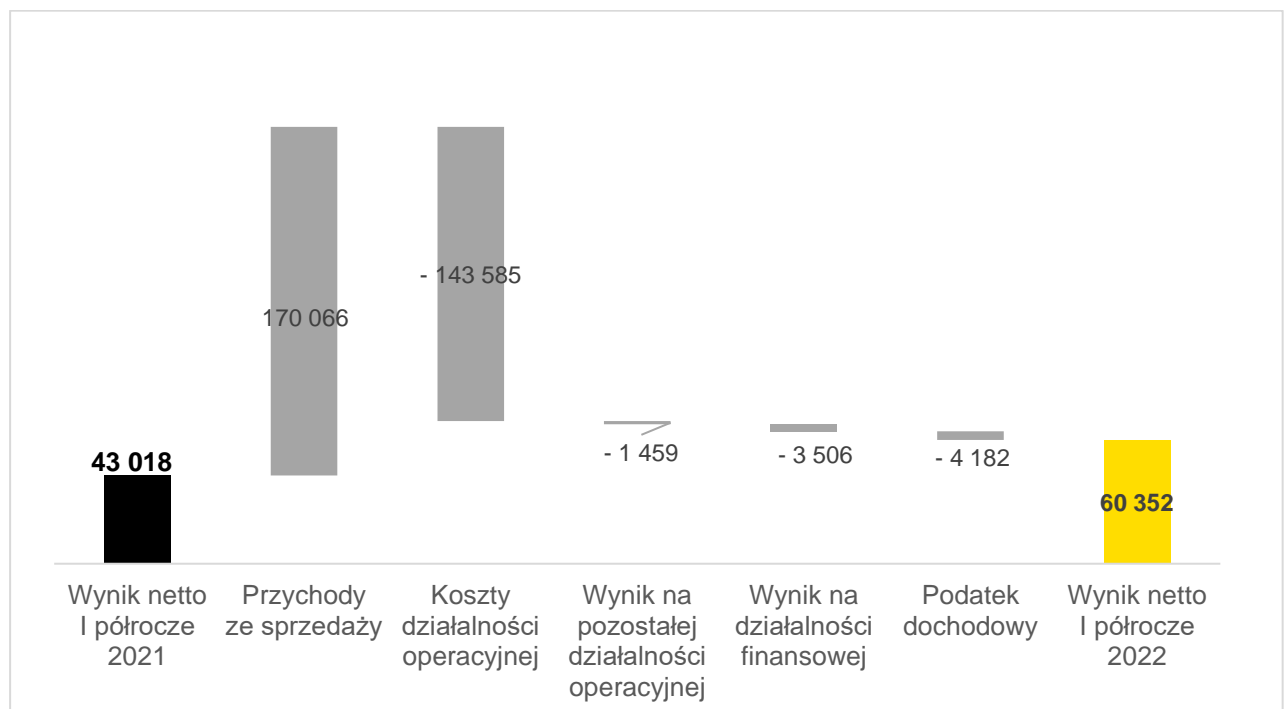
Z linii biznesowych GK TIM wzrost sprzedaży dotyczył również usług logistycznych realizowanych przez 3LP S.A. dla klientów zewnętrznych - w I półroczu 2022 roku wygenerowane przychody były na poziomie 34 715 tys. zł (wzrost 6% rdr).

Wzrosty przychodów spółki 3LP, realizowane kolejny okres z rzędu, są możliwe zarówno dzięki szybkiemu wzrostowi skali działalności klientów 3LP S.A., działających na atrakcyjnym i silnie rosnącym rynku e-commerce, jak i konsekwentnemu pozyskiwaniu kolejnych zewnętrznych partnerów biznesowych.

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

	I półrocze 2022	I półrocze 2021	Zmiana (w %)
Przychody netto ze sprzedaży	772 452	602 386	28,2
Koszty działalności operacyjnej	691 687	548 102	26,2
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	(61)	1 398	(104,4)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej (EBIT)	80 704	55 682	44,9
Zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	92 474	66 968	38,1
Wynik na działalności finansowej	(5 030)	(1 524)	230,1
Zysk (strata) brutto	75 674	54 158	39,7
Podatek dochodowy	15 322	11 140	37,5
Zysk (strata) netto	60 352	43 018	40,3

Wykres 4. Źródła kreacji wyniku netto Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2022 roku (w tys. zł)



Przychody ze sprzedaży

W I półroczu 2022 roku Grupa wypracowała przychody ze sprzedaży w wysokości 772 452 tys. zł, tj. o 28,2% wyższe niż w I półroczu 2021 roku. Dominująca ich część (95,3%) pochodziła ze sprzedaży materiałów i towarów. Grupa uzyskała z tego tytułu 736 051 tys. zł (wzrost o 29,6%). Przychody ze sprzedaży usług wyniosły 36 401 tys. zł i były wyższe o 6,2 % niż w analogicznym okresie roku ubiegłego, gdy osiągnęły 34 283 tys. zł.

Koszty operacyjne

W I półroczu 2022 roku koszty działalności operacyjnej Grupy Kapitałowej TIM wyniosły 691 687 tys. zł, czyli wzrosły o 26,2% w porównaniu z I półroczem 2021 roku. Ich główną składową (82,5% całości kosztów operacyjnych) stanowiła wartość sprzedanych materiałów i towarów w wysokości 570 385 tys. zł (wzrost o 27,2% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku).

Ponadto znaczny udział w strukturze kosztów Grupy miały:

- koszty usług obcych - wyniosły one 44 860 tys. zł, co oznacza wzrost o 18,1% w porównaniu z I półroczem poprzedniego roku;
- koszty osobowe (wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracownicze) - Grupa poniosła z tego tytułu koszty w wysokości 45 413 tys. zł, tj. o 27,3% wyższe niż w I półroczu 2021 roku;
- koszty zużycia materiałów i energii - wyniosły one 14 151 tys. zł, co oznacza wzrost o 21,3% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego.

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

	I półrocze 2022	I półrocze 2021	Zmiana (w %)
Amortyzacja	11 770	11 286	4,3
Zużycie materiałów i energii	14 151	11 667	21,3
Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów	1 213	451	169,0
Usługi obce	44 860	37 978	18,1
Podatki i opłaty	481	395	21,8
Koszty świadczeń pracowniczych	45 413	35 685	27,3
Pozostałe koszty rodzajowe	3 414	2 371	44,0
Wartość sprzedanych materiałów i towarów	570 385	448 269	27,2
Koszty operacyjne ogółem	691 687	548 102	26,2

Wynik na pozostałej działalności operacyjnej

W I półroczu 2022 roku wynik Grupy na pozostałej działalności operacyjnej wyniósł - 61 tys. zł wobec 1 398 tys. zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

EBIT i EBITDA

W I półroczu 2022 roku wynik z działalności operacyjnej (EBIT) Grupy Kapitałowej TIM wyniósł 80 704 tys. zł wobec 55 682 tys. zł w analogicznym okresie poprzedniego roku. Na poziomie EBITDA Grupa osiągnęła wynik w wysokości 92 474 tys. zł, tj. o 38,1% wyższy niż w I półroczu 2021 roku.

3.3. Sytuacja finansowa

Aktywa

Na dzień 30 czerwca 2022 roku wartość aktywów ogółem Grupy Kapitałowej TIM wynosiła 706 146 tys. zł i była o 31,6% wyższa w porównaniu ze stanem na koniec 2021 roku.

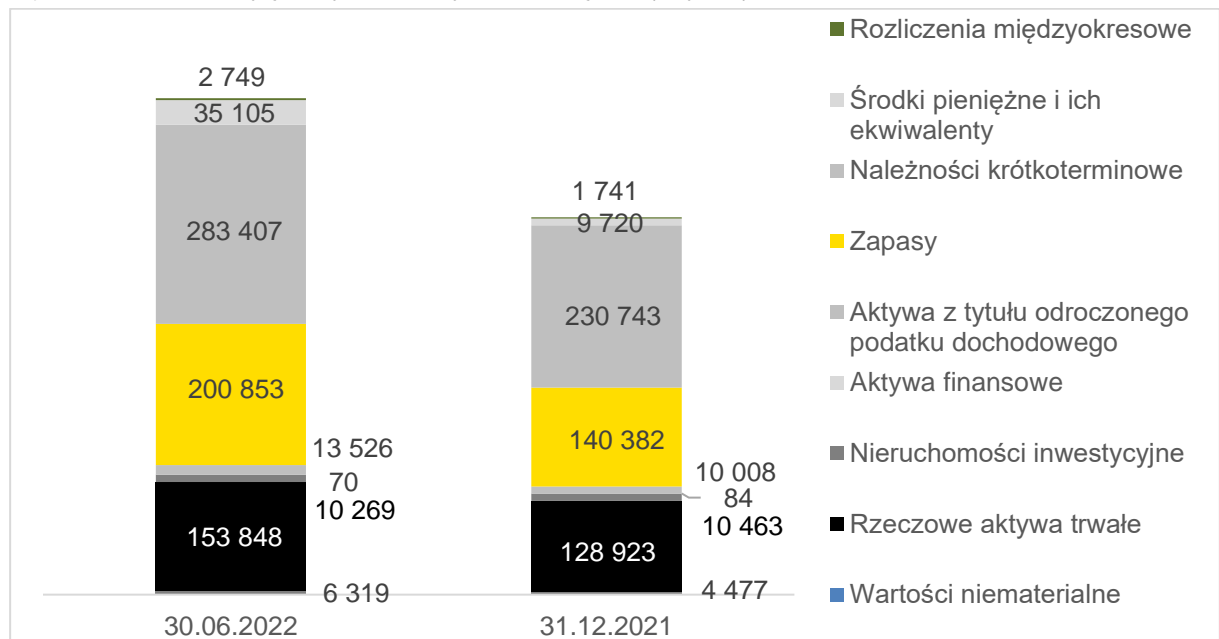
Aktywa TIM S.A., jednostki dominującej, wzrosły w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2022 roku o 27,9% - do 586 794 tys. zł.

Największy udział w aktywach Grupy stanowiły:

- należności krótkoterminowe w wysokości 283 407 tys. zł (40,1% aktywów ogółem) - ich stan był o 22,8% wyższy od zanotowanego na koniec 2021 roku;
- zapasy o wartości 200 853 tys. zł (28,4% aktywów) - stan zapasów na koniec czerwca 2022 roku był o 43,1% wyższy niż na koniec 2021 roku.

Rzeczowe aktywa trwale będące własnością spółki 3LP S.A. o wartości 142 557 tys. zł stanowiły 20,2% aktywów ogółem.

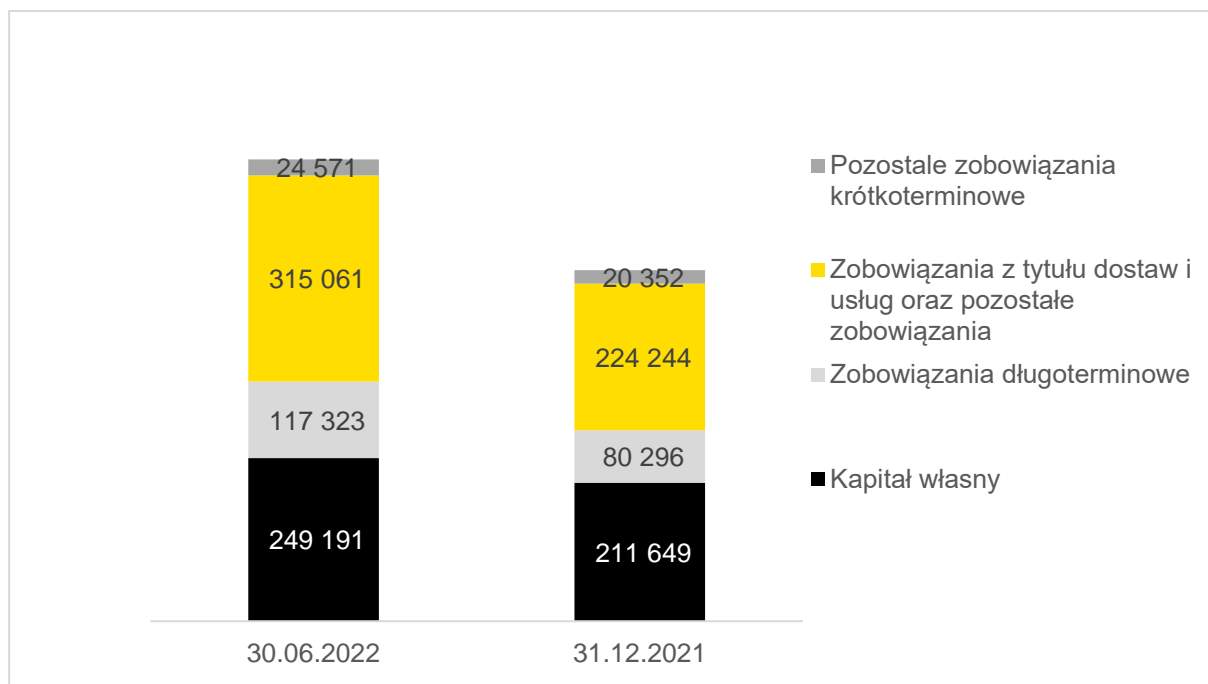
Wykres 5. Główne pozycje aktywów Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)



Pasywa

Na koniec czerwca 2022 roku kapitały własne Grupy wynosiły 249 191 tys. zł (35,3% sumy bilansowej) i były o 17,7% wyższe niż na koniec 2021 roku. Największy udział w pasywach Grupy miały zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania. Ukształtowały się one na poziomie 315 061 tys. zł (44,6% sumy bilansowej). Ich stan był o 40,5% wyższy niż na koniec 2021 roku.

