

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej TIM za 2019 rok

(zawiera sprawozdanie z działalności TIM S.A. za 2019 rok)



Spis treści

Od Prezesa	4
Krótko o Grupie Kapitałowej TIM	8
Wybrane dane finansowe	13
1. Otoczenie	16
1.1. Sytuacja makroekonomiczna	16
1.2. Sytuacja w branży	18
2. Komentarz do wyników finansowych	24
2.1. Najważniejsze elementy i zdarzenia mające wpływ na wyniki	24
2.2. Sytuacja finansowa	30
2.3. Przepływy pieniężne	35
2.4. Pozostałe informacje finansowe	39
3. Działalność Grupy Kapitałowej TIM w 2018 roku	41
3.1. Struktura Grupy	41
3.2. Działalność TIM S.A. i pozostałych spółek z Grupy	42
3.3. Relacje inwestorskie	57
3.4. Znaczące i inne istotne umowy	59
3.5. Postępowania	60
4. Perspektywy i plany rozwoju Grupy	62
4.1. Perspektywy rozwoju	62
4.2. Strategia rozwoju Grupy	66
5. Zarządzanie ryzykiem	69
5.1. Ryzyka związane z sytuacją makroekonomiczną	69
5.2. Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii	71
5.3. Ryzyko finansowe	72
5.4. Ryzyko operacyjne	73
5.5. Ryzyko prawne	78
6. Oświadczenie Grupy Kapitałowej TIM na temat informacji niefinansowych.	81
6.1. Model biznesowy	81
6.2. Strategia odpowiedzialnego biznesu	91
6.3. Budowa kapitału ludzkiego	98
6.4. Wpływ na otoczenie	113
6.5. Zestawienie wskaźników GRI Standards	123
7. Ład korporacyjny	128
7.1. Zbiór zasad ładu korporacyjnego i zakres ich stosowania	128



7.2.	Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesów sporządzania sprawozdań finansowych.....	133
7.3.	Akcje i akcjonariat	133
7.4.	Statut i Walne Zgromadzenie	135
7.5.	Zarząd i Rada Nadzorcza.....	136
8.	Pozostałe informacje	147
8.1.	Oświadczenia Zarządu TIM S.A.....	147
8.2.	Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych	147
	Wykaz wykresów	149
	Wykaz tabel	150
	Podpisy	152
	Słownik terminów	153



Od Prezesa

Szanowni Państwo,

z dumą w imieniu Zarządu TIM S.A. prezentuję raport Grupy Kapitałowej TIM za rok 2019. Rok dla nas wyjątkowy z wielu powodów.

Rok 2019 r. Grupa Kapitałowa TIM zamknęła rekordowymi przychodami ze sprzedaży w wysokości 890 mln zł, wyższymi o 7,2% w porównaniu z rokiem 2018. Dynamika wzrostu przychodów ze sprzedaży jednostki dominującej – TIM S.A. – wyniosła 6,2%, przy również najwyższych w historii obrotach na poziomie 798,4 mln zł. Również wynikowo osiągnęliśmy rekordowe poziomy - skonsolidowana EBITDA wzrosła w porównaniu z rokiem 2018 o 70,6%, do 53 mln zł.

W 2019 roku minęło sześć lat, od kiedy w internecie pojawiła się platforma sprzedażowa TIM.pl. Przez te lata nieustannie doskonaliliśmy nasz hybrydowy model biznesowy, czego efektem są kolejne rekordy. W październiku 2019 roku miesięczne obroty TIM S.A. po raz pierwszy w historii Spółki przekroczyły 80 mln zł.

Okrzepił i bił rekordy nie tylko TIM. Rok 2019 był pierwszym rokiem w historii Grupy, w którym TIM S.A. wygenerował mniej niż 90% (89,7%) przychodów ze sprzedaży całej Grupy. To w głównej mierze zasługa logistycznej spółki 3LP, którą od dawna nazywam naszym „czarnym koniem”. Dynamiczny rozwój Spółki sprawił, że przychody Grupy z tytułu sprzedaży usług logistycznych wyniosły w 2019 roku niemal 27 mln zł i wzrosły o 87% w porównaniu z rokiem 2018. Pierwsze półrocze 2019 roku przyniosło rozpoczęcie operacyjnej realizacji kontraktu z IKEA. Między innymi w efekcie tej współpracy stale rośnie udział klientów zewnętrznych (spoza Grupy TIM) w obszarze usług logistycznych realizowanych przez 3LP S.A.



Wzrosty zanotowało także ROTOPINO.PL S.A. To od tej Spółki rozpoczęła się przygoda Grupy TIM z e-commerce. Dynamika wzrostu obrotów ROTOPINO.PL S.A. była zbliżona do poziomu TIM S.A. i całej Grupy – wyniosła 6,8%. Spółka zakończyła rok 2019 zyskiem netto na poziomie niemal 0,5 mln zł, co oznacza wzrost o 253% w stosunku do poprzedniego roku.

Rok 2019 był dla nas czasem, gdy uznaliśmy, że zaprojektowana przed laty i stale ulepszana maszyna sprzedażowa TIM-u rozpędziła się na tyle, że powinniśmy bardziej zdecydowanie spojrzeć w przyszłość, a także rozszerzyć naszą perspektywę na obszary nie dotychczas bezpośrednio sprzedaży. W rezultacie powstały dwa dokumenty, w których wyznaczyliśmy cele do realizacji na kolejne trzy lata. Pierwszy kwartał 2019 roku upłynął nam na pracach dotyczących strategii średnioterminowej TIM S.A., zaś drugi poświęciliśmy na finalne wyznaczenie kierunków odpowiedzialnego



biznesu TIM-u, które zostały zapisane w strategii „TIM pro”.

Głównym celem strategii średnioterminowej Spółki na lata 2019-2021 jest zwiększenie wartości TIM S.A. i osiągnięcie do 2021 roku rocznych przychodów na poziomie co najmniej 1 mld zł oraz rentowności EBITDA nie niższej niż 3,6%. Aby go zrealizować, będziemy kontynuować rozwój w dotychczasowym, hybrydowym modelu sprzedaży artykułów elektrotechnicznych i równolegle rozwijać kompetencje sprzedażowe w alternatywnych modelach handlu materiałami technicznymi (dropshipping, marketplace i B2B2C). Nowe aktywności sprzedażowe mają wygenerować do 2021 roku ponad 10% obrotów TIM S.A. nie tylko poprzez dotarcie do nowych klientów, ale także zmianę ról przez część firm dotychczas korzystających z oferty TIM-u - będą one mogły występować na naszej platformie handlowej także w charakterze sprzedawców. Nowe modele to również szansa na wyjście na rynek z szerszą ofertą produktową, wykraczającą poza nasz tradycyjny obszar dystrybucji materiałów elektrotechnicznych.

Po publikacji przed rokiem pierwszego w historii Grupy TIM raportu zintegrowanego (za rok 2018) i zorganizowaniu w 2018 roku spotkania konsultacyjnego z interesariuszami, stworzenie strategii odpowiedzialnego biznesu „TIM pro” było kolejnym, naturalnym krokiem rozwoju całej organizacji w obszarze zrównoważonego rozwoju.

Strategia „TIM pro” to efekt pracy ponad 130 osób: Zarządu i kadry zarządzającej wyższego szczebla (warsztaty), ogółu pracowników (ankieta w intranecie), uczestników wspomnianej sesji dialogowej z interesariuszami oraz zewnętrznych konsultantów. Trzy kierunki wyznaczone w strategii dotyczą działań: profesjonalnych, proaktywnych i prospołecznych. Na ostatni kierunek, obejmujący akcje wolontariatu pracowniczego, promowanie aktywnego trybu

życia i wspieranie lokalnych społeczności, do 2021 roku deklarujemy przeznaczać co najmniej 1% zakładanego na dany rok zysku brutto TIM S.A. Cieszy mnie niezwykle entuzjastyczna reakcja pracowników na te inicjatywy, czego potwierdzeniem jest już pięć zrealizowanych projektów w ramach wolontariatu pracowniczego oraz bardzo duże zainteresowanie akcjami wspierającymi aktywność fizyczną.

„Obyś żył w ciekawych czasach” to ponoć, nomen omen, chińskie przekleństwo. Dni, gdy piszę ten list, to czas dynamicznych zmian we wszystkich dziedzinach życia, na całym świecie. Jestem przekonany, że w czasach pandemii koronawirusa SARS-CoV-2 hybrydowy model biznesowy TIM-u to optymalny sposób prowadzenia działalności dystrybucyjnej – nie tylko z perspektywy naszych klientów, ale i pracowników, akcjonariuszy czy dostawców.

Od połowy marca 2020 roku 90% pracowników TIM S.A. i Rotopino.pl S.A. pracuje zdalnie. Zapewniamy im tym samym większe bezpieczeństwo – nie tylko zdrowotne, ale i socjalne – przy zachowanej efektywności operacyjnej. Z kolei zatrudnieni w centrum logistycznym 3LP S.A. – z uwagi na charakter pracy – wykonują swoje obowiązki zgodnie z nową organizacją pracy, z zachowaniem zasad bezpieczeństwa i nieograniczonym dostępem do środków ochrony osobistej. Ciągłość pracy wszystkich Spółek tworzących Grupę TIM oznacza dla naszych klientów bezpieczny, niewymagający fizycznego kontaktu ze sprzedawcą, dostęp do najszerszej oferty produktów elektrotechnicznych i narzędzi w Polsce. Dzięki temu mogą prowadzić swoją działalność gospodarczą, podobnie jak nasi dostawcy, którym umożliwiamy nieprzerwany dostęp do rynków zbytu ich produktów. Tym samym zapewniamy wszystkim poczucie bezpieczeństwa, stabilności w realizacji potrzeb

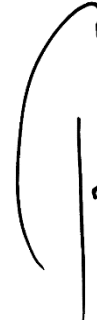


biznesowych, a także maksymalizujemy szanse na wzrost wartości TIM S.A.

Chciałbym tradycyjnie podziękować: klientom i akcjonariuszom – za zaufanie, pracownikom – za zaangażowanie, dostawcom – za współpracę, a wszystkim interesariuszom – za cenne uwagi i sugestie, które pomagają nam w dalszym rozwoju.

Na zakończenie serdecznie zachęcam do lektury niniejszego dokumentu – drugiego w

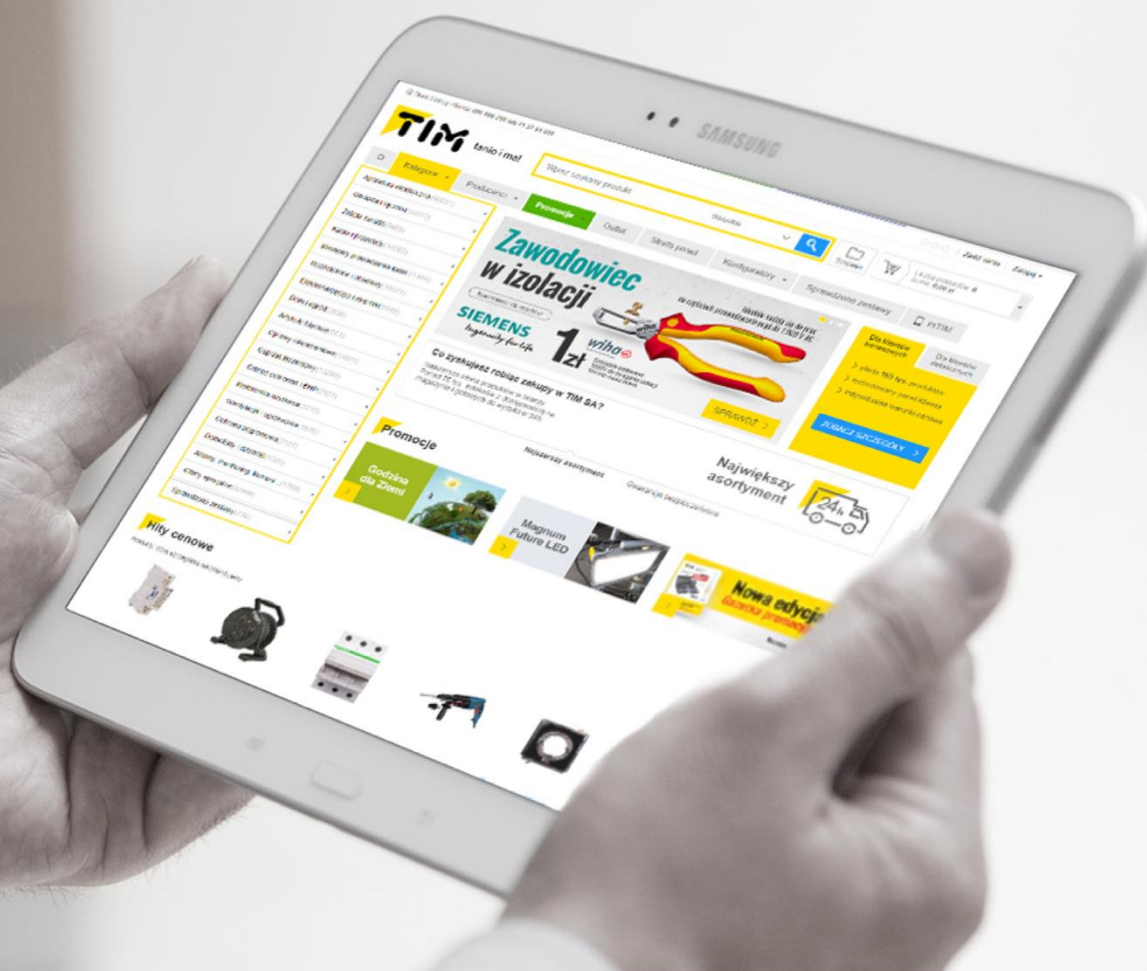
historii Grupy TIM raportu zintegrowanego. Niezmiennie czekamy na także Państwa spostrzeżenia i oczekiwania co do kolejnych edycji.



Krzysztof Folt

Prezes Zarządu TIM S.A.

Krótko o Grupie Kapitałowej TIM

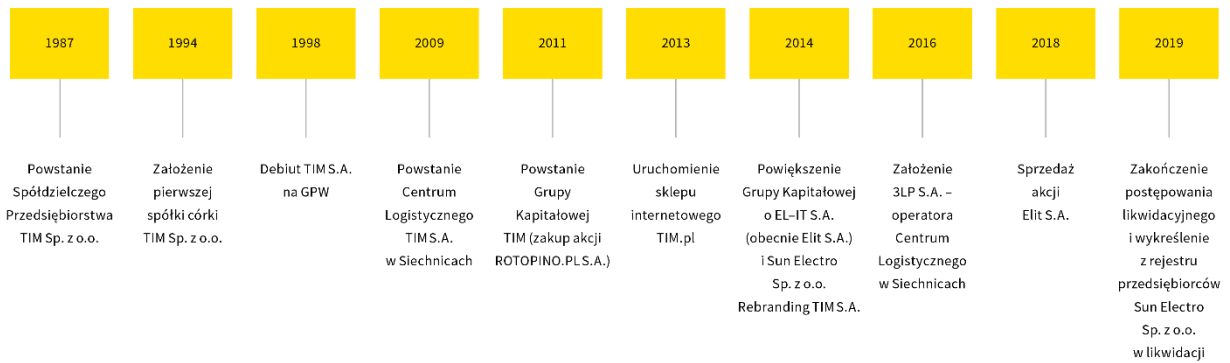




Krótko o Grupie Kapitałowej TIM

Działamy na rynku hurtowej i detalicznej dystrybucji artykułów elektrotechnicznych i narzędzi, e-commerce oraz usług logistycznych. TIM S.A., spółka dominująca, jest największym dystrybutorem artykułów elektrotechnicznych w Polsce i pierwszym, który udostępnił swoją ofertę przez Internet zarówno klientom biznesowym, jak i indywidualnym.

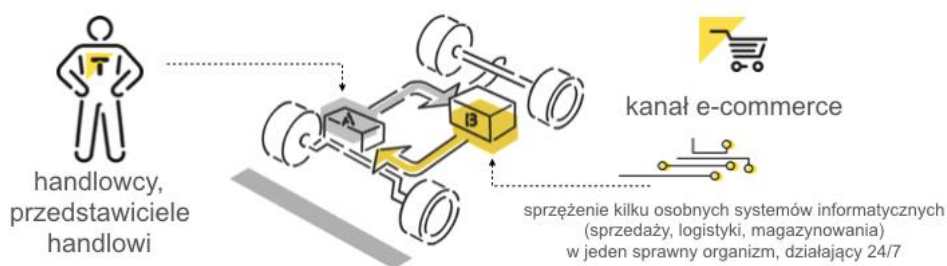
Historia Grupy



Grupa Kapitałowa TIM w Polsce




Hybrydowy model biznesowy




TIM S.A. przeważającą część przychodów uzyskuje ze sprzedaży online – przez platformę TIM.pl oraz aplikację mTIM. Niczym samochód hybrydowy, TIM S.A. łączy kompetencje i doświadczenie handlowców oraz przedstawicieli handlowych (silnik spalinowy) z nowoczesnymi technologiami e-commerce (silnik elektryczny).



Grupa Kapitałowa TIM w liczbach*



Grupa buduje przewagę konkurencyjną poprzez stałe rozwijanie oferty asortymentowej sprzedawanej w e-sklepie TIM.pl.



Centrum Logistyczne, którego operatorem jest spółka 3LP S.A., jest jednym z największych obiektów tego typu w Polsce. Oprócz pełnienia funkcji operacyjnych dla Grupy, świadczy również usługi outsourcingu zautomatyzowanych rozwiązań logistycznych.

460 928
zamówień online

60 000 m²
powierzchni magazynowej

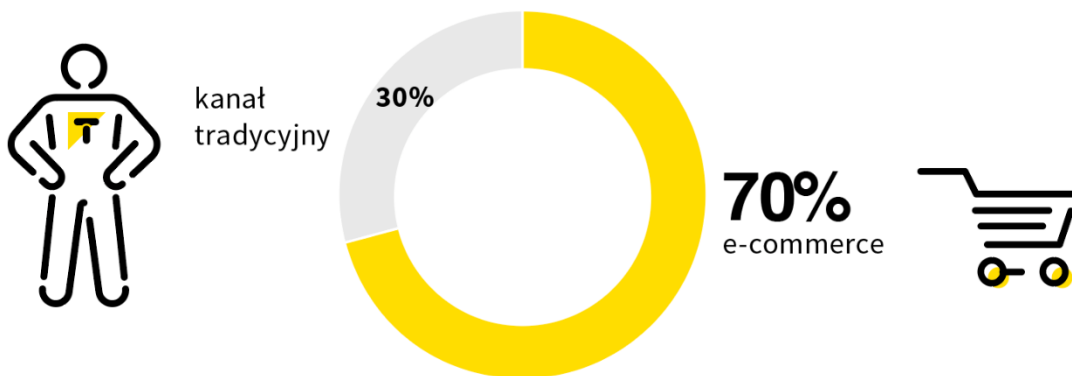
30 921
klientów

2,98 mln
wydanych przesyłek

79 791
unikalnych indeksów w stałej ofercie

113 838
sprzedanych unikalnych indeksów

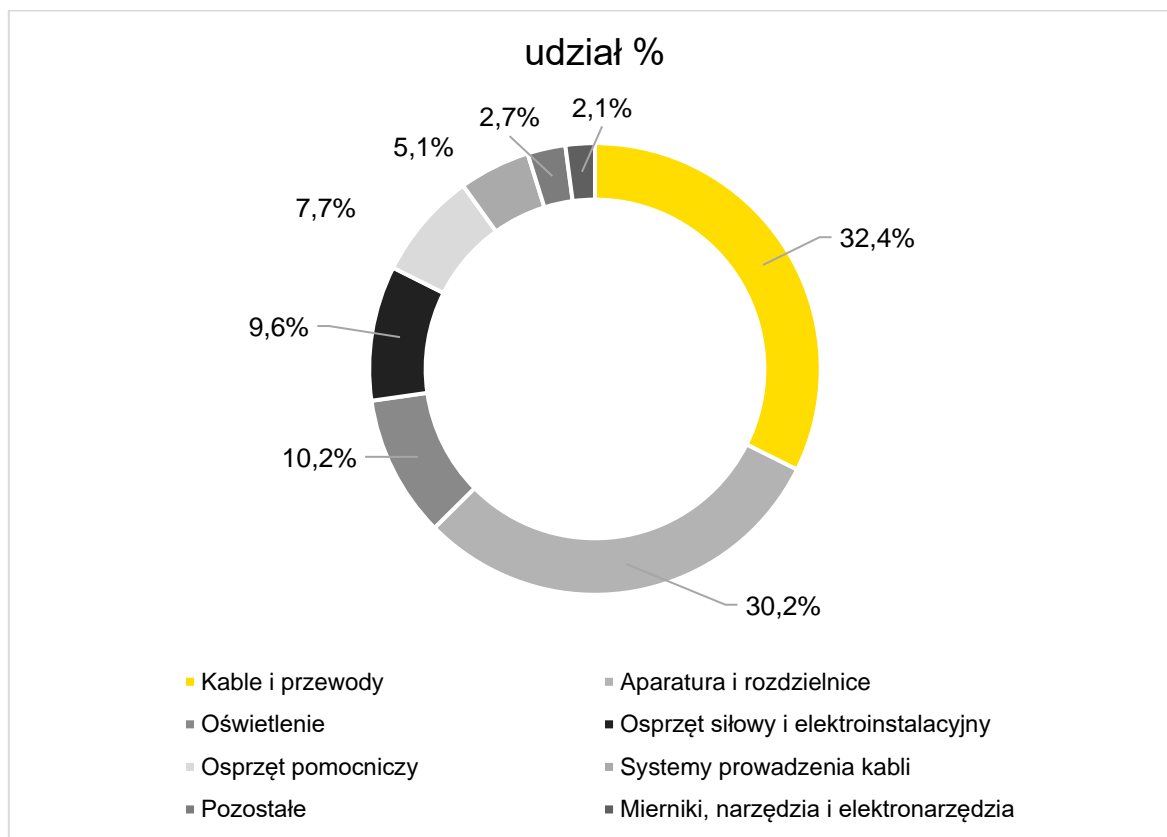
Sprzedaż TIM S.A. w podziale na kanały sprzedaży



