

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej TIM za I półrocze 2023 roku



zawiera sprawozdanie z działalności
TIM S.A. za I półrocze 2023 roku

Spis treści

1. Grupa Kapitałowa TIM w I półroczu 2023 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	15
3.4. Przepływy pieniężne	17
3.5. Wskaźniki finansowe	18
4. Działalność Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2023 roku	21
4.1. Wyniki sprzedażowe Grupy	21
4.2. Sezonowość sprzedaży	30
4.3. Czynniki mogące mieć wpływ na działalność Grupy w kolejnym półroczu	31
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.	36
5. Informacje korporacyjne	41
5.1. Informacje o Grupie Kapitałowej i jednostce dominującej	41
5.2. Akcje i akcjonariat	43
5.3. Zarząd i Rada Nadzorcza	50
5.4. Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych	52
6. Zarządzanie ryzykiem	54
6.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną	54
6.2. Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii	56
6.3. Ryzyko finansowe	56
6.4. Ryzyko operacyjne	58
6.5. Ryzyko prawne	63
Oświadczenia	65
Wykaz tabel	66
Wykaz wykresów	67
Podpisy	68

1.

Grupa Kapitałowa TIM w I półroczu 2023



1. Grupa Kapitałowa TIM w I półroczu 2023 roku

W I półroczu 2023 roku Grupa Kapitałowa TIM wypracowała 32 898 tys. zł skonsolidowanego zysku netto przy skonsolidowanych przychodach ze sprzedaży na poziomie 732 883 tys. zł, tj. o 5,1% niższych niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Spadek wyniku netto Grupa wynika przede wszystkim ze niższych przychodów ze sprzedaży oraz pogorszenia rentowności działalności operacyjnej. Wszystkie podstawowe wskaźniki rentowności Grupy były niższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku, pozostawały jednak na bezpiecznym poziomie.



732 883 tys. zł

- 5,1% r/r

Przychody ze sprzedaży



32 898 tys. zł

- 45,5% r/r

Zysk netto



53 354 tys. zł

- 42,3% r/r

EBITDA



7,3 %

- 4,7 p.p r/r

Marża EBITDA

Przychody ze sprzedaży TIM S.A. w I półroczu 2023 roku wyniosły 702 828 tys. zł i były o 4,8% niższe w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.

W tym okresie jednostkowe przychody ze sprzedaży 3LP S.A. wyniosły 80 122 tys. zł i były wyższe o 4,2% w porównaniu z tym samym okresem 2022 roku.

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	
	01.01.2023 - 30.06.2023	01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2023 - 30.06.2023	01.01.2022 - 30.06.2022
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów	732 883	772 452	158 360	166 613
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	38 780	80 704	8 380	17 407
Zysk (strata) brutto	41 790	75 674	9 030	16 322
Zysk (strata) netto	32 898	60 352	7 109	13 018
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	7 771	33 743	1 679	7 278
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(27 418)	(3 319)	(5 924)	(716)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(7 015)	(5 039)	(1 516)	(1 087)
Przepływy pieniężne netto razem	(26 662)	25 385	(5 761)	5 475
	Stan na dzień 30.06.2023	Stan na dzień 31.12.2022	Stan na dzień 30.06.2023	Stan na dzień 31.12.2022
Aktywa razem	694 268	687 372	156 005	146 564
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	403 572	429 312	90 684	91 540
Zobowiązania długoterminowe	140 350	129 203	31 537	27 549
Zobowiązania krótkoterminowe	263 222	300 109	59 147	63 990
Kapitał własny jednostki dominującej	290 696	258 060	65 321	55 025
Kapitał zakładowy	22 199	22 199	4 988	4 733
Średnioważona liczba akcji (w tys. szt.)	22 161	22 199	22 161	22 199
Rozwodniona liczba akcji (w tys. szt.)	22 892	22 402	22 892	22 402
	01.01.2023 - 30.06.2023	01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2023 - 30.06.2023	01.01.2022 - 30.06.2022
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	1,48	2,72	0,32	0,59
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	1,44	2,69	0,31	0,58
	Stan na dzień 30.06.2023	Stan na dzień 31.12.2022	Stan na dzień 30.06.2023	Stan na dzień 31.12.2022
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	13,12	11,62	2,95	2,48
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	12,70	11,52	2,85	2,46
Zastosowany do przeliczeń	30.06.2023	30.06.2022	31.12.2022	
kurs średnioroczny	4,6280	4,6362	4,6876	
kurs ostatniego dnia okresu sprawozdawczego	4,4503	4,6806	4,6899	

Tabela 2. Wybrane dane finansowe TIM S.A.

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł		w tys. euro	
	01.01.2023 - 30.06.2023	01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2023 - 30.06.2023	01.01.2022 - 30.06.2022
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów	702 828	737 928	151 866	159 167
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	38 890	75 708	8 403	16 330
Zysk (strata) brutto	39 950	75 762	8 632	16 341
Zysk (strata) netto	31 387	60 759	6 782	13 105
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(10 322)	31 114	(2 230)	6 711
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(12 002)	(4 069)	(2 593)	(878)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(4 787)	(1 868)	(1 034)	(403)
Przepływy pieniężne netto razem	(27 111)	25 177	(5 858)	5 431
	Stan na dzień 30.06.2023	Stan na dzień 31.12.2022	Stan na dzień 30.06.2023	Stan na dzień 31.12.2022
Aktywa razem	536 405	556 333	120 532	118 624
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	243 209	294 262	54 650	62 744
Zobowiązania długoterminowe	9 266	12 219	2 082	2 605
Zobowiązania krótkoterminowe	233 943	282 043	52 568	60 138
Kapitał własny jednostki dominującej	293 196	262 071	65 882	55 880
Kapitał zakładowy	22 199	22 199	4 988	4 733
Średnioważona liczba akcji (w tys. szt.)	22 161	22 199	22 161	22 161
Rozwodniona liczba akcji (w tys. szt.)	22 892	22 402	22 892	22 892
	01.01.2023 - 30.06.2023	01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2023 - 30.06.2023	01.01.2022 - 30.06.2022
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	1,42	2,74	0,31	0,59
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	1,37	2,71	0,30	0,59
	Stan na dzień 30.06.2023	Stan na dzień 31.12.2022	Stan na dzień 30.06.2023	Stan na dzień 31.12.2022
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	13,23	11,81	2,97	2,52
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	12,81	11,70	2,88	2,49
Zastosowany do przeliczeń	30.06.2023	30.06.2022	31.12.2022	
kurs średnioroczny	4,6280	4,6362	4,6876	
kurs ostatniego dnia okresu sprawozdawczego	4,4503	4,6806	4,6899	

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

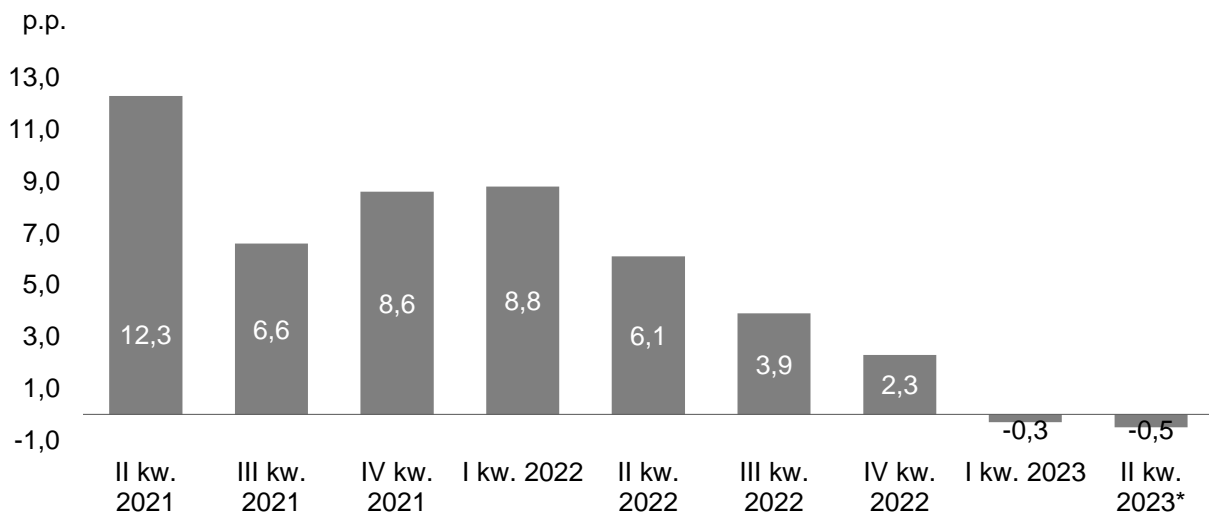
Polska

Według informacji opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny, PKB w II kwartale 2023 roku wyrównany sezonowo zmniejszył się o 3,7% w porównaniu z poprzednim kwartałem i był niższy niż przed rokiem o 1,3%.

PKB niewyrównany sezonowo był o 0,5% niższy niż rok wcześniej, a w porównaniu do poprzedniego kwartału PKB obniżył się o 0,3%.

Przyczyną takiego odczytu jest spadająca konsumpcja prywatna, która wpływa negatywnie na wyniki makroekonomiczne. Jej przyczyną jest spadek siły nabywczej pensji i ograniczenia w wydatkach gospodarstw domowych.

Wykres 1. PKB w Polsce



*Wartość szacunkowa

W I półroczu 2023 roku Rada Polityki Pieniężnej utrzymywała referencyjną stopę procentową na poziomie 6,75%, która została ustalona 8 września 2022 roku.

Unia Europejska

Według wstępnych szacunków opublikowanych przez Eurostat, w II kwartale 2023 r. Produkt Krajowy Brutto wyrównany sezonowo wzrósł w strefie euro o 0,3 proc. W Unii Europejskiej PKB nie uległ zmianie w porównaniu z poprzednim kwartałem.

W porównaniu z tym samym kwartałem poprzedniego roku PKB wyrównany sezonowo wzrósł w drugim kwartale 2023 r. o 0,6 proc. w strefie euro i o 0,5 proc. w całej Unii Europejskiej.

Wzrost PKB zanotowało 13 państw. W ujęciu kwartalnym najszybciej rosły gospodarki Irlandii, Litwy i Słowenii. W drugim kwartale tego roku PKB Irlandii wzrosło o 3,3 proc. (kw./kw.). W tym samym okresie gospodarka Litwy rozwijała się w tempie 2,8 proc., a Słowenii 1,4 proc.

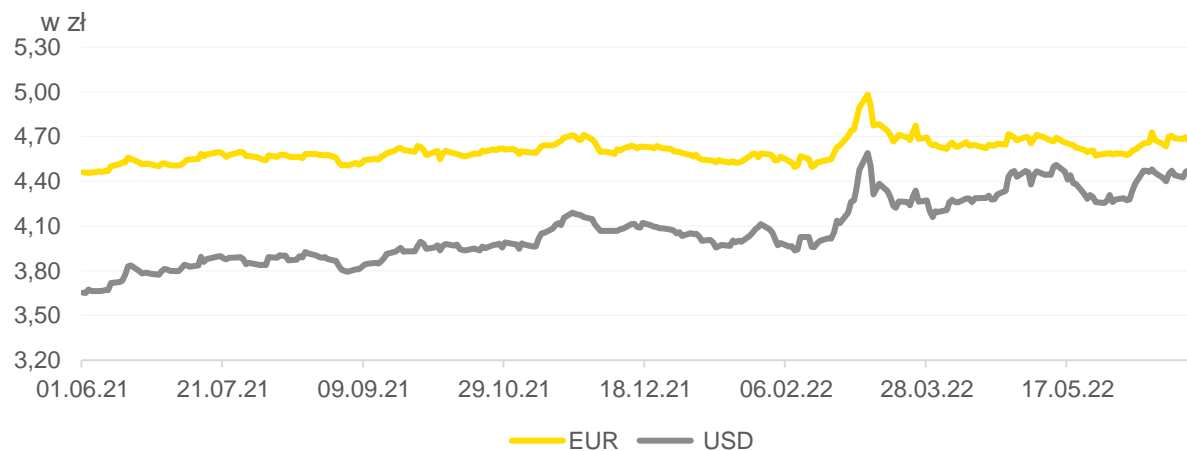
Polska zanotowała najwyższy kwartalny spadek PKB w całej Unii. Polska gospodarka skurczyła się o 3,7 proc. w porównaniu z pierwszym kwartałem 2023 roku. W porównaniu rocznym w drugim kwartale 2023 roku PKB Polski był o 1,3 proc. mniejsze niż przed rokiem i był to czwarty najniższy wynik w całej UE.

W relacji rocznej słabszy wynik od Polski miały Węgry (-2,3 proc), Szwecja (-2,4 proc.) oraz Estonia (-3,0 proc). Największy roczny wzrost PKB odnotowano w Irlandii (2,8 proc), Rumunii (2,7 proc) oraz Portugalii i Cyprze (oba po 2,3 proc).

Kursy walut

30 czerwca 2023 roku złoty był silniejszy o 5,39% w relacji do euro oraz o 7,20% w stosunku do dolara amerykańskiego w porównaniu ze stanem na koniec 2022 roku

Wykres 2. Kurs złotego względem euro i dolara amerykańskiego



Cena miedzi

W II kwartale 2023 roku cena miedzi, która jest jednym z podstawowych surowców przy produkcji kabli i przewodników, była niższa od ceny tego surowca w I kwartale 2023 średnio o 5,3%. Minimalną wartość zanotowano 24 maja 2023 roku. Cena za jedną tonę miedzi wyniosła 7 910 USD i była niższa od maksymalnej ceny w tym okresie (9 436 USD za tonę) o 16,2%.

Wykres 3. Cena miedzi (w dolarach za tonę)



3.1.2. Sytuacja w branży

Rynek e-commerce

Obecna trudna sytuacja gospodarcza wpływa nie tylko na konsumpcję, ale także na sektor B2B, więc tym samym dotyka firm e-commerce działających w tym modelu. Nie powoduje to jednak ich mniejszego zainteresowania transformacją cyfrową i włączaniem sprzedaży online jako jednego z kanałów sprzedaży. Blisko 1/3 firm działających w B2B wskazała w 2022 roku na zmniejszenie kosztów sprzedaży, a co czwarta z nich zauważyła wzrost efektywności sprzedawców jako efekt wdrożenia modelu kanałów sprzedaży online¹. Firmy widzą więc (zwłaszcza dziś) wymierne korzyści dla swojego biznesu. Pomimo trudniejszej sytuacji na rynku pojawiają się kolejne podmioty, także z branży technicznej, które mają świadomość, jak ważny (i efektywny ekonomicznie) jest ten kanał komunikacji i sprzedaży. Przykładem może być branża elektrotechniczna, w której zdecydowana większość graczy (nie tylko tych największych) ma własne sklepy internetowe i coraz skuteczniej radzi sobie w świecie digital.