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

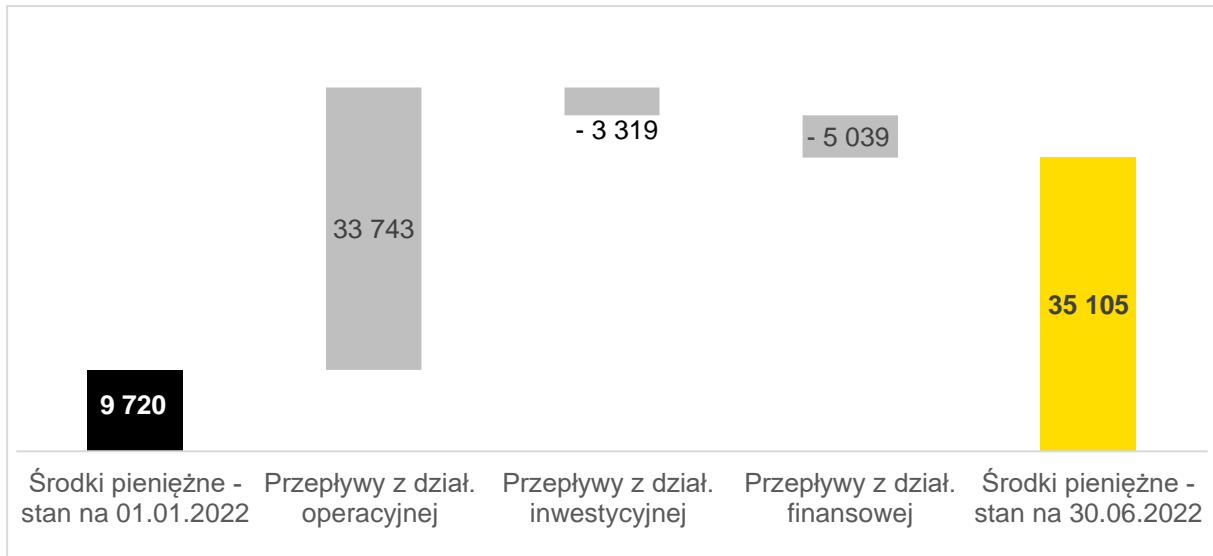


3.4. Przepływy pieniężne

W I półroczu 2022 roku Grupa Kapitałowa TIM zanotowała dodatnie przepływy pieniężne w wysokości 25 385 tys. zł. Złożyły się na nie:

- dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości 33 743 tys. zł - pozytywnie na ich wielkość wpłynął wypracowany w I półroczu 2022 roku zysk netto 75 674 tys. zł i wzrost stanu zobowiązań bieżących o 67 475 tys. zł, natomiast negatywnie – wzrost zapasów o 60 471 tys. zł i należności o 52 650 tys. zł;
- ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej w wysokości 3 319 tys. zł - na ich wysokość miały wpływ wydatki na wartości niematerialne w TIM oraz rzeczowe aktywa trwałe w 3LP S.A.;
- ujemne przepływy z działalności finansowej w wysokości 5 039 tys. zł - największą ich część stanowią płatności za zobowiązania z tytułu umów leasingu w wysokości 8 388 tys. zł oraz odsetki – 3 202 tys. zł.

Wykres 7. Przepływy pieniężne Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2022 roku (w tys. zł)



3.5. Wskaźniki finansowe



W I półroczu 2022 roku wszystkie podstawowe wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM istotnie wzrosły w stosunku do I półrocza 2021 roku. Jest to wynikiem wzrostu skali działalności i poprawy rentowności działalności podstawowej TIM.

Tabela 5. Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM

	I półrocze 2022	I półrocze 2021
Marża EBIT w % (EBIT/Przychody ze sprzedaży) x 100%	10,4%	9,2%
Marża EBITDA w % (EBITDA/Przychody ze sprzedaży) x 100%	12,0%	11,1%
Marża netto na sprzedaży w % (Zysk netto ze sprzedaży/Przychody ze sprzedaży) x 100%	10,5%	9,0%
Marża zysku (straty) netto w % (Zysk netto/Przychody ze sprzedaży) x 100%	7,8%	7,1%
Wskaźnik zwrotu z aktywów (ROA)* (Zysk netto/Aktywa) x 100%	17,1%	14,8%
Wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE)* (Zysk netto/Kapitał własny) x 100%	48,4%	46,5%

Na koniec czerwca 2022 roku sytuacja płynnościowa Grupy była bardzo dobra, a stopień wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania nie uległ istotnej zmianie.

Tabela 6. Wskaźniki płynności i zadłużenia Grupy Kapitałowej TIM

	30.06.2022	31.12.2021
Wskaźnik płynności bieżącej (Aktywa obrotowe/Zobowiązania krótkoterminowe)	1,54	1,56
Wskaźnik płynności przyspieszonej (Aktywa obrotowe - zapasy - rozliczenia międzyokresowe czynne)/Zobowiązania krótkoterminowe	0,94	0,98
Wskaźnik płynności gotówkowej (Środki pieniężne i ich ekwiwalenty/Zobowiązania krótkoterminowe)	0,10	0,04
Wskaźnik zadłużenia ogólnego (Zobowiązania ogółem/Aktywa ogółem) x 100%	64,7%	60,6%
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym (Kapitał własny/Aktywa trwałe)	1,35	1,37

W I półroczu 2022 roku zapasy Grupy rotowały tak samo jak w I półroczu 2021 roku. Okres spływu należności oraz regulowania zobowiązań uległ skróceniu.

Tabela 7. Wskaźniki rotacji majątku Grupy Kapitałowej TIM

	I półrocze 2022	I półrocze 2021
Cykl zapasów (Stan zapasów x 180/Koszty operacyjne) w dniach	52,3	52,3
Cykl należności (Należności krótkoterminowe x 180/Przychody ze sprzedaży) w dniach	66,0	71,8
Cykl zobowiązań bieżących (Zobowiązania krótkoterminowe x 180/Przychody ze sprzedaży) w dniach	79,1	92,8
Cykl środków pieniężnych (Cykl zapasów + Cykl należności - Cykl zobowiązań) w dniach	39,2	31,3

4. Działalność Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2022 roku

4.1. Wyniki sprzedażowe Grupy

4.1.1. Struktura asortymentowa sprzedaży TIM S.A.



W I półroczu 2022 roku Grupa Kapitałowa TIM uzyskała skonsolidowane przychody ze sprzedaży w wysokości 772 452 tys. zł, o 28,2% wyższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Główną ich część tworzyły przychody osiągnięte przez TIM S.A. Wyniosły one 737 928 tys. zł, co stanowiło 95,5% przychodów Grupy Kapitałowej TIM. Przychody wypracowane przez TIM S.A. były o 29,5% wyższe w porównaniu z I półroczem 2021 roku. W pierwszych sześciu miesiącach bieżącego roku przychody ze sprzedaży w kanale e-commerce wyniosły 511 505 tys. zł, stanowiąc 69,3% przychodów Spółki. Udział sprzedaży kanału internetowego nie odbiegał od wyników zrealizowanych w minionych latach, co świadczy o stabilności i powtarzalności sprzedaży poprzez główny kanał sprzedaży. Pozostałe 30,7% przychodów ze sprzedaży Spółka zrealizowała przy wykorzystaniu zdalnych narzędzi komunikacji z klientem, takich jak telefon, e-mail czy komunikator internetowy. Tym samym 100% sprzedaży w TIM S.A. realizowane jest w sposób zdalny, przy wykorzystaniu różnego rodzaju technologii komunikacyjnych dobranych do aktualnych potrzeb klienta.

W pierwszym półroczu 2022 roku w strukturze grup asortymentowych oferowanych przez TIM S.A. nie odnotowano istotnych zmian w rankingu poszczególnych kategorii produktowych, z wyjątkiem grupy „Pozostałe”, w której to zagregowane jest wiele produktów z obszaru odnawialnych źródeł energii. W okresie tym Spółka zanotowała wzrost dynamiki sprzedaży we wszystkich prezentowanych grupach produktowych.

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

Grupa asortymentowa	I półrocze 2022		I półrocze 2021		zmiana	
	tys. zł	udział	tys. zł	udział	tys. zł	%
Kable i przewody	248 935	33,7%	204 991	36,0%	43 944	21,4%
Aparatura i rozdzielnice	200 749	27,2%	150 291	26,4%	50 458	33,6%
Osprzęt pomocniczy	64 026	8,7%	43 376	7,6%	20 650	47,6%
Osprzęt siłowy i elektroinstalacyjny	54 055	7,3%	48 016	8,4%	6 039	12,6%
Systemy prowadzenia kabli	45 397	6,2%	30 433	5,3%	14 964	49,2%
Oświetlenie	38 327	5,2%	37 755	6,6%	572	1,5%
Mierniki, narzędzia i elektronarzędzia	11 899	1,6%	11 049	1,9%	850	7,7%
Pozostałe	74 540	10,1%	43 793	7,7%	30 747	70,2%
Przychody ze sprzedaży ogółem	737 928	100,0%	569 704	100%	168 224	29,5%

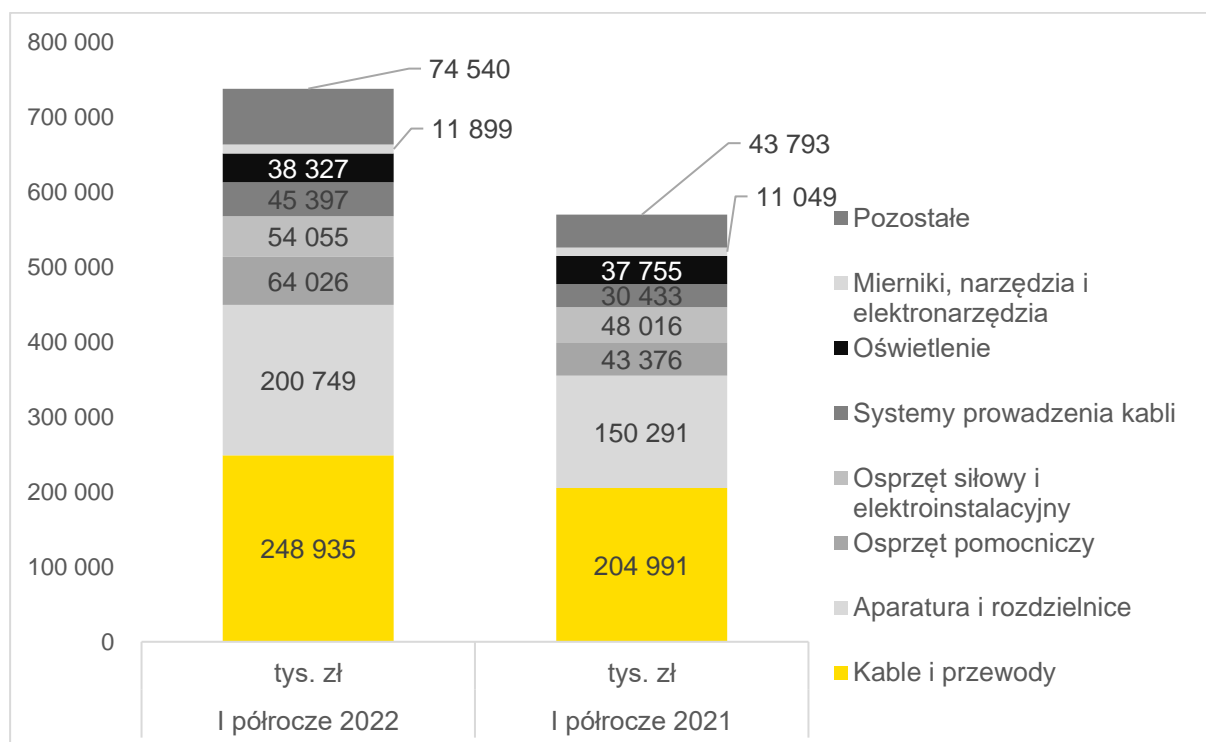
Największą pozycję w przychodach ze sprzedaży TIM S.A., z udziałem na poziomie 33,7%, stanowiła sprzedaż w grupie „kable i przewody”. Grupa ta jednak zanotowała spadek udziału o 2,3 pp. w stosunku

do analogicznego okresu ubiegłego roku. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2022 roku przychody Spółki ze sprzedaży kabli i przewodów wyniosły 248 935 tys. zł i wzrosły o 21,4% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Po dynamicznym wzroście sprzedaży tej grupy asortymentowej w pierwszym kwartale bieżącego roku, w drugim kwartale pierwszego półrocza 2022 roku popyt na kable i przewody znacznie się pogorszył. Poprawiła się również ich dostępność, a czasy realizacji u producentów znacznie się skróciły, tym samym rynek w zakresie tego asortymentu stał się bardziej konkurencyjny, a klienci zwiększyli swoją wrażliwość cenową.

W pierwszej połowie bieżącego roku drugą co do wielkości grupą asortymentową w strukturze sprzedaży TIM S.A. była grupa „aparatura i rozdzielnice”. Sprzedaż w tej grupie asortymentowej wyniosła 200 749 tys. zł i była o 33,6% wyższa niż w I półroczu 2021 roku. Zwiększył się również udział sprzedaży tej grupy w całkowitych przychodach Spółki - wyniósł 27,2% (wzrost o 0,8 pkt. proc. w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku).

W pierwszym półroczu 2022 roku Spółka zanotowała istotne wzrosty sprzedaży w większości grup asortymentowych stanowiących ofertę produktową TIM S.A. Jedną z identyfikowanych przez Spółkę przewag konkurencyjnych jest szeroka dostępność oferty produktowej. Nieustannie zwiększa się liczba produktów oferowanych poprzez platformę TIM.pl. Spółka rozwija ofertę produktową w każdej z prezentowanych grup asortymentowych, koncentrując się na produktach najbardziej rentownych i dopasowanych do oczekiwań klientów oraz pojawiających się trendów i szans rynkowych.