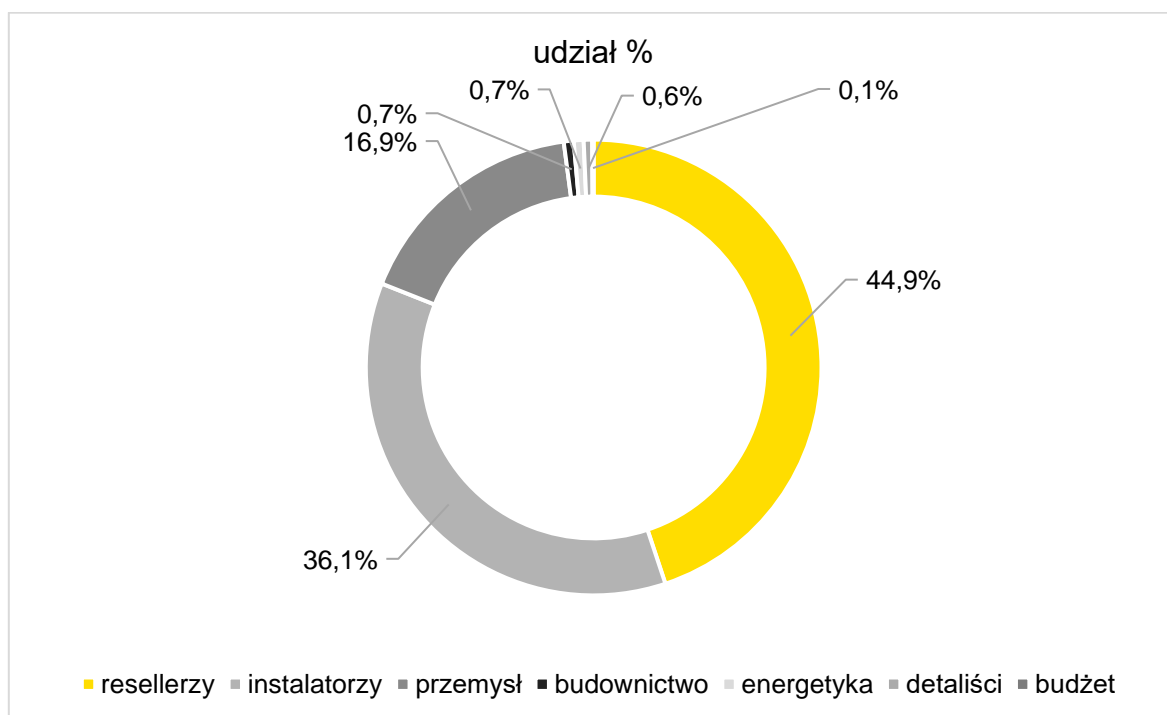
* Dane za 2019 rok



Najważniejsze grupy asortymentowe TIM S.A.*



Główni odbiorcy*



* Dane na 31.12.2019



Skrócona informacja o wynikach finansowych Grupy w latach 2015-2019

w tys. zł	2019	2018	2017	2016	2015
				(skorygowane)	
Przychody ze sprzedaży	890 035	830 264	719 172	667 413	575 930
Zysk/strata ze sprzedaży	32 697	17 664	(2 668)	(2 051)	(454)
Wynik na działalności operacyjnej (EBIT)	32 532	19 857	(3 172)	3 614	6 878
Wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	53 006	31 062	7 256	11 527	13 751
Wynik brutto (przed opodatkowaniem)	25 227	18 738	(4 270)	3 041	5 861
Wynik netto	19 565	15 094	(3 838)	1 674	4 938



Wybrane dane finansowe

Tabela 1. Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej TIM

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł		w tys. euro	
	01.01.2019- 31.12.2019	01.01.2018- 31.12.2018	01.01.2019- 31.12.2019	01.01.2018- 31.12.2018
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów	890 035	830 264	207 043	194 921
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	32 532	19 857	7 568	4 662
Zysk (strata) brutto	25 227	18 738	5 868	4 399
Zysk (strata) netto	19 565	15 094	4 551	3 544
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	54 093	27 171	12 583	6 379
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	932	(7 087)	217	(1 664)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(39 769)	(31 376)	(9 251)	(7 366)
Przepływy pieniężne netto razem	15 256	(11 292)	3 549	(2 651)

	Stan na dzień 31.12.2019	Stan na dzień 31.12.2018	Stan na dzień 31.12.2019	Stan na dzień 31.12.2018
Aktywa razem	468 474	370 022	110 009	86 052
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	315 821	214 636	74 162	49 915
Zobowiązania długoterminowe	102 715	36 121	24 120	8 400
Zobowiązania krótkoterminowe	213 106	178 515	50 043	41 515
Kapitał własny jednostki dominującej	152 653	155 389	35 847	36 137
Kapitał zakładowy	22 199	22 199	5 213	5 163
Liczba akcji (w tys. Szt)	22 199	22 199	22 199	22 199

	01.01.2019- 31.12.2019	01.01.2018- 31.12.2018	01.01.2019- 31.12.2019	01.01.2018- 31.12.2018
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	0,88	0,68	0,21	0,16
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	0,88	0,68	0,21	0,16

	Stan na dzień 31.12.2019	Stan na dzień 31.12.2018	Stan na dzień 31.12.2019	Stan na dzień 31.12.2018
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	6,88	7,00	1,61	1,63
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	6,88	7,00	1,61	1,63
Rozwodniona liczba akcji (w tys. szt.)	22 199	22 199		

Zastosowanie do przeliczeń	31.12.2019	31.12.2018
kurs średnioroczny	4,2988	4,2595
kurs ostatniego dnia okresu sprawozdawczego	4,2585	4,3000



Tabela 2. Wybrane dane finansowe TIM S.A

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł		w tys. euro	
	01.01.2019- 31.12.2019	01.01.2018- 31.12.2018	01.01.2019- 31.12.2019	01.01.2018- 31.12.2018
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów	798 417	751 476	185 730	176 332
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	29 560	12 891	6 876	3 025
Zysk (strata) brutto	29 206	12 514	6 794	2 936
Zysk (strata) netto	22 714	10 211	5 284	2 396
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	37 320	19 746	8 681	4 633
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1 253)	(8 951)	(291)	(2 100)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(20 348)	(22 192)	(4 733)	(5 207)
Przepływy pieniężne netto razem	15 719	(11 397)	3 657	(2 674)

	Stan na dzień 31.12.2019	Stan na dzień 31.12.2018	Stan na dzień 31.12.2019	Stan na dzień 31.12.2018
Aktywa razem	374 457	331 228	87 932	77 030
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	205 658	167 387	48 294	38 927
Zobowiązania długoterminowe	12 657	5 245	2 972	1 220
Zobowiązania krótkoterminowe	193 001	162 142	45 321	37 707
Kapitał własny jednostki dominującej	168 799	163 841	39 638	38 103
Kapitał zakładowy	22 199	22 199	5 213	5 163
Liczba akcji (w tys. szt)	22 199	22 199	22 199	22 199

	01.01.2019- 31.12.2019	01.01.2018- 31.12.2018	01.01.2019- 31.12.2019	01.01.2018- 31.12.2018
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	1,02	0,46	0,24	0,11
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	1,02	0,46	0,24	0,11

	Stan na dzień 31.12.2019	Stan na dzień 31.12.2018	Stan na dzień 31.12.2019	Stan na dzień 31.12.2018
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	7,60	7,38	1,79	1,72
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	7,60	7,38	1,79	1,72
Rozwodniona liczba akcji (w tys. szt.)	22 199	22 199		

Zastosowanie do przeliczeń	31.12.2019	31.12.2018
kurs średnioroczny	4,2988	4,2617
kurs ostatniego dnia okresu sprawozdawczego	4,2585	4,3000



1.

Otoczenie



1. Otoczenie

1.1. Sytuacja makroekonomiczna

Polska

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, Produkt Krajowy Brutto w 2019 roku wzrósł o 4,1 % r/r. To wyraźnie mniej niż odnotowane 5,1% w roku 2018, gdy polski PKB osiągnął najwyższą całoroczną dynamikę od 2007 roku. W 2019 roku roczne tempo wzrostu PKB obniżało się stopniowo z kwartału na kwartał (z 4,8% w I kw do 3,1% w IV kw.)

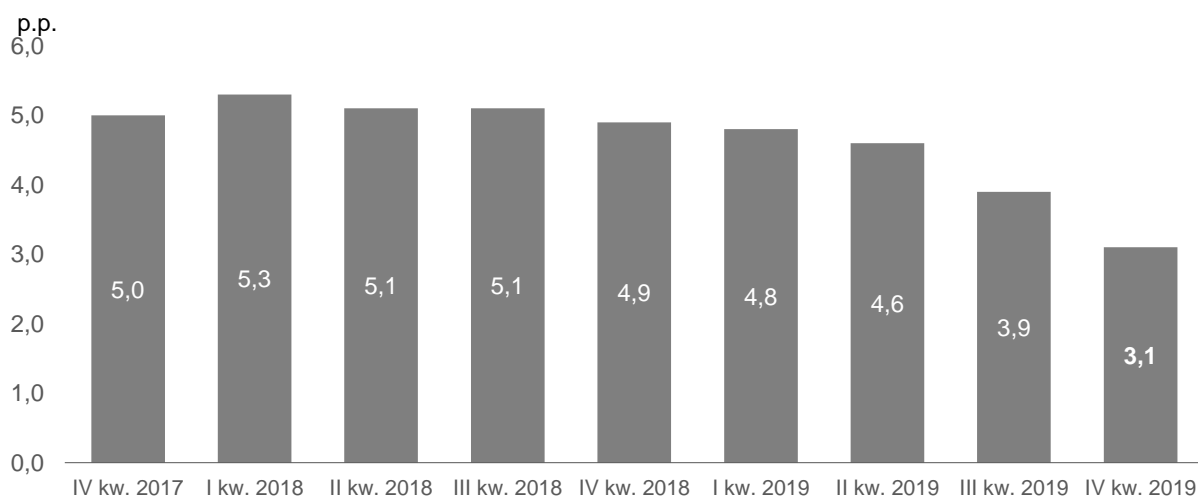
Głównym czynnikiem wzrostu gospodarczego w 2019 roku pozostawał popyt krajowy, konsumpcja prywatna i popyt inwestycyjny. Największy wpływ na wzrost PKB, podobnie jak w 2018 roku, miała konsumpcja prywatna. Zmniejszył się natomiast pozytywny wpływ inwestycji ze względu na ich wyraźne wyhamowanie w II poł. 2019 roku.

Spożycie ogółem było o 4% wyższe niż w roku 2018. Dobra sytuacja gospodarstw domowych wspierana była przez utrzymujące się korzystne tendencje na rynku pracy. Zarówno liczba pracujących w gospodarce narodowej, jak i przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw wzrosły. Utrzymał się także wzrost przeciętnych nominalnych wynagrodzeń brutto w sektorze przedsiębiorstw, chociaż jego dynamika była słabsza niż przed rokiem.

W roku 2019 przyspieszyła dynamika cen konsumpcyjnych. Szybciej rosły ceny usług niż ceny towarów. W znacznie większym stopniu niż w poprzednim roku wzrosły ceny żywności i napojów bezalkoholowych. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że inflacja średnioroczna wyniosła 2,3% w 2019 roku wobec 1,6% inflacji odnotowanej rok wcześniej.

Rada Polityki Pieniężnej utrzymywała podstawowe stopy procentowe NBP na niezmiennym poziomie. Stopa referencyjna wynosiła 1,5%.

Wykres 1. Wskaźnik PKB



Źródło: GUS



Unia Europejska

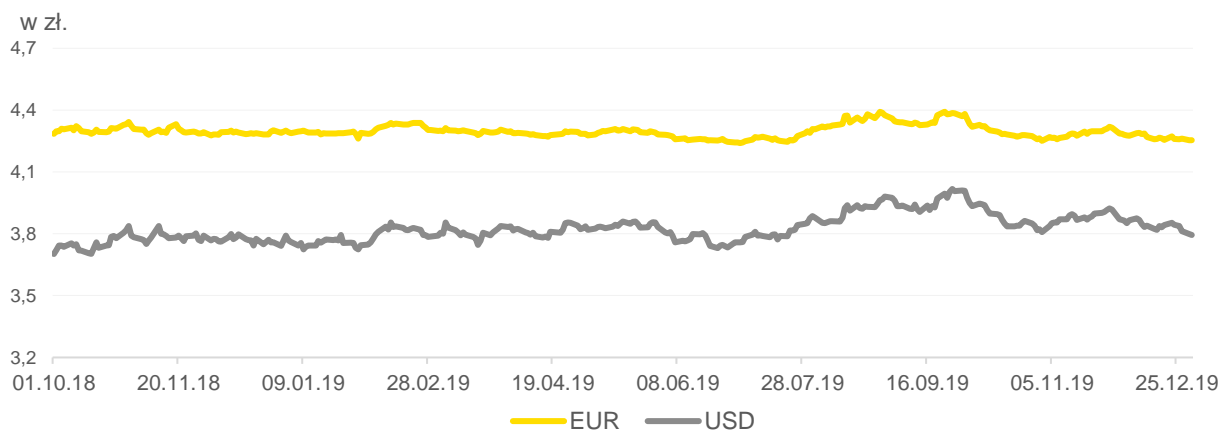
Według danych Eurostatu Produkt Krajowy Brutto wzrósł w UE o 1,2% versus 1,9% w 2018 roku. W samym IV kwartale 2019 roku wzrost PKB EU27 wyniósł tylko 0,2% i jest to najgorszy wynik od ponad pięciu lat.

Na niski wynik mają wpływ problemy największych gospodarek – Niemiec, Francji i Włoch. PKB Francji w IV kwartale 2019 roku spadł o 0,1%, porównując kwartał do kwartału. We Włoszech PKB zmalał 0,3%, porównując kwartał do kwartału. Dwa kwartały z rzędu malejący PKB odnotowały Niemcy.

Kursy walut

W 2019 roku wartość polskiej złotówki pozostała stabilna w relacji do innych głównych walut. Na początku roku za euro należało zapłacić 4,30 zł, zaś na koniec - 4,26 zł. Oznacza to, że polska waluta wzmocniła się o niespełna 1,06%. Natomiast w relacji do dolara amerykańskiego złoty nieznacznie się osłabił w trakcie 2019 z 3,76 na początku roku do 3,80.

Wykres 2. Kurs złotego względem euro i dolara amerykańskiego



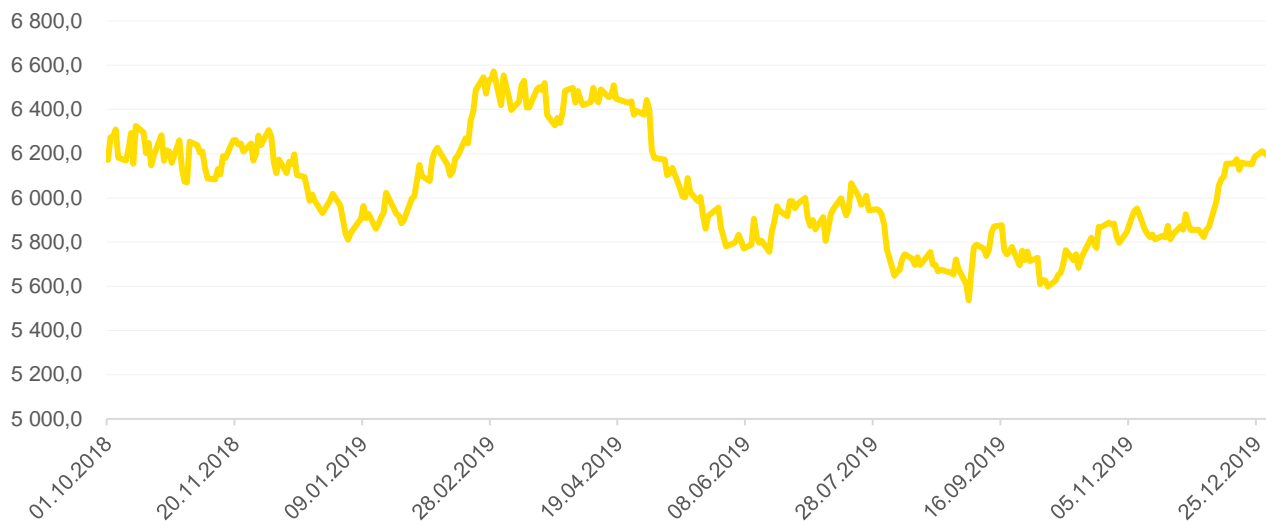
Cena miedzi

Cena miedzi, która należy do podstawowych surowców przy produkcji kabli i przewodów ulega nieustannym wahaniom za sprawą zmieniających się kursów surowców. Cena miedzi uzależniona jest od trendów światowych.

Na początku 2019 roku cena miedzi wynosiła 5.839 dolarów/tona, natomiast na dzień 31 grudnia 2019 roku za tonę tego surowca należało zapłacić 6.156 dolarów/tona, co oznacza 5,43% wzrost.



Wykres 3. Cena miedzi (w dolarach za tonę).



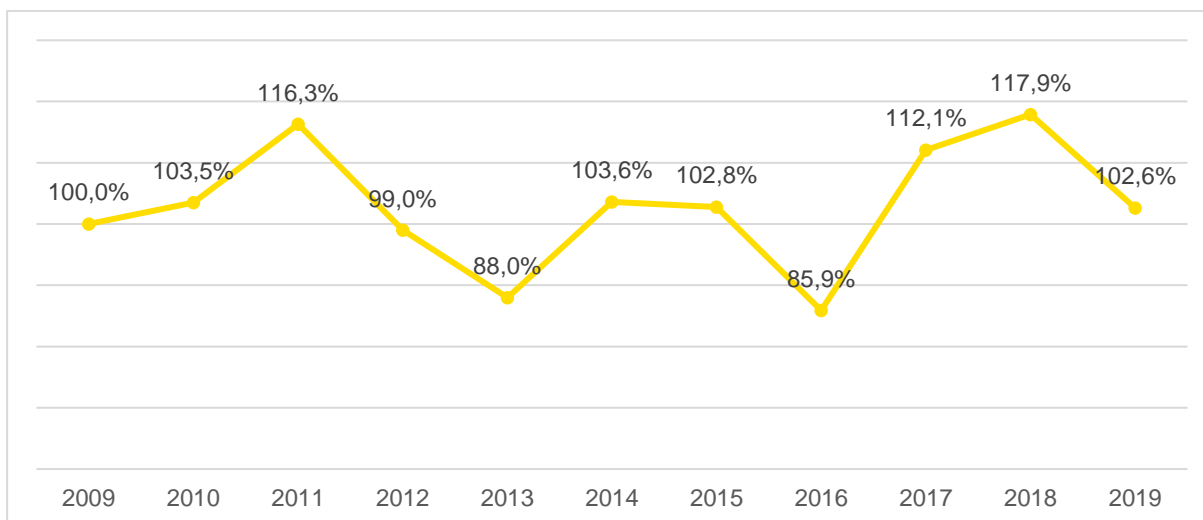
Źródło: stooq.pl

1.2. Sytuacja w branży

Budownictwo

Sektor budownictwa rozpoczął 2019 rok z wysoką bazą wyników roku poprzedzającego, który był już kolejnym rokiem z rzędu gdzie notowano wysokie dwu cyfrowe dynamiki wzrostów dla produkcji budowlano-montażowej. Po tak dobrym roku, prognozy dla branży budowlanej w roku 2019 cechowały się umiarkowanym optymizmem, co było wielokrotnie podkreślane przez publikowane niezależne raporty przedstawiane w trakcie roku. W rezultacie w 2019 roku produkcja budowlano-montażowa wzrosła o 2,6% co uznać można za wynik pozytywny. Warto zwrócić uwagę, że wyniki sektora budownictwa w trakcie 2019 roku charakteryzowały się dużą zmiennością i mimo tego, że wynik za cały rok charakteryzował się dodatnią dynamiką produkcji budowlano-montażowej to jednak trend dynamiki dla sektora był spadkowy w horyzoncie całego roku 2019.

Wykres 4. Dynamika produkcji budowlano-montażowej (rok poprzedni = 100%)



Źródło: GUS.



W 2019 roku oddano do użytku 207,2 tys. mieszkań (wzrost o 12% w porównaniu z poprzednim rokiem) i rozpoczęto budowę 237,3 tys. nowych lokali mieszkalnych (wzrost o 6,9% w porównaniu z 2018 rokiem). W całym 2019 roku liczba wydanych pozwoleń na budowę wyniosła 268,5 tys., co oznacza wzrost o 4,4% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego¹. W minionym roku nie uległy znaczącej zmianie czynniki sprzyjające wzrostom w sektorze budownictwa mieszkaniowego, Ciągłe istniejący deficyt mieszkaniowy i postępująca w 2019 roku poprawa sytuacji finansowej społeczeństwa powodowała, że deweloperzy notowali kolejne rekordy sprzedaży. To właśnie rynek deweloperski był motorem wzrostów w sektorze, widać to tak w liczbie sprzedanych mieszkań, rozpoczętych budów, jak i uzyskiwanych pozwoleń na budowę.

Wraz ze wzrostem sektora mieszkaniowego rośnie liczba oraz wartość przyznawanych kredytów hipotecznych. Przez cały miniony rok utrzymywał się bardzo wysoki popyt na finansowanie nieruchomości kredytem bankowym. W dwunastu miesiącach minionego roku ilość udzielonych kredytów wzrosła o 7% natomiast ich średnia wartość wzrosła o 9% co wiązało się głównie z wzrostem cen mieszkań na rynku nieruchomości.²

Mimo, że rok 2019 nie przyniósł tak dobrych wyników w branży budowlanej jak poprzedzający, to jednak można uznać go za udany. Wskaźnik koniunktury odnotowany w roku 2019 był tylko nieco większy niż w roku 2018 jednak wciąż był ona najlepszy od 10 lat.³ W pierwszym półroczu roku 2019 odnotowano osłabienie koniunktury szczególnie w segmencie infrastruktury transportowej oraz obniżenia nakładów na inwestycje w samorządach. Tendencja ta była wyraźna również w drugiej połowie roku, która charakteryzowała się już istotnym zróżnicowaniem w poszczególnych segmentach budownictwa. Spadek liczby realizowanych projektów wpłynął na poprawę kondycji firm budowlanych, które były w stanie poprawić swoje wyniki dzięki większej stabilizacji cen materiałów budowlanych oraz wyhamowaniu dynamiki wynagrodzeń. Nie poprawiła się niestety sytuacja płatnicza w branży - przeterminowane płatności firm budowlanych wyniosły w czerwcu 2019 roku. 4,92 mld zł i w ciągu roku zwiększyły się o 0,17 mld zł (o ok. 4 proc.). a liczba podmiotów nieregulujących terminowo zobowiązań powiększyła się w porównaniu z rokiem ubiegłym o niecałe 10 proc. (do 44 894 przedsiębiorstw).⁴

Hurtowa dystrybucja artykułów elektrotechnicznych

Dla firm zajmujących się hurtową sprzedażą materiałów elektrotechnicznych pierwsza połowa 2019 roku zakończyła się wzrostami sprzedaży w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Z danych opublikowanych przez branżowy magazyn *Elektrosystemy* wynika, że w pierwszym półroczu 2019 roku przychody hurtowni elektrotechnicznych były o 6% wyższe niż w pierwszej połowie roku 2018. Co było zdecydowanie niższą dynamiką niż ta, która cechowała pierwsze sześć miesięcy poprzedniego roku⁵. W drugiej połowie roku dynamika pozostawała również w trendzie spadkowym a kolejne miesiące roku 2019 przynosiły coraz to mniejsze wartości skumulowanej dwunastomiesięcznej dynamiki sprzedaży.