W 2022 roku wśród polskich firm działających w modelu B2B zrealizowano badanie², którego wyniki są aktualne także dziś:

- 2 na 5 badanych firm B2B już w 2022 roku prowadziło sprzedaż online dla klientów biznesowych, a 9 na 10 z nich planowało dalej rozwijać ten kanał m.in. poprzez rozwój oferty produktowej (51%), większą aktywność w mediach społecznościowych i włączanie ich w proces sprzedaży (44%) czy prace nad pozycjonowaniem sklepów online (42%);
- 95% firm, które rozpoczęły już swoją przygodę z e-commerce pozytywnie oceniło jej efekty – 57% zanotowało wzrost sprzedaży, 48% - wzrost liczby klientów, a 17% - poprawę marży;

¹ Raport „B2B e-commerce NOW”, Izba Gospodarki Elektronicznej, 2022

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

Z kolei badanie zrealizowane na przełomie 2022 i 2023 roku wśród osób reprezentujących firmy działające w modelu B2B³ wskazuje na pewne wyzwania czy wręcz bariery, jakie napotykają w procesie zakupowym:

- 45% badanych jest zdania, że zakupy online są bardziej skomplikowane niż offline,
- 46% mówi, że są sfrustrowani kupowaniem online w modelu B2B,
- 71% oczekuje, że będzie mogło wszystko zrobić w prosty sposób na swoim smartfonie,
- 66% oczekuje podobnych doświadczeń zakupowych jak w przypadku B2C.

Oczywiście te uwagi do firm operujących w segmencie B2B e-commerce nie są barierą, która mogłaby wstrzymać rozwój tego kanału sprzedaży. Z pewnością jednak firmy, które uwzględnią m.in. te obiekcje w swojej strategii rozwoju kanałów cyfrowych, będą zbierać największe korzyści z dynamicznego wzrostu wartości tego rynku.

Ekspertki wskazują, że e-commerce B2B ma przed sobą perspektywę silnego rozwoju. Oczywiście obecna sytuacja polityczna i gospodarcza, w tym kryzys, którego konsekwencje widać, będzie mieć negatywny wpływ na dynamikę wzrostu e-commerce B2B. Nie zmniejszy to jednak jego potencjału, a jedynie rozciągnie w czasie pozytywne skutki i prognozy co do udziału e-commerce w całości obrotu B2B.

Sytuacja na rynku operatorów logistycznych

Pierwsze półrocze 2023 roku było dla branży operatorów logistycznych, w której działa 3LP S.A., okresem stabilnego popytu na świadczone usługi.

Podstawowym wskaźnikiem opisującym sytuację rynkową branży jest popyt na powierzchnię magazynową przez firmy logistyczne. Popyt brutto na powierzchnię magazynową w I kwartale 2023 r. (na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania brak danych za całe I półrocze 2023 r.) był niższy o 22% w porównaniu z analogicznym okresem roku 2022. W strukturze popytu widoczny jest wzrost renegocjacji, które stanowiły ponad 45% udziału.

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. Ci z nich, 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 Raport „The B2B Future Shopper. Report 2023.”, Wunderman Thompson Commerce & Technology, 2023

3.2. Główne czynniki kształtujące wynik finansowy Grupy

W I półroczu 2023 roku Grupa Kapitałowa TIM wypracowała skonsolidowany zysk netto w wysokości 32 898 tys. zł wobec 60 352 tys. zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Zysk netto jednostki dominującej, TIM S.A., wyniósł 31 387 tys. zł (wobec 60 759 tys. zł w I półroczu 2022 roku). Szczegółowy opis struktury przychodów Spółki w podziale na grupy asortymentowe, województwa, segmenty klientów oraz kanały sprzedaży przedstawiono w następujących punktach niniejszego Sprawozdania: 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3, 4.1.4.

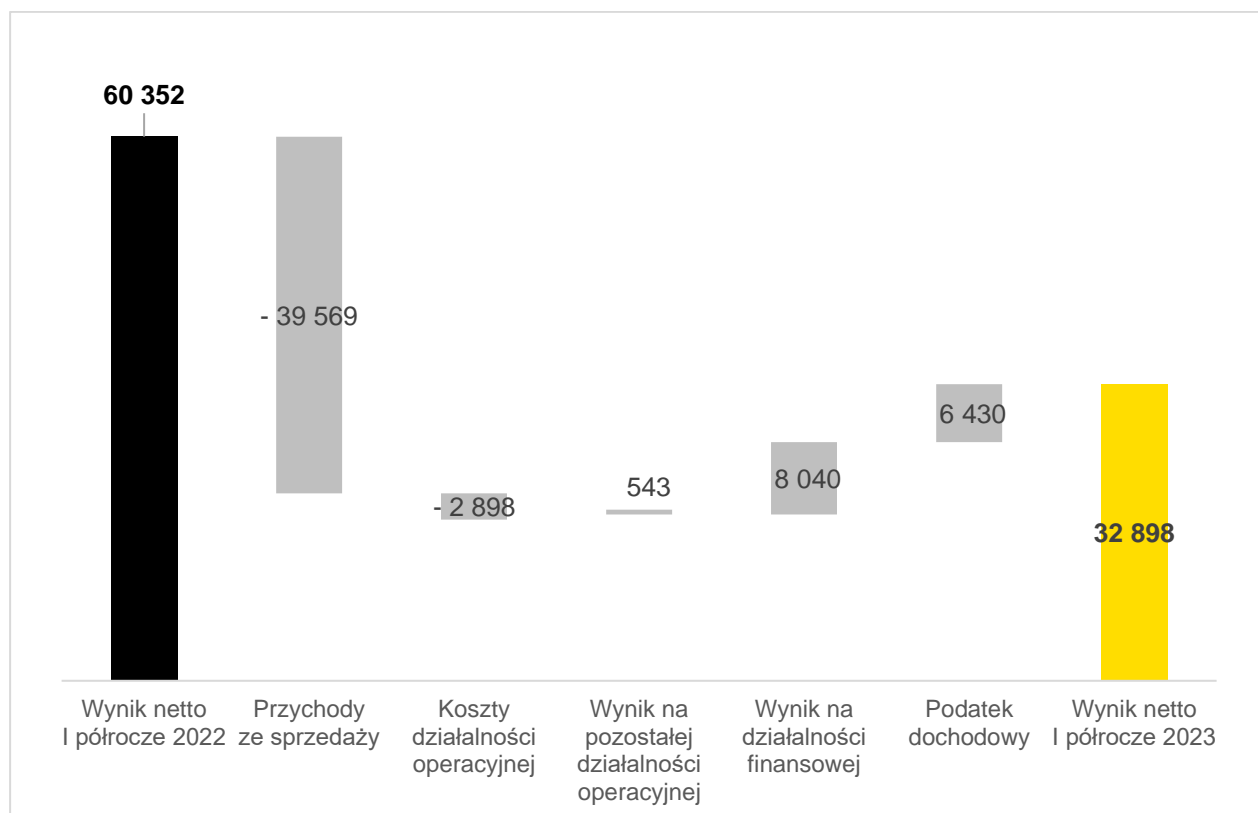
Głównym czynnikiem, który miał wpływ na wynik netto Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2023 roku, był spadek przychodów ze sprzedaży oraz równoległe pogorszenie rentowności działalności podstawowej. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosły 732 883 tys. zł, tj. spadły o 5,1% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.

Z linii biznesowych GK TIM spadek sprzedaży dotyczył również usług logistycznych realizowanych przez 3LP S.A. dla klientów zewnętrznych - w I półroczu 2023 r. wygenerowane przychody były na poziomie 31 184 tys. zł (spadek o 10,2% rdr).

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

	I półrocze 2023	I półrocze 2022	Zmiana (w %)
Przychody netto ze sprzedaży	732 883	772 452	(5,1)
Koszty działalności operacyjnej	694 585	691 687	0,4
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	482	(61)	(890,2)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej (EBIT)	38 780	80 704	(51,9)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	53 354	92 474	(42,3)
Wynik na działalności finansowej	3 010	(5 030)	(159,8)
Zysk (strata) brutto	41 790	75 674	(44,8)
Podatek dochodowy	8 892	15 322	(42,0)
Zysk (strata) netto	32 898	60 352	(45,5)

Wykres 4. Źródła kreacji wyniku netto Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2023 roku (w tys. zł)



Przychody ze sprzedaży

W I półroczu 2023 roku Grupa wypracowała przychody ze sprzedaży w wysokości 732 883 tys. zł, tj. o 5,1% niższe niż w I półroczu 2022. Dominująca ich część (95,5%) pochodziła ze sprzedaży materiałów i towarów. Grupa uzyskała z tego tytułu 700 056 tys. zł (spadek o 4,9%). Przychody ze sprzedaży usług wyniosły 32 827 tys. zł. i były niższe o 9,8% w porównaniu z analogicznym okresem z poprzedniego roku.

Koszty operacyjne

W I półroczu 2023 roku koszty działalności operacyjnej Grupy Kapitałowej TIM wyniosły 694 585 tys. zł, czyli wzrosły o 0,4% w porównaniu z I półroczem 2022 roku. Ich główną składową (81% całości kosztów operacyjnych) stanowiła wartość sprzedanych materiałów i towarów w wysokości 562 408 tys. zł (spadek o 1,4% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku).

Największy udział w strukturze kosztów Grupy miały:

- koszty usług obcych - wyniosły one 51 516 tys. zł, co oznacza wzrost o 14,8% w porównaniu z I półroczem poprzedniego roku;

- koszty osobowe (wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracownicze) - Grupa poniosła z tego tytułu koszty w wysokości 46 139 tys. zł, tj. o 1,6% wyższe niż w I półroczu 2022 roku;
- koszty amortyzacji - wyniosły one 14 574 tys. zł, co oznacza wzrost o 23,8% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego.

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

	I półrocze 2023	I półrocze 2022	Zmiana (w %)
Amortyzacja	14 574	11 770	23,8
Zużycie materiałów i energii	12 295	14 151	(13,1)
Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów	2 544	1 213	109,7
Usługi obce	51 516	44 860	14,8
Podatki i opłaty	504	481	4,8
Koszty świadczeń pracowniczych	46 139	45 413	1,6
Pozostałe koszty rodzajowe	4 605	3 414	34,9
Wartość sprzedanych materiałów i towarów	562 408	570 385	(1,4)
Koszty operacyjne ogółem	694 585	691 687	0,4

Wynik na pozostałej działalności operacyjnej

W I półroczu 2023 roku wynik Grupy na pozostałej działalności operacyjnej wyniósł 482 tys. zł wobec ujemnego wyniku -61 tys. zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

EBIT i EBITDA

W I półroczu 2023 roku wynik z działalności operacyjnej (EBIT) Grupy Kapitałowej TIM wyniósł 38 780 tys. zł wobec 80 704 tys. zł w analogicznym okresie poprzedniego roku. Na poziomie EBITDA Grupa osiągnęła wynik w wysokości 53 354 tys. zł, tj. o 42,3% niższy niż w I półroczu 2022 roku.

3.3. Sytuacja finansowa

Aktywa

Na dzień 30 czerwca 2023 roku wartość aktywów ogółem Grupy Kapitałowej TIM wynosiła 694 268 tys. zł i była o 1,0% wyższa w porównaniu ze stanem na koniec 2022 roku.

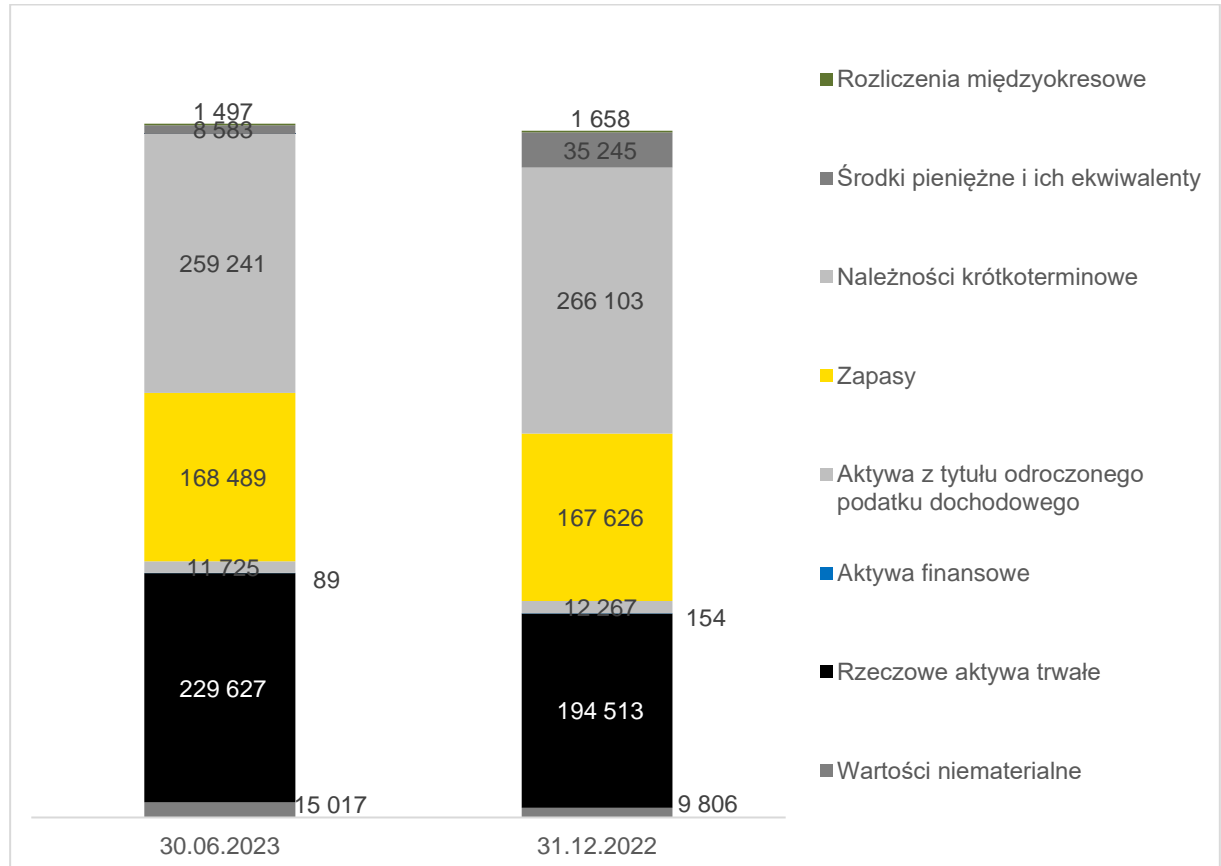
Aktywa TIM S.A., jednostki dominującej, spadły w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2023 roku o 3,6% - do 536 405 tys. zł.

Największy udział w aktywach Grupy stanowiły:

- należności krótkoterminowe w wysokości 259 241 tys. zł (37,3% aktywów ogółem) - ich stan był o 2,6% niższy od zanotowanego na koniec 2022 roku;
- zapasy o wartości 168 489 tys. zł (24,3% aktywów) - stan zapasów na koniec czerwca 2023 roku był o 0,5% wyższy niż na koniec 2022 roku.

Rzeczowe aktywa trwale będące własnością spółki 3LP S.A. o wartości 221 859 tys. zł stanowiły 32,0% aktywów ogółem.