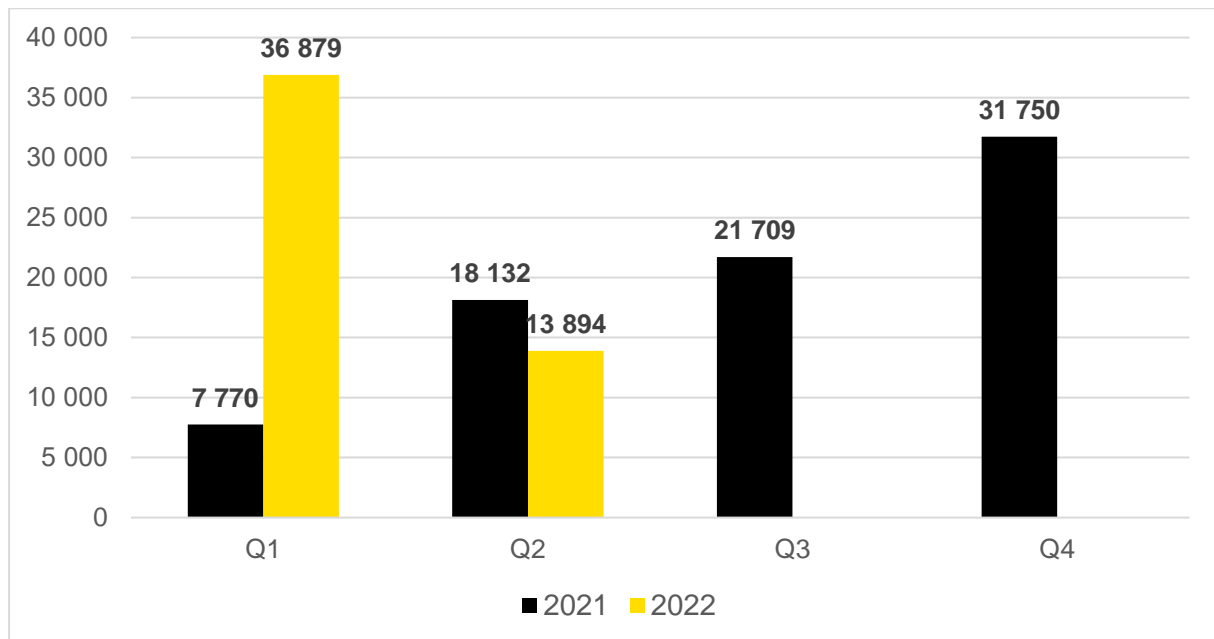
Wykres 8. Sprzedaż TIM S.A. według grup asortymentowych (w tys. zł)



Coraz istotniejszą kategorię stanowią produkty stosowane w obszarach odnawialnych źródeł energii (OZE). Produkty stosowane w instalacjach fotowoltaicznych występują w wielu grupach asortymentowych, którymi posługuje się Spółka. Tym samym w prezentowanym zestawieniu nie występuje taka grupa asortymentowa jako oddzielna pozycja. Nie zmienia to faktu, że TIM S.A. w ostatnich latach, w tym w pierwszym półroczu 2022 roku, rozwijał kategorie produktów OZE.

Śledząc trendy rynkowe oraz zmieniającą się sytuację wśród importerów oraz producentów tego typu asortymentu, w pierwszym półroczu 2022 roku oferta TIM S.A. w zakresie fotowoltaiki czy pomp ciepła wraz z akcesoriami do nich została znacznie rozszerzona, zarówno jeśli chodzi o produkty dostępne z Centrum Logistycznego 3LP S.A., jak i magazynów zewnętrznych, a więc dostarczane do klientów w ramach alternatywnych modeli sprzedaży.

Wykres 9. Wartość sprzedaży fotowoltaiki w poszczególnych kwartałach roku (w tys. zł)



Sprzedaż fotowoltaiki w pierwszym półroczu 2022 roku wyniosła 50 773 tys. zł, co stanowiło 6,9% sprzedaży ogólnej i wzrost o 96,0% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Największy udział w sprzedaży stanowiły moduły fotowoltaiczne ze sprzedażą 26 607 tys. zł oraz dynamiką 101%. Natomiast największą dynamikę na poziomie 153%, której wynikiem było 7 559 tys. zł przychodów ze sprzedaży odnotowano w grupie inwerterów. Udział procentowy poszczególnych grup asortymentowych kształtował się na podobnym poziomie jak w poprzednich kwartałach, co potwierdza odpowiednio dobraną ofertę produktową pokrywającą większość potrzeb klientów branży PV.

Wynik sprzedaży zrealizowanej w pierwszym półroczu 2022 roku był w dużej mierze zdeterminowany rekordowym pierwszym kwartałem, a w szczególności wynikami sprzedażowymi marka, po którym nastąpiło znaczne spowolnienie na rynku inwestycji fotowoltaicznych, spowodowane zmianami sposobu rozliczania prosumentów oraz niepewnością co do ekonomii inwestycji spowodowanej znacznym wzrostem czasu zwrotu z inwestycji dla prosumenta. Pogorszenie koniunktury i spadek popularności instalacji fotowoltaicznych był zjawiskiem, z którym należało się liczyć po zmianie warunków rozliczenia na mniej korzystne. Nie powinno to jednak trwale zmienić trendu wzrostu inwestycji w odnawialne źródła energii. Kryzys energetyczny wywołany wojną w Ukrainie, powodujący zmniejszoną dostępność wszelkiego rodzaju nośników energetycznych, będzie stymulował wzrost inwestycji w odnawialne źródła energii oraz rozwiązania poprawiające efektywność energetyczną. Z tego powodu TIM S.A. poszerza ofertę w kolejne grupy produktowe z tej kategorii. W pierwszym półroczu 2022 roku oferta produktowa

została wzbogacona między innymi o pompy ciepła oraz akcesoria do ich montażu, maty grzewcze oraz systemy wentylacji umożliwiające odzyskanie części energii z wymienianego powietrza.

4.1.2. Klienci TIM S.A.



Po sześciu miesiącach bieżącego roku we wszystkich obsługiwanych segmentach klientów Spółka odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży. W tym czasie utrwaliła się również pozycja grupy z największym udziałem, którą po raz pierwszy w pierwszym kwartale bieżącego roku była grupa „Instalator”. Podobnie było w całym pierwszym półroczu 2022 roku. Wartość przychodów ze sprzedaży do instalatorów wzrosła o 47,3% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego i stanowiła 43,9% udziału w całkowitej sprzedaży (wzrost aż o 5,3 pkt. proc.). Drugą co do wielkości grupą klientów po pierwszym półroczu 2022 roku była grupa „Sprzedawca / hurtownik”. Przychody ze sprzedaży do tej grupy wyniosły 270 875 tys. zł i był to wzrost o 36,7% w stosunku do pierwszego półrocza 2021 roku.

Spadek udziału sprzedaży do firm zajmujących się dalszą odsprzedażą jest długofalowym trendem obserwowanym w Spółce. Jest to konsekwencja działań prosprzedażowych ukierunkowanych na zwiększanie udziału firm wykonawczych w całości przychodów realizowanych przez Spółkę.

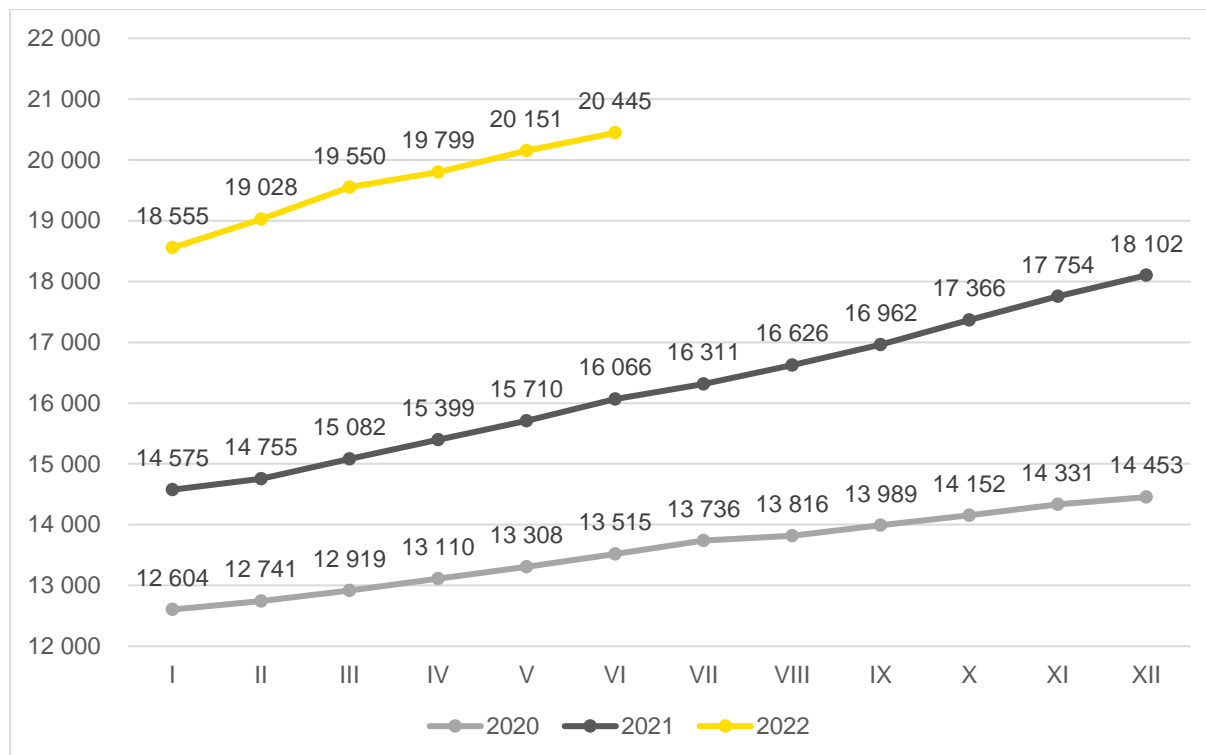
W opisywanym okresie struktura klientów w TIM S.A. opierała się zasadniczo na trzech segmentach, które łącznie stanowiły blisko 98% udziału sprzedaży. Poza wymienionymi wcześniej, trzecią grupę klientów tworzą tzw. klienci przemysłowi reprezentowani przez dwie grupy klientów, tj. „Produkcja OEM” oraz „Utrzymanie ruchu/konserwator”. W opisywanym okresie Spółka wygenerowała sprzedaż do tych segmentów klientów w wysokości 126 309 tys. zł wobec 93 749 tys. zł w analogicznym okresie roku poprzedniego, co stanowiło wzrost o 34,7%. Udział sprzedaży do tych segmentów wzrósł natomiast o 0,7 pkt. proc. W podobnej skali, a więc o 0,7 pkt. proc., zwiększył się udział sprzedaży do segmentu „Konsument”, co jest efektem zintensyfikowania realizowanej przez Spółkę sprzedaży w alternatywnych kanałach sprzedaży oraz coraz lepszej widoczności TIM.pl oraz oferowanych tam produktów w wynikach wyszukiwania w Internecie.

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

Grupy klientów	I półrocze 2022		I półrocze 2021		zmiana	
	tys. zł	udział	tys. zł	udział	tys. zł	%
Instalator	324 303	43,9%	220 106	38,6%	104 197	47,3%
Sprzedawca / hurtownik	270 875	36,7%	250 262	43,9%	20 613	8,2%
Produkcja OEM	66 013	8,9%	50 750	8,9%	15 263	30,1%
Utrzymanie ruchu / konserwator	60 296	8,2%	42 999	7,5%	17 297	40,2%
Konsument	7 171	1,0%	1 872	0,3%	5 299	283,1%
Prefabrykator rozdzielnic	7 153	1,0%	2 810	0,5%	4 343	154,6%
Pozabranżowe B2B	2 117	0,3%	905	0,2%	1 212	133,9%
Przychody ze sprzedaży ogółem	737 928	100,0%	569 704	100,0%	168 224	29,5%

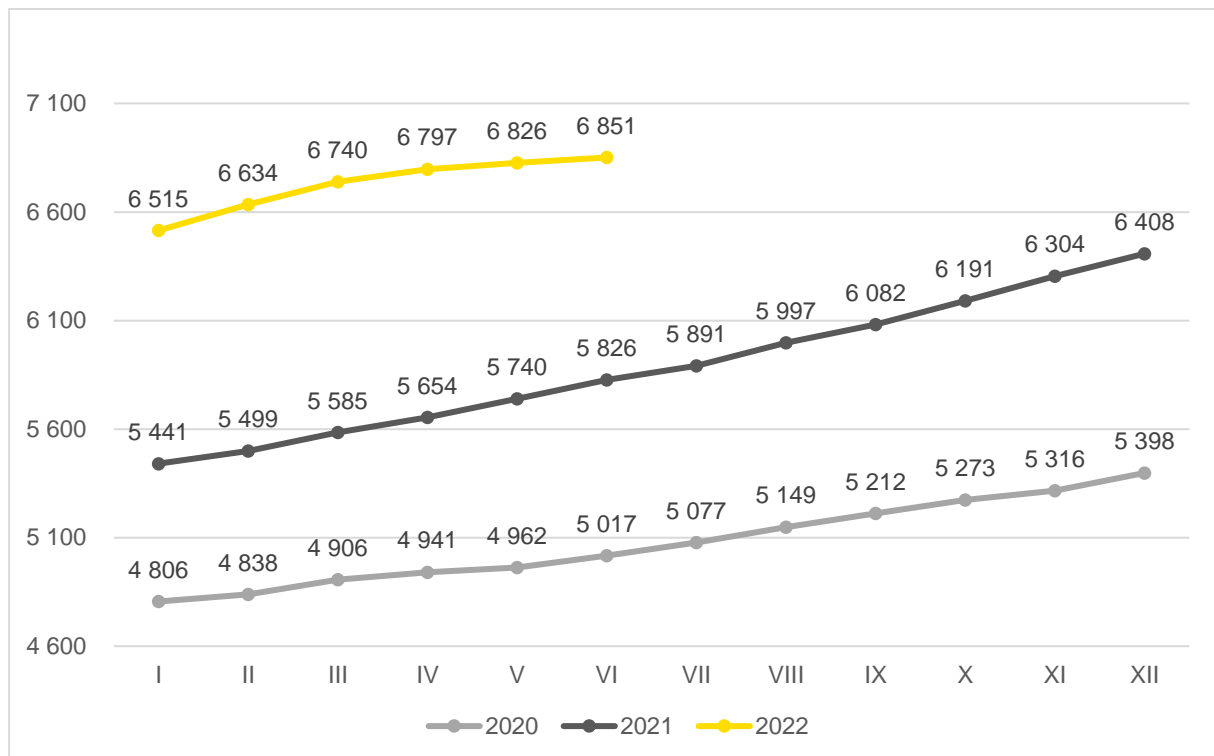
Na koniec pierwszego półrocza 2022 roku liczba klientów kluczowych – czyli, zgodnie z klasyfikacją Spółki, realizujących sprzedaż wyższą niż 1 500 zł miesięcznie w ciągu ostatnich 12 miesięcy – wyniosła 20 445, tj. wzrosła o 27,3% w porównaniu ze stanem na koniec czerwca poprzedniego roku.

Wykres 10. 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 2022 roku było ich 6 851, tj. o 17,6% 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 zyskują zaufanie do Spółki, co znajduje odzwierciedlenie w zwiększających się wolumenach sprzedaży do nich.

Wykres 11. Liczba lojalnych klientów TIM S.A.



Pozyskiwanie i lojalizowanie klientów Spółki uznaje za najważniejszy parametr w ocenie jakości pracy sieci sprzedaży i uwzględnia go w znaczący sposób w systemie wynagradzania pracowników bezpośrednio odpowiedzialnych za sprzedaż. Podobnie jak w poprzednich okresach, większość aktywności w pierwszym półroczu 2022 roku była ukierunkowana na pozyskiwanie nowych klientów oraz zwiększanie ich lojalności, a także aktywowanie klientów, których Spółka posiada w swojej bazie.