¹ Źródło: GUS, *Budownictwo mieszkaniowe w okresie styczeń – grudzień 2019r*

² Źródło: *BIK Indeks – Popytu na Kredyty Mieszkaniowe w grudniu 2019 r*

³ Źródło: *Spectis - Rynek budowlany w Polsce 2019-2025*

⁴ Źródło: *BIG InfoMonito - Sytuacja branży budowlanej Poprawa kondycji sektora w warunkach umiarkowanego schłodzenia koniunktury*

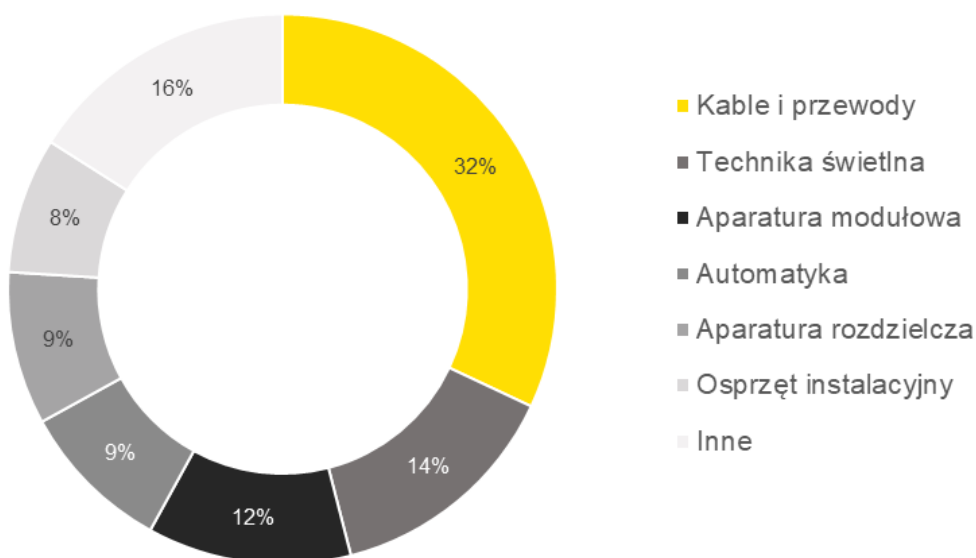
⁵ Źródło: *Hurtownie elektrotechniczne, dodatek do magazynu Elektrosystemy, listopad 2019 roku.*



Biorąc pod uwagę dane reprezentujące wolumen sprzedaży większości rynku czyli hurtownie stowarzyszone w ramach Związku Pracodawców Dystrybucji Elektrotechniki dynamika skumulowanej sprzedaży na koniec roku wynosiła poniżej 3%, a więc była o połowę niższa niż ta notowana po pierwszym półroczu 2019 roku.

Podobnie jak w poprzednich latach, kluczową grupą asortymentową w hurtowej sprzedaży artykułów elektrotechnicznych były kable i przewody, które odpowiadały za 32% obrotów hurtowni. Kolejne miejsca w strukturze przychodów zajęły: technika świetlna i aparatura modułowa, automatyka oraz aparatura rozdzielcza. Udział każdej z tych grup asortymentowych kształtował się na poziomie 9-14%.

Wykres 5. Struktura sprzedaży w hurtowniach w pierwszym półroczu 2019 roku (w %)

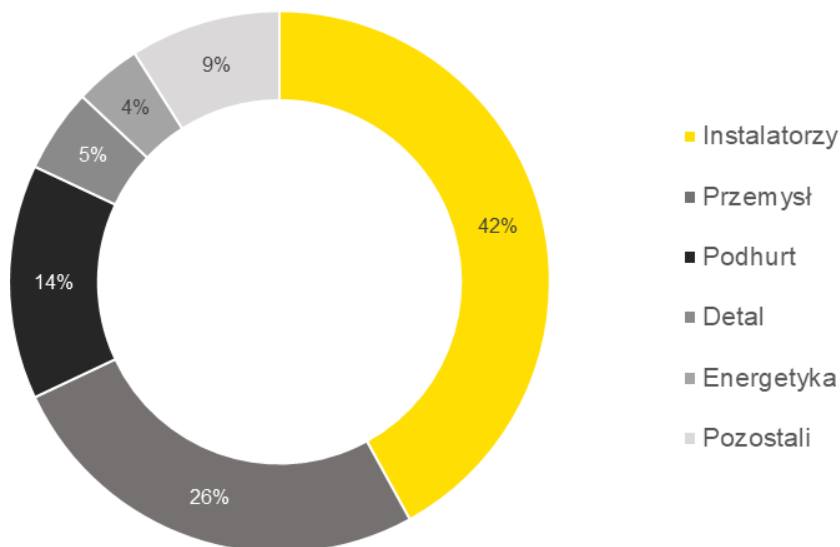


Źródło: *Elektrosystemy*

W pierwszym półroczu 2019 roku głównymi klientami hurtowni elektrotechnicznych byli elektroinstalatorzy oraz przedsiębiorstwa przemysłowe. Pierwsza grupa odbiorców wygenerowała hurtowniom około 42% przychodów, a druga 26%.



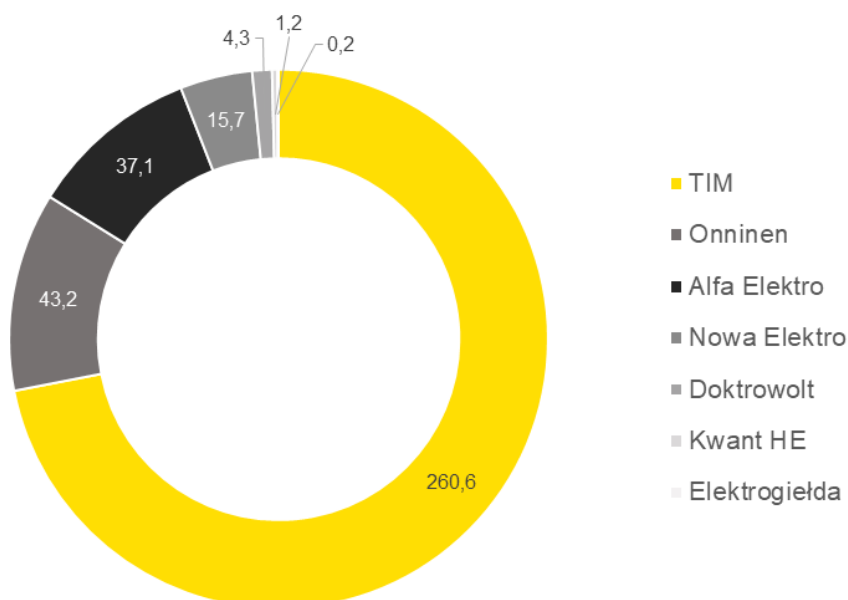
Wykres 6. Struktura odbiorców w hurtowniach w pierwszym półroczu 2019 roku (w %)



Źródło: *Elektrosystemy*

Według szacunków magazynu *Elektrosytemy*, sprzedaż realizowana poprzez kanał internetowy cieszy się coraz większą popularnością wśród klientów hurtowni elektrotechnicznych. Dlatego też wszystkie hurtownie, które tą sprzedaż raportują mogą pochwalić się wzrostem udziału sprzedaży online w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Sprzedaż poprzez kanał internetowy w TIM S.A. wyniosła 261 mln zł, tj. blisko 72% udziału całej sprzedaży online w branży elektrotechnicznej w Polsce⁶.

Wykres 7. Wartość sprzedaży online w hurtowniach w pierwszym półroczu 2019 roku (w mln zł)



Źródło: *Elektrosystemy*

⁶ *Hurtownie elektrotechniczne*, dodatek do magazynu *Elektrosystemy*, listopad 2018 roku.

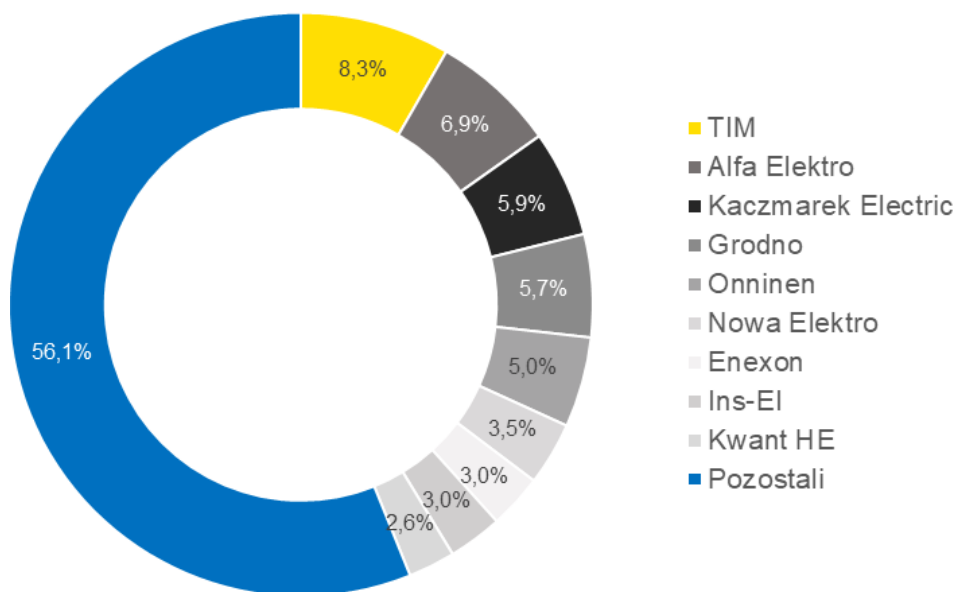


W ostatnich latach w hurtowej dystrybucji materiałów elektrotechnicznych można zaobserwować następujące trendy:

- rozwój sprzedaży internetowej i tradycyjnych punktów sprzedaży, w których można dokonywać zakupów w sposób samoobsługowy;
- rozpoczęcie procesu digitalizacji w zakresie informacji o produktach oraz integracji systemowej pomiędzy klientami i dostawcami
- udoskonalanie procesów logistycznych w celu sprawniejszej i szybszej realizacji zamówień;
- rosnąca konkurencja na rynku;
- rozwój sieci sprzedaży w modelu agencyjnym;
- oferowanie usług dodatkowych poza sprzedażą produktów;
- rozwój oferty produktów do instalacji fotowoltaicznych w zakresie samych produktów, jak i produktów z usługą montażu.

Pomimo postępującej konsolidacji, rynek hurtowni elektrotechnicznych w Polsce jest nadal rozdrobniony. Występowanie dużej liczby podmiotów zajmujących się sprzedażą produktów elektrotechnicznych w sposób tradycyjny, jak i przez kanał internetowy, powoduje dużą konkurencję. Z dostępnych danych wynika, że w pierwszym półroczu 2019 roku TIM S.A. kolejny rok z rzędu był, największym dystrybutorem w branży elektrotechnicznej i posiadał 8,3% udział w rynku⁷.

Wykres 8. Szacunkowy udział w rynku w pierwszym półroczu 2019 roku (w %)



Źródło: *Elektrosystemy*

⁷ Źródło: *Hurtownie elektrotechniczne*, dodatek do magazynu *Elektrosystemy*, listopad 2019 roku.



2.

Komentarz do wyników finansowych



2. Komentarz do wyników finansowych

2.1. Najważniejsze elementy i zdarzenia mające wpływ na wyniki

2.1.1. Grupa Kapitałowa TIM

W 2019 roku odnotowano wzrost skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży do 890 035 tys. zł. To o 7,2% więcej w porównaniu z poprzednim rokiem i najwięcej w historii Grupy. Jednostka dominująca, TIM S.A., wygenerowała 89,7% przychodów ze sprzedaży naszej Grupy.

Grupa Kapitałowa TIM zanotowała zysk netto w wysokości 19 565 tys. zł wobec 15 094 tys. zł w poprzednim roku – wzrost o 29,6%

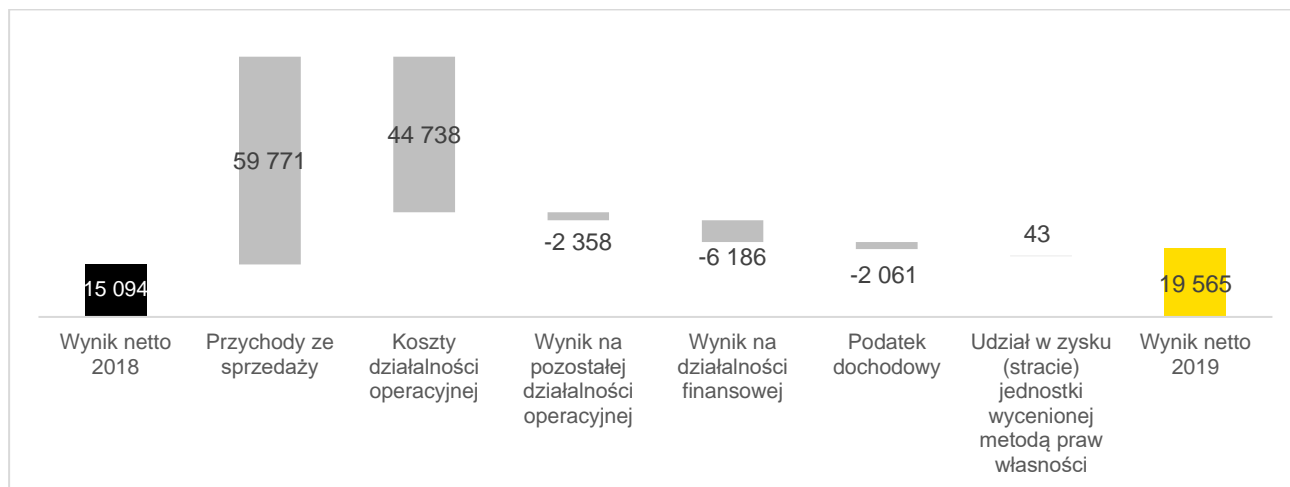
Głównym czynnikiem, który miał wpływ na wynik netto Grupy w 2019 roku, był wolniejszy wzrost kosztów działalności operacyjnej niż wzrost przychodów - tym samym zysk na działalności operacyjnej osiągnął 32 532 tys. zł i był wyższy o 63,8% w stosunku do roku ubiegłego. Osiągnięty zysk wynikał przede wszystkim z poprawy rentowności działalności podstawowej TIM S.A.

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

	2019	2018	Zmiana (w %)
Przychody ze sprzedaży	890 035	830 264	7,2
Koszty działalności operacyjnej	857 338	812 600	5,5
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	(165)	2 193	(107,5)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej (EBIT)	32 532	19 857	63,8
Zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	53 006	31 062	70,6
Wynik na działalności finansowej	(7 305)	(1 119)	552,8
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	25 227	18 738	34,6
Podatek dochodowy	5 662	3 601	57,2
Udział w zysku (stracie) jednostki wycenionej metodą praw własności	-	(43)	
Zysk (strata) netto	19 565	15 094	29,6



Wykres 9. Źródła kreacji wyniku netto Grupy Kapitałowej TIM w 2019 roku (w tys. zł)



Zarząd TIM S.A. nie publikował w 2019 roku prognoz finansowych, zarówno dotyczących wyników skonsolidowanych, jak i jednostkowych.

Przychody ze sprzedaży



W 2019 roku wypracowaliśmy w Grupie przychody ze sprzedaży w wysokości 890 035 tys. zł, co oznacza wzrost o 7,2% w porównaniu z poprzednim rokiem. Wyższe przychody ze sprzedaży osiągnęliśmy przede wszystkim dzięki zintensyfikowaniu działań sprzedażowych.

Zarząd TIM podjął decyzję o wprowadzeniu nowego podziału segmentów działalności Grupy. W związku z nowym podziałem zmianie uległa prezentacja wyników osiąganych przez poszczególne segmenty.

Tabela 4. Przychody Grupy Kapitałowej TIM w podziale na segmenty (w tys. zł)

Przychody ze sprzedaży	2019	2018	Zmiana (w %)
Kanał online (internetowy)	623 153	593 409	5,0
Kanał offline (tradycyjny)	236 066	218 996	7,8
Usługi logistyczne	26 993	14 436	87,0
Usługi pozostałe	3 823	3 423	11,7
Razem	890 035	830 264	7,2

W strukturze sprzedaży Grupy w 2019 roku dominowała sprzedaż przez Internet. Podobnie jak w wcześniejszych latach, 70% towarów i materiałów zostało sprzedanych przez ten kanał sprzedaży.

W 2019 roku znacznie wyższa niż w poprzednim była także sprzedaż usług logistycznych świadczonych przez 3LP S.A. Przychody Grupy z tytułu sprzedaży usług wyniosły 26 993 tys. zł i wzrosły o 87% w porównaniu z 2018 rokiem.

Koszty operacyjne

Koszty operacyjne Grupy Kapitałowej TIM w 2019 roku wyniosły 857 338 tys. zł i były wyższe o 5,5% w porównaniu z 2018 rokiem. Główną składową tych kosztów i 81,8% wszystkich kosztów operacyjnych, stanowiła wartość sprzedanych materiałów i towarów w wysokości 701 579 tys. zł. Oznacza to wzrost o



4,9% w porównaniu z poprzednim rokiem, który jest bezpośrednio skorelowany z większym wolumenem sprzedaży materiałów i towarów.

Ponadto znaczny udział w naszej strukturze kosztów miały:

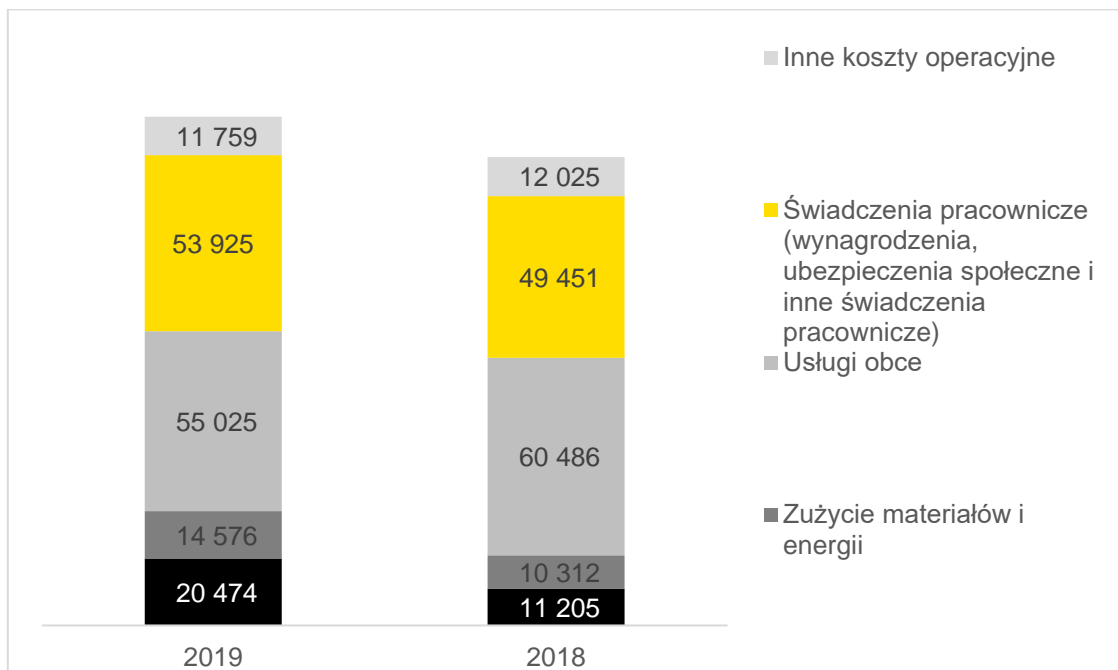
- Koszty usług obcych. Zamknęły się one w kwocie 55 025 tys. zł (7,44% wszystkich kosztów operacyjnych) Koszty usług obcych były niższe o 9,0% w porównaniu z poprzednim rokiem. Istotny udział w tych kosztach stanowił najem pracowników tymczasowych oraz koszty transportu towarów, stanowiące część usługi logistycznej.
- Wynagrodzenia - z tego tytułu spółki wchodzące w skład Grupy wypłaciły pracownikom 44 581 tys. zł, tj. o 10,3% więcej niż w poprzednim roku. Był to efekt wzrostu zarówno zatrudnienia, jak i średniego wynagrodzenia na pracownika.
- Amortyzacja. Koszty amortyzacji wyniosły 20 474 tys. zł i zwiększyły się o 82,7% w relacji do poprzedniego roku. Jest to efekt wdrożenia MSSF 16.

Tabela 5. Koszty operacyjne Grupy Kapitałowej TIM w układzie rodzajowym (w tys. zł)

	2019	2018	Zmiana (w %)
Amortyzacja	20 474	11 205	82,7
Zużycie materiałów i energii	14 576	10 312	41,3
Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów	2 728	4 588	(40,5)
Usługi obce	55 025	60 486	(9,0)
Podatki i opłaty	1 092	1 036	5,4
Wynagrodzenia	44 581	40 418	10,3
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracownicze	9 344	9 033	3,4
Pozostałe koszty rodzajowe	7 300	5 406	35,0
Zmiana stanu produktów	639	995	(35,8)
Wartość sprzedanych materiałów i towarów	701 579	669 121	4,9
Koszty operacyjne ogółem	857 338	812 600	5,5



Wykres 10. Koszty operacyjne Grupy Kapitałowej TIM w układzie rodzajowym (w tys. zł) - z wyłączeniem wartości sprzedanych materiałów i towarów



Wynik na pozostałej działalności operacyjnej

W 2019 roku wynik Grupy osiągnięty na pozostałej działalności operacyjnej był ujemny i wyniósł - 165 tys. zł wobec dodatniego wyniku w wysokości 2 193 tys. zł w poprzednim roku. Tak znacząca różnica wynika z dodatniego wyniku wygenerowanego w 2018 roku na sprzedaży nieruchomości przez spółkę 3LP S.A.