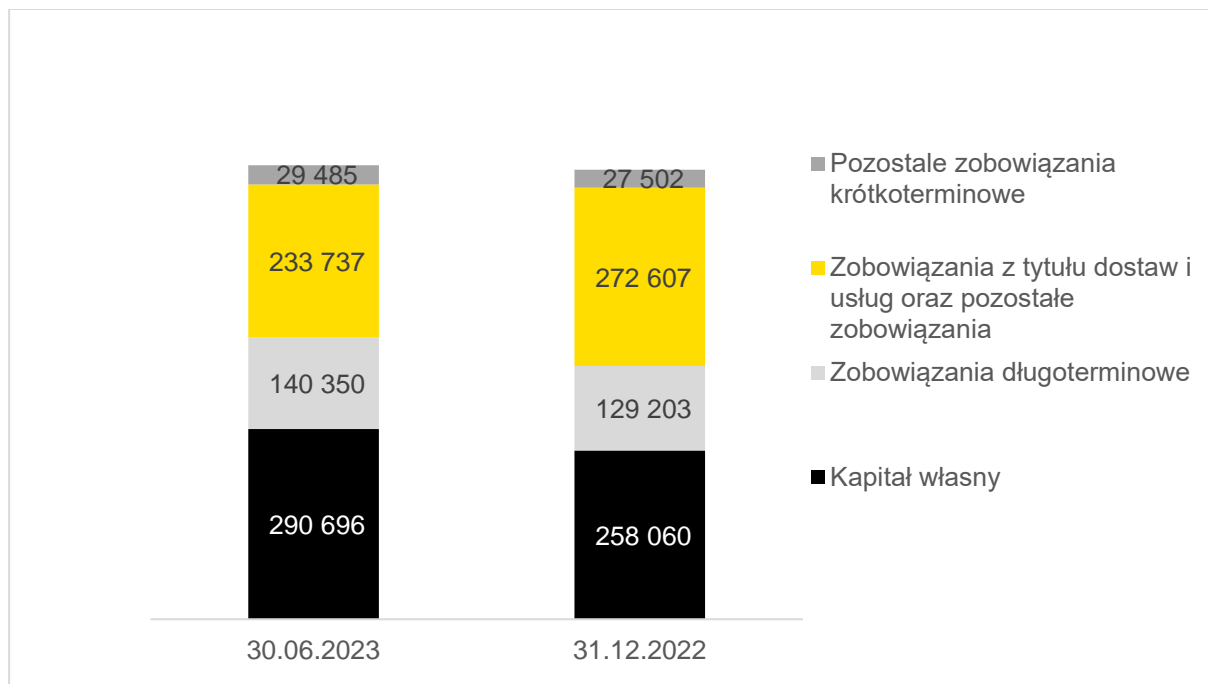
Wykres 5. Główne pozycje aktywów Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)



Pasywa

Na koniec czerwca 2023 roku kapitały własne Grupy wynosiły 290 696 tys. zł (41,9% sumy bilansowej) i były o 12,6% wyższe niż na koniec 2022 roku. Największy udział w pasywach Grupy miały zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania. Ukształtowały się one na poziomie 233 737 tys. zł (33,7% sumy bilansowej). Ich stan był o 14,3% niższy niż na koniec 2022 roku.

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

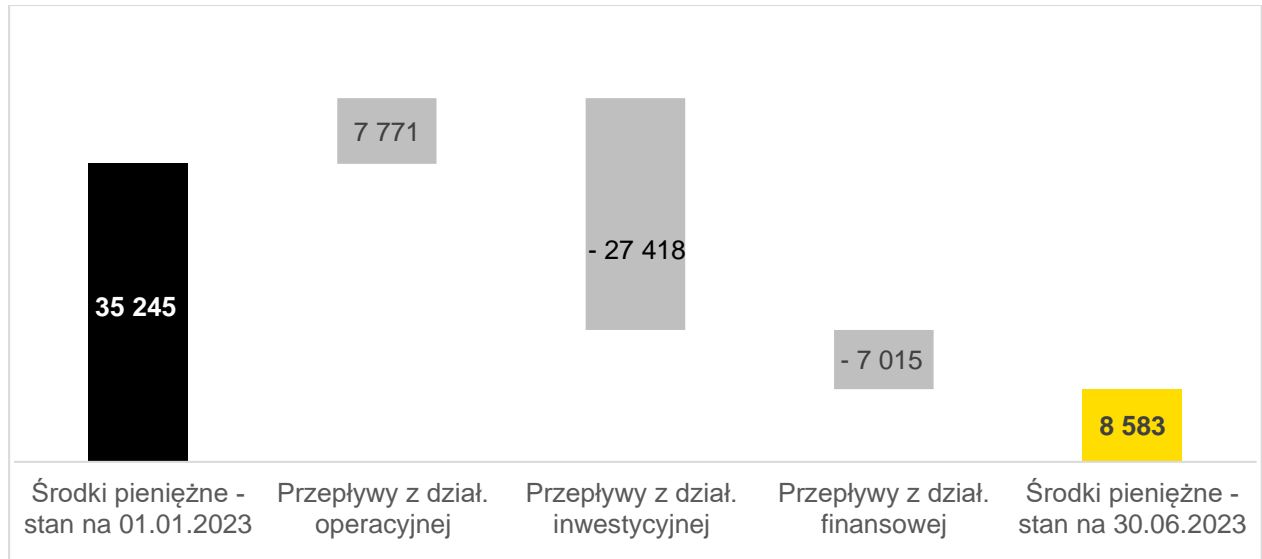


3.4. Przepływy pieniężne

W I półroczu 2023 roku Grupa Kapitałowa TIM zanotowała ujemne przepływy pieniężne w wysokości 26 662 tys. zł. Złożyły się na nie:

- dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości 7 771 tys. zł - pozytywnie na ich wielkość wpłynął wypracowany w I półroczu 2023 roku zysk netto 32 898 tys. zł i wzrost stanu należności o 7 089 tys. zł, natomiast negatywnie – spadek zobowiązań o 40 215 tys. zł;
- ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej w wysokości 27 418 tys. zł - na ich wysokość miały wpływ wydatki na wartości niematerialne w TIM (5 804 tys. zł) oraz rzeczowe aktywa trwałe w 3LP S.A (23 005 tys. zł);
- ujemne przepływy z działalności finansowej w wysokości 7 015 tys. zł - największą ich część stanowią płatności za zobowiązania z tytułu umów leasingu w wysokości 7 656 tys. zł oraz odsetki – 4 603 tys. zł.

Wykres 7. Przepływy pieniężne Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2023 roku (w tys. zł)



3.5. Wskaźniki finansowe



W I półroczu 2023 roku wszystkie podstawowe wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM istotnie spadły w stosunku do I półrocza 2022 roku. Jest to wynikiem spadku skali działalności.

Tabela 5. Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM

	I półrocze 2023	I półrocze 2022
Marża EBIT w % (EBIT/Przychody ze sprzedaży) x 100%	5,3%	10,4%
Marża EBITDA w % (EBITDA/Przychody ze sprzedaży) x 100%	7,3%	12,0%
Marża netto na sprzedaży w % (Zysk netto ze sprzedaży/Przychody ze sprzedaży) x 100%	5,2%	10,5%
Marża zysku (straty) netto w % (Zysk netto/Przychody ze sprzedaży) x 100%	4,5%	7,8%
Wskaźnik zwrotu z aktywów (ROA)* (Zysk netto*/Aktywa) x 100%	9,5%	17,6%
Wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE)* (Zysk netto*/Kapitał własny) x 100%	22,6%	46,8%

* zysk netto annualizowany metodą mnożnikową (x2)

Na koniec czerwca 2023 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

	30.06.2023	31.12.2022
Wskaźnik płynności bieżącej (Aktywa obrotowe/Zobowiązania krótkoterminowe)	1,66	1,57
Wskaźnik płynności przyspieszonej (Aktywa obrotowe - zapasy - rozliczenia międzyokresowe czynne)/Zobowiązania krótkoterminowe	1,02	1,00
Wskaźnik płynności gotówkowej (Środki pieniężne i ich ekwiwalenty/Zobowiązania krótkoterminowe)	0,03	0,12
Wskaźnik zadłużenia ogólnego (Zobowiązania ogółem/Aktywa ogółem) x 100%	58,1%	62,5%
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym (Kapitał własny/Aktywa trwałe)	1,13	1,19

W I półroczu 2023 roku zapasy Grupy rotowały szybciej niż w I półroczu 2022 roku. Okres spływu należności oraz regulowania zobowiązań uległ skróceniu.

Tabela 7. Wskaźniki rotacji majątku Grupy Kapitałowej TIM

	I półrocze 2023	I półrocze 2022
Cykl zapasów (Stan zapasów x 180/Koszty operacyjne) w dniach	43,7	52,3
Cykl należności (Należności krótkoterminowe x 180/Przychody ze sprzedaży) w dniach	63,7	66,0
Cykl zobowiązań bieżących (Zobowiązania krótkoterminowe x 180/Przychody ze sprzedaży) w dniach	64,6	79,1
Cykl środków pieniężnych (Cykl zapasów + Cykl należności - Cykl zobowiązań) w dniach	42,7	39,2

4.

Działalność Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2023 roku

4. Działalność Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2023 roku

4.1. Wyniki sprzedażowe Grupy

4.1.1. Struktura asortymentowa sprzedaży TIM S.A.



W I półroczu 2023 roku Grupa Kapitałowa TIM uzyskała skonsolidowane przychody ze sprzedaży w wysokości 732 883 tys. zł, o 5,1% niższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Główną ich część tworzyły przychody osiągnięte przez TIM S.A. Wyniosły one 702 828 tys. zł, co stanowiło 95,9% przychodów Grupy Kapitałowej TIM. Przychody wypracowane przez TIM S.A. były o (-4,8%) niższe w porównaniu z I półroczem 2022 roku. W pierwszych sześciu miesiącach bieżącego roku przychody ze sprzedaży w kanale e-commerce wyniosły 469 746 tys. zł, stanowiąc 66,8% przychodów Spółki. Udział sprzedaży kanału internetowego nie odbiegał istotnie od wyników zrealizowanych w minionych latach, co świadczy o stabilności i powtarzalności sprzedaży poprzez główny kanał sprzedaży. Pozostałe 33,2% przychodów ze sprzedaży Spółka zrealizowała przy wykorzystaniu zdalnych narzędzi komunikacji z klientem, takich jak telefon, 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 2023 roku w strukturze grup asortymentowych oferowanych przez TIM S.A. nie odnotowano zmian w rankingu poszczególnych kategorii produktowych. W okresie tym Spółka zanotowała wzrost dynamiki sprzedaży w trzech kategoriach produktowych, sprzedaż mniejsza niż w analogicznym okresie roku poprzedniego została zrealizowana w pięciu grupach asortymentowych.

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

Grupa asortymentowa	I półrocze 2023		I półrocze 2022		zmiana	
	tys. zł	udział	tys. zł	udział	tys. zł	%
Kable i przewody	217 036	30,9%	248 935	33,7%	-31 899	-12,8%
Aparatura i rozdzielnice	200 051	28,5%	200 749	27,2%	-698	-0,3%
Osprzęt pomocniczy	63 305	9,0%	64 026	8,7%	-721	-1,1%
Osprzęt siłowy i elektroinstalacyjny	52 307	7,4%	54 055	7,3%	-1 748	-3,2%
Systemy prowadzenia kabli	49 850	7,1%	45 397	6,2%	4 453	9,8%
Oświetlenie	42 841	6,1%	38 327	5,2%	4 514	11,8%
Mierniki, narzędzia i elektronarzędzia	14 748	2,1%	11 899	1,6%	2 849	23,9%
Pozostały asortyment i usługi	62 690	8,9%	74 540	10,1%	-11 851	-15,9%
Przychody ze sprzedaży ogółem	702 828	100,0%	737 928	100,0%	-35 101	-4,8%

Największą pozycję w przychodach ze sprzedaży TIM S.A., z udziałem na poziomie 30,9%, stanowiła sprzedaż w grupie „kable i przewody”. Grupa ta ponownie zanotowała spadek udziału o 2,8 pp. w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2023 roku

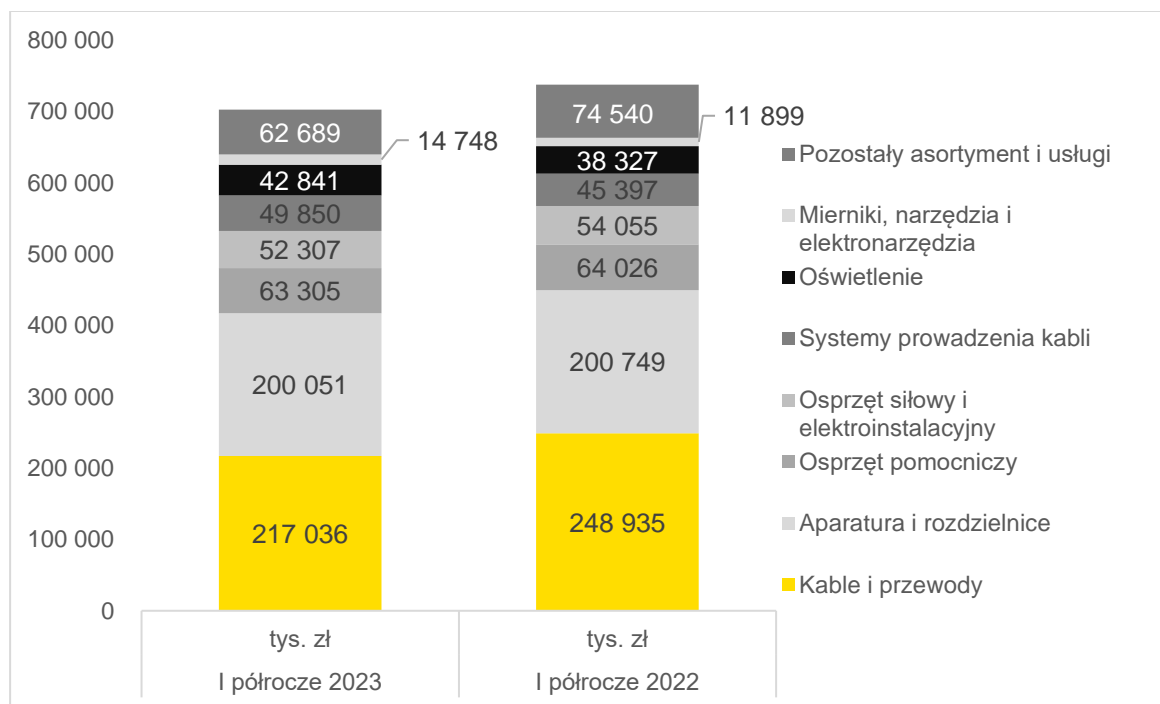
przychody Spółki ze sprzedaży kabli i przewodów wyniosły 217 036 tys. zł, co oznacza spadek o 12,8% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Pierwsze półrocze bieżącego roku, podobnie zresztą jak koniec ubiegłego roku, to stabilizacja w obszarze tej grupy asortymentowej. W związku z ogólnym pogorszeniem się koniunktury na rynku nie występowały problemy z dostępnością, a czasy realizacji u producentów wróciły do normy. Sytuacja rynkowa spowodowała, że rynek w zakresie tego asortymentu stał się jeszcze bardziej konkurencyjny, a klienci istotnie zwiększyli swoją wrażliwość cenową, poszukując na rynku dystrybutora, który będzie w stanie zaoferować najatrakcyjniejszą cenę zakupu, co oczywiście przekładało się na dużo mniejszą możliwość wypracowywania atrakcyjnych marż na sprzedaży.

W pierwszej połowie bieżącego roku drugą co do wielkości grupą asortymentową w strukturze sprzedaży TIM S.A. pozostała grupa „Aparatura i rozdzielnice”. Sprzedaż w tej grupie wyniosła 200 051 tys. zł i była o 0,3% niższa niż w I półroczu 2022 roku. Zwiększył się natomiast udział sprzedaży tej grupy w całkowitych przychodach Spółki - wyniósł 28,5% (wzrost o 1,3 pkt. proc. w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku).