Wszelkie działania ukierunkowane na wzrost zaangażowania zakupowego klienta w TIM S.A. wsparte są analityką biznesową bazującą na algorytmach analizujących wyniki sprzedażowe i zachowania poszczególnych klientów. Równoległe prowadzone są działania optymalizacyjne, mające na celu ciągłą poprawę doświadczeń klientów w każdym punkcie styku klienta z TIM S.A. Ich efektem ma być również poprawa widoczności TIM.pl w wynikach wyszukiwania tak, by coraz więcej potencjalnych klientów trafiło na platformę sprzedażową i realizowało na TIM.pl swoje potrzeby biznesowe.

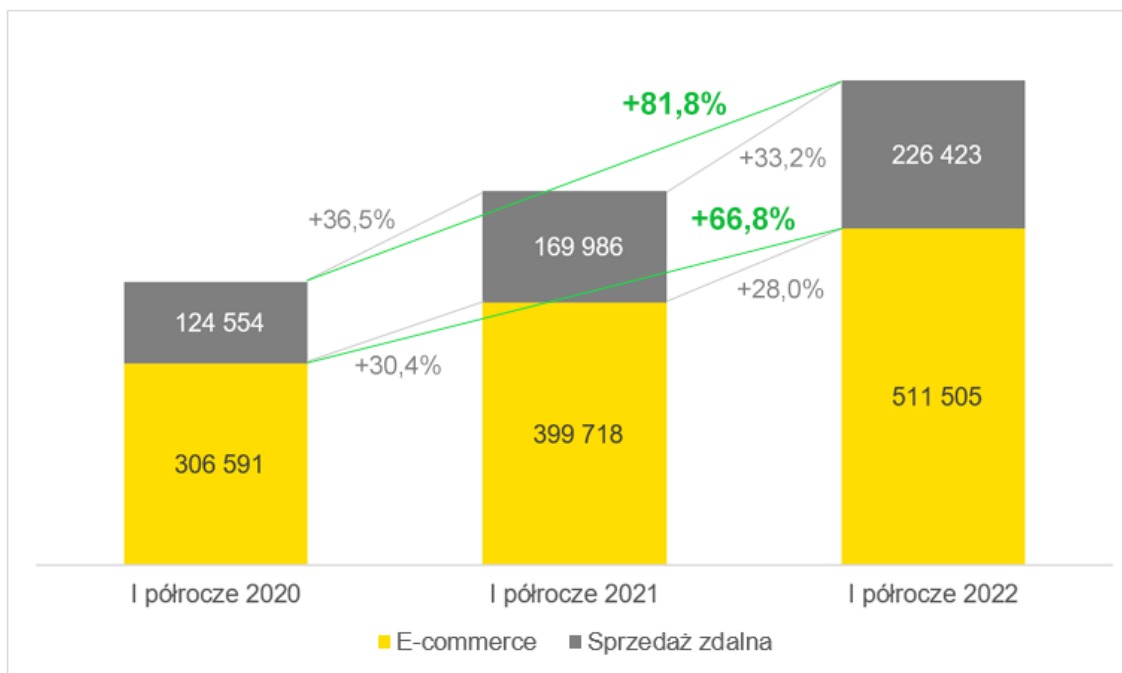
4.1.3. Sprzedaż TIM S.A. w podziale na kanały sprzedaży



Spółka realizuje komunikację z klientem oraz sprzedaż przy pomocy narzędzi technologicznych. W związku z tym, że biura handlowe Spółki nie posiadają magazynów lokalnych, nie ma możliwości zamówienia i odbioru towaru w biurze handlowym. Tym samym można powiedzieć, że cała sprzedaż realizowana w TIM S.A. odbywa się w sposób zdalny.

Klient może zamówić wybrany przez siebie towar przy użyciu platformy internetowej, telefonu, maila czy poprzez bezpośrednią integrację z systemami sprzedażowymi. 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 2022 roku wyniósł 69,3%.

Wykres 12. Sprzedaż TIM S.A. w podziale na kanały sprzedaży



W pierwszym półroczu 2022 roku platformę TIM.pl odwiedziło ponad 1 377 000 użytkowników, generując ponad 5 329 000 sesji, co daje średnio 3,87 wizyty na jednego użytkownika (wzrost z 3,78 w 2021 roku). Porównując pierwsze półrocze 2022 roku do pierwszego półrocza 2021 roku, TIM.pl odnotował niewielki spadek, jeśli chodzi o liczbę użytkowników (3,86%). Spadek ten dotyczy jednak wyłącznie drugiego kwartału, który był już pod wpływem zmian makroekonomicznych spowodowanych wojną w Ukrainie i niepewną sytuacją gospodarczą. Pierwszy kwartał 2022 roku charakteryzował się wprawdzie tylko niespełną 2-procentowym wzrostem liczby użytkowników, ale za to znacząco zwiększyła się liczba transakcji online oraz wartość przychodów generowanych z tego kanału (wzrost o ponad 50%). Drugi kwartał 2022 roku istotnie różnił się od pierwszego – zarówno pod względem liczby użytkowników (spadek o 10% rdr.), jak i liczby sesji czy ich średniej długości (w obydwu przypadkach spadek o blisko 10%). Poprawił się jednak jednocześnie współczynnik konwersji, co wskazuje na to, że TIM.pl częściej odwiedzali użytkownicy zdecydowani na zakup, posiadający klienta na swoje produkty / usługi.

W pierwszym półroczu 2022 roku kontynuowane były działania w zakresie rozwoju i optymalizacji obszaru SEO (w tym także tzw. SEO technicznego), wzmacniane działaniami contentowymi i przez social media. W okresie tym udział wizyt z organicznych⁵ (bezpłatnych) wyników wyszukiwania utrzymał się na podobnym poziomie jak w 2021 roku i stanowił niemal 55%, generując przychody wyższe blisko o 22% w stosunku do przychodów z tego kanału w 2021 roku. Warto jednak zauważyć, że wzrost ten został wygenerowany w zasadzie wyłącznie w pierwszym kwartale (zwłaszcza w marcu), drugi kwartał

⁵ Przejścia na stronę z darmowych wyników wyszukiwania

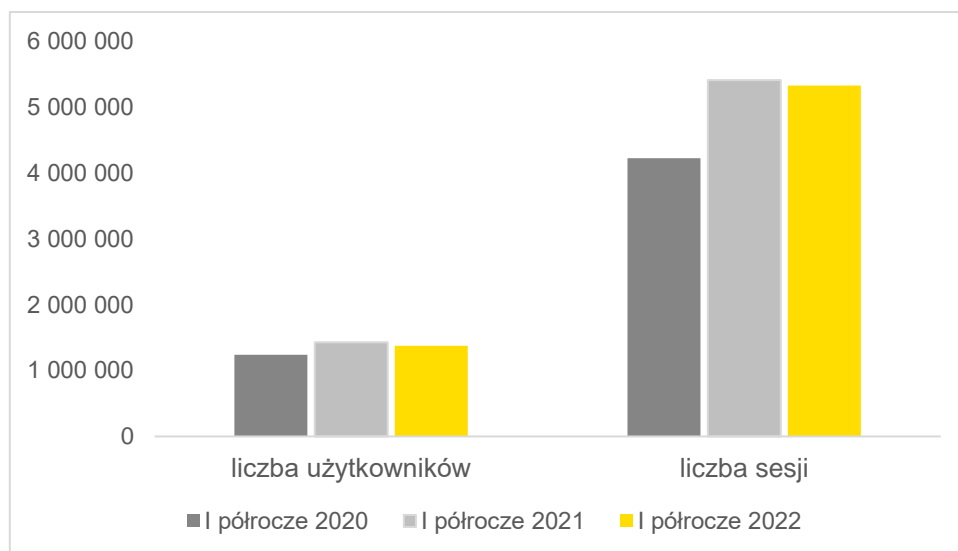
charakteryzował się ujemną dynamiką i był już odbiciem pogarszającej się sytuacji rynkowej spowodowanej inwazją rosyjską na Ukrainę.

W omawianym okresie udział kanału płatnego (głównie Google Ads) wyniósł niemal 28% (wzrost o 1,5 pp. rdr). Liczba użytkowników pozyskana z kanałów płatnych pozostała na podobnym poziomie jak w 2021 roku, był to jednak głównie efekt zwiększonej skali kampanii display poza ekosystemem Google. Analizując przychody z kanałów płatnych widać podobną tendencję, jak w przypadku ruchu organicznego – w pierwszym kwartale 2022 roku wzrost sprzedaży z kanałów płatnych, a w drugim kwartale ujemne dynamiki zarówno z Google Ads, jak i kampanii display, co jednak pozwoliło zakończyć pierwsze półrocze z dodatnią dynamiką przychodów.

Udział pozostałych kanałów (wejścia bezpośrednie, social, e-mail, referral) w strukturze pozyskiwania użytkowników oraz ich sesji wyniósł odpowiednio 16,25% oraz 11,9%, co jest na poziomie zbliżonym do 2021 roku.

Obecna struktura ruchu i utrzymujący się udział ruchu organicznego oraz rosnący udział przychodów z tego kanału, zapewniają bezpieczeństwo w zakresie pozyskiwania użytkowników oraz optymalizację kosztów pozyskania użytkownika.

Wykres 13. Liczba użytkowników i sesji na TIM.pl (I półrocza 2020-2022)



W okresie styczeń – czerwiec 2022 roku w strukturze użytkowników TIM.pl główną grupę stanowiły osoby w wieku 35-44 lat (29,6%; wzrost liczby użytkowników o 44%), kolejną liczną grupą są użytkownicy w wieku 25-34 lat (23%; spadek liczby użytkowników o 22,5%) oraz 45-54 lat (18,73%; wzrost o blisko 19%). Zmiany zaszły także w dwóch najstarszych grupach wiekowych:

- 55-64 lat – spadek liczby użytkowników o blisko 39% i udział w strukturze na poziomie 8,9%,
- 65+ – liczba użytkowników spadła o 26%, a udział w strukturze ogółu użytkowników o 3 pp.;; na koniec czerwca 2022 niemal co dziesiąty odwiedzający TIM.pl miał ponad 65 lat.

Przyczyn zmian między pierwszym półroczem 2022 roku, a tym samym okresem w 2021 roku, zarówno w liczbie użytkowników z danej grupy wiekowej, jak i ich udziału w całkowitej strukturze odwiedzających

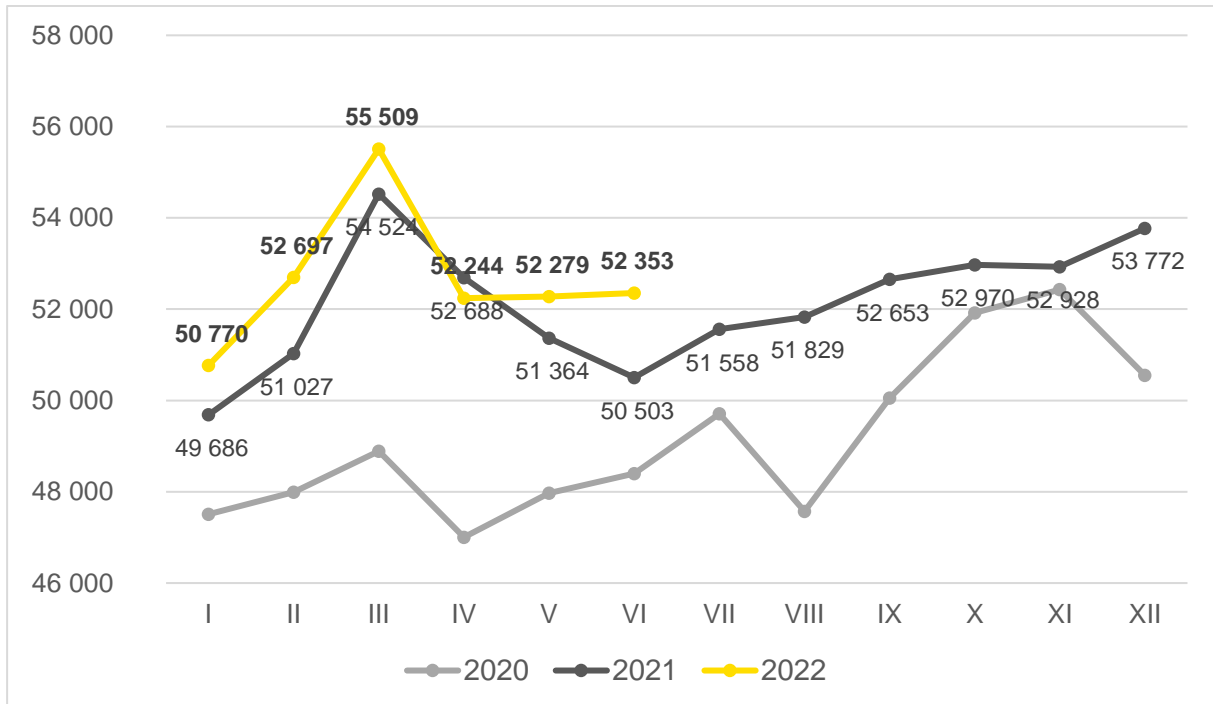
TIM.pl, upatruje się głównie w ściągnięciu wszelkich obostrzeń pandemicznych. W przypadku starszych grup wiekowych miało to prawdopodobnie wpływ na skłonność do powrotu do zakupów drogą tradycyjną, czyli zwyczajów sprzed pandemii.

W pierwszym półroczu 2022 roku średni czas pojedynczej wizyty na TIM.pl wyniósł niespełna 7 minut i był krótszy o 45 sekund od średniego czasu wizyty w pierwszym półroczu 2021 roku. Spadek ten nie wpłynął jednak na pogorszenie parametrów jakościowych ruchu, gdyż równocześnie nastąpił wzrost liczby stron przeglądanych podczas pojedynczej sesji - z niespełna 5 do 6,14 (+24,65% rdr.). Znacznej poprawie uległ także współczynnik konwersji⁶ w obrębie platformy TIM.pl (dla wszystkich kanałów pozyskiwania). W pierwszym półroczu 2022 roku wyniósł 4,71% i był o blisko 9% wyższy niż w 2021 roku (4,33%). Oba te parametry są potwierdzeniem poprawy jakości ruchu pozyskiwanego na TIM.pl.