EBIT i EBITDA

W rezultacie powyższych zmian w przychodach i kosztach, w 2019 roku EBIT Grupy Kapitałowej TIM wyniósł 32 532 tys. zł wobec 19 857 tys. zł w roku poprzednim. Na poziomie EBITDA Grupa osiągnęła wynik 53 006 tys. zł, tj. o 70,6% wyższy niż w 2018 roku. EBIT oznacza zysk lub stratę z działalności operacyjnej, natomiast EBITDA zysk lub stratę z działalności operacyjnej, powiększone o koszty amortyzacji.

Wynik na działalności finansowej

Wynik na działalności finansowej Grupy Kapitałowej TIM był ujemny i wyniósł -7 305 tys. zł (wobec -1 119 tys. zł w 2018 roku). Istotny wzrost kosztów finansowych wynikał z wdrożenia MSSF 16 i wykazania czynszów z tytułu wynajmu hal magazynowych jak leasing finansowy.



2.1.2. TIM S.A.

W 2019 roku TIM S.A., jednostka dominująca w Grupie, wypracowała zysk netto w wysokości 22 714 tys. zł wobec 10 211 tys. zł w poprzednim roku.

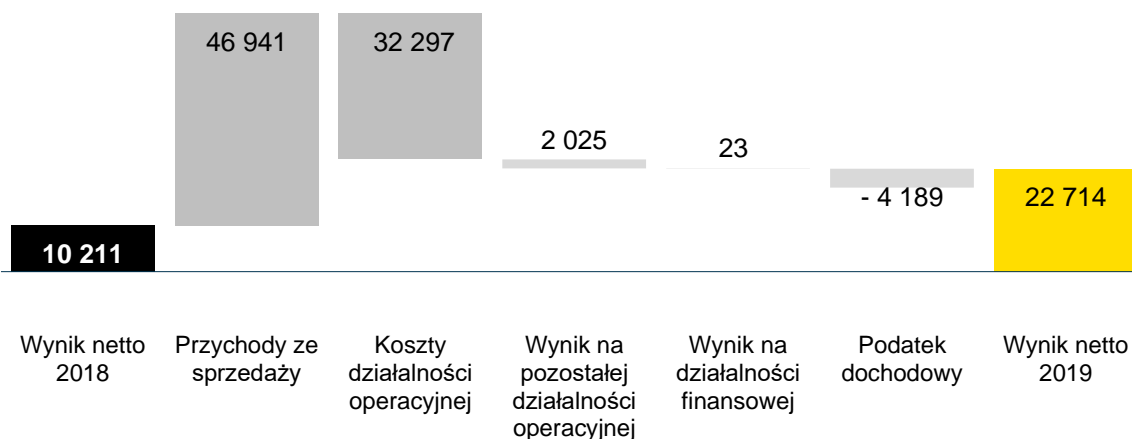
Główne czynniki, które miały wpływ na osiągnięty wynik netto TIM S.A. w 2019 roku:

- wzrost przychodów ze sprzedaży. W 2019 roku Spółka wygenerowała 798 417 tys. zł przychodów, tj. o 6,2% więcej niż w 2018 roku i jednocześnie najwięcej w swojej historii.
- wzrost kosztów operacyjnych do 769 012 tys. zł. Zwiększyły się one o 4,4% w porównaniu z 2018 rokiem, a więc o 1,8 p.p. mniej od wzrostu przychodów.
- wyższy wynik na pozostałej działalności operacyjnej w wysokości 155 tys. zł. wobec –1 870 tys. zł w poprzednim roku. Ujemny wynik w 2018 roku wynikał przede wszystkim z poniesienia przez Spółkę kosztów likwidacji środków trwałych w wysokości 2 351 tys. zł.

Tabela 6. Podstawowe elementy rachunku wyników TIM S.A. (w tys. zł)

	2019	2018	Zmiana (w %)
Przychody ze sprzedaży	798 417	751 476	6,2
Koszty działalności operacyjnej	769 012	736 715	4,4
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	155	(1 870)	(108,3)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej (EBIT)	29 560	12 891	129,3
Zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	35 818	17 165	108,7
Wynik na działalności finansowej	(354)	(377)	(6,1)
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	29 206	12 514	133,4
Podatek dochodowy	6 492	2 303	181,9
Zysk (strata) netto	22 714	10 211	122,4

Wykres 11. Źródła kreacji zysku netto TIM S.A. w 2019 roku (w tys. zł)



Przychody ze sprzedaży



W 2019 roku Spółka wypracowała przychody ze sprzedaży w wysokości 798 417 tys. zł, tj. o 6,2% wyższe niż rok wcześniej. Taki wynik osiągnęła dzięki zintensyfikowaniu działań prosprzedażowych, utrzymaniu szerokiej oferty asortymentowej oraz pozyskaniu nowych klientów. Szczegółowy opis struktury przychodów Spółki w podziale na grupy asortymentowe, województwa, segmenty klientów oraz kanały sprzedaży przedstawiono w następujących punktach niniejszego Sprawozdania: 3.2.2, 3.2.3, 3.2.5.

W podziale na kanały sprzedaży, zdecydowana większość przychodów TIM S.A. pochodziła ze sprzedaży internetowej za pośrednictwem e-sklepu TIM.pl. W 2019 roku Spółka wygenerowała ze sprzedaży online 70% przychodów.

Koszty operacyjne

W 2019 roku koszty operacyjne TIM S.A. ukształtowały się na poziomie 769 012 tys. zł, zwiększając się o 4,4% w porównaniu z 2018 rokiem. Ich główną składową (84,4% wszystkich kosztów operacyjnych) była wartość sprzedanych materiałów i towarów. W porównaniu z poprzednim rokiem wzrosła ona o 4,7%, do 649 353 tys. zł. Wzrost ten był spowodowany zwiększeniem wolumenu sprzedaży materiałów i towarów.

W zakresie innych kosztów działalności operacyjnej (poza wartością sprzedanych materiałów i towarów) najistotniejsze zmiany to:

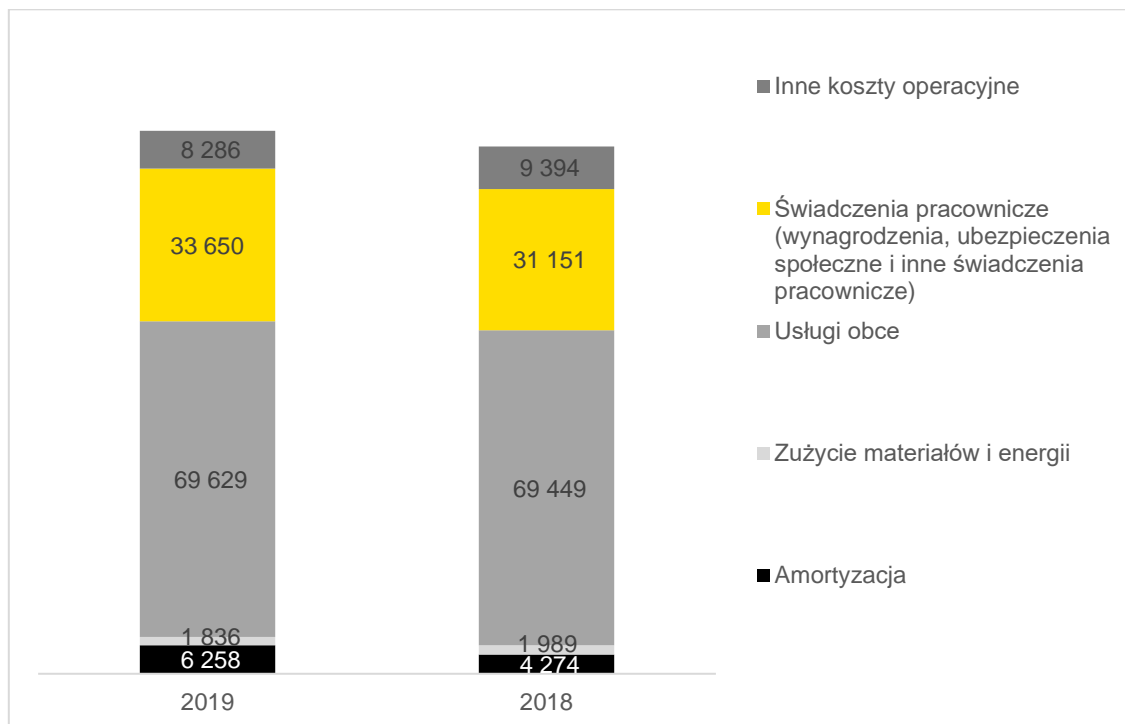
- wzrost kosztów amortyzacji o 46,4%, do kwoty 6 258 tys. zł, związany z wdrożeniem MSSF 16
- wzrost kosztów osobowych o 8%, do poziomu 33 650 tys. zł
- spadek o ponad 1 769 tys. zł kosztów związanych z odpisami aktualizacyjnymi i likwidacją zapasów - związany z poprawą efektywności polityki zarządzania zapasem.

Tabela 7. Koszty operacyjne TIM S.A. w układzie rodzajowym (w tys. zł)

	2019	2018	Zmiana (w %)
Amortyzacja	6 258	4 274	46,4
Zużycie materiałów i energii	1 836	1 989	(7,7)
Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów	2 569	4 338	(40,8)
Usługi obce	69 629	69 449	0,3
Podatki i opłaty	303	150	102,0
Wynagrodzenia	28 067	25 481	10,1
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracownicze	5 583	5 670	(1,5)
Pozostałe koszty rodzajowe	4 982	3 963	25,7
Zmiana stanu produktów	432	943	(54,2)
Wartość sprzedanych materiałów i towarów	649 353	620 458	4,7
Koszty operacyjne ogółem	769 012	736 715	4,4



Wykres 12. Koszty operacyjne TIM S.A. w układzie rodzajowym (w tys. zł) – bez wartości sprzedanych materiałów i towarów



Wynik na pozostałej działalności operacyjnej

W 2019 roku wynik Spółki osiągnięty na pozostałej działalności operacyjnej wyniósł 155 tys. zł wobec -1 870 tys. zł w poprzednim roku. Różnica ta wynika przede wszystkim z poniesienia w 2018 roku przez Spółkę kosztów likwidacji środków trwałych w wysokości 2 351 tys. zł

EBIT i EBITDA

W rezultacie powyższych zmian w przychodach i kosztach, w 2019 roku wynik TIM S.A. na działalności operacyjnej (EBIT) wyniósł 29 560 tys. zł i był o 129,3% wyższy niż w poprzednim roku. Na poziomie wyniku EBITDA Spółka wypracowała 35 818 tys. zł, czyli o 108,7% więcej niż w 2018 roku. EBIT oznacza zysk lub stratę z działalności operacyjnej, natomiast EBITDA zysk lub stratę z działalności operacyjnej, powiększone o koszty amortyzacji.

Wynik na działalności finansowej

W 2019 roku wynik na działalności finansowej wyniósł -354 tys. zł wobec -377 tys. zł w 2018 roku.

2.2. Sytuacja finansowa

2.2.1. Grupa Kapitałowa TIM

Aktywa

Na koniec 2019 roku wartość wszystkich aktywów Grupy Kapitałowej TIM wynosiła 468 474 tys. zł i była o 26,6% wyższa w porównaniu ze stanem na koniec poprzedniego roku. Wzrost wartości aktywów wynikał przede wszystkim z organicznego rozwoju Grupy.



Aktywa trwałe

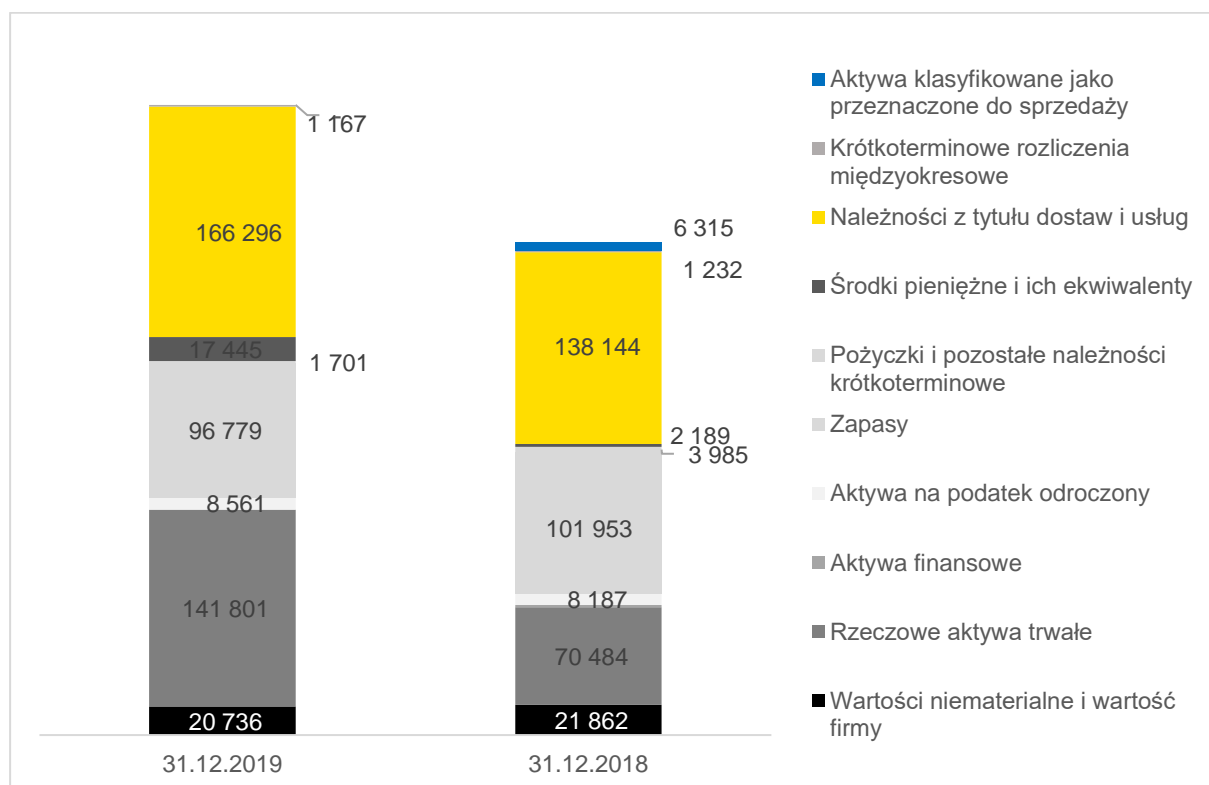
Wartość naszych aktywów trwałych na koniec 2019 roku wynosiła 185 086 tys. zł i była wyższa o 59,3% w porównaniu z wartością na koniec 2018 roku. Wzrost ten był wynikiem wdrożenia MSSF 16 i ujęcia w aktywach Grupy długoterminowych umów wynajmu hal magazynowych.

Aktywa obrotowe

Wartość aktywów obrotowych na koniec 2019 roku wynosiła 283 388 tys. zł i była wyższa o 14,5% w porównaniu z wartością uzyskaną na koniec 2018 roku. Na ten wzrost złożyły się głównie:

- wzrost o 20,4% należności z tytułu dostaw i usług, które na koniec 2019 wynosiły 166 296 tys. zł
- wzrost środków pieniężnych i ich ekwiwalentów o 696,9% w stosunku do roku ubiegłego. Na koniec 2019 wynosiły 17 445 tys. zł

Wykres 13. Aktywa Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)



Pasywa

Wartość pasywów na koniec 2019 roku wynosiła 468 474 tys. zł i była o 26,6% wyższa w porównaniu ze stanem na koniec poprzedniego roku.

Kapitały własne

Na koniec 2019 roku Grupa w 32,6% finansowała swoją działalność ze środków własnych. Kapitały własne Grupy wynosiły 152 653 tys. zł wobec 155 386 tys. zł na koniec 2018 roku. Ich spadek o 1,8% był związany głównie z wypłatą dywidendy przez TIM S.A. w kwocie ponad 17,76 mln zł.



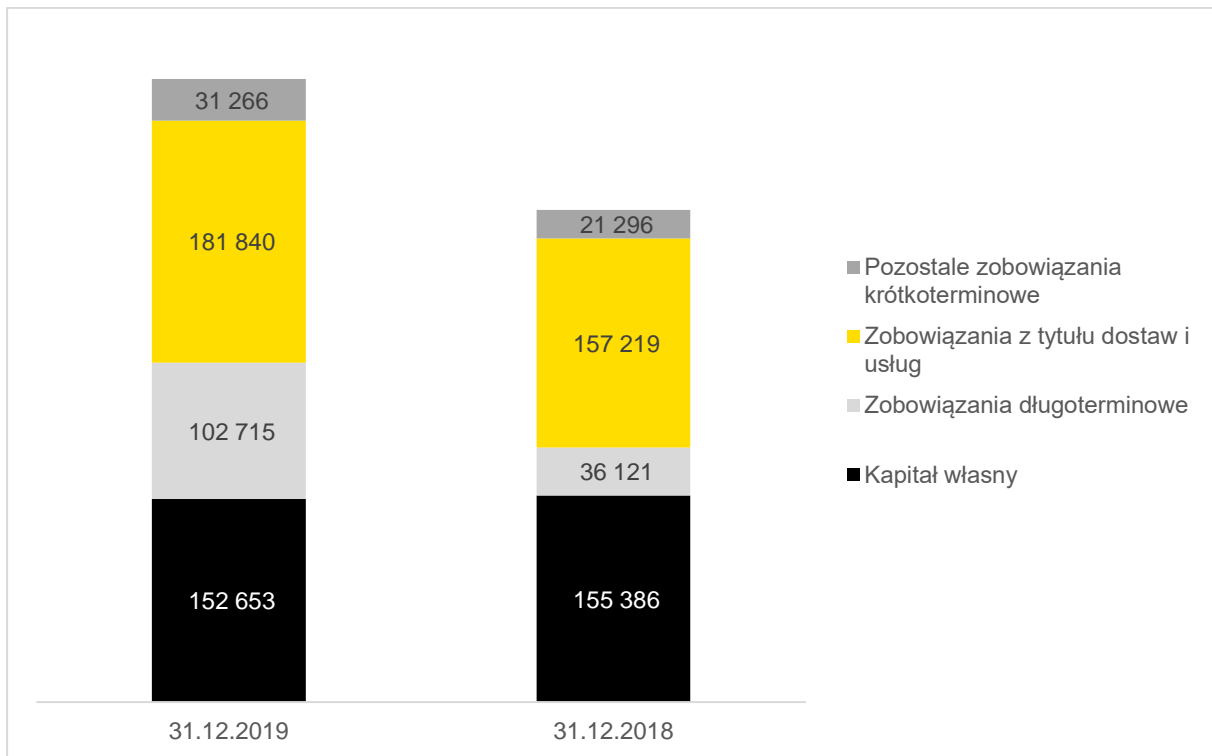
Zobowiązania długoterminowe

Na koniec 2019 roku Grupa miała zobowiązania długoterminowe o wartości 102 715 tys. zł (21,9% sumy bilansowej), a ich wartość była o 184,4% wyższa niż rok wcześniej. Wśród zobowiązań tego rodzaju dominowały: zobowiązania z tytułu leasingu finansowego na kwotę 91 550 tys. zł oraz rezerwa na podatek odroczony w wysokości 10 853 tys. zł. Wzrost zobowiązań z tytułu leasingu finansowego wynikał z wdrożenia MSSF16 i ujęcia w pasywach Grupy umów wynajmu długoterminowego hal magazynowych jako leasingu finansowego.

Zobowiązania krótkoterminowe

Na koniec 2019 roku łączna wartość zobowiązań krótkoterminowych Grupy wynosiła 213 106 tys. zł (45,5% pasywów ogółem), a ich wartość była o 19,4% wyższa niż na koniec 2018 roku. Wśród zobowiązań tego rodzaju dominowały zobowiązania krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług w wysokości 181 840 tys. zł, które stanowiły 38,8% pasywów. W porównaniu ze stanem na koniec 2018 roku ich wartość wzrosła o 15,7%.

Wykres 14. Pasywa Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)



2.2.2. TIM S.A.

Aktywa

Na koniec 2019 roku wartość wszystkich aktywów TIM S.A. wynosiła 374 457 tys. zł i była o 13,1% wyższa w porównaniu ze stanem na koniec 2018 roku. Wzrost wartości aktywów Spółki wynikał przede wszystkim ze zwiększenia rzeczowych aktywów trwałych oraz środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.

Aktywa trwałe

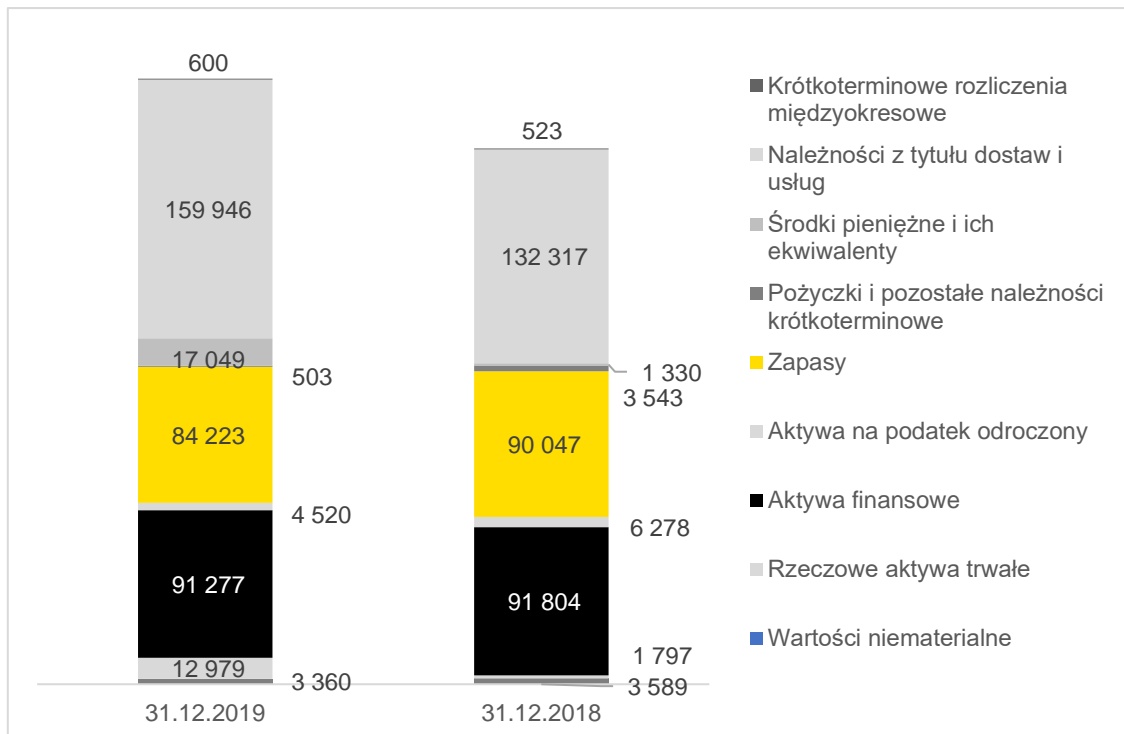
Wartość aktywów trwałych Spółki na koniec 2019 roku wynosiła 112 136 tys. zł (29,9% aktywów ogółem) i była wyższa o 8,4% w porównaniu ze stanem na koniec 2018 roku. Wśród nich dominowały aktywa finansowe wycenione na 91 277 tys. zł (24,4% aktywów ogółem), w tym udziały i akcje w jednostkach powiązanych o wartości 91 076 tys. zł. Istotną pozycję w aktywach trwałych zajmowały także rzeczowe aktywa trwałe o wartości 12 979 tys. zł oraz aktywa na podatek odroczony w kwocie 4 520 tys. zł.