W pierwszym półroczu 2023 roku Spółka zanotowała zróżnicowane wyniki w poszczególnych grupach asortymentowych stanowiących ofertę produktową TIM S.A. Największe spadki wynikały ze sprzedaży kabli i przewodów. Asortyment ten z reguły najwcześniej reaguje na pogorszenie koniunktury, z którym mamy wyraźnie do czynienia w bieżącym roku. Drugą grupą okazała się kategoria pozostałych produktów, która w takim ujęciu prezentacyjnym zawiera asortyment z obszaru odnawialnych źródeł energii. Produkty te w pierwszym półroczu 2023 roku cieszyły się wyraźnie gorszym zainteresowaniem niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

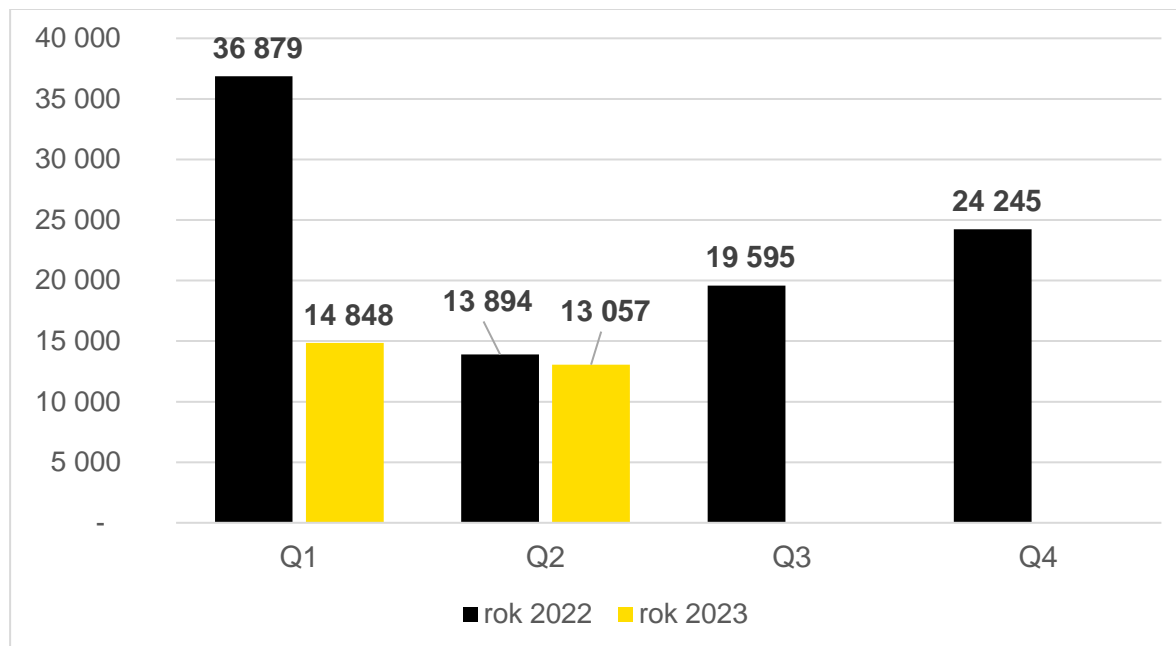
Niezmiennie jednak jedną z identyfikowanych przez Spółkę przewag konkurencyjnych jest szeroka dostępność oferty produktowej. Nieustannie zwiększa się liczba produktów oferowanych poprzez TIM.pl. Spółka rozwija ofertę produktową w każdej z prezentowanych grup asortymentowych, koncentrując się na produktach najbardziej rentownych i dopasowanych do oczekiwań klientów oraz pojawiających się trendów i szans rynkowych. W pierwszym półroczu 2023 roku w ofercie magazynowej pojawiło się blisko 8 tys. nowych produktów dostępnych z Centrum Logistycznego oraz kolejne tysiące produktów dostępne w alternatywnych modelach sprzedaży z magazynów partnerów biznesowych TIM.

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



Jedną z grup nieuwjętych w zestawieniu głównych grup asortymentowych są produkty stanowiące elementy instalacji fotowoltaicznych. W poprzednich latach Spółka wykorzystywała trendy rynkowe i rozwijała ofertę produktów z kategorii odnawialnych źródeł energii, a także podnosiła kompetencje techniczne działu handlowego. Obecnie TIM S.A. posiada dla swoich klientów komplementarną ofertą produktową, jest także w stanie świadczyć wsparcie techniczne w tym zakresie poprzez wyspecjalizowany zespół sprzedażowy. Wyniki sprzedażowe oraz mniejsza liczba zapytań na temat instalacji fotowoltaicznych ze strony klientów wyraźnie wskazują na zmniejszenie zainteresowania inwestycjami w tym obszarze, szczególnie ze strony prosumentów.

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



Sprzedaż fotowoltaiki w pierwszym półroczu 2023 roku wyniosła 27 904 tys. zł, co stanowiło 4,0% sprzedaży ogólnej i spadek o 45,0% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Sam drugi kwartał 2023 roku był przychodowo zbliżony do wyników z analogicznego okresu poprzedniego roku. Jednakże wynik całego pierwszego półrocza pozostawał pod presją bardzo dobrych wyników pierwszego kwartału 2022 roku, kiedy to kończyła się kolejna tura dopłat do instalacji fotowoltaicznych oraz zmieniał się sposób rozliczeń prosumentów na mniej korzystny z ekonomicznego punktu widzenia. Aktualnie mamy do czynienia ze spadkiem zainteresowania inwestycjami użytkowników końcowych w instalacje fotowoltaiczne czy fotowoltaikę skojarzoną z pompą ciepła, mimo że został uruchomiony kolejny program dopłat do inwestycji. Przekłada się to na wyniki sprzedażowe pod kątem wolumenów sprzedaży, jak i wartości marży realizowanej na sprzedaży. Z kolei w przypadku inwestorów instytucjonalnych negatywny wpływ na popyt ma wydłużający się proces wydawania zgód na przyłączenie do sieci energetycznej, jak i duży udział braku zgody na przyłączenie do sieci energetycznej.

4.1.2. Klienci TIM S.A.



W pierwszych dwóch kwartałach bieżącego roku wśród klientów Spółki utrwaliła się pozycja grupy z największym udziałem, czyli „Instalator”. Wartość przychodów ze sprzedaży do instalatorów wyniosła 307 306 tys. zł, co oznacza spadek o 5,2% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Udział sprzedaży do wykonawców robót elektrycznych wyniósł 43,7% udziału w całkowitej sprzedaży wobec 43,9% w analogicznym okresie roku poprzedniego. Drugą co do wielkości grupą klientów po pierwszym półroczu 2023 roku była grupa „Sprzedawca / hurtownik”. Przychody ze sprzedaży do tej grupy wyniosły 249 002 tys. zł i spadły o 8,1% w stosunku do pierwszego półrocza 2022 roku. Grupa ta odpowiadała za 35,4% udziału w całkowitej sprzedaży, co oznacza spadek o 1,3 pkt. proc. w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

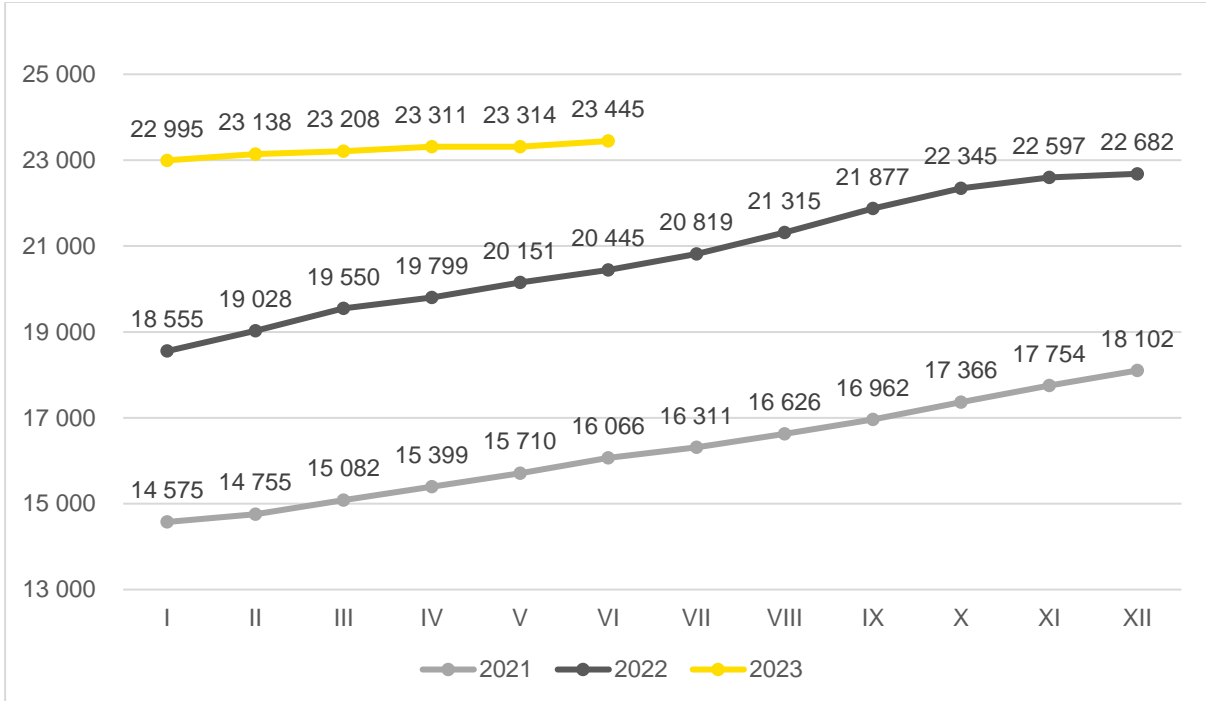
Struktura klientów TIM S.A. opiera się zasadniczo na trzech głównych segmentach, które łącznie stanowiły blisko 97% udziału sprzedaży. Poza wymienionymi wcześniej, trzecią grupę klientów tworzą tzw. klienci przemysłowi reprezentowani przez dwie grupy, tj. „Produkcja OEM” oraz „Utrzymanie ruchu/konserwator”. W opisywanym okresie Spółka zrealizowała sprzedaż do tych klientów w wysokości 124 145 tys. zł wobec 126 309 tys. zł w analogicznym okresie roku poprzedniego. Udział sprzedaży do tych segmentów wyniósł 17,7% wobec 17,1% w analogicznym okresie roku poprzedniego. Pozostałe trzy segmenty klientów stanowiące łącznie 3,2% udziału w całkowitej sprzedaży Spółki charakteryzowały się dodatnią dynamiką sprzedaży w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego.

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

Grupy klientów	I półrocze 2023		I półrocze 2022		zmiana	
	tys. zł	udział	tys. zł	udział	tys. zł	%
Instalator	307 306	43,7%	324 303	43,9%	-16 997	-5,2%
Sprzedawca / hurtownik	249 002	35,4%	270 875	36,7%	-21 873	-8,1%
Produkcja OEM	63 835	9,1%	66 013	8,9%	-2 178	-3,3%
Utrzymanie ruchu / konserwator	60 310	8,6%	60 296	8,2%	14	0,0%
Prefabrykator rozdzielnic	10 348	1,5%	7 153	1,0%	3 195	44,7%
Konsument	7 205	1,0%	7 171	1,0%	34	0,5%
Pozabranżowe B2B	4 822	0,7%	2 117	0,3%	2 704	127,7%
Przychody ze sprzedaży ogółem	702 828	100,0%	737 928	100,0%	-35 101	-4,8%

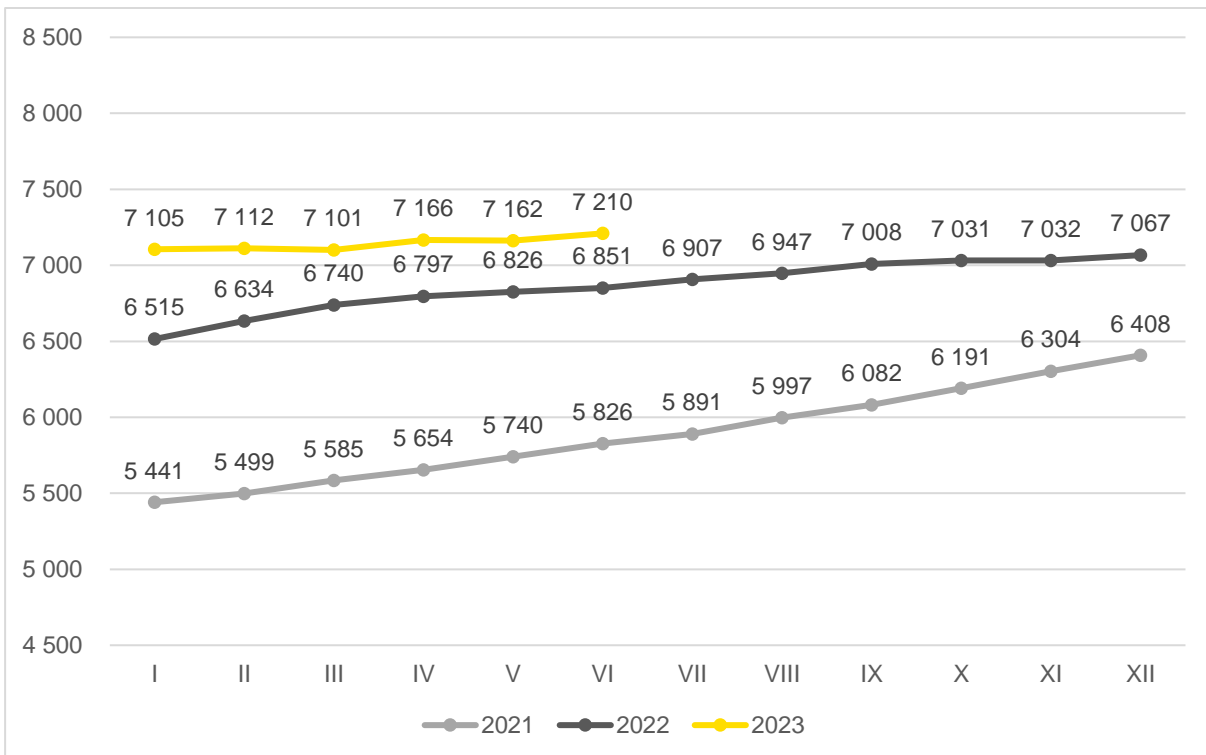
Na koniec pierwszego półrocza 2023 roku liczba klientów kluczowych – czyli, zgodnie z klasyfikacją Spółki, realizujących sprzedaż wyższą niż 1 500 zł miesięcznie w ciągu ostatnich 12 miesięcy – wyniosła 23 445, tj. wzrosła o 14,7% w porównaniu ze stanem na koniec czerwca 2022 roku.

Wykres 10. Liczba kluczowych klientów TIM S.A.



Systematycznie rosła także liczba lojalnych klientów Spółki, tj. takich, którzy w ciągu ostatnich 12 miesięcy dokonali zakupów w co najmniej sześciu z nich. Na koniec czerwca 2023 roku było ich 7 210, tj. o 5,2% więcej niż rok wcześniej.

Wykres 11. Liczba lojalnych klientów TIM S.A.