W celu utrzymania przewagi konkurencyjnej oraz intensyfikacji sprzedaży we wszystkich kanałach TIM S.A. aktywnie zarządza swoją ofertą produktową. Na koniec czerwca 2022 roku platforma internetowa Spółki miała w ofercie 359 997 unikalnych indeksów wobec 276 558 w czerwcu 2021 roku. Oferta produktów dostępnych dla klientów, czyli dla których określona jest liczba dostępnych sztuk na magazynie i czas realizacji zamówienia, wyniosła ponad 172 tys. unikalnych indeksów. Szeroka dostępność produktów w ofercie TIM.pl sprawiła, że w sześciu pierwszych miesiącach roku Spółka sprzedawała średnio blisko 52,6 tys. unikalnych indeksów miesięcznie. Od początku roku daje to 102 100 unikalnych indeksów sprzedanych i dostarczonych do klientów.

⁶ *Współczynnik konwersji liczony jako liczba transakcji na liczbę sesji, co mówi o tym ile sesji zakończyło się dokonaniem transakcji przez użytkownika.*

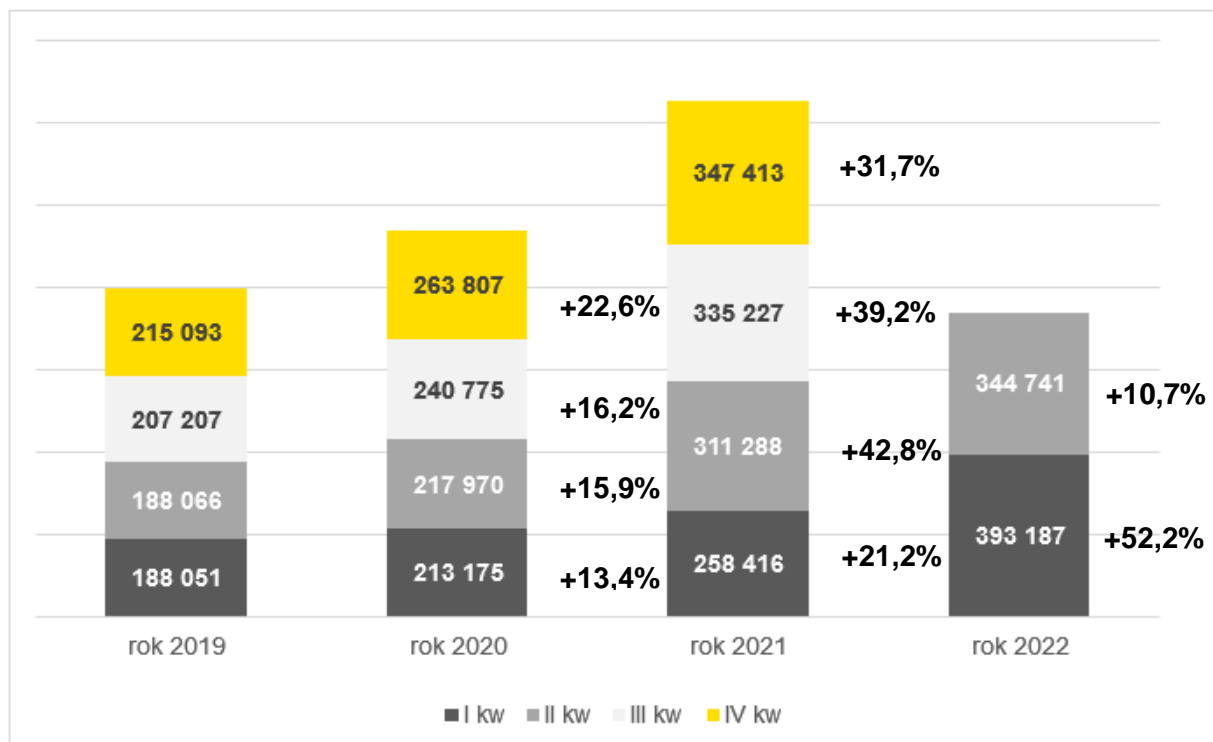
Wykres 14. Sprzedaż unikalnych pozycji asortymentowych w kolejnych miesiącach



4.2. Sezonowość sprzedaży

W działalności TIM S.A. występuje zjawisko niewielkiej sezonowości, związane z cyklem inwestycyjnym i natężeniem prac budowlanych w poszczególnych okresach roku. Wyższe przychody Spółka osiąga zazwyczaj w drugim i trzecim kwartale każdego roku obrotowego.

Wykres 15. 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

Sytuacja makroekonomiczna

Polska gospodarka, podobnie jak gospodarka światowa, jest pod presją, związaną z gwałtownym wzrostem inflacji, spowolnieniem gospodarczym oraz materializacją ryzyk wynikających z trwającej wojny w Ukrainie (skokowy wzrost cen surowców energetycznych i żywności oraz zwiększenie wydatków o charakterze wojskowym). Biorąc pod uwagę bardzo złożoną sytuację geopolityczną w Polsce i na świecie, przyjęcie jednego scenariusza bazowego rozwoju sytuacji makroekonomicznej na kolejne okresy jest obarczone bardzo dużym ryzykiem - dlatego GK TIM na bieżąco monitoruje sytuację gospodarczą i dostosowuje swoje działania do uwarunkowań rynkowych.

Rozwój e-commerce

Od początku pandemii w 2020 roku e-commerce podlega ogromnym zmianom. Obserwujemy bardzo szybki wzrost wykorzystania technologii cyfrowych i przenoszenia do świata online coraz większego zakresu aktywności zarówno konsumentów, jak i firm działających w modelu B2B. Przełożyło się to na dynamiczny wzrost e-commerce, który został jednak na chwilę spowolniony - najpierw przez złagodzenie, a następnie przez zniesienie ograniczeń wynikających z pandemii. To lekkie wyhamowanie dynamiki wzrostu e-commerce było jednak krótkotrwałe, gdyż inwazja Rosji na Ukrainę, pogarszająca się sytuacja surowcowa oraz zaburzenia łańcuchów dostaw, a także sytuacja makroekonomiczna (w tym wysoka inflacja, i to nie tylko w Polsce) ponownie skierowały konsumentów i przedsiębiorców do zakupów online.

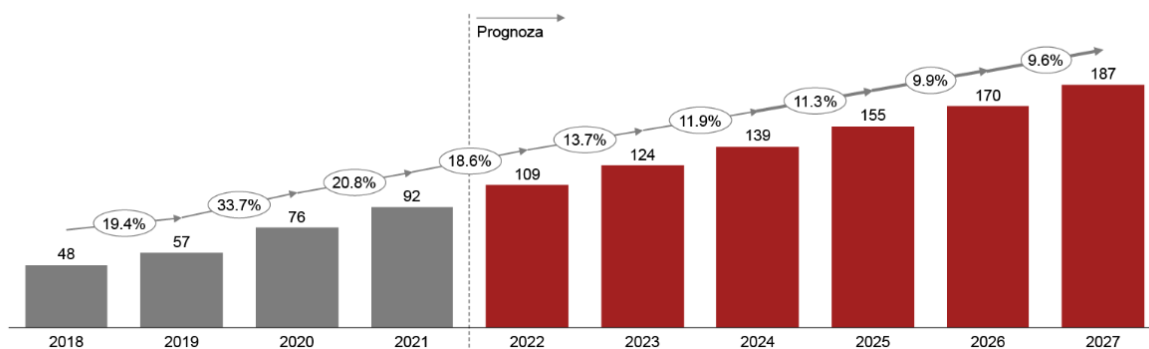
Tym razem jednak katalizatorem, który najpewniej będzie miał wpływ na kolejne zmiany i wzrosty w e-commerce, jest słowo „kryzys”. Ciekawych wyników co do kierunku zmian, dostarcza raport „W kryzysie do e-commerce.”⁷ Jak więc konsumenci zamierzają zmienić swoje przyzwyczajenia zakupowe uwzględniając obecną sytuację rynkową i kryzys, w który obecnie wchodzimy?

- 71% badanych konsumentów zamierza optymalizować swoje wydatki;
- 58% ogółu osób badanych, a aż 79% kupujących już online uważa, że kanał online jest bardziej atrakcyjny i pozwala na bardziej racjonalne i korzystne zakupy;
- 31% konsumentów zamierza wszystko, co możliwe, kupować w Internecie;
- 64% konsumentów uważa, że w Internecie łatwiej można porównać oferty i dzięki temu podejmować bardziej racjonalne decyzje zakupowe.

⁷ Raport „W kryzysie do e-commerce”, Mobile Institute na zlecenie Izby Gospodarki Elektronicznej, VIII 2022

Z dużą pewnością można założyć, że podobny kierunek przyjmą także przedsiębiorcy. Tym bardziej, że w dobie galopujących cen (m.in. wysoka inflacja producencka) oraz rosnących kosztów (energia, surowce, usługi i inne) będą oni szukać optymalnych kosztowo źródeł zakupów produktów i usług.

Wielkość rynku e-commerce w Polsce [mld PLN]



Źródło: Raport „Perspektywy rozwoju rynku e-commerce w Polsce-2018-2027”.⁸

Jeszcze przed pandemią rynek e-commerce w Polsce był bardzo atrakcyjny ze względu na dynamiki jego wzrostu. Pandemia wzmocniła jeszcze ten efekt, a pokazane powyżej dane potwierdzają, że perspektywy rozwoju e-commerce w Polsce nadal są bardzo atrakcyjne i to z pewnością nie tylko dla B2C, ale także dla e-commerce B2B.

Rynek usług logistycznych dla e-commerce

Wciąż dynamiczny w I półroczu 2022, jednakże słabszy niż w roku 2021, wzrost sektora handlu online przekłada się również na rozwój rynku usług logistycznych dla e-commerce. Zapewnienie sprawnej obsługi przyjmowania, magazynowania, kompletowania i wysyłki towaru do klienta jest zadaniem wymagającym odpowiedniej infrastruktury i wysokich kompetencji, dlatego tylko nieliczne, wyspecjalizowane firmy w Polsce są w stanie realizować tę kompleksową usługę na wysokim poziomie jakościowym. Dodatkowy popyt na usługi logistyczne generują trudności i załamania łańcuchów dostaw ze Wschodu, w konsekwencji czego wiele podmiotów jest zainteresowanych tzw. nearshoringiem.

Podsumowując, można stwierdzić, że rynek usług logistycznych jest w fazie intensywnego rozwoju, z pozytywnymi długoterminowymi perspektywami.

⁸ Raport „Perspektywy rozwoju rynku e-commerce w Polsce-2018-2027”, Strategy& (part of PwC), 2022

4.3.2. Strategia rozwoju Grupy



Długofalowa strategia Grupy Kapitałowej TIM jest nastawiona na rozwój w dwóch głównych liniach biznesowych:

1. Działalność dystrybucyjna w modelu e-commerce materiałów technicznych (TIM),
2. Świadczenie usług logistycznych dla branży e-commerce (3LP).

W dniu 18 maja 2022 roku Zarząd TIM S.A. przyjął nową, długofalową strategię rozwoju TIM S.A., z celami finansowymi określonymi do roku 2026. W tym czasie Spółka zakłada osiągnięcie na poziomie jednostkowym ponad 3 mld zł przychodów oraz EBITDA przekraczającej 250 mln zł.

Nowa strategia TIM S.A. opiera się na dalszym rozwoju platformy e-commerce B2B ze szczególnym ukierunkowaniem na potrzeby i oczekiwania profesjonalistów z branży elektrotechnicznej. Stąd nowa misja TIM-u: „Ułatwiać pracę profesjonalistom”. Sposobem na jej realizację jest maksymalizacja wygody korzystania z platformy e-commerce – w dowolnym miejscu i czasie, przy użyciu dowolnego urządzenia. A więc dostęp do TIM.PL ma być zawsze pod ręką, oczywiście z pewną i terminową dostawą oraz konkurencyjnymi warunkami zakupu. W nowej strategii można odnaleźć deklarację: „W TIM łatwo zamawiasz, krótko czekasz i zawsze dostajesz wszystko, czego potrzebujesz: produkt, pomoc i wiedzę”.

Kluczowym elementem umożliwiającym realizację przyjętej strategii jest zarządzane przez 3LP S.A. nowoczesne, zautomatyzowane Centrum Logistyczne w Siechnicach, dzięki któremu TIM S.A. posiada istotną przewagę konkurencyjną na rynku, tj. wydajny łańcuch dostaw, i które zapewnia klientom TIM serwis znany na rynku sprzedaży e-commerce.

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

Strategia spółki 3LP koncentruje się na świadczeniu kompleksowych usług logistycznych dla podmiotów działających w branży e-commerce. Rynek, na którym działa 3LP, ma bardzo dobre, długoterminowe perspektywy rozwoju. W związku z tym spółka ta zamierza:

- zwiększyć zdolności operacyjne poprzez powiększenie dostępnej przestrzeni magazynowej wyposażonej w zaawansowane systemy automatyki do obsługi e-commerce,
- kontynuować zwiększanie udziału klientów zewnętrznych (spoza GK TIM) w przychodach generowanych ze świadczenia usług logistycznych (obecnie ponad 50%),
- uruchamiać oddziały w nowych lokalizacjach,
- dokonać akwizycji podmiotów działających w branży usług logistycznych dla e-commerce (podejście oportunistyczne).

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

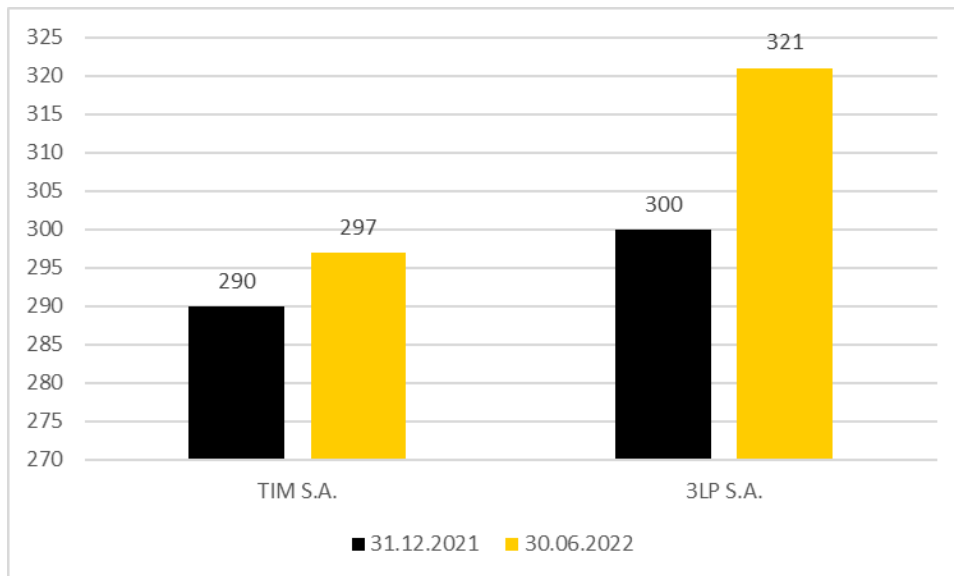


W I półroczu 2022 r. spółki Grupy Kapitałowej TIM nie zawarły żadnych umów istotnych dla oceny sytuacji finansowej Grupy.