Aktywa obrotowe

Na koniec 2019 roku wartość aktywów obrotowych Spółki wynosiła 262 321 tys. zł (70,1% aktywów ogółem) i była o 15,2% wyższa niż przed rokiem. Na ten wzrost złożyły się głównie:

- wzrost należności z tytułu dostaw i usług o 20,9% w stosunku do roku poprzedniego
- wzrost wartości środków pieniężnych i ich ekwiwalentów o 1 181,9%, do 17 049 tys. zł

Wykres 15. Aktywa TIM S.A. (w tys. zł)



Pasywa

Kapitały własne

Na koniec 2019 roku kapitały własne stanowiły 45,1% pasywów Spółki. Ich wartość wzrosła do 168 799 tys. zł wobec 163 841 tys. zł na koniec 2018 roku. Wzrost kapitałów własnych o 3% wynika ze wzrostu wyniku finansowego za 2019 rok o 122,4%, do kwoty 22 714 tys. zł.

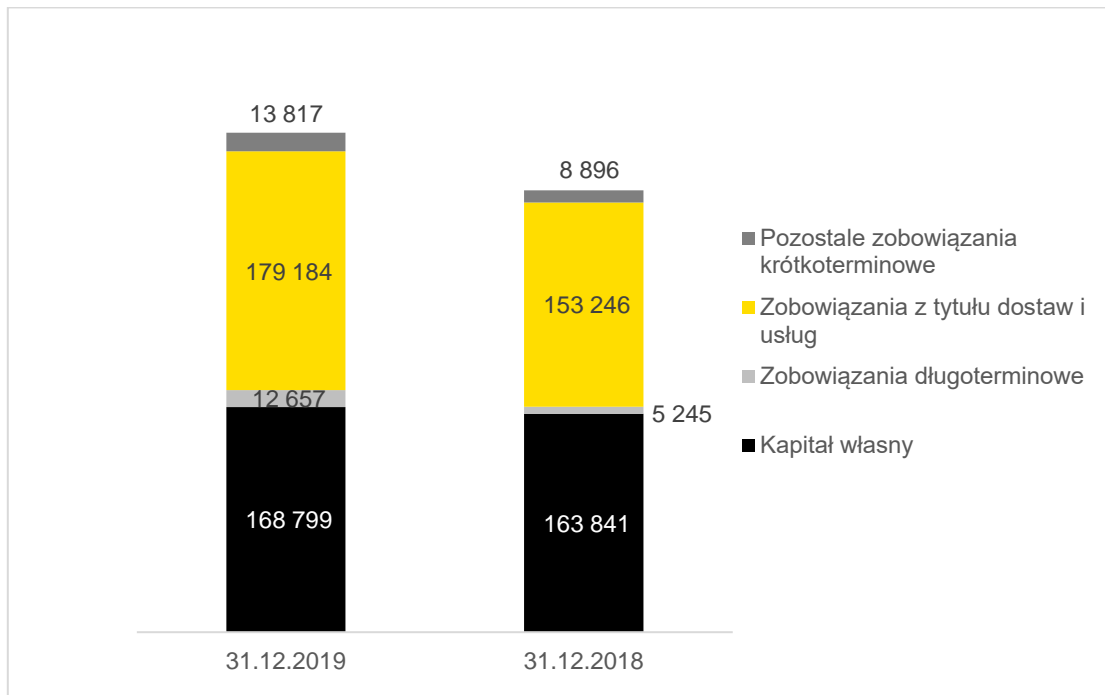
Zobowiązania długoterminowe

Na koniec 2019 roku zobowiązania długoterminowe Spółki wynosiły 12 657 tys. zł, co stanowiło 3,4% jej sumy bilansowej. Na zobowiązania długoterminowe Spółki, składają się rezerwy na podatek odroczoney w wysokości 5 166 tys. zł (wzrost w stosunku do roku ubiegłego o 1,6%) oraz zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego w wysokości 7 299 tys. zł wynikające z wdrożenia MSSF 16.

Zobowiązania krótkoterminowe

Na koniec 2019 roku zobowiązania krótkoterminowe Spółki wynosiły 193 001 tys. zł (51,5% pasywów ogółem). Większość zobowiązań krótkoterminowych stanowiły zobowiązania z tytułu dostaw i usług w wysokości 179 184 tys. zł. W związku ze wzrostem skali działalności ich wartość wzrosła o 16,9% w porównaniu ze stanem na koniec 2018 roku.

Wykres 16. Pasywa TIM S.A. (w tys. zł)



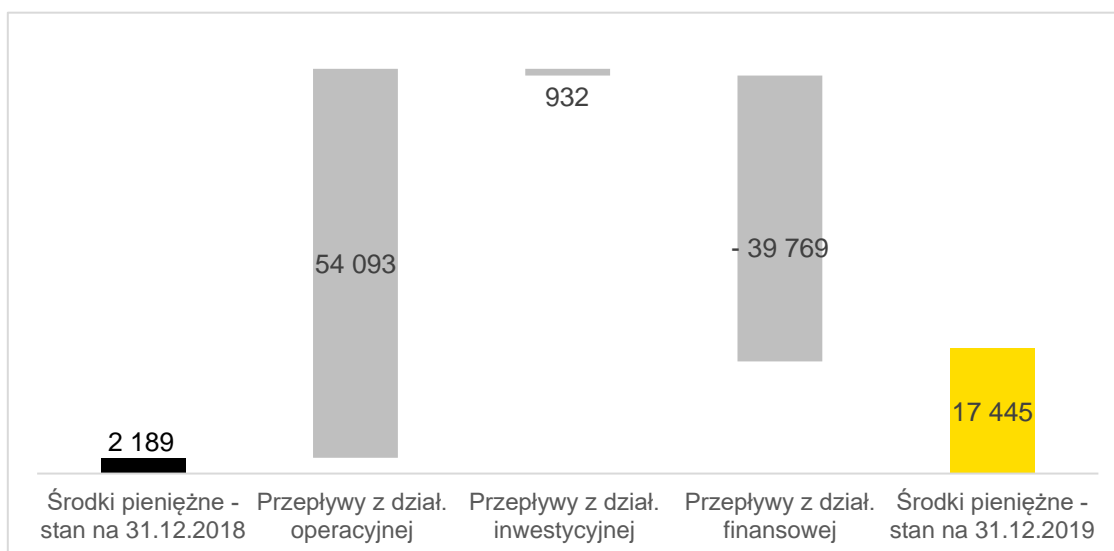
2.3. Przepływy pieniężne

2.3.1. Grupa Kapitałowa TIM

W ciągu 2019 roku Grupa Kapitałowa TIM zanotowała dodatnie przepływy pieniężne na poziomie 15 256 tys. zł, podczas gdy w roku poprzednim przepływy te były ujemne - na poziomie 11 292 tys. zł. Na osiągnięcie takiego wyniku złożyły się:

- dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości 54 093 tys. zł w relacji do 27 171 tys. zł w 2018 roku; największy wpływ na wzrost przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej miał wzrost amortyzacji o 9 269 tys. zł oraz wzrost wyniku netto o 4 471 tys. zł r/r;
- dodatnie przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej w wysokości 932 tys. zł;
- ujemne przepływy z działalności finansowej w wysokości -39 769 tys. zł, wynikające przede wszystkim z wypłaty zaliczki na poczet dywidendy w wysokości 17 759 tys. zł oraz płatności z tytułu leasingu finansowego w wysokości 15 050 tys. zł.

Wykres 17. Przepływy pieniężne Grupy TIM w 2019 roku (w tys. zł)



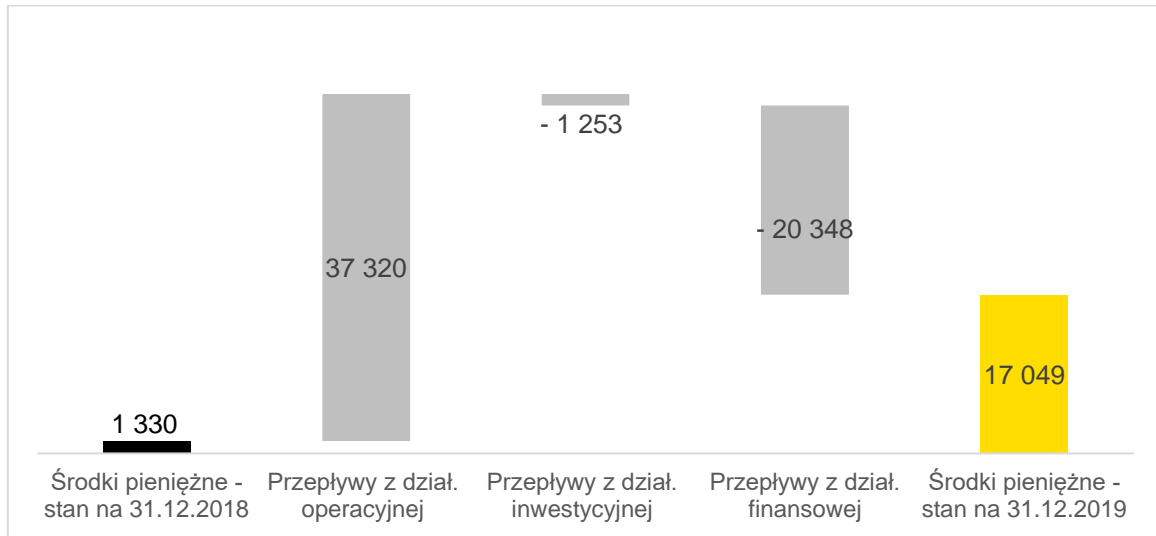
2.3.2. TIM S.A.

W ciągu 2019 roku jednostka dominująca, TIM S.A., zanotowała dodatnie przepływy pieniężne na poziomie 15 719 tys. zł, podczas gdy w roku poprzednim przepływy te były ujemne - na poziomie -11 397 tys. zł. Na osiągnięcie takiego wyniku złożyły się:

- dodatnie przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w wysokości 37 320 tys. zł; pozytywny wpływ na przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej miał przede wszystkim wzrost zysku netto o 12 503 tys. zł;
- ujemne przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej w wysokości -1 253 tys. zł;
- ujemne przepływy z działalności finansowej w wysokości -20 348 tys. zł (w tym wypłata dywidendy w kwocie 17 759 tys. zł).



Wykres 18. Przepływy pieniężne TIM S.A. w 2019 roku (w tys. zł)



2.3.3. Grupa Kapitałowa TIM



W 2019 roku zanotowaliśmy wzrost podstawowych wskaźników rentowności w porównaniu z poprzednim rokiem.

Tabela 8. Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM

	2019	2018
Marża EBIT w % (EBIT/Przychody ze sprzedaży) x 100%	3,7%	2,4%
Marża EBITDA w % (EBITDA/Przychody ze sprzedaży) x 100%	6,0%	3,7%
Marża netto na sprzedaży w % (Zysk netto ze sprzedaży/Przychody ze sprzedaży) x 100%	3,7%	2,1%
Marża zysku (straty) netto w % (Zysk netto/Przychody ze sprzedaży) x 100%	2,2%	1,8%
Wskaźnik zwrotu z aktywów (ROA)* (Zysk netto/Aktywa) x 100%	4,2%	4,1%
Wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE)* (Zysk netto/Kapitał własny) x 100%	12,8%	9,7%

Na koniec 2019 roku sytuacja płynnościowa Grupy była bardzo dobra, a poziom zadłużenia ogólnego pozostały na niskim poziomie.



Tabela 9. Wskaźniki płynności i zadłużenia Grupy Kapitałowej TIM

	31.12.2019	31.12.2018
Wskaźnik płynności bieżącej (Aktywa obrotowe/Zobowiązania krótkoterminowe)	1,33	1,39
Wskaźnik płynności przyspieszonej (Aktywa obrotowe - zapasy - rozliczenia międzyokresowe czynne)/Zobowiązania krótkoterminowe	0,87	0,81
Wskaźnik płynności gotówkowej (Środki pieniężne i ich ekwiwalenty/Zobowiązania krótkoterminowe)	0,08	0,01
Wskaźnik zadłużenia ogólnego (Zobowiązania ogółem/Aktywa ogółem) x 100%	67,4%	58,0%
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym (Kapitał własny/Aktywa trwałe)	0,82	1,85

W 2019 roku cykle rotacji zapasów uległ skróceniu w porównaniu z poprzednim rokiem. Okres konwersji gotówki uległ skróceniu, co należy odczytywać pozytywnie.

Tabela 10. Wskaźniki rotacji majątku Grupy Kapitałowej TIM

	2019	2018
Cykl zapasów (Stan zapasów x 360/Koszty operacyjne) w dniach	40,6	45,2
Cykl należności (Należności z tytułu dostaw i usług x 360/Przychody ze sprzedaży) w dniach	67,3	59,9
Cykl zobowiązań bieżących (Zobowiązania krótkoterminowe x 360/Przychody ze sprzedaży) w dniach	86,2	77,4
Cykl środków pieniężnych (Cykl zapasów + Cykl należności - Cykl zobowiązań) w dniach	21,7	27,7



2.3.4. TIM S.A.


W 2019 roku Spółka zanotowała wzrost podstawowych wskaźników rentowności w porównaniu z poprzednim rokiem.

Tabela 11. Wskaźniki rentowności TIM S.A.

	2019	2018
Marża EBIT w % (EBIT/Przychody ze sprzedaży) x 100%	3,7%	1,7%
Marża EBITDA w % (EBITDA/Przychody ze sprzedaży) x 100%	4,5%	2,3%
Marża netto na sprzedaży w % (Zysk netto ze sprzedaży/Przychody ze sprzedaży) x 100%	3,7%	2,0%
Marża zysku (straty) netto w % (Zysk netto/Przychody ze sprzedaży) x 100%	2,8%	1,4%
Wskaźnik zwrotu z aktywów (ROA)* (Zysk netto/Aktywa) x 100%	6,1%	3,1%
Wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE)* (Zysk netto/Kapitał własny) x 100%	13,5%	6,2%

Na koniec 2019 roku sytuacja płynnościowa Spółki oraz wskaźnik zadłużenia ogólnego były na bezpiecznym poziomie.

Tabela 12. Wskaźniki płynności i zadłużenia TIM S.A.

	31.12.2019	31.12.2018
Wskaźnik płynności bieżącej (Aktywa obrotowe/Zobowiązania krótkoterminowe)	1,36	1,40
Wskaźnik płynności przyspieszonej (Aktywa obrotowe - zapasy - rozliczenia międzyokresowe czynne)/Zobowiązania krótkoterminowe	0,92	0,85
Wskaźnik płynności gotówkowej (Środki pieniężne i ich ekwiwalenty/Zobowiązania krótkoterminowe)	0,09	0,01
Wskaźnik zadłużenia ogólnego (Zobowiązania ogółem/Aktywa ogółem) x 100%	54,9	50,5
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym (Kapitał własny/Aktywa trwałe)	1,51	1,62



W 2019 roku zapasy Spółki rotowały nieco szybciej niż w poprzednim roku. Cykl rotacji należności i zobowiązań wydłużył się w stosunku do roku poprzedniego. Poziom wskaźników świadczy o tym, że Spółka dobrze zarządzała kredytem kupieckim.

Tabela 13. Wskaźniki rotacji majątku TIM S.A.

	2019	2018
Cykl zapasów (Stan zapasów x 360/Koszty operacyjne) w dniach	39,4	44,0
Cykl należności (Należności z tytułu dostaw i usług x 360/Przychody ze sprzedaży) w dniach	72,1	63,4
Cykl zobowiązań bieżących (Zobowiązania krótkoterminowe x 360/Przychody ze sprzedaży) w dniach	87,0	77,7
Cykl środków pieniężnych (Cykl zapasów + Cykl należności - Cykl zobowiązań) w dniach	24,5	29,7

2.4. Pozostałe informacje finansowe

2.4.1. Kredyty i pożyczki

W 2019 roku TIM S.A. podpisał następujące umowy finansowania, opisane w sprawozdaniu finansowym TIM S.A. sporządzonym na dzień 31 grudnia 2019 roku:

- Umowę z dnia 24 stycznia 2019 roku pomiędzy Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie a TIM S.A. o kredyt w rachunku bieżącym w kwocie do 10 mln zł dostępny na okres jednego roku. Odsetki liczone są na podstawie zmiennej stopy WIBOR + marża banku. Umowa ta zastąpiła wcześniejszą umowę o kredyt w rachunku bieżącym w kwocie do 10 mln zł zawartą 14 listopada 2005 roku pomiędzy Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie a TIM S.A.;
- Aneks z dnia 14 października 2019 roku do umowy z dnia 31 lipca 2017 roku o kredyt w rachunku bieżącym do 12 mln zł zawarty pomiędzy mBank S.A. z siedzibą w Warszawie a TIM S.A. Odsetki liczone są na podstawie zmiennej stopy WIBOR + marża banku. Na mocy ww. Aneksu wydłużono okres obowiązywania umowy do 28 października 2021 roku.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku Spółka nie posiadała zaangażowania z tytułu ww. kredytów w rachunku bieżącym.

2.5.2 Poręczenia, gwarancje i zobowiązania warunkowe

W 2019 roku nie wystąpiły istotne zmiany w zobowiązaniach warunkowych. Stan gwarancji i poręczeń na dzień 31.12.2019 r. jest zaprezentowany w punkcie 3 informacji dodatkowej Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.



3.

Działalność Grupy Kapitałowej TIM w 2019 roku



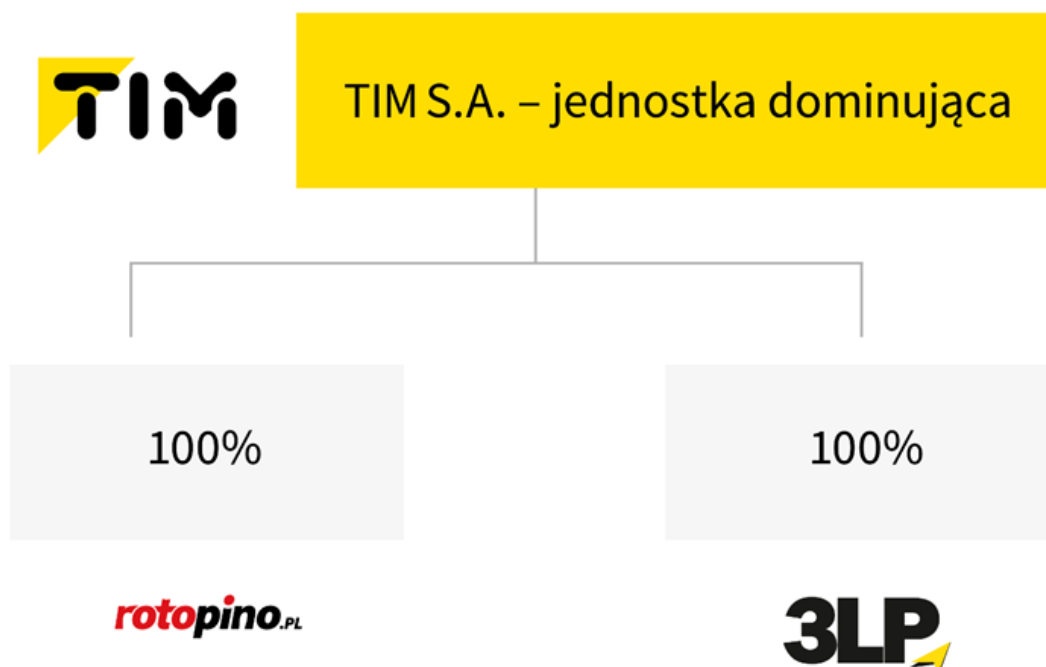
3. Działalność Grupy Kapitałowej TIM w 2018 roku

3.1. Struktura Grupy

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

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

Nasza struktura na dzień 31 grudnia 2019 roku przedstawiała się następująco:



Na dzień 31 grudnia 2019 roku TIM S.A. posiadała 100 % akcji ROTOPINO.PL SA

- Decyzją Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 28 maja 2019 roku ROTOPINO.PL SA udzielono zezwolenia na przywrócenie akcjom formy dokumentu z dniem 18 czerwca 2019 roku.
- 12 czerwca 2019 roku na mocy uchwały Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dniem 18 czerwca 2019 roku akcje ROTOPINO.PL S.A. zostały wykluczone z alternatywnego systemu obrotu New Connect.
- 26 czerwca 2019 roku Zarząd Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A., działając na wniosek ROTOPINO.PL SA, podjął uchwałę, zgodnie z którą akcje ROTOPINO.PL SA wycofane zostały z depozytu prowadzonego przez KDPW SA z dniem 1 lipca 2019 roku.

29 czerwca 2018 roku Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników Sun Electro Sp. z o.o. podjęło uchwałę o rozwiązaniu spółki po przeprowadzeniu postępowania likwidacyjnego. 27 czerwca 2019 roku



Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników Sun Electro Sp. z o.o. w likwidacji podjęło uchwały w sprawie zakończenia postępowania likwidacyjnego Spółki. 25 lipca 2019 roku spółka Sun Electro Sp. z o.o. w likwidacji została wykreślona z rejestru przedsiębiorców.

W dniu 22 listopada 2019 roku Zgromadzenie Wspólników Rotopino.de GmbH z siedzibą w Berlinie, Niemcy podjęło uchwałę o rozwiązaniu spółki w trybie natychmiastowym. Rotopino.pl S.A. posiadało 100 % udziałów w Rotopino.de GmbH.

Ponadto osoby zarządzające/nadzorujące TIM S.A. są członkami organów zarządzających/nadzorujących ELEKTROTIM S.A. i SONEL S.A. oraz/lub posiadają akcje w wyżej wymienionych podmiotach. Informacje o transakcjach zawartych z tymi podmiotami przedstawiono w Skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Kapitałowej TIM za 2019 rok. Wszystkie ww. transakcje dokonane zostały na warunkach rynkowych.