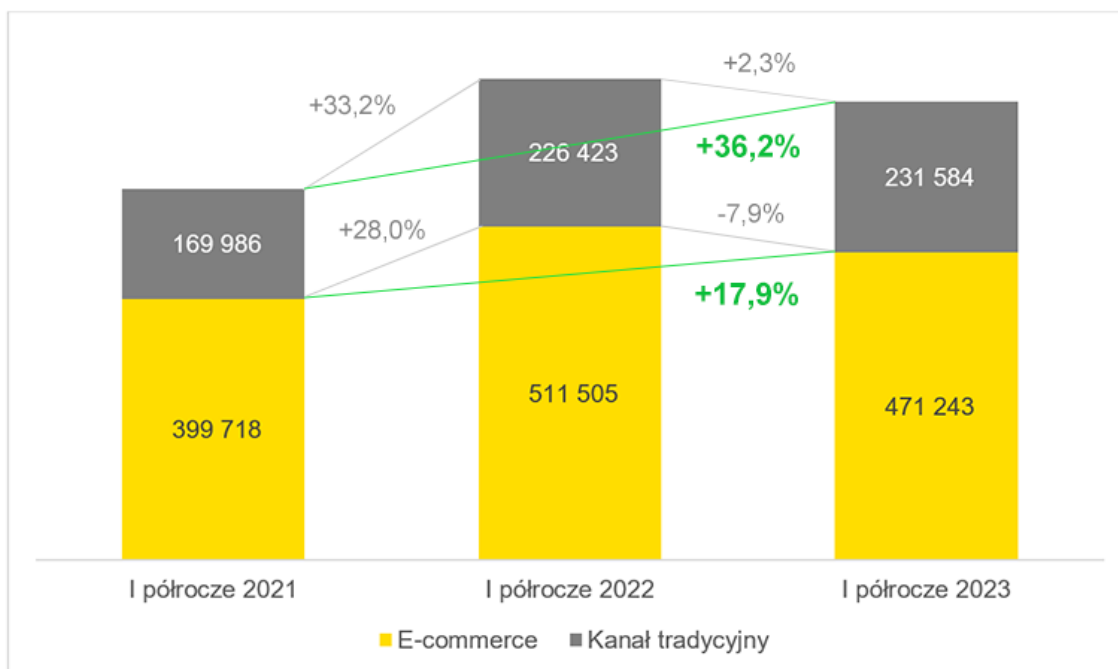
Pozyskiwanie i zwiększenie zaangażowania zakupowego klientów Spółka uznaje za najważniejszy parametr w ocenie jakości pracy sieci sprzedaży. Podobnie jak w poprzednich okresach, większość aktywności w pierwszym półroczu 2023 roku była ukierunkowana na realizację działań w ww. celach. Wszelkie działania 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 we współpracy z TIM S.A. Ich efektem ma być również poprawa widoczności TIM.pl w wynikach wyszukiwania tak, by coraz więcej potencjalnych klientów 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 wykorzystaniu narzędzi technologicznych. W związku z tym, że biura handlowe Spółki nie posiadają magazynów lokalnych, w konsekwencji 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 strony internetowej TIM.pl, telefonu, maila czy poprzez bezpośrednią integrację z systemami sprzedażowymi. Głównym kanałem sprzedaży Spółki jest TIM.pl. Udział kanału e-commerce w całości sprzedaży Spółki jest od wielu lat niezmiennie najwyższy i w I półroczu 2023 roku wyniósł 66,8%.

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



Złożona sytuacja na rynku budowlanym, inflacja oraz szereg zdarzeń geopolitycznych przełożyły się na mniejsze zainteresowanie materiałami elektrotechnicznymi. Miało to wpływ na zmniejszenie się liczby użytkowników TIM.pl – i tak, w pierwszym półroczu 2023 roku sklep internetowy TIM.pl odwiedziło ponad 1 082 000 użytkowników (spadek o 21% rdr.), generując ponad 4 900 000 sesji (spadek o 8% rdr).

Jednocześnie uzyskaliśmy jednak znaczącą poprawę parametrów jakościowych ruchu, wskazujących na wzrost aktywności użytkowników, ich zaangażowania oraz zwiększenie lojalności:

- znacząco, bo do 4,5 (o 17% rdr.) wzrosła liczba wizyt na jednego użytkownika (w pierwszym półroczu 2022 było to 3,87 wizyt);
- pomimo wskazanego spadku liczby użytkowników kanał online uzyskał o 2,8% więcej transakcji niż było ich w analogicznym okresie 2022 roku;
- współczynnik konwersji e-commerce wzrósł o 11,7% i wyniósł w pierwszym półroczu br. 5,27%;
- średnia liczba przeglądanych stron podczas jednej sesji wzrosła o ponad 32% (obecnie to 8,14 strony w porównaniu do 6,14 w 2022 roku);
- wzrost odsłon rdr. o 22%.

Analizując jakość ruchu oraz zachowania użytkowników, widać, że pomimo ich mniejszej liczby skutecznie docieramy do grup docelowych TIM-u, zainteresowanych zakupem i powracających na TIM.pl.

Na tle ogólnych danych online pozytywnie wyróżnia się kanał płatny Google Ads:

- utrzymaliśmy liczbę użytkowników (wzrost o 0,1%);
- wzrost liczby sesji o 6,64%;
- wzrost liczby transakcji o 6,8%.

Potrzeba dywersyfikowania źródeł w ruchu płatnym spowodowała uruchomienie kampanii reklamowych w wyszukiwarce Bing, dzięki czemu docieramy do osób spoza ekosystemu Google. Porównując rok do roku, udział użytkowników pozyskanych z wyszukiwarki Bing w ogóle użytkowników wzrósł z 0,5% do 1,5%, a udział tego źródła w całości przychodów to ponad 1% w pierwszym półroczu 2023 roku.

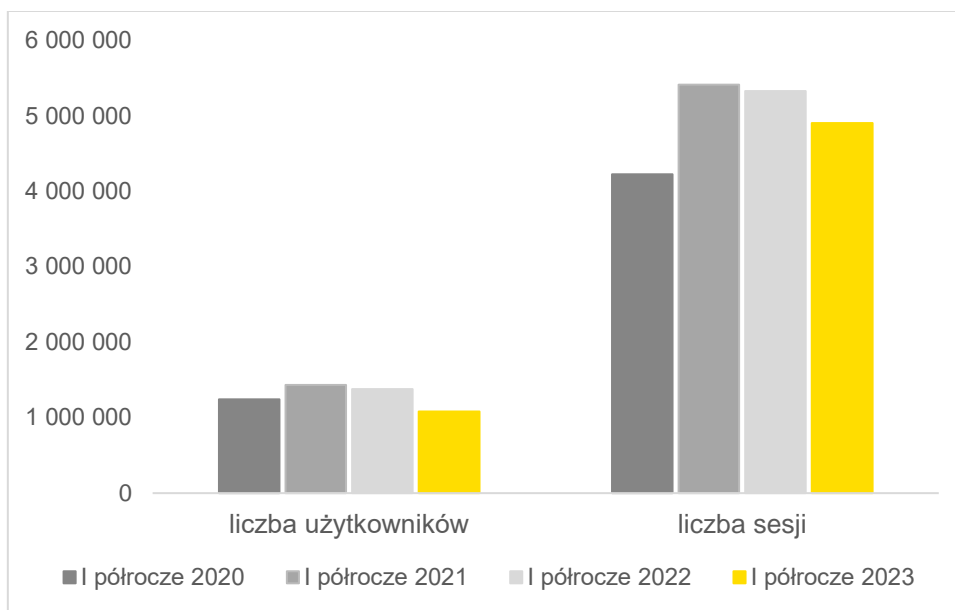
W pierwszym półroczu 2023 roku kontynuowane były działania w zakresie rozwoju i optymalizacji obszaru SEO, wzmocnione działaniami contentowymi i poprzez social media. Tak jak w przypadku kampanii płatnych, również w zakresie ruchu organicznego w wyszukiwarce Bing uzyskaliśmy poprawę wyników rok do roku - udział procentowy użytkowników z tego źródła jest na poziomie 1% vs 0,5% w 2022 roku. Źródło organiczne wyszukiwarki Bing odpowiada obecnie za prawie 2% całości przychodów TIM.pl.

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.

Na TIM.pl stawiamy również na polepszanie doświadczeń na urządzeniach mobilnych. Chcemy, aby użytkownicy korzystający ze smartfonów mieli łatwy dostęp do produktów oraz finalizacji zamówienia. W pierwszym półroczu 2023 roku uzyskaliśmy aż o 23% transakcji więcej rdr. co odpowiada 3,7% całości z kanału online (wzrost o 0,6% pkt. proc.). Ten wzrost to pozytywny efekt zarówno naszych działań optymalizacyjnych kanał mobile, jak i ogólnie większego zainteresowania tym kanałem wśród użytkowników Internetu.

W pierwszym półroczu uzyskaliśmy wzrosty odsłon na kategoriach, które są dla naszych klientów bardzo istotne - produkty kablowe wzrosły o 35% rdr. a gniazda o 46% w stosunku do 2022 roku.

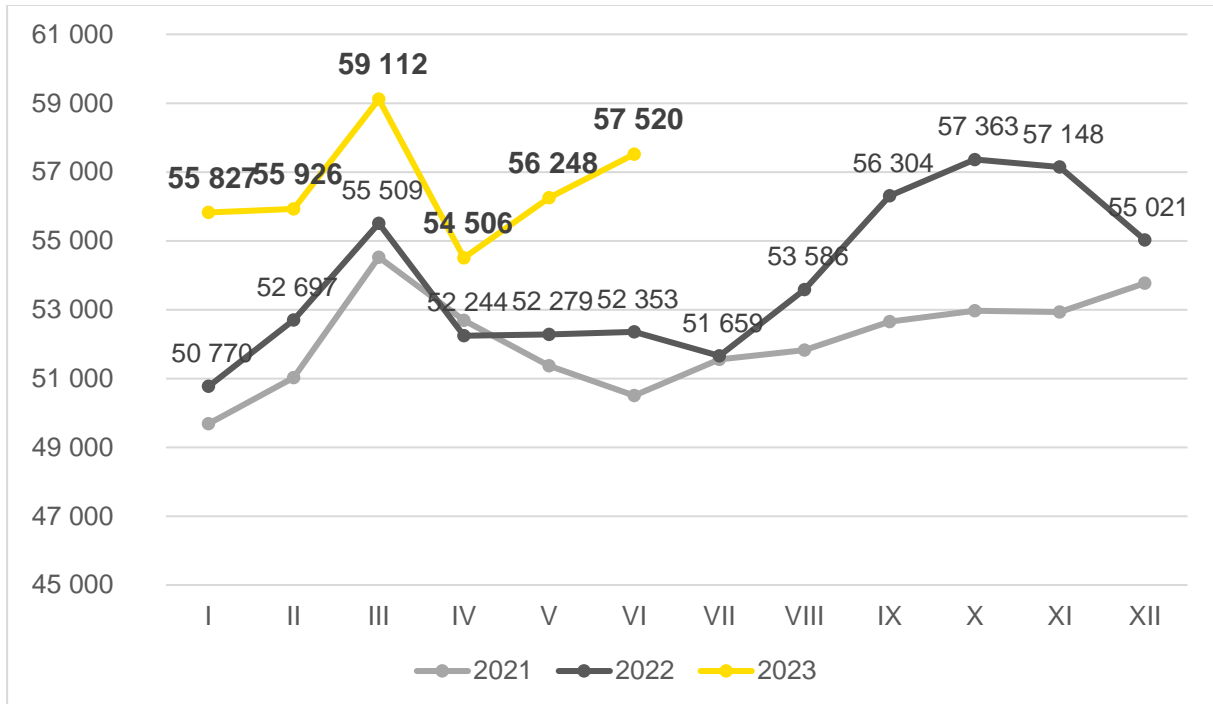
Wykres 13. Liczba użytkowników i sesji na TIM.pl (I półrocza 2020-2023)



W okresie styczeń – czerwiec 2023 roku w strukturze użytkowników TIM.pl główną grupę nadal stanowiły osoby w wieku 35-44 lat, jednak ich udział nieznacznie zmalał – z 29,6% w 2022 roku do 27% w bieżącym roku. Kolejną liczną grupą są użytkownicy w wieku 25-34 lat, którzy w pierwszym półroczu stanowili 22,4% ogółu użytkowników (w 2022 roku było to 23%). Zauważamy także dalszy wzrost udziału osób w wieku 45-54 lat – w pierwszym półroczu już co piąty użytkownik był z tej grupy wiekowej. (w 2022 roku było to 18,73%).

W celu utrzymania przewagi konkurencyjnej oraz intensyfikacji sprzedaży we wszystkich kanałach TIM S.A. aktywnie zarządza swoją ofertą produktową. Na koniec czerwca 2023 roku sklep internetowy TIM.pl miał w ofercie 525 818 unikalnych indeksów wobec 359 997 w czerwcu 2022 roku. Oferta produktów dostępnych dla klientów, czyli tych, dla których określona jest liczba dostępnych sztuk na magazynie i czas realizacji zamówienia, wyniosła ponad 249,7 tys. unikalnych indeksów. Szeroka dostępność produktów w ofercie TIM.pl sprawiła, że w pierwszych sześciu miesiącach roku Spółka sprzedawała średnio blisko 56,5 tys. unikalnych indeksów miesięcznie. Od początku roku daje to 110 810 unikalnych indeksów sprzedanych i dostarczonych do klientów.

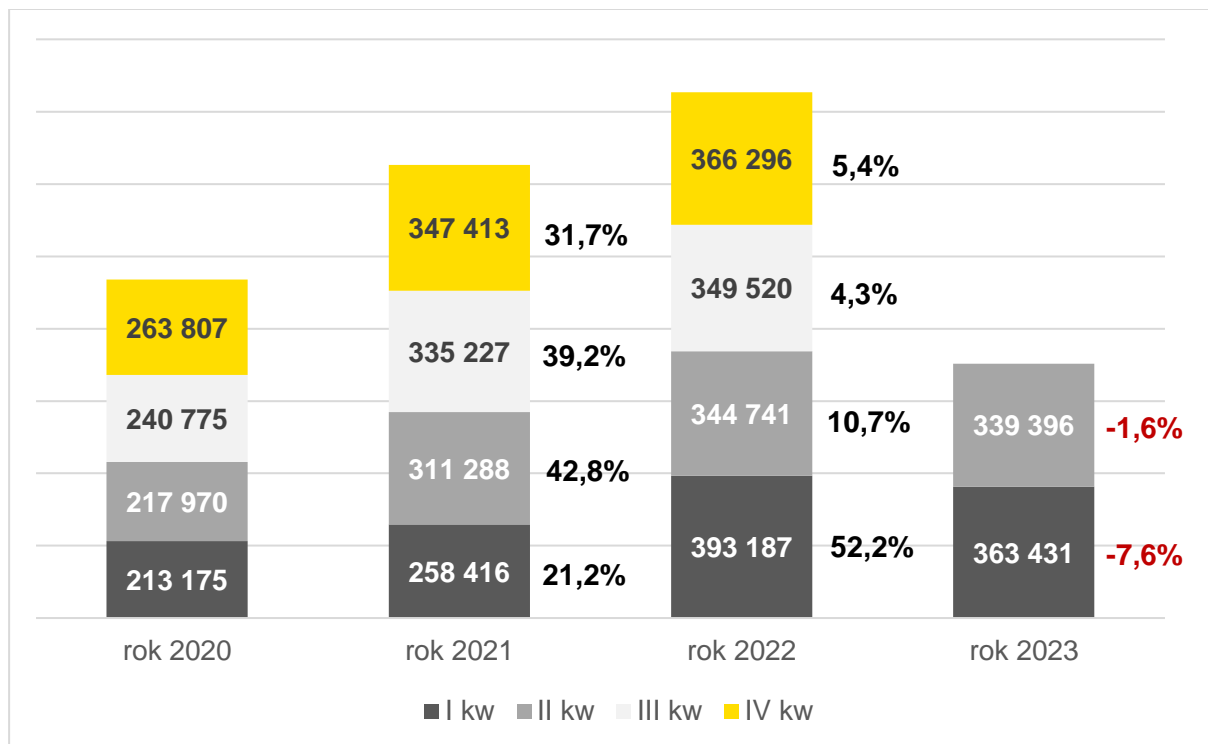
Wykres 14. Sprzedaż unikalnych pozycji asortymentowych w kolejnych miesiącach



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 wysoką inflacją, 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 Grupa Kapitałowa TIM na bieżąco monitoruje sytuację gospodarczą i dostosowuje swoje działania do uwarunkowań rynkowych.