4.4.2. Zatrudnienie

Na dzień 30 czerwca 2022 roku Grupa Kapitałowa TIM zatrudniała 618 pracowników wobec 590 na koniec 2021 roku (wzrost zatrudnienia o 28 osób). Jednocześnie w TIM S.A. było zatrudnionych 297 osób, czyli o 7 osób więcej niż sześć miesięcy wcześniej. Natomiast w 3LP S.A. nastąpił znaczny przyrost zatrudnienia (o 21 nowo zatrudnionych pracowników w stosunku do stanu na dzień 31.12.2021 r.), które osiągnęło poziom 321 pracowników.

Wykres 16. Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej TIM w podziale na spółki (w osobach)



Ze względu na charakter prowadzonej działalności w strukturze zatrudnienia dominowali mężczyźni – stanowili oni ponad 68,7% wszystkich zatrudnionych; 66% pracowników Grupy miało nie więcej niż 40 lat.

Wśród pracowników Grupy Kapitałowej TIM przeważały osoby z wyższym i średnim wykształceniem - 88% ogółu zatrudnionych. Według stanu zatrudnienia na 30 czerwca 2022 roku wyższe wykształcenie miało 40% zatrudnionych (w tym w TIM S.A. – 63 %), a średnie i policealne – 49%.

Ponadto w raportowanym okresie Grupa Kapitałowa TIM korzystała z pracowników zatrudnionych przez agencje pracy tymczasowej. Na koniec I półrocza 2022 roku Grupa zatrudniała 27 pracowników tymczasowych (w przeliczeniu na pełne etaty). Ponadto Grupa zatrudniała 284 osób (w przeliczeniu na pełne etaty) na zasadzie leasingu pracowniczego.

4.4.3. Istotne postępowania i sprawy sporne

W okresie od 1 stycznia 2022 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, że 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 TIM, kredytów, leasingu.

4.4.5. Prognozy

Zarząd TIM S.A. nie publikował prognoz wyników finansowych na 2022 rok zarówno w ujęciu jednostkowym, jak i skonsolidowanym.

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

W okresie od 1 stycznia 2022 do 30 czerwca 2022 roku spółki Grupy Kapitałowej TIM nie zawierały istotnych transakcji z podmiotami powiązаныmi na warunkach innych niż rynkowe.

Z uwagi na występujące powiązania osobowe pomiędzy TIM S.A. a SONEL S.A. z siedzibą w Świdnicy – Zarząd TIM S.A. podaje do publicznej wiadomości informacje o transakcjach zawartych z ww. podmiotem. Informacje o transakcjach zawartych z SONEL S.A. przedstawiono w Śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres od 1 stycznia 2022 do 30 czerwca 2022 roku (pkt. IV.11). Wszystkie transakcje pomiędzy TIM S.A. a SONEL S.A. zostały dokonane na warunkach rynkowych.

Powiązanie, o którym mowa powyżej, wynika z faktu, iż Pan Krzysztof Wieczorkowski, Przewodniczący Rady Nadzorczej TIM S.A., w pierwszym półroczu 2022 roku pełnił funkcję Prezesa Zarządu SONEL S.A. oraz dodatkowo Pan Krzysztof Wieczorkowski, Przewodniczący Rady Nadzorczej TIM S.A., oraz Pan Krzysztof Folta, Prezes Zarządu TIM S.A., posiadają znaczne pakiety akcji SONEL S.A.

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 2022 roku (w tys. zł)

Beneficjent	Rodzaj zabezpieczenia	Przedmiot zabezpieczenia/umowa	Strona umowy	Wartość poręczenia w tys. PLN
ALEXANDRALOG PLSW02 Sp. z o.o.	Gwarancja bankowa mBank S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	11 195
HE Wrocław 2 Sp. z o.o. (obecnie AlexandraLog PLSW01 Sp. z o.o.)	Gwarancja bankowa mBank S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco i cesją z umowy o świadczenie usług logistycznych	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	780
AlexandraLog PLSW03 Sp. z o.o.	Gwarancja Bankowa mBanku S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	2 723
HE Wrocław 5 Sp. z o.o.	Gwarancja Bankowa mBanku S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	1 681
HE2 Wrocław 3 LP Sp. z o.o.	Gwarancja Bankowa mBanku S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	1 736
Projekt J Sp. z o.o.	Gwarancja Bankowa Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa najmu powierzchni biurowej	TIM S.A.	549
ELIN Sp. z o.o.	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa handlowa	TIM S.A.	11
ELIN Sp. z o.o.	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa handlowa	TIM S.A.	41
ELIN Sp. z o.o.	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa handlowa	TIM S.A.	16
ELIN Sp. z o.o.	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa handlowa	TIM S.A.	9
ELIN Sp. z o.o.	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa handlowa	TIM S.A.	14

ELIN Sp. z o.o.	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa handlowa	TIM S.A.	30
KRONOSPAN POLSKA Sp. zo. O	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa handlowa	TIM S.A.	1 300
KRONOSPAN POLSKA Sp. zo. O	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa handlowa	TIM S.A.	250
			Razem:	20 335

4.4.8. Inne wydarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego

W okresie od 30 czerwca 2022 roku do dnia zatwierdzenia sprawozdania nie wystąpiły inne wydarzenia mogące mieć istotny wpływ na sytuację Spółki i Grupy Kapitałowej TIM, z zastrzeżeniem informacji podanej poniżej.

W dniu 22 sierpnia 2022 roku Zarząd TIM S.A. podjął decyzję o rozpoczęciu przeglądu opcji strategicznych dotyczących przyszłości Grupy Kapitałowej TIM. Celem przeglądu opcji strategicznych jest ocena możliwych kierunków działań zmierzających do maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy TIM S.A. Informacja o rozpoczęciu przeglądu opcji strategicznych podana została do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 23/2022 z dnia 22 sierpnia 2022 roku. Zgodnie z informacją podaną w wyżej wymienionym raporcie Spółka rozważa i jest otwarta na szereg możliwych opcji strategicznych, które mogą obejmować pozyskanie inwestora finansowego lub strategicznego lub przeprowadzenie innej transakcji, która może skutkować zmianą struktury akcjonariatu TIM S.A. Ponadto Zarząd TIM S.A. w wyżej wymienionym raporcie poinformował, że do dnia publikacji wyżej wymienionego raportu żadna decyzja związana z wyborem jakiegokolwiek opcji strategicznej nie została podjęta i nie ma pewności, czy i kiedy taka decyzja zostanie podjęta.

5.

Informacje korporacyjne



5. Informacje korporacyjne

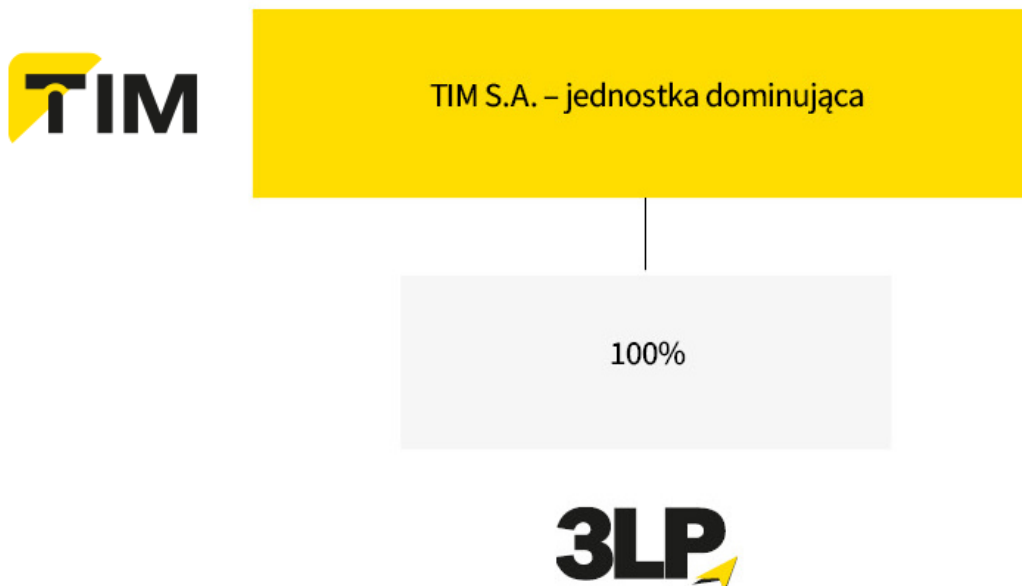
5.1. Informacje o Grupie Kapitałowej i jednostce dominującej

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 spółki zależnej podejmuje kluczowe decyzje dotyczące zarówno zakresu działalności, jak i finansów podmiotów tworzących Grupę.

Struktura Grupy Kapitałowej TIM na dzień 30 czerwca 2022 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 TIM S.A.– 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,
- fotowoltaika,
- 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.

5.1.3. Działalność 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 80 tys. m² zlokalizowane są w Siechnicach, Wojkowicach i Krajkowie (na południowy wschód od Wrocławia), co umożliwia wygodne połączenie z autostradą A4, a w przyszłości także z drogą ekspresową S8. Dzięki temu 3LP S.A. jest jednym z największych podmiotów w Polsce specjalizujących się w świadczeniu usług logistycznych dla podmiotów z sektora e-commerce.

3LP S.A. świadczy usługi logistyczne nie tylko na rzecz TIM S.A., lecz także kilkunastu klientów spoza Grupy Kapitałowej TIM, których udział w przychodach systematycznie rośnie wraz z rozwojem spółki. 3LP specjalizuje się w zautomatyzowanych usługach logistyki dla podmiotów z sektora e-commerce i zapewnia ekspresowe dostawy nie tylko na terenie Polski, lecz całej Europy. Szeroka gama oferowanych usług, specjalizacja w dynamicznie rosnącym segmencie e-handlu oraz współpraca ze średnimi oraz dużymi przedsiębiorstwami zapewnia Spółce długoterminowe, przewidywalne kontrakty, na których marżowość pozytywnie wpływa optymalizacja operacyjna.

W I półroczu 2022 roku w skład Zarządu 3LP S.A. wchodził:

Maciej Posadzy – Prezes Zarządu,
Grzegorz Hachoł – Członek Zarządu,
Damian Krzympiec – Członek Zarządu.

W I półroczu 2022 roku w skład Rady Nadzorczej 3LP S.A. wchodziły następujące osoby:

- Krzysztof Folta – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Dariusz Giej – Członek Rady Nadzorczej,
- Robert Lubandy – Członek Rady Nadzorczej,
- Piotr Nosal – Członek Rady Nadzorczej,
- Piotr Tokarczuk – Członek Rady Nadzorczej.

30 czerwca 2022 roku kapitał zakładowy 3LP S.A. wynosił 59,1 mln zł i w ciągu I półrocza 2022 roku nie uległ zmianie.

W dniu 16 czerwca 2021 roku 3LP S.A. rozpoczęła wstępne działania przygotowawcze do przeprowadzenia pierwszej oferty publicznej (IPO) akcji 3LP S.A. oraz dopuszczenia akcji spółki do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. W ramach działań, o których mowa powyżej, w dniu 20 września 2021 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie 3LP S.A. podjęło uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego 3LP S.A. z kwoty 59 100 000 PLN (słownie: pięćdziesiąt dziewięć milionów sto tysięcy złotych) o kwotę nie niższą niż 1 PLN (słownie: jeden złoty) oraz nie wyższą niż 15 900 000 PLN (słownie: piętnaście milionów dziewięćset tysięcy złotych) do kwoty nie niższej niż 59 100 001 PLN (słownie: pięćdziesiąt dziewięć milionów sto tysięcy jeden złoty), ale nie wyższej niż 75 000 000 PLN (słownie: siedemdziesiąt pięć milionów złotych) poprzez emisję nie mniej niż 1 (słownie: jedna), ale nie więcej niż 15 900 000 (słownie: piętnaście milionów dziewięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 1 PLN (słownie: jeden złoty) każda („Akcje Serii E”).

W dniu 29 października 2021 roku złożony został do Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego wniosek 3LP S.A. o zatwierdzenie prospektu emisyjnego 3LP S.A. sporządzonego w związku z:

a) ofertą publiczną nie więcej niż 15 900 000 nowo emitowanych akcji zwykłych serii E spółki 3LP S.A., o wartości nominalnej 1,00 zł każda

oraz

b) ubieganiem się przez 3LP S.A. o dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym (podstawowym) prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.:

i) 100 000 istniejących akcji zwykłych serii A 3LP S.A., o wartości nominalnej 1,00 zł każda,

ii) 35 000 000 istniejących akcji zwykłych serii B 3LP S.A., o wartości nominalnej 1,00 zł każda,

iii) 24 000 000 istniejących akcji zwykłych serii C 3LP S.A., o wartości nominalnej 1,00 zł każda,

iv) nie więcej niż 15 900 000 nowo emitowanych akcji zwykłych serii E 3LP S.A. o wartości nominalnej 1,00 zł każda, oraz

v) nie więcej niż 15 900 000 praw do akcji serii E 3LP S.A.

W dniu 25 kwietnia 2022 roku Komisja Nadzoru Finansowego zatwierdziła prospekt emisyjny 3LP S.A. W dniu 8 maja 2022 roku Zarząd 3LP S.A., w porozumieniu z Menadżerem oferty opisanej w prospekcie emisyjnym 3LP S.A., podjął decyzję o zawieszeniu oferty bez jednoczesnego ustalania nowego harmonogramu oferty oraz o ustaleniu nowego harmonogramu oferty w późniejszym terminie. Decyzja

o zawieszeniu oferty podjęta została z uwagi na okoliczności, które mogą w negatywny sposób wpłynąć na powodzenie oferty, w szczególności znaczenie ma tu aktualna sytuacja rynkowa. Intencją 3LP S.A. jest przeprowadzenie oferty po ustabilizowaniu się otoczenia rynkowego, pozwalającego na podjęcie odpowiednich decyzji inwestycyjnych przez potencjalnych inwestorów.