3.2. Działalność TIM S.A. i pozostałych spółek z Grupy

3.2.1. Przedmiot działalności TIM S.A.

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

TIM S.A. posiada ogólnopolską sieć biur handlowych, oddziałów franczyzowych i mobilnych przedstawicieli handlowych, a od 2013 roku oferuje klientom hurtowym i detalicznym zakupy online – za pośrednictwem nowoczesnej platformy internetowej TIM.pl oraz aplikacji mobilnej mTIM. Spółka jako pierwszy w Polsce dystrybutor artykułów elektrotechnicznych udostępniła swoją ofertę przez Internet zarówno klientom biznesowym, jak i indywidualnym.



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

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

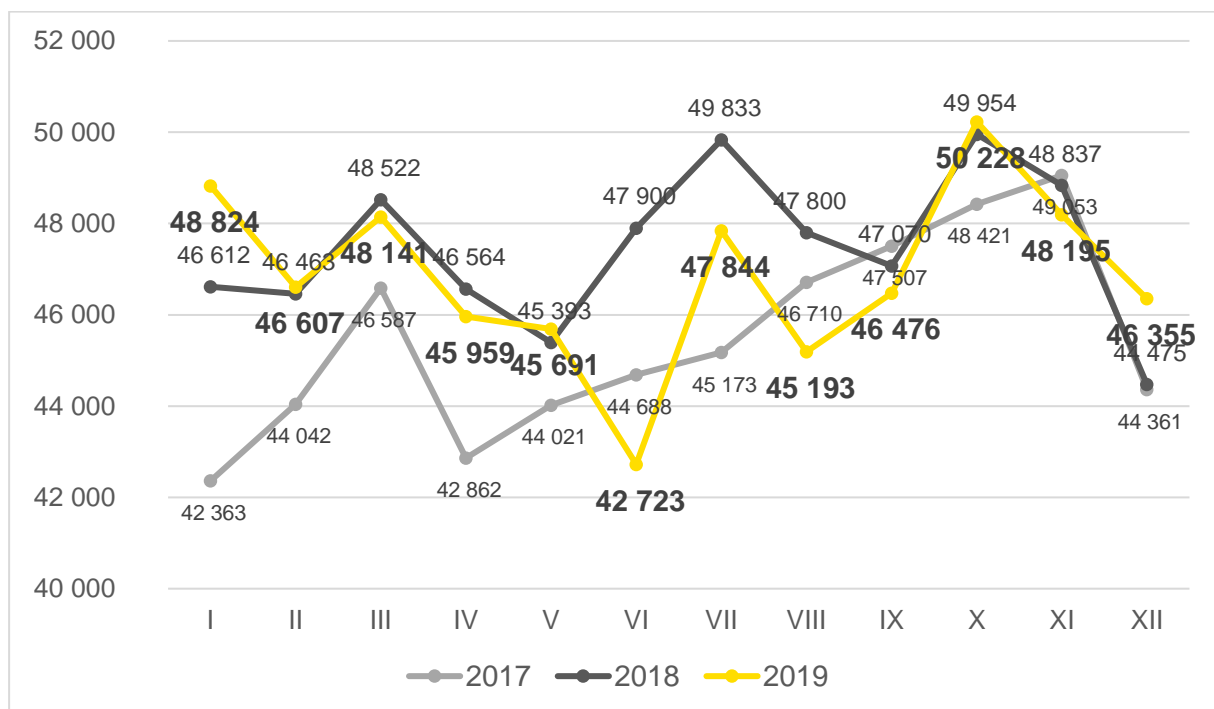
- kable i przewody,
- aparatura elektrotechniczna,
- oświetlenie,
- osprzęt elektroinstalacyjny,
- osprzęt pomocniczy,
- mierniki, narzędzia i elektronarzędzia,
- osprzęt siłowy,
- osprzęt odgromowy,
- systemy prowadzenia kabli.
- akcesoria do instalacji fotowoltaicznych



W ofercie sklepu internetowego TIM.pl znajduje się także odzież ochronna i artykuły BHP, materiały biurowe oraz artykuły do domu i ogrodu. W 2019 roku w ofercie internetowego sklepu tim.pl pojawiły się usługi finansowe zwiększające klientom możliwości finansowania zakupów w TIM S.A..

W celu zapewnienia przewagi konkurencyjnej TIM S.A. stale optymalizuje swoją ofertę magazynową pod kątem dostępności i elastycznej możliwości dostawy dla klienta. Na koniec 2019 roku w ofercie magazynowej TIM.pl (towary z określoną dostępnością i czasem realizacji) znajdowało się 79 791 unikalnych indeksów. Dostępność asortymentu w ofercie sklepu internetowego oraz rosnąca popularność kanału e-commerce sprawiły, że w 2019 roku Spółka sprzedawała przez większość miesięcy ponad 45 000 unikalnych indeksów magazynowych, a w rekordowym październiku liczba sprzedanych indeksów wyniosła 50 228 (o 274 indeksy więcej niż w 2018 roku). W ocenie Zarządu TIM S.A. szeroka oferta produktowa dostępna w sklepie TIM.pl, jest istotną przewagą nad konkurencją działającą wyłącznie poprzez kanały tradycyjne. W 2019 roku Spółka rozszerzała ofertę produktów dostępnych dla klientów w alternatywnych modelach sprzedaży, szczególnie w modelu dropshippingu pasywnego, co wzmacniało przewagę nad konkurencją w zakresie oferty produktowej, wspierało pozyskiwanie nowych klientów przy jednoczesnej poprawie parametrów zarządzania zapasem magazynowym.

Wykres 19. Sprzedaż unikalnych pozycji asortymentowych w kolejnych miesiącach



3.2.2. Wyniki sprzedaży TIM S.A.

W 2019 roku przychody ogółem TIM S.A. wyniosły 798 417 tys. zł i wzrosły o 6,2% w porównaniu z poprzednim rokiem. Jeżeli popatrzymy na rozkład sprzedaży w horyzoncie tygodnia, w strukturze sprzedaży w takim ujęciu widać wyraźną cechę hybrydowego modelu sprzedaży. Dzięki wykorzystaniu kanału e-commerce, a więc dostępności platformy sprzedażowej 24/7, wartość sprzedaży realizowana poza typowymi godzinami pracy oddziałów hurtowni z tradycyjnym modelem sprzedaży (poniedziałek -



piątek w godzinach 8:00 – 16:00) wyniosła w 2019 roku 87 157 tys. zł, czyli stanowiła blisko 11% całkowitej sprzedaży zrealizowanej w minionym roku.

Wykres 20. Przychody ze sprzedaży w trakcie tygodnia

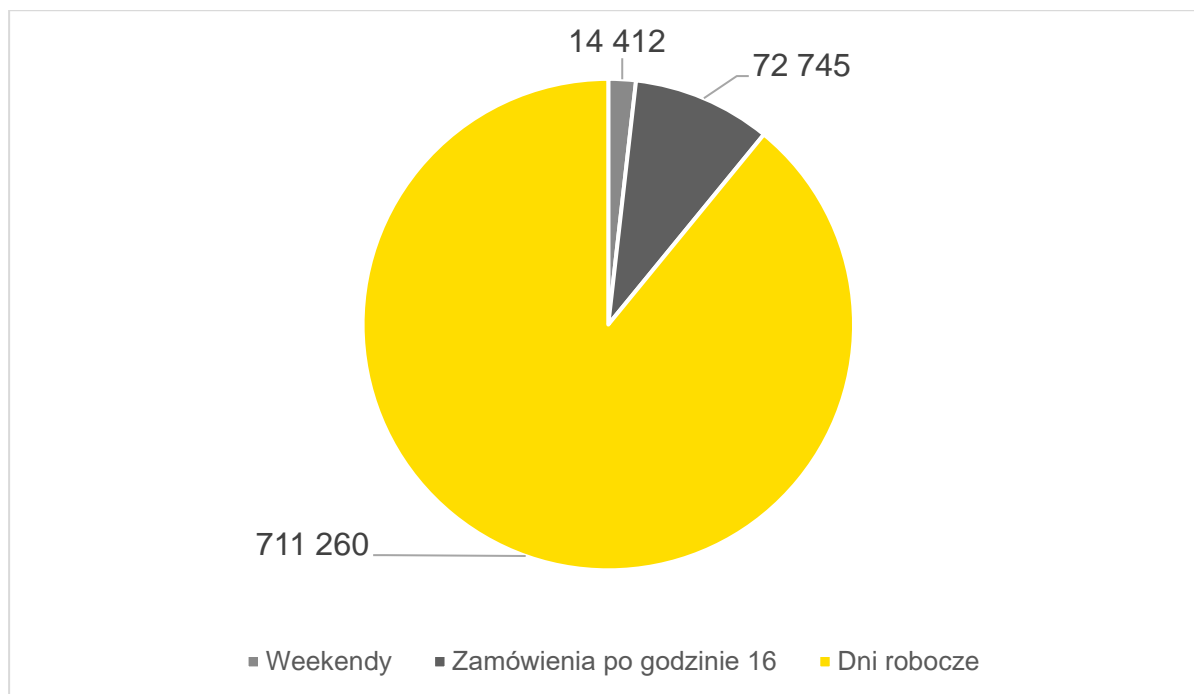


Tabela 14. Przychody ze sprzedaży towarów w TIM S.A. według grup asortymentowych

Przychody wg grup asortymentowych	2019		2018		zmiana	
	tys. zł	udział	tys. zł	udział	tys. zł	%
Kable i przewody	254 899	31,9%	243 506	32,4%	11 393	104,7%
Aparatura	238 001	29,8%	228 146	30,4%	9 855	104,3%
Oświetlenie	80 111	10,0%	83 650	11,1%	(3 539)	95,8%
Osprzęt siłowy i elektroinstalacyjny	76 025	9,5%	68 889	9,2%	7 136	110,4%
Osprzęt pomocniczy	60 461	7,6%	50 802	6,8%	9 659	119,0%
Mierniki, narzędzia i elektornarzędzia	16 612	2,1%	13 827	1,8%	2 785	120,1%
System prowadzenia kabli	40 200	5,0%	34 584	4,6%	5 616	116,2%
Pozostałe	32 108	4,0%	28 072	3,7%	4 036	114,4%
Przychody razem	798 417	100,0%	751 476	100,0%	46 941	106,2%

Największą pozycję w przychodach, z udziałem na poziomie 32,4%, stanowiła sprzedaż kabli i przewodów – wyniosła ona 255 863 tys. zł, czyli o 5,1% więcej niż w 2018 roku. Mimo niewielkiej zmiany w stosunku do roku poprzedniego, kolejny rok z rzędu można zaobserwować stopniowe obniżanie udziału sprzedaży kabli (szczególnie tych energetycznych). Rośnie z kolei sprzedaż przewodów tak instalacyjnych jak i specjalistycznych, które w dużej mierze wygenerowały osiągnięty wzrost przychodów w tej grupie asortymentowej, mimo znacznie niższej średniej ceny miedzi w roku 2019 w stosunku do roku 2018. Jest to efekt zamierzonych i skutecznych działań ze strony Spółki



ukierunkowanych na wzrost sprzedaży bardziej rentownych produktów w tej grupie. W 2019 roku drugą pozycję w przychodach Spółki zajęła grupa aparatura i rozdzielnice. Przychody Spółki z tego tytułu wyniosły 238 899 tys. zł (tj. 30,2% przychodów ogółem), czyli o 4,6% więcej niż w 2018 roku. Największą zmianę w 2019 roku odnotowały przychody z tytułu sprzedaży osprzętu pomocniczego oraz mierników, narzędzi elektronarzędzi (wzrost kolejno o 19,2% oraz o 19,6% w porównaniu z poprzednim rokiem).

Pod względem geograficznym, w 2019 roku w województwach największych pod względem wielkości przychodów dla Spółki zanotowano wzrost sprzedaży - w województwie dolnośląskim o 14,3%, w woj. mazowieckim o 8,1%. W dwóch województwach zanotowano spadek w wielkopolskim o 4,1% oraz opolskim – o 8,7%.

Tabela 15. Przychody ze sprzedaży TIM S.A. w podziale na województwa

Województwo	2019		2018		zmiana	
	tys. zł	udział	tys. zł	udział	tys. zł	%
dolnośląskie	137 231	17,2%	120 100	16,0%	17 131	14,3%
wielkopolskie	116 178	14,6%	121 120	16,1%	-4 942	-4,1%
mazowieckie	99 652	12,5%	92 192	12,3%	7 460	8,1%
śląskie	66 125	8,3%	63 465	8,4%	2 660	4,2%
pomorskie	57 762	7,2%	51 836	6,9%	5 926	11,4%
kujawsko-pomorskie	47 962	6,0%	44 938	6,0%	3 024	6,7%
łódzkie	39 453	4,9%	36 764	4,9%	2 689	7,3%
zachodniopomorskie	38 914	4,9%	36 292	4,8%	2 622	7,2%
małopolskie	38 584	4,8%	33 748	4,5%	4 836	14,3%
opolskie	36 284	4,5%	39 725	5,3%	-3 441	-8,7%
lubuskie	29 843	3,7%	29 293	3,9%	550	1,9%
lubelskie	25 089	3,1%	24 810	3,3%	279	1,1%
warmińsko-mazurskie	19 088	2,4%	17 175	2,3%	1 913	11,1%
podkarpackie	17 571	2,2%	15 145	2,0%	2 426	16,0%
świętokrzyskie	15 727	2,0%	13 800	1,8%	1 927	14,0%
podlaskie	9 681	1,2%	9 163	1,2%	518	5,7%
poza Polską	3 273	0,4%	1 910	0,3%	1 363	71,4%
Przychody ze sprzedaży ogółem	798 417	100,0%	751 476	100,0%	46 941	6,2%



3.2.3. Klienci TIM S.A.



Głównymi klientami Spółki są pośrednicy (resellerzy) – przede wszystkim hurtownie i sklepy. W 2019 roku zakupili oni w TIM S.A. towary za łączną kwotę 358 292 tys. zł, czyli o 1,8% większą niż w poprzednim roku. Spółka odnotowała minimalny wzrost sprzedaży do tego segmentu i nieco większy spadek udział w strukturze sprzedaży. Udział sprzedaży do pośredników spadł do 44,9%, czyli o 1,9 p.p. w porównaniu z 2018 rokiem.

Odnutowany w 2019 roku spadek udziału pośredników na korzyść instalatorów, którzy wygenerowali przychód o wartości 288 343 tys. zł (wzrost sprzedaży o 13,0% i wzrost udziału o 2,2 p.p.), jest pozytywnym zjawiskiem z punktu widzenia dywersyfikacji segmentów i wynika z podejmowanych przez Spółkę działań mających na celu wzmocnienie sprzedaży grup innych niż grupa reselerów. W ostatnich latach Spółka intensyfikuje działania rozwojowe w zakresie grup instalatorów i przemysł.

Łączna liczba klientów, którzy w 2019 roku przynajmniej raz dokonali zakupu w TIM S.A., wyniosła 30 921. Porównując tę liczbę do liczby klientów obsłużonych w 2018 roku, Spółka w minionym roku wygenerowała przychody ze sprzedaży do blisko 1000 nowych klientów.

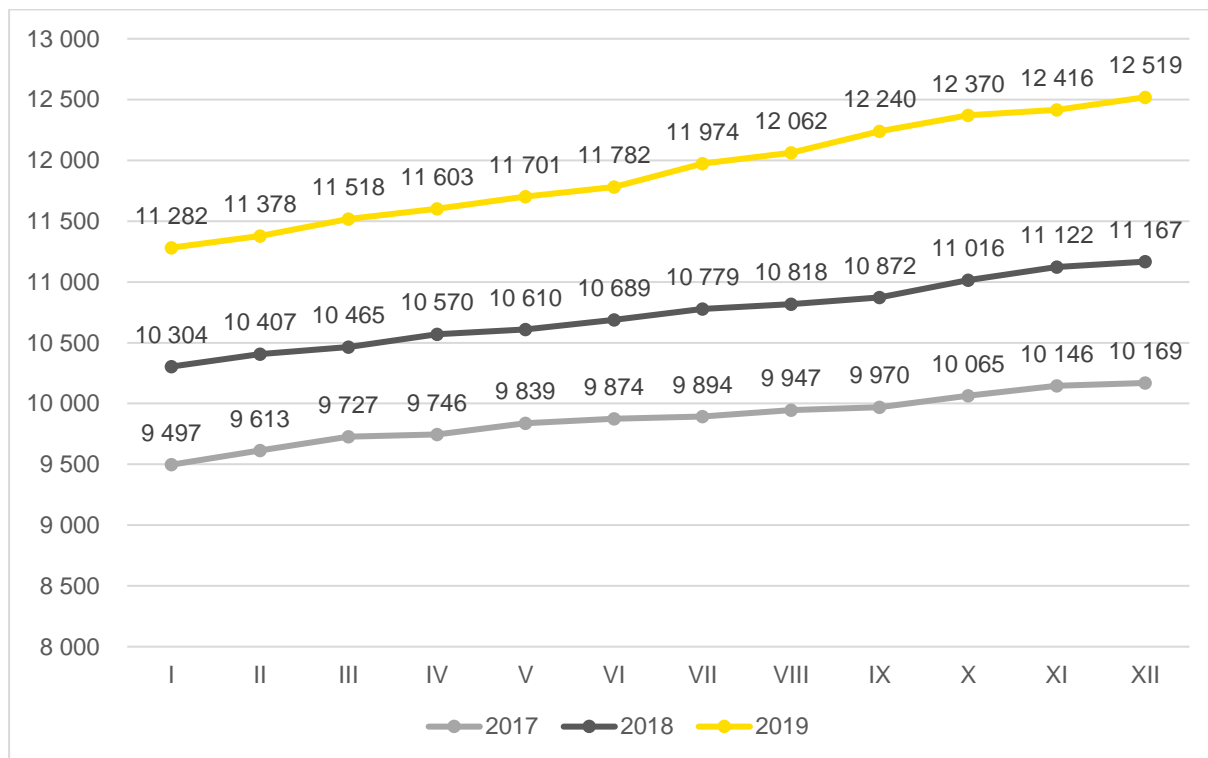
Tabela 16. Przychody ze sprzedaży TIM S.A. w podziale na segmenty klientów

Grupy klientów	2019		2018		zmiana	
	tys. zł	udział	tys. zł	udział	tys. zł	%
reselerzy	358 292	44,9%	352 060	46,8%	6 232	1,8%
instalatorzy	288 343	36,1%	255 111	33,9%	33 232	13,0%
przemysł	134 780	16,9%	128 646	17,1%	6 134	4,8%
energetyka	5 988	0,7%	5 271	0,7%	717	13,6%
budownictwo	5 692	0,7%	6 759	0,9%	-1 067	-15,8%
detaliści	4 810	0,6%	3 024	0,4%	1 786	59,1%
budżet	512	0,1%	605	0,1%	-93	-15,4%
Przychody ze sprzedaży ogółem	798 417	100,0%	751 476	100,0%	46 941	6,2%

Na koniec grudnia 2019 roku liczba klientów kluczowych – czyli, zgodnie z klasyfikacją Spółki, realizujących sprzedaż wyższą niż 1 500 zł miesięcznie w ciągu ostatnich 12 miesięcy – wynosiła 12 519, tj. wzrosła o 12,1% w porównaniu ze stanem na koniec poprzedniego roku.



Wykres 21. Liczba klientów kluczowych TIM S.A.

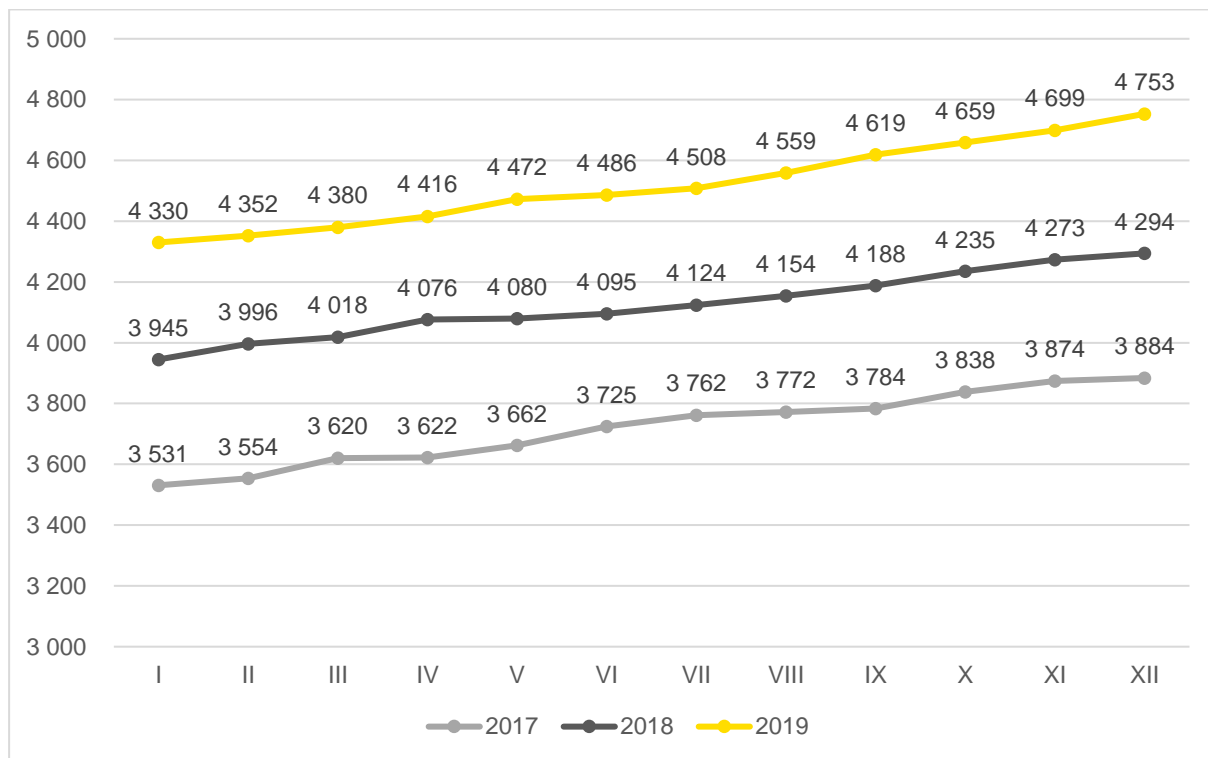


Systematycznie rosła także liczba lojalnych klientów Spółki, tj. takich, którzy w ostatnich 12 miesiącach dokonali zakupów w co najmniej sześciu z nich. Na koniec grudnia 2019 roku było ich 4 753, czyli o 10,6% więcej niż rok wcześniej. Ponadto aż 1 714 (wzrost o 10,4%) klientów dokonywało zakupów regularnie, w każdym z 12 miesięcy. W opinii Spółki rosnąca liczba lojalnych klientów wskazuje coraz większe przekonanie klientów do modelu, w którym spółka realizuje sprzedaż oraz istotnych przewag konkurencyjnych, dzięki którym klienci wybierają TIM a nie konkurencje.