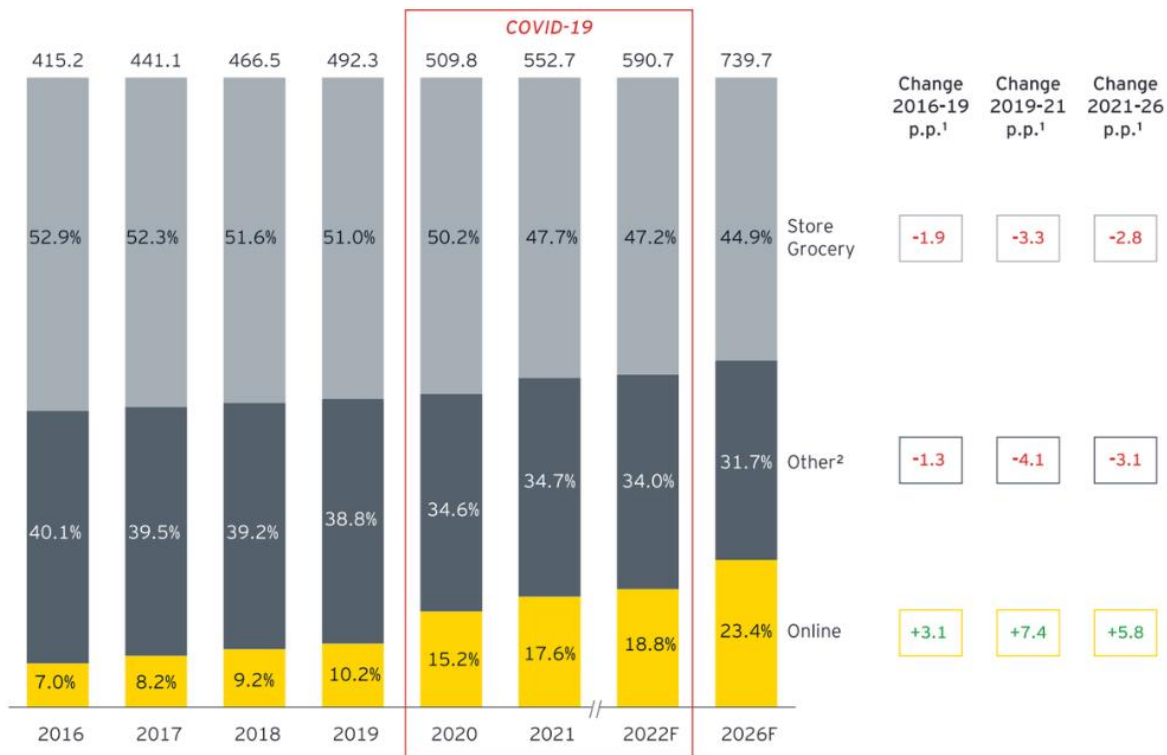
Rozwój e-commerce

Szacuje się, że w ciągu kilku najbliższych lat (do ok. 2027 roku) udział sprzedaży online w całości sprzedaży konsumenckiej powinien wynieść nawet 25%. Byłby to bardzo duży wzrost w stosunku do 2021 roku, gdy udział ten wyniósł 17,6%⁴ i już wtedy był powyżej średniej europejskiej (15%). Są to

⁴ EY, Raport: „Poland: e-commerce in practice. EY Guide 2023”

jednak szacunki uwzględniające dynamiki z czasu pandemii, która zdecydowanie przyspieszyła przenoszenie zakupów do kanałów cyfrowych.

Retail market size in Poland (PLN b) by sales channels (%)



1 Discrepancies up to +/- 0.1 p.p. due to rounding

2 Other channels include primarily non-grocery specialists, but also other store-based and non-store based companies

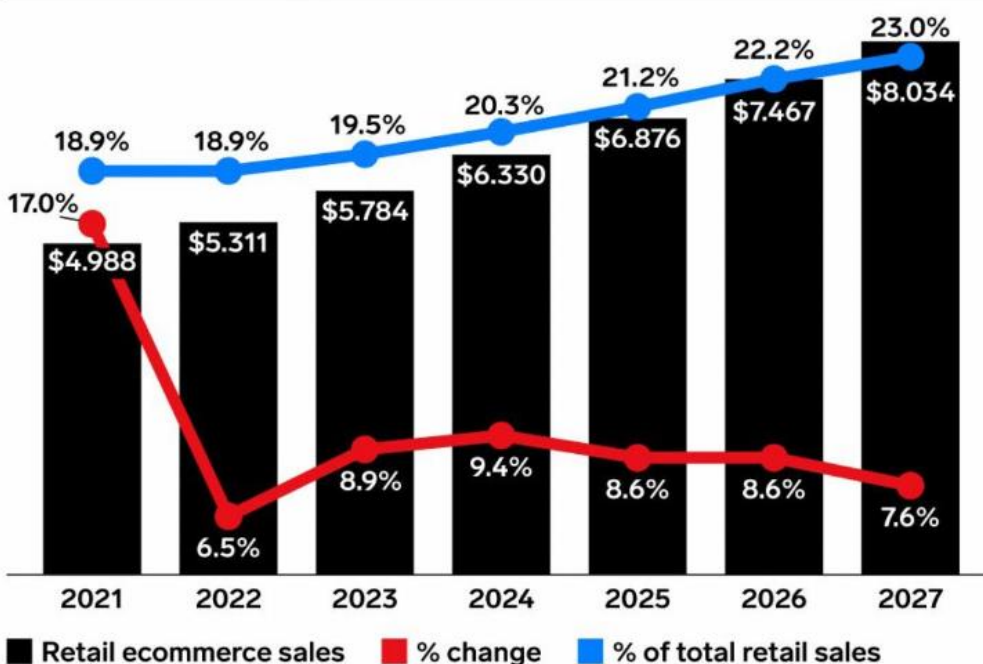
Source: Euromonitor, EY-Parthenon analysis

Źródło: EY, Raport: „Poland: e-commerce in practice. EY Guide 2023”

Od początku 2023 roku widać spadek dynamik wzrostu sprzedaży e-commerce i wolniejsze tempo ich przyrastania, więc udział online na poziomie niemal 24% w 2026 roku może być trudny do osiągnięcia. Z jednej strony jest to spowodowane powrotem konsumentów do sklepów tradycyjnych, zaś z drugiej - odczuwalnym dla wszystkich spowolnieniem gospodarczym i ograniczaniem konsumpcji, na którą znaczący wpływ mają chociażby nadal wysoka inflacja i utrzymujące się wysokie stopy procentowe. Nie oznacza to jednak spadku udziału tego kanału, lecz jedynie nieco wolniejszy jego wzrost. Potwierdzają to także poniższe dane, pokazujące szacowane dynamiki wzrostu światowej sprzedaży online i jej udziału w całości handlu do 2027 roku.

Retail Ecommerce Sales Worldwide, 2021-2027

trillions, % change, and % of total retail sales



Note: includes products or services ordered using the internet, regardless of the method of payment or fulfillment; excludes travel and event tickets, payments such as bill pay, taxes, or money transfers, restaurant sales, food services and drinking place sales, gambling and other vice goods sales
 Source: Insider Intelligence | eMarketer, June 2023

Źródło: Insider Intelligence, eMarketer, lipiec 2023

Co ciekawe, pojawiają się także analizy⁵ dla rynku polskiego, oparte na danych GUS z 2023 roku, które wskazują jednak na spadek wartości sprzedaży detalicznej w kanale online o 4,4% w ciągu ostatnich 12 miesięcy (dane za VII 2023 r.). Jak mówią autorzy raportu, „(...) dostępne dane o e-commerce wskazują z jednej strony na wygaśnięcie napędu, który przyniosła pandemia, a z drugiej na dodatkowe spowolnienie tej formy sprzedaży w tym roku wraz z negatywnymi wynikami całej sprzedaży detalicznej”⁶. Należy jednak zaznaczyć, że dane GUS nie obejmują zagranicznych platform sprzedażowych, jak np. Amazon czy Aliexpress, a spośród polskich firm uwzględniane są te zatrudniające powyżej 10 pracowników. Można więc przyjąć, że szacunki prezentowane przez EY-Parthenon⁷ są pełniejszym obrazem kondycji polskiego e-commerce. Ponadto nawet nieco gorsze dane za czerwiec i lipiec 2023 roku są nadal powyżej dynamik, jakie obserwowaliśmy jeszcze przed pandemią, co wskazuje na dalsze utrzymywanie się nawyków zakupowych wypracowanych w okresie pandemii.

⁵ Polski Instytut Ekonomiczny, Tygodnik Gospodarczy PIE, nr 34/2023 z dnia 24 sierpnia 2023 r.

⁶ EY, Raport: „Poland: e-commerce in practice. EY Guide 2023.”

⁷ EY, Raport: „Poland: e-commerce in practice. EY Guide 2023.”

Ciekawych danych, jeśli chodzi o rozwój kanału online, dostarczają wyniki dwóch badań zrealizowanych przez agencję Wunderman Thompson Commerce & Technology na przełomie 2022 i 2023 roku. Pierwsze z nich koncentruje się na trendach i zachowaniach konsumenckich⁸ (uwzględnieni byli także polscy konsumenci), zaś drugie - na użytkownikach biznesowych⁹.

Wyniki badania konsumenckiego jednoznacznie wskazują na dalszy wzrost popularności zakupów online. Już dziś „Polacy wydają na zakupy online ponad połowę swojego budżetu, a przyszłościowo ten trend będzie się zwiększał”¹⁰. Autorzy raportu podają, że obecnie konsumenci lokują w zakupach online ok. 58% budżetu (w Polsce 52%), a szacują, że do 2033 roku będzie to już 64% (63% w przypadku polskich konsumentów).

Badanie zrealizowane wśród użytkowników biznesowych objęło ponad 2 260 decydentów z 11 krajów z całego świata. Nie uwzględniało ono Polski, jednak dane i wnioski przedstawione w raporcie można z pewnością odnieść także do naszego rynku e-commerce B2B, który podlega podobnym trendom i kierunkom rozwoju jak w innych krajach. Respondenci zadeklarowali, że:

- obecnie 49% wszystkich wydatków jest lokowane w kanale online,
- w przyszłości zwiększą udział kanałów cyfrowych w zakupach (68% osób kupujących),
- w ciągu najbliższych 5 lat ponad 1/3 z nich będzie korzystać z social media do zrobienia zakupów,
- w ciągu 5 lat 57% wszystkich zakupów sektora B2B realizowanych będzie online.

Dane te są bardzo optymistyczne i sugerują mocny rozwój tej części e-commerce. Potwierdzają one wyniki badania z 2022 roku, które wykazało, że trzy na cztery firmy spodziewają się co najmniej stabilnego wzrostu sprzedaży e-commerce B2B¹¹, przy czym 24% oczekuje znaczącego wzrostu.

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 B2B w Polsce nadal są bardzo atrakcyjne zarówno w krótszym, jak i dłuższym horyzoncie czasu.

Rynek usług logistycznych dla e-commerce

Zainteresowanie działalnością e-commerce w Polsce pozostaje na wysokim poziomie, jednakże po dynamicznym wzroście w ostatnich latach teraz czeka nas okres stabilizacji oraz powrotu do wzrostu w kolejnych latach. Wzrost sektora handlu online przekłada się również na rozwój rynku usług logistycznych dla e-commerce. Zapewnienie sprawnej obsługi przyjmowania, magazynowania,

⁸ Raport „The Future Shopper. Report 2023.”, Wunderman Thompson Commerce & Technology, 2023

⁹ Raport „The B2B Future Shopper. Report 2023.”, Wunderman Thompson Commerce & Technology, 2023

¹⁰ [Polacy zakochani w e-handlu \[RAPORT\] | Mediarun.com](#)

¹¹ [B2B ecommerce in Europe nears a milestone \(digitalcommerce360.com\)](#)

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 rozwoju, z pozytywnymi długoterminowymi perspektywami.

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 SA, 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 SA 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.

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.



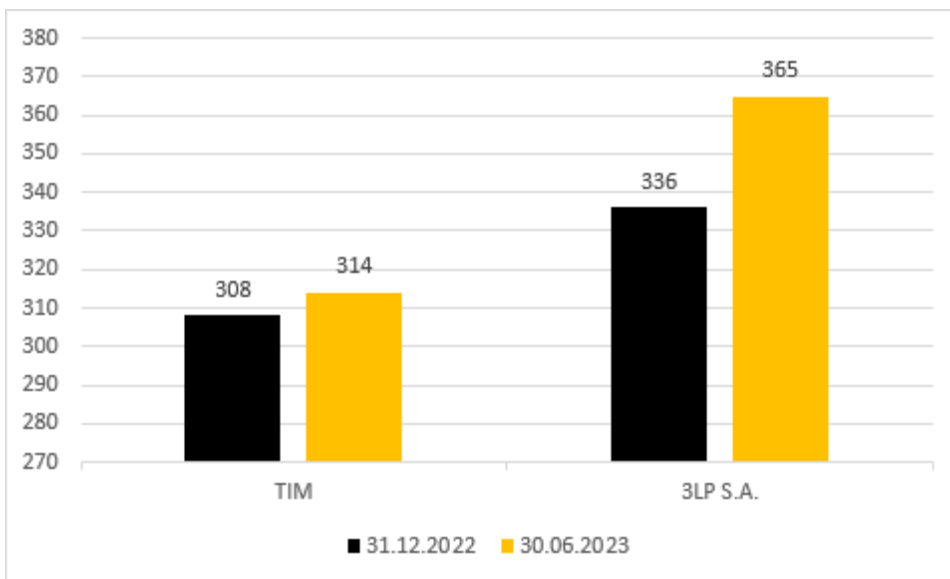
4.4.1. Istotne umowy

W I półroczu 2023 r. spółki Grupy Kapitałowej TIM nie zawarły żadnych umów istotnych dla oceny sytuacji finansowej Grupy, z zastrzeżeniem umów inwestycyjnych opisanych w punkcie 5.2. niniejszego raportu.

4.4.2. Zatrudnienie

Na dzień 30 czerwca 2023 roku Grupa Kapitałowa TIM zatrudniała 679 pracowników wobec 644 na koniec 2022 roku (wzrost zatrudnienia o 35 osób). Jednocześnie w TIM S.A. było zatrudnionych 314 osób, czyli o 6 osób więcej niż sześć miesięcy wcześniej. Natomiast w 3LP S.A. nastąpił znaczny przyrost zatrudnienia do poziomu 365 pracowników, a więc o 29 pracowników w stosunku do stanu na dzień 31.12.2022 r.

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 68,1% wszystkich zatrudnionych; 58% pracowników Grupy miało nie więcej niż 40 lat.

Wśród pracowników Grupy Kapitałowej TIM przeważały osoby z wyższym i średnim wykształceniem - 80% ogółu zatrudnionych. Według stanu zatrudnienia na 30 czerwca 2023 roku wyższe wykształcenie miało 39% zatrudnionych (w tym w TIM S.A. – 63 %), a średnie i policealne – 40%.