W dniu 20 września 2021 roku został przyjęty program motywacyjny dla członków zarządu 3LP S.A. Celem programu motywacyjnego jest zachęcenie i zmotywowanie członków zarządu do działania w interesie 3LP S.A. oraz przyczynienia się do stałego wzrostu wartości wyżej wymienionej spółki, zapewnienie takim osobom udziału w oczekiwanym wzroście wartości 3LP S.A. oraz pełne i długoterminowe zaangażowanie w pełnienie funkcji w 3LP S.A. oraz związanie z ww. spółką uczestników programu poprzez umożliwienie im objęcia akcji 3LP S.A. W ramach programu, uczestnikom programu przysługiwać będzie prawo do objęcia łącznie nie więcej niż 2 900 000 akcji zwykłych na okaziciela stanowiących 4,9% kapitału zakładowego 3LP S.A., które ww. spółka wyemituje w drodze jednego lub kilku podwyższeń kapitału zakładowego 3LP S.A. w ramach kapitału docelowego. Program realizowany będzie przez okres 3 lat w latach obrotowych 2023 – 2025.

W dniu 22 października 2021 roku Rada Nadzorcza 3LP S.A. w ramach realizacji przyjętego programu motywacyjnego dla członków zarządu 3LP S.A. przyznała opcję objęcia akcji za lata: 2023, 2024 i 2025, po spełnieniu warunków określonych w Regulaminie i na zasadach w nim określonych, następującym uczestnikom programu: Maciej Posadzy – Prezes Zarządu, Damian Krzympiec – Członek Zarządu, Grzegorz Hachoł – od dnia 1 stycznia 2022 roku pełniący funkcję Członka Zarządu 3LP S.A. w liczbie wskazanej poniżej:

- za 2023 rok:
 - Maciej Posadzy – Prezes Zarządu – 600 000,
 - Damian Krzympiec – Członek Zarządu – 400 000,
- za 2024 rok:
 - Maciej Posadzy – Prezes Zarządu – 600 000,
 - Damian Krzympiec – Członek Zarządu – 400 000,
- za 2025 rok:
 - Maciej Posadzy – Prezes Zarządu – 360 000,
 - Damian Krzympiec – Członek Zarządu – 270 000,
 - Grzegorz Hachoł – Członek Zarządu - 270 000.

5.2. Akcje i akcjonariat

30 czerwca 2022 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 2022 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 21.09.2022 roku)

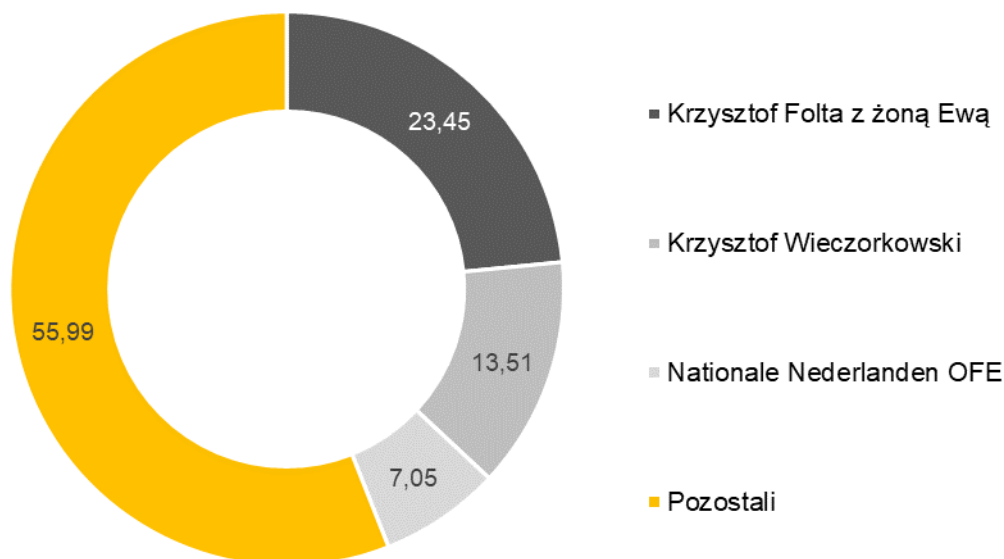
Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów*	% udział w ogólnej liczbie głosów*
Krzysztof Folta z żoną Ewą	5 204 814	23,45	5 204 814	23,45
Krzysztof Wieczorkowski	3 000 000	13,51	3 000 000	13,51
OFE Nationale Nederlanden	1 565 649	7,05	1 565 649	7,05
Pozostali	12 428 737	55,99	12 428 737	55,99
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 2022 roku został przekazany do publicznej wiadomości 25 maja 2022 roku) nie nastąpiły żadne zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji TIM S.A.

Wykres 17. Struktura akcjonariatu TIM S.A. (na dzień 21.09.2022 roku)

Struktura akcjonariatu TIM S.A. - stan na 21.09. 2022 roku
(w %)



Z informacji posiadanych przez TIM S.A. wynika, że w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego (raport za I kwartał 2022 roku został przekazany do publicznej wiadomości 25 maja 2022 roku) nie nastąpiły żadne zmiany w strukturze własności pakietów akcji posiadanych przez osoby zarządzające i nadzorujące oraz osoby blisko z nimi związane.

Tabela 12. Wykaz stanu posiadania akcji TIM S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące (na dzień 21.09.2022 roku)

Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów*	% udział w ogólnej liczbie głosów*
Krzysztof Folta z żoną Ewą	5 204 814	23,45	5 204 814	23,45
Krzysztof Wieczorkowski	3 000 000	13,51	3 000 000	13,51
Piotr Tokarczuk	202 000	0,91	202 000	0,91
Piotr Nosal	14 241	0,06	14 241	0,06

*na Walnym Zgromadzeniu

W dniu 23 października 2020 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie TIM S.A. podjęło uchwałę w sprawie przyjęcia programu motywacyjnego na lata 2021-2023 dla członków Zarządu, kluczowych menadżerów Spółki oraz członków zarządów spółek zależnych. W przypadku osiągnięcia celów biznesowych opisanych w wyżej wymienionym programie, w latach 2024-2026 może dojść do wyemitowania dodatkowych do 1 100 800 akcji TIM S.A. z wyłączeniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy. Uchwała Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia TIM S.A. opublikowana została w raporcie bieżącym nr 31/2020 przekazany do publicznej wiadomości w dniu 23 października 2020 roku.

Na dzień publikacji raportu Spółka nie posiada informacji na temat umów, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez dotychczasowych akcjonariuszy, z zastrzeżeniem informacji o umowach zawartych w ramach realizacji programu motywacyjnego na lata 2021-2023 dla członków Zarządu, kluczowych menadżerów Spółki oraz członków zarządów spółek zależnych. Zgodnie z zawartymi umowami uczestnictwa w programie motywacyjnym, o którym mowa powyżej, w ramach I Transzy za rok 2021 przyznane zostały opcje na akcje TIM S.A. w łącznej ilości 366 933 sztuk, z czego:

- 1) Zarząd TIM S.A. otrzymał łącznie opcje objęcia 183 466 akcji TIM S.A., w tym:
 - a) Krzysztof Folta – Prezes Zarządu – opcja objęcia 62 378 akcji TIM S.A.,
 - b) Piotr Nosal – Członek Zarządu – opcja objęcia 60 544 akcji TIM S.A.,
 - c) Piotr Tokarczuk – Członek Zarządu – opcja objęcia 60 544 akcji TIM S.A.

2) członkowie zarządu 3LP S.A. otrzymali łącznie opcje objęcia 91 767 sztuk akcji TIM S.A.,

3) osoby wchodzące w skład kluczowej kadry menadżerskiej TIM S.A. otrzymały łącznie opcje objęcia 91 700 sztuk akcji TIM S.A.

W dniu 16 listopada 2021 roku w ramach II Transzy za rok 2022 przyznane zostały opcje na akcje TIM S.A. w łącznej ilości 366 933 sztuk, z czego:

1) Zarząd TIM S.A. otrzymał łącznie opcje objęcia 183 466 akcji TIM S.A., w tym:

- a) Krzysztof Folta – Prezes Zarządu – opcja objęcia 62 378 akcji TIM S.A.,
- b) Piotr Nosal – Członek Zarządu – opcja objęcia 60 544 akcji TIM S.A.,
- c) Piotr Tokarczuk – Członek Zarządu – opcja objęcia 60 544 akcji TIM S.A.

2) członkowie zarządu 3LP S.A. otrzymali łącznie opcje objęcia 91 767 sztuk akcji TIM S.A.,

3) osoby wchodzące w skład kluczowej kadry menadżerskiej TIM S.A. otrzymały łącznie opcje objęcia 91 700 sztuk akcji TIM S.A.

Po upływie 24 miesięcy od zakończenia roku, za który przyznane zostały opcje objęcia akcji i spełnieniu warunków określonych w wyżej wymienionej Uchwale Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia TIM S.A. i Regulaminie programu, ww. osobom zostaną zaproponowane do objęcia akcje TIM S.A. w liczbie określonej powyżej, na zasadach opisanych w ww. Uchwale oraz Regulaminie programu.

TIM S.A. posiada system kontroli akcji, które wyemitowane zostaną w ramach programu motywacyjnego na lata 2021-2023 dla członków Zarządu, kluczowych menadżerów Spółki oraz członków zarządów spółek zależnych. Zgodnie z założeniami do ww. programu motywacyjnego Walne Zgromadzenie TIM S.A. uchwaliło ogólne zasady ww. programu. Rada Nadzorcza TIM S.A. zgodnie z upoważnieniem Walnego Zgromadzenia TIM S.A. uchwaliła szczegółowy Regulamin programu, w oparciu o który Rada Nadzorcza TIM S.A. przyznaje opcje na akcje w ramach programu dla Członków Zarządu TIM S.A., natomiast Zarząd TIM S.A. przyznaje opcje na akcje dla pozostałych kluczowych menadżerów dla Grupy Kapitałowej TIM.

Spółka nie posiada ani nie nabywała w I półroczu 2022 roku akcji własnych.

W dniu 28 czerwca 2022 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie TIM S.A. podjęło uchwałę nr 22/28.06.2022 r., na mocy której upoważniło Zarząd TIM S.A. do nabycia akcji własnych TIM S.A. (dalej: „Akcje Własne”), w ramach określonego na mocy wyżej wymienionej uchwały Programu Nabycia Akcji Własnych, na poniższych zasadach:

- 1) Spółka może nabyć maksymalnie 3 199 200 (słownie: trzy miliony sto dziewięćdziesiąt dziewięć tysięcy dwieście) w pełni pokrytych Akcji Własnych, stanowiących łącznie 14,41 % kapitału zakładowego TIM S.A.;
- 2) Spółka może nabywać Akcje Własne w dowolny sposób, w tym poprzez ich bezpośrednie nabycie przez Spółkę, nabycie za pośrednictwem firmy inwestycyjnej, nabycie Akcji Własnych w ramach wezwania do zapisywania się na sprzedaż akcji czy też w każdy inny dowolny sposób przewidziany przepisami prawa;
- 3) cena nabycia Akcji Własnych nie może być niższa niż 1 PLN (słownie: jeden złoty) za jedną Akcją Własną oraz nie może być wyższa niż 55 zł (słownie: pięćdziesiąt pięć złotych) za jedną Akcją Własną;

- 4) łączna maksymalna cena nabycia wszystkich Akcji Własnych, powiększona o koszty ich nabycia, nie będzie wyższa niż 100 mln zł (słownie: sto milionów złotych);
- 5) upoważnienie Zarządu TIM S.A. do nabywania Akcji Własnych obowiązuje przez okres trzech lat licząc od dnia podjęcia uchwały, nie dłużej jednak niż do wyczerpania środków przeznaczonych na nabycie Akcji Własnych;
- 6) Akcje Własne nabyte przez Spółkę w ramach Programu Nabycia Akcji Własnych mogą zostać umorzone w odrębnym trybie przez Spółkę lub odsprzedane z uwzględnieniem obowiązujących przepisów prawa oraz potrzeb wynikających z prowadzonej przez Spółkę działalności.

W celu umożliwienia nabywania Akcji Własnych w ramach Programu Nabycia Akcji Własnych, stosownie do postanowień art. 362 § 2 pkt 3 w związku z art. 348 § 1 Kodeksu spółek handlowych, Zwyczajne Walne Zgromadzenie TIM S.A. postanowiło o utworzeniu kapitału rezerwowego na potrzeby Programu Nabycia Akcji Własnych, przeznaczonego na sfinansowanie nabycia Akcji Własnych przez Spółkę w ramach Programu Nabycia Akcji Własnych. Na potrzeby zasilenia kapitału rezerwowego, o którym mowa w zdaniu poprzedzającym, Zwyczajne Walne Zgromadzenie TIM S.A. upoważniło Zarząd TIM S.A. do przeniesienia części kapitału zapasowego utworzonego z czystego zysku w wysokości 38 132 724,59 zł oraz części funduszu dywidendowego (zyski zatrzymane) w wysokości 61 867 275,41 zł, co daje łącznie kwotę w wysokości 100 000 000 zł (słownie: sto milionów złotych) na kapitał rezerwowy utworzony na potrzeby realizacji Programu Nabycia Akcji Własnych.

Na dzień 30 czerwca 2022 roku utworzony został kapitał rezerwowy na potrzeby realizacji Programu Nabycia Akcji Własnych w wysokości 65 310 537,38 zł, z czego kwota w wysokości 38 132 724,59 zł pochodziła z kapitału zapasowego utworzonego z czystego zysku, natomiast kwota w wysokości 27 177 812,79 zł pochodziła z funduszu dywidendowego.

5.3. Zarząd i Rada Nadzorcza

5.3.1. Zarząd

W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2022 roku oraz na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Zarząd TIM S.A. stanowili:

Krzysztof Folta	Prezes Zarządu,
Piotr Nosal	Członek Zarządu,
Piotr Tokarczuk	Członek Zarządu.



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 2023.

5.3.2. Rada Nadzorcza

W okresie od 1 stycznia 2022 roku do 30 czerwca 2022 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 2023 rok),
Andrzej Kusz	Członek (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2024 rok),

Krzysztof Kaczmarczyk	Członek niezależny (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2024 rok),
Leszek Mierzwa	Członek niezależny (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2023 rok).

W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2022 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, 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

22 kwietnia 2022 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 2022, 2023 i 2024, jak również dokonania przeglądu jednostkowego sprawozdania finansowego TIM S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30 czerwca 2022 roku, 30 czerwca 2023 roku oraz 30 czerwca 2024 roku.