Liczba lojalnych klientów to jeden z kluczowych parametrów dających gwarancje zrównoważonego rozwoju oraz stabilizacji w gorszych momentach cyklu koniunkturalnego. Spółka uznaje go za najważniejszy w ocenie jakości pracy w pionie handlowym i uwzględnia go z dużą wagą w systemie wynagradzania pracowników bezpośrednio odpowiedzialnych za sprzedaż.



Wykres 22. Liczba klientów lojalnych TIM S.A.

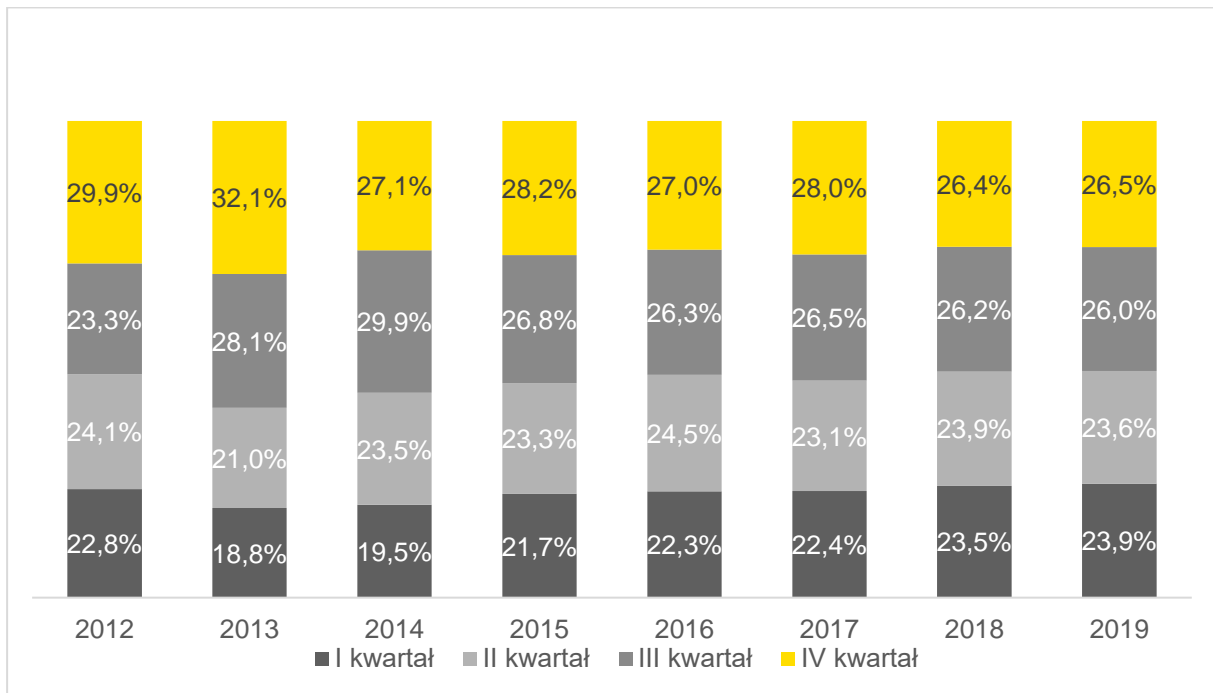


3.2.4. Sezonowość sprzedaży w TIM S.A.

W 2019 roku sezonowość sprzedaży w TIM S.A. nie odbiegała istotnie od poprzednich lat. W minionym roku rozkład przychodów był praktycznie identyczny jak w roku 2018. Widać tym samym, że przyjęty model sprzedaży hybrydowej daje dużą powtarzalność, a tym samym przewidywalność na kolejne lata. W najbliższych okresach Zarząd TIM S.A. nie spodziewa się istotnych zmian w sezonowości sprzedaży, natomiast w dłuższej perspektywie sprzedaż artykułów oferowanych przez TIM S.A. może się rozkładać bardziej równomiernie na poszczególne kwartały. Zmiany te będą spowodowane ciągłym zwiększaniem liczby obsługiwanych klientów i wprowadzaniem do oferty nowych produktów, niepowiązanych bezpośrednio z branżą budowlaną.



Wykres 23. Sprzedaż TIM S.A. w ujęciu kwartalnym (w%)

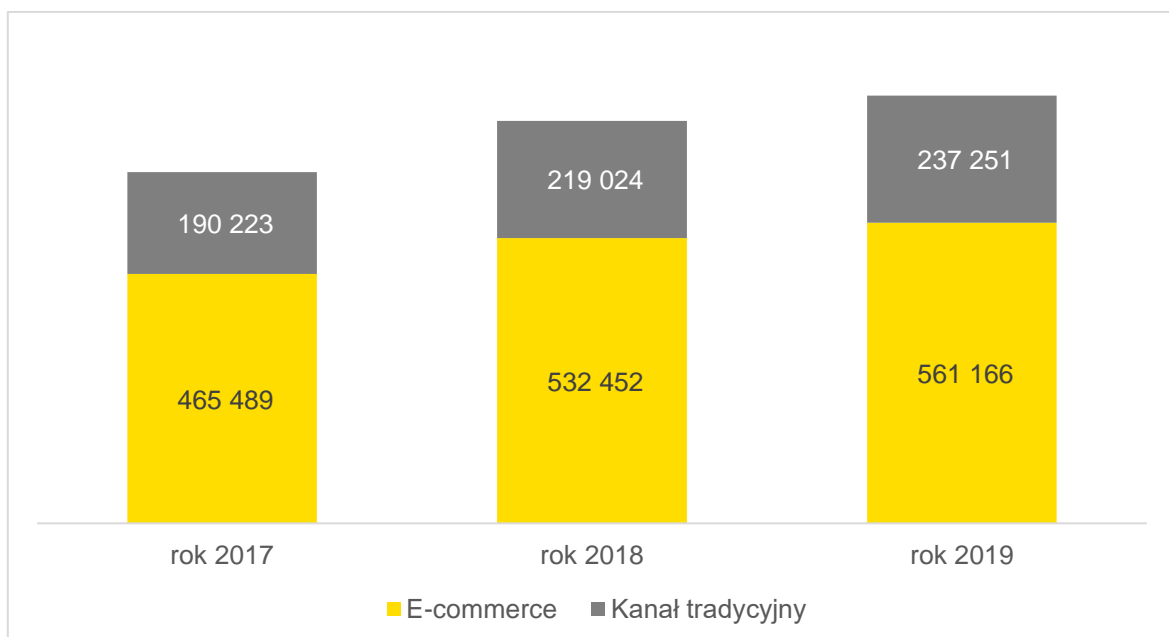


3.2.5. Kanały sprzedaży TIM S.A.



TIM S.A. działa w modelu hybrydowym, prowadząc multkanałową sprzedaż i komunikację z rynkiem, a tym samym budując synergię pomiędzy kanałami sprzedaży – tradycyjnym i online. W strukturze sprzedaży Spółki dominujący udział ma kanał online, realizowany przez platformę TIM.pl. Jego udział w całości sprzedaży Spółki w 2019 osiągnął 70,3%, a więc poziom zbliżony do zanotowanego w roku 2018 (70,9%). Jest to kolejny parametr, który wykazuje przewidywalną powtarzalność i jest osiągnięty poprzez konsekwentne realizowanie polityki sprzedaży w modelu hybrydowym.

Wykres 24. Sprzedaż TIM S.A. w podziale na kanały sprzedaży (w %)



Integralną częścią modelu hybrydowego sprzedaży są biura handlowe oraz agenci sprzedaży TIM. Służą oni klientom doradztwem i pomocą w zakresie oferty Spółki, dbają o odpowiednie relacje z klientami i pracują aktywnie w rynku, pozyskując nowych klientów. W ich siedzibach nie ma możliwości odbioru zamawianego towaru – wysyłka wszystkich zamówień pod wskazany przez klienta adres odbywa się z Centrum Logistycznego w Siechnicach k. Wrocławia, którego operatorem jest 3LP S.A.

- 16 Biur Handlowych

Bydgoszcz – ul. Toruńska 114/116, 85-023 Bydgoszcz;

Częstochowa – ul. Jaskrowska 27, 42-202 Częstochowa;

Gdańsk – ul. Narwicka 7A, 80-557 Gdańsk;

Katowice – ul. Ks. Bpa. Bednorza 2a-6 lok. I.2, 40-384 Katowice;

Leszno – ul. Energetyków 5, 64-100 Leszno;

Lublin – Al. W. Witosa 3, 20-315 Lublin;

Łódź – ul. Traktorowa 126 lok. 404, 91-204 Łódź;

Opole – ul. Budowlanych 44, 45-123 Opole;

Poznań – ul. Serbska 4, 61-696 Poznań;

Radom – ul. Grzeczmarowskiego 2, pok. 102A, 26-600 Radom;

Szczecin – ul. Lednicka 6D, 71-006 Szczecin;

Toruń – ul. Polna 134/136, 87-100 Toruń;

Wałbrzych – ul. Szczawieńska 2, lok. A108, A109, 58-310 Szczawno-Zdrój;

Warszawa – ul. Ryżowa 49, 02-495 Warszawa;

Wrocław – ul. Stargardzka 8a, 54-156 Wrocław;

Zielona Góra – ul. Krośnieńska 14, 65-625 Zielona Góra;

- 4 Oddziały

Inowrocław – ul. Pakoska 49, 88-100 Inowrocław;

Konin – ul. Spółdzielców 26, 62-510 Konin;

Nysa – ul. Podolska 19, 48-303 Nysa;

Włocławek – ul. Spółdzielcza ,3 87-800 Włocławek;

- 7 Agentów Sprzedaży

Gdynia

Głogów

Kalisz

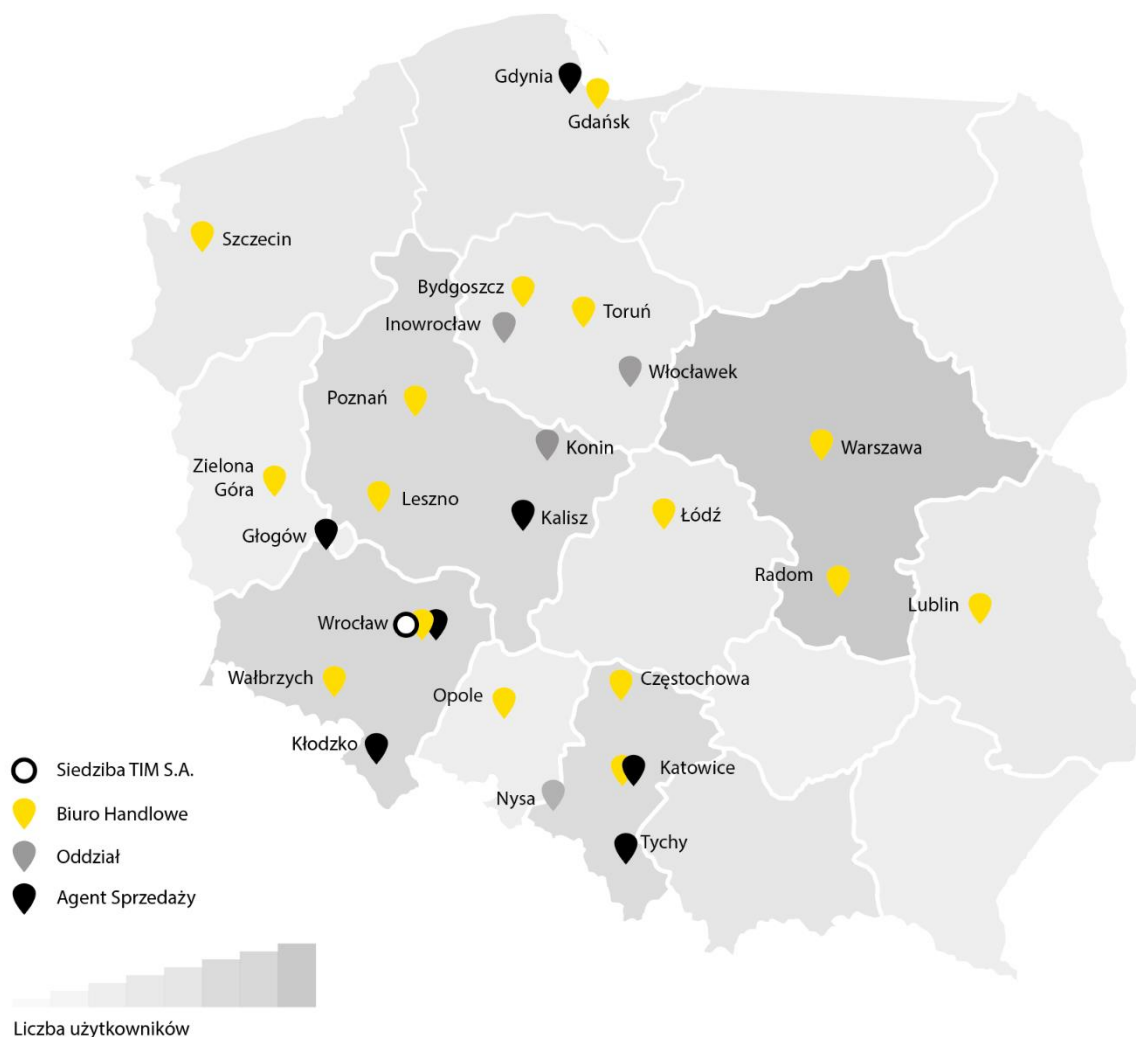
Katowice

Kłodzko

Tychy



Wrocław



W 2019 stronę TIM.pl odwiedziło ponad 1 920 000 użytkowników, generując powyżej 8 224 000 sesji, co daje średnio 4,28 wizyty na jednego użytkownika (w 2018 roku było to 4,17 a w 2017 odpowiednio 3,71).

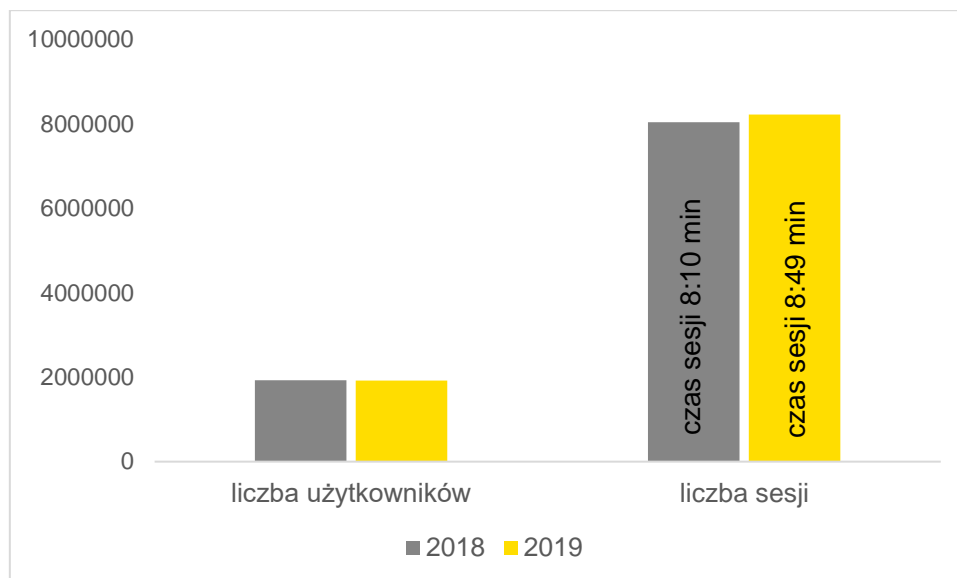
Dwoma głównymi źródłami pozyskiwania użytkowników i sesji w 2019 roku były: ruch płatny⁸ (źródło wejść 32,1% użytkowników i 38,7% sesji) oraz bezpłatny⁹ (52,8% użytkowników co dało wzrost o 20% r/r oraz 47,9% sesji). Pozytywnym zjawiskiem jest wzrost liczby użytkowników z wejść bezpośrednich – w 2018 roku 10,5% użytkowników tą drogą wchodziło na TIM.pl, natomiast w 2019 roku było to już 12,1% użytkowników.

⁸ Wejścia na stronę, których źródłem było kliknięcie w reklamę Google AdWords.

⁹ Przejścia na stronę z darmowych wyników wyszukiwania.



Pozostałe kanały (e-mail, display, referral) stanowiły 3%. Rosnący udział bezpłatnych źródeł pozyskiwania użytkowników oraz sesji zapewnia bezpieczeństwo w zakresie pozyskiwania użytkowników.



Wśród użytkowników TIM.pl w roku 2019 dominowały osoby w wieku 25-34 lat (34,2%) oraz 35-44 lat (23,5%). Warto jednak zaznaczyć, że już 5,6% stanowili użytkownicy powyżej 65. roku życia.

W 2019 roku dalszej poprawie uległy 2 parametry jakościowe opisujące zachowanie użytkowników na TIM.pl. Pierwszy z nich to średni czas pojedynczej wizyty na TIM.pl – w 2019 wyniósł on 8 minut i 49 sekund co stanowi wzrost o blisko 8% r/r (w 2018 roku było to 8 minut i 10 sekund, a w 2017 roku 7 minut i 38 sekund). Drugi parametr to wskaźnik odrzuceń – w 2019 roku uległ on dalszemu poprawie - obniżył się z 21,40% w 2018 roku do 20,92% w 2019 roku. Obydwa wskaźniki są bardzo dobrym wynikiem w kontekście zachowań użytkowników na TIM.pl i w odniesieniu do wartości dla innych stron e-commerce¹⁰.

Współczynnik konwersji¹¹ w obrębie platformy TIM.pl wyniósł w 2019 roku 4,62% (w 2018 roku było to 4,51%) To bardzo dobra wartość, gdyż dla branży e-commerce B2B, specjalizującej się w sprzedaży urządzeń elektrycznych, średni współczynnik konwersji wynosi 2,43%¹².

¹⁰ Im wyższy współczynnik odrzuceń, tym większa liczba użytkowników wychodzi ze strony bez interakcji z nią (np. bez kliknięcia przycisku, przejścia na inną stronę). Średni współczynnik odrzuceń dla branży ecommerce wynosi 47,85%, źródło: <https://www.digishuffle.com/blogs/bounce-rate-benchmarks/>

¹¹ Współczynnik konwersji oznacza liczbę sesji, która zakończyła się dokonaniem transakcji przez użytkownika.

¹² Źródło: <https://www.growcode.com/blog/ecommerce-conversion-rate/>



3.2.6. Logistyka i system zaopatrzenia w TIM S.A.



Logistyka i system zaopatrzenia w TIM S.A. działają zgodnie z zasadami, które gwarantują najwyższy poziom serwisu zarówno dla klientów, jak i dostawców Spółki.

Oferta TIM S.A. dla klientów jest skonstruowana w oparciu o indeksy z różnych kategorii produktowych występujących w ofercie magazynowej wieloletnich partnerów handlowych Spółki. Współpraca z dostawcami zabezpieczona jest umowami handlowymi lub stosownymi aneksami do funkcjonujących już umów, co zapewnia jej bezpieczeństwo, odpowiedni poziom dostępności oraz szybką realizację wszelkich oferowanych przez Spółkę serwisów sprzedażowych. Umowa handlowa określa podstawowe parametry handlowe oraz wymagania logistyczne niezbędne do optymalnej współpracy pomiędzy TIM S.A. a operatorem Centrum Logistycznego – spółką 3LP S.A. Podpisane dokumenty zabezpieczają również TIM S.A. przed ewentualnymi konsekwencjami wynikającymi z nienależytego wykonywania umowy przez dostawców.

W 2019 roku Spółka wdrożyła nowe rozwiązania mające na celu optymalizację elementów procesu przyjęcia dostaw od dostawców. Jedną z większych innowacji było wdrożenie robota, wspierającego Wydział Zakupów w zakresie wprowadzania do systemu faktur zakupowych od dostawców. W procesie uczestniczy 35 dostawców, którzy do tej pory nie wdrożyli systemu EDI. Skróciło to czas pracy z dokumentami i przyspieszyło proces przyjęcia. 82% linii na fakturach przyjmowanych jest w sposób elektroniczny.

Aby podnosić jakość świadczonych usług w 2019 spółka kontynuowała ocenę dostawcy poprzez „Kartę współpracy z dostawcą”. Celem, którym nam przyświeca było ustandaryzowanie i ciągle podnoszenie poziomu współpracy. Jest to proces ciągły. Każdy dostawca podlega kolejnej ocenie w okresie zależnym od uzyskanej procentowo punktacji (w kolejnym miesiącu, kwartale lub półroczu). Efekty wprowadzenia narzędzia są mierzalne. Już po dwóch przeprowadzonych ocenach, możemy szczegółowo przeanalizować jakość działań podjętych wspólnie z dostawcą. Z każdym z naszych dostawców oceniamy te same parametry współpracy co owocuje wypracowaniem jednego standardu współpracy w całej organizacji. W efekcie końcowym dążymy do poprawy jakości serwisu dla klienta TIM S.A. W 2019 roku 32 dostawców poprawiło swoje wyniki w stosunku do poprzedniego roku.

W 2019 roku ofertę TIM S.A. stanowiły towary dostarczane przez dotychczasowych oraz nowych dostawców. Spółka wprowadziła do sprzedaży zarówno produkty podstawowe – z gwarancją szybkiej rotacji z magazynu – jak i towary z tzw. długiego ogona – produkty niestandardowe, niszowe, na które czas realizacji u dostawców jest z reguły wydłużony.

Łącznie w 2019 roku Spółka rozpoczęła, w różnych wariantach, współpracę z 50 nowymi dostawcami, a w jej ofercie pojawiło się około 25000 nowych produktów.

W 2019 roku TIM S.A. zaopatrywała się w towary u 211 dostawców – w dużej części na bazie wieloletnich umów, których warunki handlowe są corocznie aktualizowane poprzez stosowne aneksy. W 2019 roku dwóch dostawców osiągnęło 10-procentowy próg udziału w całkowitych zakupach oraz przychodach ze sprzedaży Spółki: EATON Electric Sp. z o.o. (udział w wysokości 10,31% w całkowitych zakupach TIM S.A.) oraz TELE-FONIKA KABLE S.A. (udział w wysokości 9,97% w całkowitych zakupach TIM S.A.). Żaden z ww. dostawców nie posiada formalnych powiązań ze Spółką, z wyjątkiem powiązań w ramach realizowanej współpracy handlowej.