Ponadto w raportowanym okresie Grupa Kapitałowa TIM korzystała z pracowników zatrudnionych przez agencje pracy tymczasowej. Na koniec I półrocza 2023 roku Grupa zatrudniała 24 pracowników tymczasowych (w przeliczeniu na pełne etaty). Ponadto Grupa zatrudniała 167 osób (w przeliczeniu na pełne etaty) na zasadzie leasingu pracowniczego.

4.4.3. Istotne postępowania i sprawy sporne

W okresie od 1 stycznia 2023 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.

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 2023 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 2023 do 30 czerwca 2023 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 2023 do 30 czerwca 2023 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., od dnia 29 maja 2023 roku pełni funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej 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 2023 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.	12 822
Alexandralog PLSW03 Sp. z o.o.	Gwarancja Bankowa mBanku S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	1 591
ELP Wrocław 2 sp. z o.o. (dawniej HE Wrocław 5 Sp. z o.o.)	Gwarancja Bankowa mBanku S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	1 774
ELP Wrocław 1 Sp. z o.o. (dawniej: 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.	1 880
HE3 Sycow 1 Sp. z o.o.	Gwarancja Bankowa mBanku S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	1 411
HE2 Zgierz 1 Sp. zo. O.	Gwarancja Bankowa mBanku S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	1 280
HE3 SLUBICE 2 Spółka z o. o.	Gwarancja Bankowa mBanku S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	3 485
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.	39

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.	15
ASTER DANTISCUM WEBUILD S.p.A.	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa handlowa	TIM S.A.	107
ASTER DANTISCUM WEBUILD S.p.A.	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa handlowa	TIM S.A.	17
ELIN Sp. z o.o.	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa handlowa	TIM S.A.	21
			Razem:	25 042

4.4.8. Inne wydarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego

W okresie od 30 czerwca 2023 roku do dnia zatwierdzenia sprawozdania nie wystąpiły wydarzenia mogące mieć istotny wpływ na sytuację Spółki i Grupy Kapitałowej TIM, z zastrzeżeniem informacji podanej w punkcie 5.2. poniżej dotyczącej aktualnego stanu realizacji postanowień umowy inwestycyjnej zawartej w dniu 24 marca 2023 roku.

5.

Informacje korporacyjne



5. Informacje korporacyjne

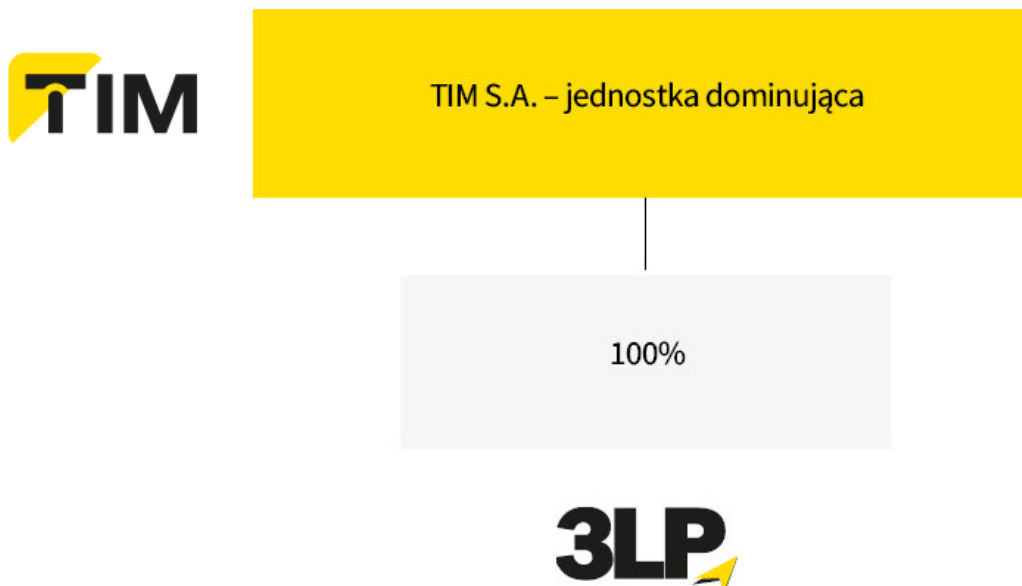
5.1. Informacje o Grupie Kapitałowej i jednostce dominującej

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 2023 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. jest dystrybutorem materiałów elektrotechnicznych oferującym klientom biznesowym i indywidualnym towary za pośrednictwem sklepu internetowego 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.

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 sklep internetowy TIM.pl. Spółka ma także dobrze rozwinięty zdalny kanał 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 200 tys. mkw. zlokalizowane są w Siechnicach, Krajkowie (na południowy wschód od Wrocławia), co umożliwia wygodne połączenie z autostradą A4, w Sycowie, Zgierzu oraz w Żelgoszczy k. Łodzi. Dzięki temu 3LP S.A. jest jednym z największych podmiotów w Polsce specjalizujących się w świadczeniu usług logistycznych, w szczególności dla podmiotów z sektora e-commerce i firm produkcyjnych.

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.

30 czerwca 2023 roku kapitał zakładowy 3LP S.A. wynosił 59,1 mln zł i w I półroczu 2023 roku nie uległ zmianie.

W I półroczu 2023 roku w skład Zarządu 3LP S.A. wchodził:

Maciej Posadzy – Prezes Zarządu,

Grzegorz Hachoł – Członek Zarządu,
Damian Krzypiec – Członek Zarządu.

Na dzień 30 czerwca 2023 roku w skład Rady Nadzorczej 3LP S.A. wchodziły następujące osoby:

- Krzysztof Folta – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Piotr Nosal – Członek Rady Nadzorczej,
- Piotr Tokarczuk – Członek Rady Nadzorczej.

5.2. Akcje i akcjonariat

30 czerwca 2023 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 2023 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.

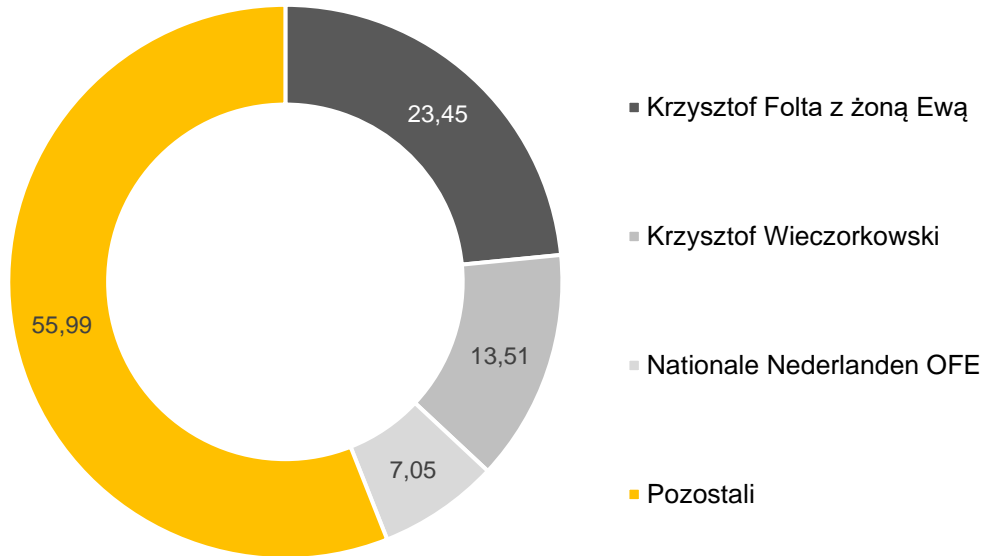
Tabela 11. Wykaz akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TIM S.A. (na dzień 18.09.2023 roku)

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 2023 roku został przekazany do publicznej wiadomości 29 maja 2023 roku) nie nastąpiły żadne zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji TIM S.A.

Wykres 17. Struktura akcjonariatu TIM S.A. (na dzień 18.09.2023 roku)



Z informacji posiadanych przez TIM S.A. wynika, że w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego (raport za I kwartał 2023 roku został przekazany do publicznej wiadomości 29 maja 2023 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 18.09.2023 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 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 Akcję Własną oraz nie może być wyższa niż 55 zł (słownie: pięćdziesiąt pięć złotych) za jedną Akcję 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.

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania TIM S.A. posiada łącznie 228 755 akcji własnych, stanowiących 1,03% udziału w kapitale zakładowym Spółki, uprawniające do 228 755 głosów na Walnym Zgromadzeniu TIM S.A., co stanowi udział w wysokości 1,03% w ogólnej liczby głosów. Informacja o łącznej cenie nabycia akcji własnych podana jest w sprawozdaniu finansowym TIM S.A. sporządzonym na dzień 31 grudnia 2022 roku.

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 („Program motywacyjny” lub „Program”). W przypadku osiągnięcia celów biznesowych opisanych w Programie motywacyjnym może dojść w latach 2024-2026 do wyemitowania dodatkowych do 1 100 800 akcji TIM S.A. z wyłączeniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy.

W ramach Programu motywacyjnego, po spełnieniu warunków i na zasadach w nim określonych, uczestnikom Programu motywacyjnego przysługiwać będzie prawo do objęcia łącznie nie więcej niż 1.100.800 akcji Spółki, stanowiących 4,72% kapitału zakładowego Spółki, które Spółka wyemituje w drodze jednego lub kilku podwyższeń kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego. Tym samym Zarząd TIM S.A. został upoważniony do podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie wyższą niż 1.100.800 zł, poprzez emisję nie więcej niż 1.100.800 akcji zwykłych na okaziciela serii G o wartości nominalnej 1 zł każda, począwszy od daty podjęcia pierwszej uchwały Rady Nadzorczej w

sprawie przydziału akcji uczestnikom Programu motywacyjnego spełniającym warunki przyznania akcji do dnia przypadającego trzy lata od powyższej daty, przez dokonanie jednego lub kilku kolejnych podwyższeń kapitału zakładowego Spółki w granicach kapitału docelowego, wyłącznie w celu realizacji Programu motywacyjnego. Cena wykonania opcji w ramach Programu wynosi 10,34 PLN za 1 akcję Spółki. Warunkiem nabycia uprawnień do objęcia akcji w ramach przyznanych opcji na akcje jest spełnienie się warunków określonych w Regulaminie Programu motywacyjnego, w tym osiągnięcie określonego poziomu EBITDA w okresie trwania Programu motywacyjnego oraz świadczenie pracy przez uczestników Programu. Objęcie akcji może nastąpić nie wcześniej niż 24 miesiące po zakończeniu danego roku Programu motywacyjnego za który przyznane zostały opcje na akcje, z zastrzeżeniem wyjątków opisanych w Programie motywacyjnym. Emisja akcji dająca możliwość ich objęcia przez uczestników programu nastąpi w kolejnych latach.

Zgodnie z założeniami do Programu motywacyjnego Walne Zgromadzenie TIM S.A. uchwaliło ogólne zasady 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 dla Członków Zarządu TIM S.A., natomiast Zarząd TIM S.A. przyznaje opcje na akcje dla pozostałych kluczowych menadżerów dla GK TIM.

W wykonaniu uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia TIM S.A. podjętej w dniu 23 października 2020 roku w sprawie Programu motywacyjnego, 22 grudnia 2020 roku zawarte zostały umowy uczestnictwa w Programie motywacyjnym, na mocy których przyznane zostały opcje objęcia akcji TIM S.A. w I Transzy za rok 2021, po spełnieniu warunków i na zasadach określonych w ww. uchwale oraz uchwalonym przez Radę Nadzorczą TIM S.A. na podstawie ww. uchwały Regulaminie Programu motywacyjnego w łącznej liczbie 366 933 sztuk, z czego:

- 1) Zarząd TIM S.A. otrzymał łącznie opcje objęcia 183 466 akcji TIM S.A., w tym:
 - Krzysztof Folta – Prezes Zarządu – opcja objęcia 62 378 akcji TIM S.A.,
 - Piotr Nosal – Członek Zarządu – opcja objęcia 60 544 akcji TIM S.A.,
 - Piotr Tokarczuk – Członek Zarządu – opcja objęcia 60 544 akcji TIM S.A.
- 2) członkowie Zarządu 3LP S.A. z siedzibą w Siechnicach – spółki zależnej TIM 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 2021 roku i spełnieniu warunków określonych w ww. uchwale i Regulaminie osobom, o których mowa powyżej, zostaną zaproponowane do objęcia akcje TIM S.A. w liczbie określonej powyżej, na zasadach opisanych w ww. uchwale oraz Regulaminie.

16 listopada 2021 roku w ramach uczestnictwa w Programie motywacyjnym, przyznane zostały opcje objęcia akcji TIM S.A. II Transzy za rok 2022, po spełnieniu warunków i na zasadach określonych w ww. uchwale oraz uchwalonym przez Radę Nadzorczą TIM S.A. na podstawie ww. uchwały Regulaminie Programu motywacyjnego w łącznej ilości liczbie 366 933 sztuk, z czego:

- 1) Zarząd TIM S.A. otrzymał łącznie opcje objęcia 183 466 akcji TIM S.A., w tym:
 - Krzysztof Folta – Prezes Zarządu – opcja objęcia 62 378 akcji TIM S.A.,

- Piotr Nosal – Członek Zarządu – opcja objęcia 60 544 akcji TIM S.A.,
 - Piotr Tokarczuk – Członek Zarządu – opcja objęcia 60 544 akcji TIM S.A.
- 2) członkowie zarządu 3LP S.A. z siedzibą w Siechnicach – spółki zależnej TIM 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 2022 roku i spełnieniu warunków określonych w ww. uchwale i Regulaminie osobom, o których mowa powyżej, zostaną zaproponowane do objęcia akcje TIM S.A. w liczbie określonej powyżej, na zasadach opisanych w ww. uchwale oraz Regulaminie.

16 listopada 2022 roku w ramach uczestnictwa w Programie motywacyjnym przyznane zostały opcje objęcia akcji TIM S.A. III Transzy za rok 2023, po spełnieniu warunków i na zasadach określonych w ww. uchwale oraz uchwalonym przez Radę Nadzorczą TIM S.A. na podstawie ww. uchwały Regulaminie Programu motywacyjnego w łącznej ilości liczbie 366 934 sztuk, z czego:

- 1) Zarząd TIM S.A. otrzymał łącznie opcje objęcia 183 467 akcji TIM S.A., w tym:
 - Krzysztof Folta – Prezes Zarządu – opcja objęcia 62 379 akcji TIM S.A.,
 - Piotr Nosal – Członek Zarządu – opcja objęcia 60 544 akcji TIM S.A.,
 - Piotr Tokarczuk – Członek Zarządu – opcja objęcia 60 544 akcji TIM S.A.
- 2) członkowie zarządu 3LP S.A. z siedzibą w Siechnicach – spółki zależnej TIM S.A. otrzymali łącznie opcje objęcia 103 767 sztuk akcji TIM S.A.,
- 3) osoby wchodzące w skład kluczowej kadry menadżerskiej TIM S.A. otrzymały łącznie opcje objęcia 79 700 sztuk akcji TIM S.A.

Po upływie 24 miesięcy od zakończenia 2023 roku i spełnieniu warunków określonych w ww. uchwale i Regulaminie osobom, o których mowa powyżej, zostaną zaproponowane do objęcia akcje TIM S.A. w liczbie określonej powyżej, na zasadach opisanych w ww. uchwale oraz Regulaminie.