W latach 2016-2021 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, 2019, 2020 i 2021. 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, 30 czerwca 2019 roku, 30 czerwca 2020 roku oraz na dzień 30 czerwca 2021 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.

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.

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 prawie 34% przychodów TIM S.A. w I półroczu 2022 roku 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 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 dekoniunktury 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 połowie 2022 roku rynek klienta nie zmienił się istotnie. 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 dla profesjonalistów. 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.

6.1.5. Ryzyko związane z pandemią koronawirusa SARS-CoV-2

W związku z ogłoszoną przez Światową Organizację Zdrowia (WHO) pandemią choroby COVID-19 wywołaną przez koronawirusa SARS-CoV-2, Grupa wskazuje, że na dzień sporządzenia Sprawozdania nie odnotowała istotnego negatywnego wpływu ww. pandemii na działalność i wyniki finansowe Grupy, jednak nie można wykluczyć takiego wpływu w przyszłości.

Pomimo odwołania 16 maja 2022 roku stanu epidemii na terenie Polski, Grupa identyfikuje, że w przyszłości, w zależności od rozwoju sytuacji, pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 lub jego mutacji, może wpłynąć negatywnie na działalność Grupy TIM, w tym m.in. na: popyt na towary i usługi oferowane przez Grupę, zapewnienie dostępności oferowanych towarów, możliwość dostarczenia zamówień do klientów, ryzyko kredytowe należności, dostępność i absencję pracowników Grupy. W konsekwencji sytuacja ta może także rzutować negatywnie na przyszłą sytuację finansową i wyniki finansowe Grupy.

W celu zminimalizowania ryzyka ewentualnego negatywnego wpływu epidemii koronawirusa SARSCoV-2, Grupa na bieżąco monitoruje sytuację i podejmuje działania zabezpieczające utrzymanie ciągłości prowadzenia działalności gospodarczej i ograniczające ewentualny negatywny wpływ na spółki Grupy Kapitałowej TIM, w tym ich sytuację biznesową, finansową i operacyjną.

6.1.6. Ryzyko związane z działaniami wojennymi w wyniku agresji Rosji na Ukrainę

W związku z trwającą agresją militarną Rosji wobec Ukrainy oraz wobec braku rzetelnych i kompletnych informacji o jej skutkach w przyszłości, na dzień podpisania niniejszego sprawozdania w opinii Zarządu nie ma możliwości przedstawienia wszelkich ewentualnych istotnych czynników ryzyka i zagrożeń dla działalności Grupy Kapitałowej TIM.

W związku z powyższym dokonano analizy czy i jakie czynniki ryzyka, odnoszące się do działalności operacyjnej oraz sytuacji finansowej Grupy, związane z tą sytuacją i jej konsekwencjami, zostały dotychczas zidentyfikowane.

Analizie poddano kwestie:

- a) mogące mieć bezpośredni wpływ na sytuację Grupy, związane z:
 - prowadzoną działalnością – Grupa nie prowadzi żadnej działalności w całości ani w części na terytorium Ukrainy, Rosji i Białorusi, a rynki te nie stanowią rynków zbytu, dostaw lub świadczenia usług Grupy. Według najlepszej wiedzy Zarządu, również klienci Grupy w

ramach operacji zleconych nie prowadzą ani całościowo, ani częściowo działalności na terenie Ukrainy, Rosji lub Białorusi.

- sankcjami nałożonymi na Rosję i Białoruś przez UE, organizacje międzynarodowe i poszczególne państwa – w chwili obecnej nałożone sankcje nie skutkują negatywnie na prowadzoną działalność w zakresie świadczenia usług i sprzedaży towarów przez Grupę,
 - retorsjami zastosowanymi przez Rosję lub Białoruś w odpowiedzi na te sankcje – retorsje zastosowane w odpowiedzi na nałożone sankcje nie mają w chwili obecnej wpływu na bieżącą działalność operacyjną i finansową Grupy,
- b) mogące mieć pośredni wpływ na sytuację Spółki oraz Grupy Kapitałowej, do której należy Spółka, związane z:
- kursami walutowymi, stopami procentowymi, dostępnością finansowania – w ocenie Zarządu wpływ na zmianę wysokości kosztów może mieć osłabienie kursu PLN wobec EUR. W konsekwencji istnieje ryzyko dalszego wzrostu wysokości stóp procentowych, co wpłynie na koszty finansowe Grupy. Osłabienie kursu PLN wobec EUR będzie także skutkowało zwiększeniem kosztów obsługi zobowiązań z tytułu umów najmu hal magazynowych, które są denominowane w EUR.
 - cenami surowców – bardzo wysoka zmienność cen surowców może wpłynąć na marżę brutto ze sprzedaży generowaną przez TIM S.A., co w konsekwencji może także wpłynąć na wyniki finansowe Grupy.
 - dostępnością pracowników – Grupa korzysta ze zdywersyfikowanego modelu zatrudnienia – pracownicy z Ukrainy, współpraca z agencją pracy tymczasowej, pracownicy etatowi i w chwili obecnej nie identyfikuje przyszłych ryzyk związanych z brakiem pracowników do obsługi kluczowych procesów operacyjnych.

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 dekonjunktury.
- 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 I półroczu 2022 roku udział zakupów w walutach obcych wynosił zaledwie 0,19%.

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 12,9% 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 niski poziom zadłużenia odsetkowego Grupy, ryzyko istotnego wzrostu kosztów finansowych GK TIM w wyniku wzrostu stóp procentowych 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

Grupa Kapitałowa TIM aktywnie zarządza 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 I półrocza 2022 roku wskaźniki płynności dla Grupy kształtowały się na zadowalającym poziomie.

Ponadto, w celu zwiększenia efektywności procesu zarządzania płynnością finansową Grupy, od 2018 roku 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 handlową prowadzoną przez TIM S.A. (przyjęcie towarów, magazynowanie oraz dystrybucja towarów do klientów) są realizowane przez spółkę zależną 3LP S.A. w Centrum Logistycznym w Siechnicach.

Na terenie tego obiektu znajdują się składniki majątku i infrastruktury, które są istotne dla działalności 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),
- innych czynników gwałtownie ograniczających zasoby do realizacji procesów operacyjnych.

Brak możliwości pracy Centrum Logistycznego może być również następstwem innych zdarzeń o charakterze losowym.

Spółka 3LP S.A. podejmuje szereg działań ograniczających możliwość wystąpienia ryzyka przerw w pracy Centrum Logistycznego przez:

- stosowanie specjalistycznych systemów przeciwpożarowych w budynkach 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 monitoringu 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 obiektach centrum logistycznego,
- utrzymywanie zapasów w kilku strefach magazynu na wypadek awarii jednej ze stref,
- dostosowanie do obowiązujących przepisów podczas zagrożenia epidemiologicznego,
- monitorowanie możliwości szybkiego pozyskania niezbędnych zasobów, m.in. pracowników czy sprzętu, aby w jak największym zakresie mitygować ewentualne skutki gwałtownego spadku dostępności tychże zasobów.

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),
- coroczne audyty bezpieczeństwa przeprowadzane przez podmioty zewnętrzne.

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.

Pomimo podejmowanych działań i wdrożonych procedur, ryzyko wystąpienia awarii systemów informatycznych jest ryzykiem istotnym w działalności spółek z Grupy i może mieć negatywny wpływ na ich wyniki finansowe.

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 szacowane zmiany 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 TIM S.A. 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 TIM S.A., 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 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, uszkodzeniem lub wdrożeniem nowych rozwiązań technologicznych. Towary, które utraciły wartości handlowe, są likwidowane na bieżąco w ramach inwentaryzacji ciągłej.

6.4.4. Ryzyko niskiej efektywności kosztowej

Działalność Grupy TIM 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 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 spółek (przyczyny zawinione przez spółki i podmioty trzecie).

Oprócz ryzyka związanego z koniecznością zapłaty kar umownych, spółki wchodzące w skład Grupy dostrzegają ryzyko z tytułu ewentualnej odpowiedzialności odszkodowawczej w związku z nienależytym wykonaniem postanowień umowy. Ryzyko powyższe jest minimalizowane m.in. przez 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 w dużej mierze zminimalizowane wprowadzeniem polityki dywersyfikacji dostaw towarów. W ramach tej polityki Spółka ma minimum dwóch dostawców dla każdej grupy asortymentowej.

W I połowie 2022 roku żaden z dostawców nie przekroczył udziału 10% całości zakupów, a tylko czterech dostawców przekroczyło 5% udziału w całkowitych zakupach Spółki. Na pozostałe 72% udziału w zakupach składa się ponad 350 dostawców. Żaden z wymienionej w tabeli poniżej 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 całkowitych w I półroczu 2022 r.
EATON ELECTRIC Sp. z o.o.	9,52%
EK Elektrokabel Fabryka Kabli Karolak i synowie sp. z o.o.	6,98%
SCHNEIDER ELECTRIC POLSKA Sp. z o.o.	6,41%
TELE-FONIKA Kable Spółka Akcyjna	5,03%
pozostałych 352 dostawców	72,06%

6.4.7. Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych odbiorców

Głównymi klientami TIM S.A. są pośrednicy, instalatorzy oraz przedsiębiorstwa z branży przemysłowej (99% całkowitych przychodów). 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. Liczba klientów, z której przychody stanowią 20% w I półroczu 2022 roku nieznacznie zwiększyła się w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Natomiast liczba klientów, z której przychody stanowią 80%, wzrosła o prawie 67%.

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

Udział % w sprzedaży całkowitej	Liczba klientów w I półroczu		
	2022 r.	2021 r.	zmiana
20%	118	114	3,5%
80%	47 377	28 412	66,7%

W I półroczu 2022 roku TIM S.A. nie zawierała 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 2022 roku Spółka miała 6851 klientów o istotnym współczynniku lojalności, co oznacza wzrost o 17,6% w stosunku do stanu na koniec I półrocza 2021 roku.

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 obu spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM. Spółki działają bowiem w oparciu o kompetencje, odpowiedzialność i świadomość pracowników. Odejście kluczowych pracowników oraz brak możliwości ich zastąpienia pracownikami posiadającymi odpowiednią wiedzę, doświadczenie, kwalifikacje oraz umiejętność wykorzystywania ich w codziennej pracy mogłyby mieć negatywny wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Grupy.

W celu minimalizowania ryzyka utraty kluczowych pracowników oraz problemów z pozyskaniem nowych specjalistów, a co za tym idzie - zapewnienia jakości i ciągłości procesów, każda spółka z Grupy realizuje politykę personalną koncentrującą się na budowaniu kompetentnych, świadomych i zaangażowanych zespołów nastawionych na współpracę, rozwój i poprawę efektywności procesów biznesowych oraz zapewnienie sukcesorów na kluczowych stanowiskach. Jedną ze stosowanych przez nas metod zarządzania ryzykiem utraty kompetencji, a przy okazji budowania lojalności pracowników, są awanse poziome i pionowe w obrębie spółek Grupy, czego efektem są liczne przykłady pracowników pracujących w Grupie od ponad 20 lat.

Grupa Kapitałowa TIM gwarantuje bezpieczeństwo prawne w zakresie obsługi kadrowo-płacowej, przy równoczesnym monitorowaniu poziomu satysfakcji pracowników oraz trendów rynkowych w zakresie poziomu wynagrodzeń poszczególnych grup zawodowych, stosowanych benefitów czy oczekiwań potencjalnych pracowników wobec pracodawców.

Przy wdrażaniu projektów HR każda ze spółek wykorzystuje technologię i nowoczesne narzędzia oraz stosuje komunikację międzypokoleniową.

Celem spółek tworzących Grupę TIM jest budowanie długoterminowych więzi z pracownikami oraz bycie atrakcyjnym i preferowanym pracodawcą dla kandydatów. Dlatego poza zapewnieniem dobrych i stabilnych warunków pracy, efektywnych systemów motywacyjnych skorelowanych z realizacją celów biznesowych, spółki dbają o rozwój pracowników, zapraszając ich do realizacji projektów strategicznych, organizując szkolenia i dofinansowując indywidualną naukę, a przy tym dbając o atmosferę pracy, jej jakość i efektywność.

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 indywidualne, 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 czy 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 takich działań, 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 2022 do 30 czerwca 2022 roku – zawierające sprawozdanie finansowe TIM S.A. za okres od 1 stycznia 2022 do 30 czerwca 2022 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 2022 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 2022 do 30 czerwca 2022 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)	14
Tabela 4. Koszty operacyjne Grupy Kapitałowej TIM w układzie rodzajowym (w tys. zł)	15
Tabela 5. Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM	18
Tabela 6. Wskaźniki płynności i zadłużenia Grupy Kapitałowej TIM.....	19
Tabela 7. Wskaźniki rotacji majątku Grupy Kapitałowej TIM	19
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	23
Tabela 10. Poręczenia i gwarancje według stanu na dzień 30 czerwca 2022 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 21.09.2022 roku)	42
Tabela 12. Wykaz stanu posiadania akcji TIM S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące (na dzień 21.09.2022 roku)	43
Tabela 13. Udział dostawców w całkowitych zakupach TIM S.A.	58
Tabela 14. Udział klientów w całkowitej sprzedaży TIM S.A.....	58

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 2022 roku (w tys. zł)	14
Wykres 5. Główne pozycje aktywów Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)	16
Wykres 6. Główne pozycje pasywów Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)	17
Wykres 7. Przepływy pieniężne Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2022 roku (w tys. zł)	18
Wykres 8. Sprzedaż TIM S.A. według grup asortymentowych (w tys. zł)	21
Wykres 9. Wartość sprzedaży fotowoltaiki w poszczególnych kwartałach roku (w tys. zł)	22
Wykres 10. Liczba kluczowych klientów TIM S.A.....	24
Wykres 11. Liczba lojalnych klientów TIM S.A.	25
Wykres 12. Sprzedaż TIM S.A. w podziale na kanały sprzedaży	26
Wykres 13. Liczba użytkowników i sesji na TIM.pl (I półrocza 2020-2022)	27
Wykres 14. Sprzedaż unikalnych pozycji asortymentowych w kolejnych miesiącach	29
Wykres 15. Przychody TIM S.A. w ujęciu kwartalnym (w tys. zł).....	29
Wykres 16. Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej TIM w podziale na spółki (w osobach)	33
Wykres 17. Struktura akcjonariatu TIM S.A. (na dzień 21.09.2022 roku)	42

Podpisy

Zarząd TIM S.A.

Krzysztof Folta
Prezes Zarządu

Piotr Nosal
Członek Zarządu

Piotr Tokarczuk
Członek Zarządu

Wrocław
21 września 2022 roku