Dodatkowo, Regulamin, o którym mowa powyżej, stanowi, iż w przypadku osiągnięcia lub przekroczenia przez podmiot (lub grupę podmiotów działających w porozumieniu), inny niż akcjonariusze Spółki, którzy na dzień przyjęcia ww. Regulaminu, posiadają więcej niż 10% ogólnej liczby głosów w Spółce, progu 50% ogólnej liczby głosów w Spółce (dalej: „Zmiana Kontroli”), wstępnie alokowane akcje, które nie zostały objęte przez uczestników Programu motywacyjnego, stają się ostatecznie alokowane.

24 marca 2023 roku zawarta została przez akcjonariuszy Spółki – Krzysztofa Foltę, Piotra Nosala, Macieja Posadzego, Piotra Tokarczuka, Ewę Foltę oraz Krzysztofa Wieczorkowskiego („Akcjonariusze” lub „Sprzedający”) umowa inwestycyjna z FEGA & Schmitt Elektrogroßhandel GmbH, podmiotem powiązany („Inwestor”) Adolf Würth GmbH & Co. KG („Würth”) dotycząca ogłoszenia przez Inwestora wezwania do zapisywania się na sprzedaż wszystkich akcji Spółki („Wezwanie”) i zobowiązania się Akcjonariuszy do zbycia wszystkich akcji Spółki posiadanych przez Akcjonariuszy w odpowiedzi na Wezwanie („Umowa Inwestycyjna”).

Zawarcie przedmiotowej Umowy Inwestycyjnej stanowi kolejny etap przeglądu różnych możliwych opcji strategicznych w odniesieniu do działalności biznesowej Spółki, o rozpoczęciu którego Spółka poinformowała raportem bieżącym nr 23/2022 z 22 sierpnia 2022 roku.

Zgodnie z Umową Inwestycyjną:

- 1) Inwestor zobowiązał się do przekazania Komisji Nadzoru Finansowego zawiadomienia o zamiarze przeprowadzenia Wezwania najpóźniej w pierwszym dniu roboczym po dniu zawarcia Umowy Inwestycyjnej i ogłosić Wezwanie na podstawie art. 72a ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych („Ustawa o Ofercie”);
- 2) Inwestor będzie jedynym wzywającym i będzie jedynym podmiotem nabywającym akcje Spółki w Wezwaniu;
- 3) Cena akcji Spółki w Wezwaniu wyniesie 50,69 zł za jedną akcję Spółki („Cena”);
- 4) Akcjonariusze zobowiązali się do złożenia w odpowiedzi na Wezwanie, w terminie 5 dni roboczych od dnia rozpoczęcia okresu przyjmowania zapisów w ramach Wezwania, zapisów na sprzedaż wszystkich posiadanych przez Akcjonariuszy akcji Spółki, tj. na datę Umowy Inwestycyjnej łącznie 8.604.681 akcji Spółki reprezentujących 38,76% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 8.604.681 głosów stanowiących 38,76% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, z czego: (i) Krzysztof Folta zobowiązał się do złożenia zapisów na sprzedaż 4.600.000 akcji Spółki reprezentujących 20,72% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 4.600.000 głosów stanowiących 20,72% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, (ii) Piotr Nosal zobowiązał się do złożenia zapisów na sprzedaż 14.241 akcji Spółki reprezentujących 0,06% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 14.241 głosów stanowiących 0,06% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki; (iii) Maciej Posadzy zobowiązał się do złożenia zapisów na sprzedaż 183.626 akcji Spółki reprezentujących 0,83% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 183.626 głosów stanowiących 0,83% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki; (iv) Piotr Tokarczuk zobowiązał się do złożenia zapisów na sprzedaż 202.000 akcji Spółki reprezentujących 0,91% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 202.000 głosów stanowiących 0,91% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki; (v) Ewa Folta zobowiązała się do złożenia zapisów na sprzedaż 604.814 akcji Spółki reprezentujących 2,72% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 604.814 głosów stanowiących 2,72% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki; (vi) Krzysztof Wieczorkowski zobowiązał się do złożenia zapisów na sprzedaż 3.000.000 akcji Spółki reprezentujących 13,51% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 3.000.000 głosów stanowiących 13,51% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
- 5) Akcjonariusze, w zakresie swoich uprawnień jako członkowie zarządu lub rady nadzorczej Spółki lub spółek z grupy kapitałowej Spółki („Spółki z Grupy”) lub akcjonariusze Spółki, zobowiązali się do przestrzegania w okresie od dnia zawarcia Umowy Inwestycyjnej do dnia zamknięcia transakcji („Okres Przejściowy”) nieodbiegających od praktyki rynkowej właściwej dla tego rodzaju umów standardowych zobowiązań do niepodejmowania działań skutkujących m.in.: (i) rozporządzaniem akcjami Spółki lub nabywaniem akcji Spółki po dniu zawarcia Umowy Inwestycyjnej, z wyłączeniem rozporządzania akcjami Spółki w ramach programu motywacyjnego dla zarządu Spółki („Program Motywacyjny”), (ii) zmianą wysokości kapitału zakładowego Spółek z Grupy, z wyjątkiem zmiany wysokości kapitału zakładowego związanego z Programem Motywacyjnym lub umorzeniem akcji własnych posiadanych przez Spółkę na dzień podpisania Umowy Inwestycyjnej, (iii) zaprzestaniem pełnienia przez nich funkcji w

- organach Spółek z Grupy, (iv) połączeniem, podziałem lub przekształceniem Spółek z Grupy, (v) wypłatą świadczeń przez Spółki z Grupy na rzecz Sprzedających lub ich podmiotów powiązanych, za wyjątkiem świadczeń wynikających z zobowiązań istniejących na dzień Umowy Inwestycyjnej lub dopuszczonych na podstawie Umowy Inwestycyjnej;
- 6) Akcjonariusze zobowiązali się nie wycofać ani nie uchylić od skutków zapisów złożonych w odpowiedzi na Wezwanie, chyba że Inwestor odstąpi od Wezwania;
 - 7) Wezwanie zostanie ogłoszone z zastrzeżeniem warunków obejmujących: (i) uzyskanie przez Inwestora zgody Komisji Europejskiej lub innego właściwego organu antymonopolowego na dokonanie koncentracji w związku z potencjalnym nabyciem akcji Spółki w ramach Wezwania; (ii) objęcie zapisami w ramach Wezwania akcji uprawniających do co najmniej 50% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki; oraz (iii) podjęcie przez zwyczajne walne zgromadzenie Spółki w okresie trwania zapisów na akcje Spółki objęte wezwaniem uchwały w sprawie podziału zysku za rok obrotowy 2022, na podstawie której postanowi się o zatrzymaniu wszystkich zysków w Spółce, z wyjątkiem zysków niezbędnych do pokrycia dywidendy w kwocie 29.968.920,00 zł, która została wypłacona akcjonariuszom Spółki w ramach zaliczki na poczet dywidendy na podstawie uchwały Zarządu nr 1/Z/16.11.2022 z dnia 16 listopada 2022 r. Inwestor, zgodnie z Umową Inwestycyjną, będzie mógł odstąpić od jakiegokolwiek lub wszystkich warunków i nabyć akcje Spółki w Wezwaniu, pomimo nieziszczenia się jednego lub więcej spośród wspomnianych powyżej warunków;
 - 8) Ponadto, Inwestor oraz Akcjonariusze będący członkami Zarządu Spółki zobowiązali się, że w przypadku rozliczenia Wezwania skutkującego przejęciem kontroli nad Spółką przez Inwestora, Spółka w ciągu 3 miesięcy od rozliczenia Wezwania dokona rozliczenia Programu Motywacyjnego i zaoferuje wszystkie akcje objęte Programem Motywacyjnym, tj. 1.100.800 akcji Spółki jego uczestnikom, zgodnie z zasadami Programu Motywacyjnego, zaś Akcjonariusze i pozostali uczestnicy Programu Motywacyjnego zobowiązali się, że w przypadku rozliczenia Programu Motywacyjnego, sprzedadzą na rzecz Inwestora wszystkie akcje objęte przez nich w ramach Programu Motywacyjnego za cenę określoną w Wezwaniu;
 - 9) Umowa zawiera oświadczenia i zapewnienia Sprzedających zwyczajowo stosowane w przypadku podobnych transakcji.

Umowa Inwestycyjna przewiduje możliwość odstąpienia od niej m.in. w przypadku nieuzyskania przez Inwestora zgody właściwego organu antymonopolowego na dokonanie koncentracji do dnia 31 grudnia 2023 r. (możliwość odstąpienia przez każdą ze stron Umowy Inwestycyjnej); (ii) niezłożenia przez któregokolwiek ze Sprzedających ważnego zapisu na sprzedaż akcji Spółki w odpowiedzi na ogłoszone Wezwanie (możliwość odstąpienia przez Inwestora); oraz (iii) nieogłoszenia przez Inwestora Wezwania w terminie wskazanym w Umowie Inwestycyjnej lub ogłoszenia Wezwania z ceną niższą niż Cena (możliwość odstąpienia przez Akcjonariuszy działających łącznie).

W dniu 24 marca 2023 r. Spółka została również poinformowana przez Inwestora o zawarciu przez Inwestora z akcjonariuszem Spółki Janem Walulikiem umowy zobowiązującej („Umowa Zobowiązująca”), w której Jan Walulik zobowiązał się wobec Inwestora do złożenia w odpowiedzi na Wezwanie, w terminie 5 dni roboczych od dnia rozpoczęcia okresu przyjmowania zapisów w ramach Wezwania, zapisów na sprzedaż 710.400 akcji Spółki reprezentujących 3,20% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 710.400 głosów stanowiących 3,20%. W Umowie Zobowiązującej Jan Walulik zobowiązał się ponadto nie wycofać ani nie uchylić od skutków zapisów złożonych w odpowiedzi na Wezwanie, chyba że Inwestor odstąpi od Wezwania.

Informację o zawarciu ww. umów Spółka przekazała do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 14/2023 z dnia 24 marca 2023 roku.

Pierwsze Wezwanie ogłoszone przez Inwestora na mocy ww. umów nie doszło do skutku w związku z trwającym przed Urzędem Ochrony Konkurencji i Konsumentów postępowaniem o wyrażenia zgody na dokonanie koncentracji w związku z potencjalnym nabyciem akcji Spółki w ramach Wezwania (warunek opisany w pkt 7 (i) powyżej).

W dniu 28 sierpnia 2023 roku Inwestor przekazał do publicznej informacji wiadomość, że zamierza ogłosić drugie Wezwanie na sprzedaż 100% akcji Spółki z ceną sprzedaży akcji jak przy pierwszym Wezwaniu, to jest 50,69 zł za jedną akcję Spółki.

Na dzień publikacji niniejszego raportu Spółka nie posiada informacji na temat innych umów niż opisane powyżej, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez dotychczasowych akcjonariuszy.

5.3. Zarząd i Rada Nadzorcza

5.3.1. Zarząd

W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2023 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 2023 roku do 30 czerwca 2023 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 2025 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 2023 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 (aktualnie: Grant Thornton Polska Prosta spółka akcyjna) 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: dynamika wzrostu 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 31% przychodów TIM S.A. w I półroczu 2023 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 2023 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 działaniami wojennymi w wyniku agresji Rosji na Ukrainę

W związku z trwającą agresją militarną Rosji wobec Ukrainy oraz wobec braku dostępnych rzetelnych i kompletnych informacji oraz danych 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 – nałożone sankcje nie skutkują obecnie 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 obecnie 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 największy wpływ na wzrost wysokości kosztów Grupy może mieć osłabienie kursu PLN wobec EUR. Ewentualne osłabienie kursu PLN wobec EUR będzie 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 etatowi, pracownicy tymczasowi z Ukrainy, współpraca z agencjami pracy tymczasowej. Grupa uważa obecnie, że ryzyko związane z potencjalnym brakiem pracowników do obsługi kluczowych procesów operacyjnych jest niewielkie.

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 2023 roku udział zakupów w walutach obcych wynosił zaledwie 0,61%. Natomiast w 3LP S.A. występuje ryzyko walutowe związane z płatnościami w EUR za długoterminowy wynajem hal magazynowych, zakup materiałów eksploatacyjnych, części zamiennych i innych wydatków. Bieżące wydatki ponoszone w EUR z w/w

tytułów stanowią w I półroczu 2023 roku około 13% 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 2023 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 2023 roku żaden z dostawców nie przekroczył udziału 10% całości zakupów, a tylko trzech dostawców przekroczyło 5% udziału w całkowitych zakupach Spółki. Na pozostałe prawie 78% udziału w zakupach składa się prawie 390 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 2023
EATON ELECTRIC Sp. z o.o.	8,44%
SCHNEIDER ELECTRIC POLSKA Sp. z o.o.	7,14%
EK Elektrokabel Fabryka Kabli Karolak i synowie sp. z o.o.	6,57%
pozostałych 389 dostawców	77,85%

6.4.7. Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych odbiorców

Głównymi klientami TIM S.A. są pośrednicy, instalatorzy oraz przedsiębiorstwa z branży przemysłowej (98% 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 2023 roku zwiększyła się o 10% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Natomiast liczba klientów, z której przychody stanowią 80%, wzrosła o prawie 33%, czyli ponad 3-krotnie więcej.

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

Udział % w sprzedaży całkowitej	Liczba klientów w I półroczu		
	2023 r.	2022 r.	zmiana
20%	130	118	10,2%
80%	62 987	47 377	32,9%

W I półroczu 2023 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 2023 roku Spółka miała 7210 klientów o istotnym współczynniku lojalności, co oznacza wzrost o 5,2% w stosunku do stanu na koniec I półrocza 2022 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 spółki z Grupy 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 zmiennym 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 2023 do 30 czerwca 2023 roku – zawierające sprawozdanie finansowe TIM S.A. za okres od 1 stycznia 2023 do 30 czerwca 2023 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 2023 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 2023 do 30 czerwca 2023 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)	13
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.	21
Tabela 9. Przychody ze sprzedaży TIM S.A. w podziale na segmenty klientów	25
Tabela 10. Poręczenia i gwarancje według stanu na dzień 30 czerwca 2023 roku (w tys. zł)	38
Tabela 11. Wykaz akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TIM S.A. (na dzień 18.09.2023 roku)	43
Tabela 12. Wykaz stanu posiadania akcji TIM S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące (na dzień 18.09.2023 roku)	44
Tabela 13. Udział dostawców w całkowitych zakupach TIM S.A.	61
Tabela 14. Udział klientów w całkowitej sprzedaży TIM S.A.....	62

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 2023 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 2023 roku (w tys. zł)	18
Wykres 8. Sprzedaż TIM S.A. według grup asortymentowych (w tys. zł)	23
Wykres 9. Wartość sprzedaży fotowoltaiki w poszczególnych kwartałach roku (w tys. zł).....	24
Wykres 10. Liczba kluczowych klientów TIM S.A.....	26
Wykres 11. Liczba lojalnych klientów TIM S.A.	26
Wykres 12. Sprzedaż TIM S.A. w podziale na kanały sprzedaży	27
Wykres 13. Liczba użytkowników i sesji na TIM.pl (I półrocza 2020-2023)	29
Wykres 14. Sprzedaż unikalnych pozycji asortymentowych w kolejnych miesiącach	30
Wykres 15. Przychody TIM S.A. w ujęciu kwartalnym (w tys. zł).....	31
Wykres 16. Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej TIM w podziale na spółki (w osobach)	36
Wykres 17. Struktura akcjonariatu TIM S.A. (na dzień 18.09.2023 roku)	44

Podpisy

Zarząd TIM S.A.

Krzysztof Folta
Prezes Zarządu

Piotr Nosal
Członek Zarządu

Piotr Tokarczuk
Członek Zarządu

Wrocław
18 września 2023 roku