Utrzymując wysoką dynamikę rozwoju oferty, której szerokość zapewnia Spółce przewagę konkurencyjną, TIM S.A. kontynuował w 2019 roku proces optymalizacji oferowanego



klientom asortymentu. Przedmiotem optymalizacji były produkty wdrożone do oferty w poprzednich latach, które nie osiągnęły oczekiwanych poziomów rotacji. Aby zapobiec ewentualnym odpisom na niesprzedane towary, Spółka podjęła działania prewencyjne mające na celu intensyfikację sprzedaży. Były to głównie działania promocyjne zwiększające świadomość klientów w zakresie szerokości oferty TIM S.A., jak i działania polegające na uatrakcyjnieniu ceny sprzedaży towarów wolnorotujących.

W ramach optymalizacji w 2019 roku Spółka wycofała ze stałej oferty magazynowej 1 806 indeksów. Dużą część z nich Spółka zwróciła do dostawców, zabezpieczając się przed potencjalnymi kosztami odpisów w kolejnych latach.

W okresie sprawozdawczym Spółka wdrożyła także korzystne zmiany w systemie prognozującym zakupy. Dzięki temu poprawiono szybkość działania programu i zautomatyzowano komunikację z systemem generującym zamówienia do dostawców. Powyższe zamiany wpłynęły korzystnie na minimalizację ilości błędów i trafniejsze prognozowanie zakupów.

Podsumowując, 2019 rok upłynął pod znakiem kolejnych optymalizacji procesów w łańcuchu dostaw. Dokonane zmiany w znacznym stopniu usprawniły działanie Spółki i przełożyły się na obniżenie kosztów jej działania. Wiele z zainicjowanych działań Spółka będzie kontynuowała w 2020 roku.

3.2.7. ROTOPINO.PL S.A.



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

31 grudnia 2019 roku kapitał zakładowy ROTOPINO.PL S.A. wynosił 1 mln zł i w ciągu roku nie uległ zmianie.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku w skład Zarządu ROTOPINO.PL S.A. wchodził:

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

W dniu 26 lutego 2019 roku rezygnację z funkcji Członka Zarządu złożył Pan Maciej Posadzy. Tego samego dnia Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie ROTOPINO.PL S.A. powołało Pana Macieja Posadzego w skład Rady Nadzorczej ROTOPINO.PL S.A.

W dniu 28 lutego 2019 roku na stanowisko Członka Zarządu została powołana Pani Anna Müller.

Od 2008 roku akcje ROTOPINO.PL S.A. były notowane w Alternatywnym Systemie Obrotu na GPW w Warszawie, na rynku New Connect. 26 lutego 2019 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie ROTOPINO.PL SA podjęło uchwałę w sprawie zniesienia dematerializacji akcji ROTOPINO.PL SA i wycofania Spółki z obrotu w alternatywnym systemie obrotu New Connect.

12 czerwca 2019 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., podjął uchwałę o wykluczeniu z obrotu giełdowego z dniem 18 czerwca 2019 roku akcji Emitenta o czym Rotopino poinformowało w Raporcie bieżącym nr 15/2019.



Sklepy internetowe należące do Grupy ROTOPINO.PL działające na koniec 2019 roku:

- Rotopino.pl,
- Narzędzia.pl,
- Rotopino.de,
- Rotopino.fr,
- Rotopino.it,
- Rotopino.nl,
- Rotopino.es,
- Rotopino.be,
- Rotopino.at.

Narzędzia.pl to jeden z największych sklepów internetowych zajmujących się sprzedażą narzędzi i elektronarzędzi w Polsce.

Na stronach e-sklepów ROTOPINO.PL S.A. klient może się zapoznać z fachowymi publikacjami, opiniami oraz testami dotyczącymi poszczególnych elektronarzędzi. Poza sprzedażą internetową polskie e-sklepy należące do ROTOPINO.PL S.A. realizują także zamówienia dla firm, które otrzymały dotacje z Unii Europejskiej i urzędów pracy. Oferowane przez nie produkty można także zakupić w ramach kredytu ratalnego.

Narzędzia.pl uczestniczy w programie Opineo *Słucham swoich klientów*. Na koniec 2019 roku otrzymał w pięciopunktowej skali następujące średnie oceny:

- Narzędzia.pl – 4,8 pkt, 97% klientów poleciłoby ten sklep.

W 2019 roku Spółka kontynuowała rozbudowę działu call center. Unowocześniona komórka stworzy warunki do podniesienia jakości obsługi klientów i stanie się ważnym czynnikiem skutecznej konkurencji z pozostałymi uczestnikami rynku.

W 2019 roku Spółka kontynuowała strategię rozwoju, wdrażając rozwiązania mające na celu podniesienie jakości obsługi klientów, co w konsekwencji stanie się ważnym czynnikiem skutecznej konkurencji z pozostałymi uczestnikami rynku. Przychody ROTOPINO.PL S.A. w 2019 roku ukształtowały się na poziomie 65 476 tys. zł i w porównaniu z poprzednim rokiem wzrosły o 6,79%, główna ich część przypadła na detaliczną sprzedaż towarów. Spółka zakończyła rok 2019 zyskiem netto na poziomie 466 tys. zł wobec 132 tys. zł zysku netto w poprzednim roku.

W 2019 roku Spółka była jedynym udziałowcem spółki: ROTOPINO.DE GmbH z siedzibą w Berlinie. W 2019 roku spółka ta nie prowadziła działalności gospodarczej, a tym samym nie uzyskała żadnych przychodów, a poniesione przez nie koszty były znikome. 22 listopada 2019 roku spółka została rozwiązana ze skutkiem natychmiastowym.

Sprzedaż na rynku niemieckim jest i będzie realizowana bezpośrednio przez ROTOPINO.PL S.A.

3.2.8. 3LP S.A.

Spółka 3LP S.A. z siedzibą w Siechnicach została zawiązana w marcu 2016 roku, a w lipcu 2016 roku przejęła od TIM S.A. zorganizowaną część przedsiębiorstwa – Dział Logistyki, stając się operatorem Centrum Logistycznego w Siechnicach k. Wrocławia.



Zarządzane przez 3LP S.A Centrum Logistyczne o powierzchni ponad 50 tys. m² jest jednym z największych centrów logistycznych w Polsce. Jest ono zlokalizowane na południowy wschód od Wrocławia, przy wschodniej obwodnicy miasta, co umożliwia wygodne połączenie z autostradą A4, a w perspektywie dwóch lat także z drogą ekspresową S8. Dodatkowo 3LP SA dysponuje jeszcze powierzchnią 10 tys. m² w oddalonym o kilka km Parku Logistycznym Wrocław Wschód.

3LP S.A. świadczy usługi logistyczne nie tylko na rzecz podmiotów z Grupy Kapitałowej TIM, lecz także dla klientów spoza Grupy. Specjalizuje się w zautomatyzowanym outsourcingu logistyki dla podmiotów z sektora e-commerce i zapewnia ekspresowe dostawy nie tylko na terenie Polski, lecz także całej Europy. Obok usług pełnego outsourcingu lub częściowej logistyki (magazynowania i obsługi zwrotów), Spółka wykonuje także audyty i świadczy usługi doradztwa w zakresie logistyki.

31 grudnia 2019 roku kapitał zakładowy 3LP S.A. wynosił 59,1 mln zł i w ciągu roku nie uległ zmianie.

W 2019 roku w skład Zarządu 3LP S.A. wchodził:

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

Miniony rok był kolejnym rokiem dynamicznego rozwoju 3LP. Sprzedaż do Grupy Kapitałowej TIM (bez transportu) wyniosła 38 977 tys. zł, co stanowi wzrost tylko o 3,8% w stosunku do roku ubiegłego. Przy wzroście przychodów TIM S.A. o ponad 6% oznacza kolejny rok spadku jednostkowych kosztów obsługi logistycznej dla TIM S.A. Jednocześnie sprzedaż do klientów zewnętrznych (bez przychodów z wynajmu nieruchomości) wzrosła do 25 033 tys. zł, co oznacza wzrost o 71%. W obszarze usług logistycznych udział klientów spoza GK TIM wyniósł 39,1% za cały rok, a w II półroczu 44%. Ten wskaźnik oznacza, że jeden z głównych celów strategicznych, który zakłada osiągnięcie udziału przychodów z klientów zewnętrznych na poziomie 50% jest bliski realizacji.

Całkowite przychody 3LP S.A. w roku 2019 wyniosły 86 592 tys. zł i wzrosły o 17% w stosunku do roku 2018. 3LP SA wygenerowała dodatkowo przepływy z działalności operacyjnej w kwocie ponad 17,4 mln zł. Spółka przygotowała i wysłała na zlecenie swoich klientów w roku 2019 ponad 2 980 tys. przesyłek.

Rok 2019 był dla 3LP S.A. również bardzo intensywny rok w zakresie akwizycji nowych i rozszerzania współpracy z dotychczasowymi klientami. Do najważniejszych wydarzeń w tym obszarze należą:

- rozszerzenie współpracy z jednym z największych internetowych sprzedawców opon oraz akcesoriów samochodowych w Polsce i Europie polegające na uruchomieniu operacji w nowej lokalizacji;
- rozpoczęcie współpracy z firmą produkującą asortyment z kategorii „dom i ogród”;
- rozszerzenie współpracy z koncernem produkującym akcesoria higieniczne dla dzieci i dorosłych;
- rozpoczęcie operacji dla światowego lidera w zakresie sprzedaży artykułów wyposażenia wnętrz i mebli (umowa została podpisana w 2018 roku).

Z pozostałych istotnych wydarzeń w roku 2019 należy wymienić zwiększenie obsługiwanej powierzchni magazynowej do 60 tys. m² (najem hali o powierzchni 10 tys. m² na potrzeby obsługi klientów zewnętrznych) oraz podpisanie kolejnej umowy sprzedaży nieruchomości przy ul. Stargardzkiej 8A we Wrocławiu (dezinwestycja aktywów nieoperacyjnych).



W kolejnych okresach Spółka będzie kontynuowała działania zwiększające efektywność i rentowność prowadzonej działalności oraz zamierza zwiększyć udział przychodów z usług wykonywanych dla klientów spoza Grupy Kapitałowej TIM do poziomu ponad 50%.

3.2.9. Sun Electro Sp. z o.o. w likwidacji

29 czerwca 2018 roku Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników Sun Electro Sp. z o.o. w likwidacji podjęło uchwałę o rozwiązaniu spółki po przeprowadzeniu postępowania likwidacyjnego. 27 czerwca 2019 roku. Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników Sun Electro Sp. z o.o. w likwidacji podjęło uchwały w sprawie zakończenia postępowania likwidacyjnego Spółki. 25 lipca 2019 roku spółka Sun Electro Sp. z o.o. w likwidacji została wykreślona z rejestru przedsiębiorców.

3.3. Relacje inwestorskie

3.3.1. Notowania akcji TIM S.A.

TIM S.A. jest notowany na GPW w Warszawie od 1998 roku. Na koniec 2019 roku akcje Spółki wchodziły w skład następujących indeksów: WIG, WIG-Poland, InvestorMS, sWIG80 i sWIG80TR.

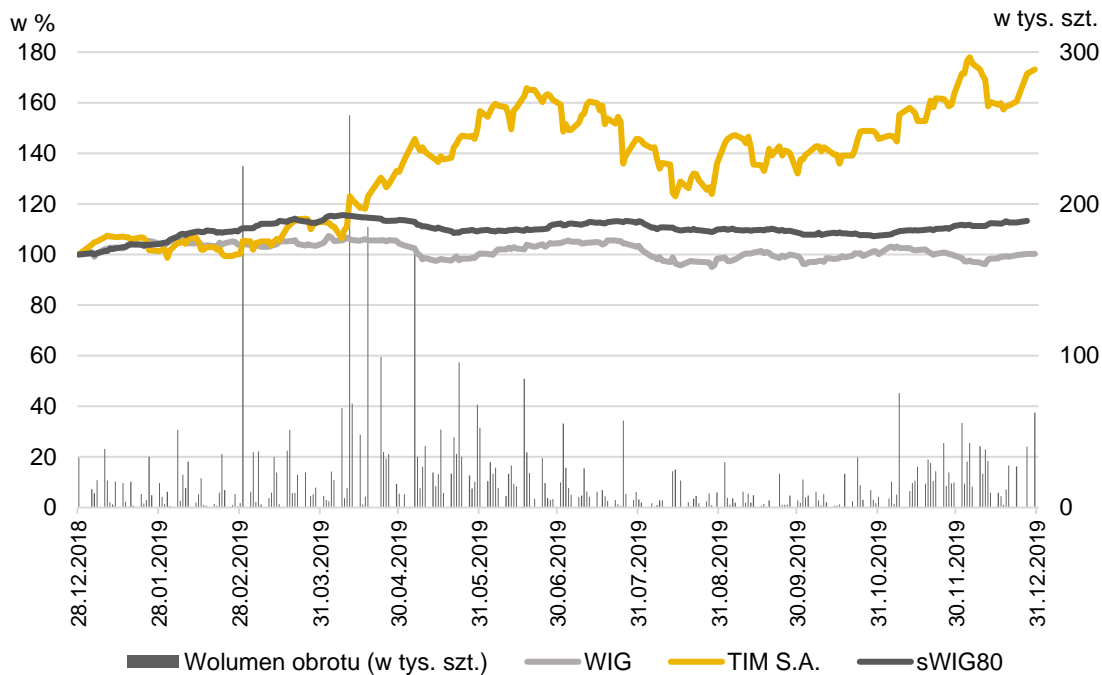
W 2019 roku WIG, główny indeks warszawskiej giełdy, zanotował nieznaczny wzrost – o niespełna 0,25%. sWIG80, grupujący emitentów o niższej kapitalizacji, wzrósł o ponad 13,9%.

W 2019 roku kurs akcji TIM S.A. wahał się w przedziale od 6,10 zł (zanotowany 31 stycznia) do 11,50 zł (na sesji 5 grudnia). Na ostatniej sesji giełdowej 2019 roku, tj. 30 grudnia, cena akcji TIM S.A. wyniosła 10,70 zł i była aż o 73,1% wyższa niż w ostatnim dniu notowań 2018 roku.

31 grudnia 2019 roku wartość rynkowa TIM S.A. ukształtowała się na poziomie 237,5 mln zł.



Wykres 25. Notowania akcji TIM S.A. w 2019 roku (28.12.2018=100%)



3.3.2. Polityka informacyjna i działania w obszarze relacji inwestorskich

Jako spółka giełdowa, TIM S.A. wykonuje wszystkie obowiązki informacyjne wynikające z przepisów prawa. Ponadto regularnie przekazuje inwestorom, analitykom i dziennikarzom aktualności dotyczące bieżącej kondycji Spółki oraz prowadzi działania edukacyjne skierowane do wszystkich inwestorów, nie tylko akcjonariuszy TIM S.A.

W 2019 roku TIM S.A. zorganizował – po publikacji raportów okresowych za rok 2018 oraz pierwsze półrocze 2019 roku – spotkania wynikowe, podczas których członkowie Zarządu zaprezentowali oraz omówili zgromadzonym zarządzającym, inwestorom, dziennikarzom i analitykom obecną sytuację, a także wyniki finansowe Spółki i całej Grupy Kapitałowej TIM. Tradycyjnie w wydarzeniach uczestniczyli zaproszeni przedstawiciele dostawców Spółki. Umożliwiło to ciekawą wymianę poglądów na temat kondycji całej branży. Przebieg konferencji był transmitowany online, jako streaming na firmowym kanale w serwisie YouTube (www.youtube.com/KanalTIMSA). Nagrania z obu wydarzeń są dostępne w ramach playlisty „Relacje inwestorskie”.

W tym samym miejscu, po publikacji wszystkich raportów okresowych (również kwartalnych), zostały udostępnione kilkuminutowe filmy zawierające komentarze członków Zarządu.

Po publikacji raportów okresowych za pierwszy i trzeci kwartał 2019 roku członkowie Zarządu TIM S.A. wzięli udział w czatach inwestorskich w internetowym serwisie Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych (<https://www.sii.org.pl/>).

W 2019 roku – niezależnie od powyższych działań – Spółka kontynuowała komunikację z inwestorami za pomocą uruchomionych wcześniej kanałów – profili w serwisach społecznościowych LinkedIn (<https://www.linkedin.com/company/tim-s-a>) i Twitter (https://twitter.com/TIM_SA).



W sekcji internetowej internetowego serwisu korporacyjnego Grupy Kapitałowej TIM trwała publikacja artykułów w ramach funkcjonującego od 2011 roku cyklu „Cały ten rynek...”, stanowiącego kompendium wiedzy z zakresu funkcjonowania rynku giełdowego.

Niezależnie od uczestnictwa w konferencjach wynikowych, Prezes Zarządu Krzysztof Folta, Członek Zarządu i Dyrektor Finansowy Piotr Tokarczuk oraz Członek Zarządu i Dyrektor Handlowy Piotr Nosal oraz inni przedstawiciele Spółki wzięli udział w wielu indywidualnych i grupowych spotkaniach z zarządzającymi, dziennikarzami, inwestorami, analitykami i innymi uczestnikami rynku kapitałowego.

Po zorganizowaniu w lipcu 2018 roku pierwszej w historii Grupy TIM sesji dialogowej z interesariuszami według standardu AA1000SES, Spółka zaprosiła jej uczestników na spotkanie w październiku 2019 roku. W jego trakcie zaprezentowano strategię średnioterminową TIM S.A. na lata 2019-2021, pierwszy raport zintegrowany Grupy Kapitałowej TIM, a także założenia strategii odpowiedzialnego biznesu „TIM pro” na lata 2019-2021 (więcej na jej temat w Rozdziale 6.).

W 2019 roku media tradycyjne i internetowe opublikowały ponad 2 400 materiałów poświęconych Grupie Kapitałowej TIM – zarówno w formie artykułów, jak i wywiadów wideo.

3.4. Znaczące i inne istotne umowy

W 2019 roku TIM S.A. miał podpisaną tylko z jednym dostawcą umowę której wartość przekraczała 10% przychodów ze sprzedaży tj umowa zawarta z EATON Electric Sp. z o.o., której wartość stanowi 10,31 % udziału w przychodach TIM S.A. ze sprzedaży.

EATON Electric Sp. z o.o., nie posiada formalnych powiązań ze Spółką z wyjątkiem powiązań w ramach realizowanej współpracy handlowej.

Spośród umów z dostawcami podpisanych w 2019 roku, Zarząd TIM S.A. uznał za istotne także aneksy do umów z:

- TELEFONIKA KABLE S.A.
- Eltrim Kable Sp. z o.o.,
- EK ELEKTROKABEL Fabryka Kabli Karolak i Synowie Sp.J.,
- Hager Polo Sp. z o.o.,
- KONTAKT-SIMON S.A.,
- LAPP KABEL Sp. z o.o.,
- Legrand Polska Sp. z o.o.,
- Schneider Electric Polska Sp. z o.o..

Spośród umów ubezpieczeniowych zawartych w 2019 roku Zarząd TIM S.A. uznał również za istotne:

- Umowę ubezpieczenia (polisę koasekuracyjną) nr 4000006386G na lata 2019/2020 z 11 marca 2019 roku zawartą pomiędzy TIM S.A. a koasekuratorem wiodącym firmą: Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeniowe ERGO HESTIA S.A., ul. Hestii 1, 81-731 Sopot i koasekuratorem firmą PZU S.A., dotyczącą:
 - ubezpieczenia kompleksowego mienia TIM S.A. od wszystkich ryzyk na łączną sumę ubezpieczenia 101 120 tys. zł,



- ubezpieczenia OC z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej na sumę ubezpieczenia 10 000 tys. zł.
- Umowę ubezpieczenia (polisę) nr PLDRNA07256119 na rok 2019/2020 z 23 października 2019 roku zawartą pomiędzy TIM S.A. a CHUBB European Group Limited Sp. z o.o., Oddział w Polsce, ul. Królewska 16, 00-103 Warszawa, w zakresie odpowiedzialności cywilnej członków Zarządu i Rady Nadzorczej na sumę ubezpieczenia 50 000 tys. zł.
- Umowy ubezpieczenia (polisy) na rok 2019/2020 zawarte pomiędzy 3LP S.A. a firmą ERGO HESTIA S.A., ul. Hestii 1, 81-731 Sopot, dotyczące:
 - ubezpieczenia kompleksowego mienia 3LP S.A. od wszystkich ryzyk na łączną sumę ubezpieczenia 156 081 tys. zł,
 - ubezpieczenia OC z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej na sumę ubezpieczenia 7 000 tys. zł.
 - Umowę ubezpieczenia na rok 2019/2020 z 10 października 2019 roku pomiędzy 3LP S.A a firmą InterRisk T.U.S.A., ul. PCK 14 87-100 Toruń dotyczącą OC najemcy nieruchomości na sumę ubezpieczenia: 13 9026 tys. zł.

Dodatkowo, Zarząd TIM S.A. uznał za istotną zawartą 29 października 2019 roku przez 3LP S.A. z firmą PRW Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu przyrzeczoną umowę zbycia prawa użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej o powierzchni 1,17 ha oraz prawa własności posadowionych na niej budynków przemysłowych i magazynowych, stanowiących odrębną nieruchomość położoną we Wrocławiu przy ul. Stargardzkiej 8a za łączną cenę 6,5 mln zł netto, zawartą w wykonaniu przedwstępnej warunkowej umowy zbycia prawa użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej, zawartej 28 września 2018 roku.

PRW sp. z o.o. przejęła uprawnienia i zobowiązania spółki IPD Południe sp. z o.o., wynikające z przedwstępnej warunkowej umowy sprzedaży ww. nieruchomości zawartej w dniu 28 września 2018 roku.

Poza wyżej wymienionymi, Zarząd TIM S.A. uznał za istotne umowy o kredyt, opisane w punkcie 2.5.1 niniejszego Sprawozdania, oraz gwarancje, poręczenia oraz umowy warunkowego przejęcia praw i obowiązków opisane w punkcie 2.5.2 niniejszego Sprawozdania.

3.5. Postępowania

W okresie od 1 stycznia 2019 roku do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania nie wszczęto żadnych postępowań przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego ani organem administracji państwowej dotyczących zobowiązań lub wierzytelności, których wartość stanowiłaby 10% wartości kapitałów własnych spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM.



4.

Perspektywy i plany rozwoju Grupy Kapitałowej TIM



4. Perspektywy i plany rozwoju Grupy

4.1. Perspektywy rozwoju

4.1.1. Otoczenie gospodarcze

Polska i Europa

Po relatywnie dobrym ubiegłym roku w 2020 roku będziemy mieli do czynienia z istotnym spowolnieniem wzrostu gospodarczego w Polsce, a w scenariuszu negatywnym wystąpi recesja.

Naistotniejszym czynnikiem ryzyka zarówno jeżeli chodzi o sytuację gospodarczą w Polsce, jak i na świecie jest pandemia choroby COVID-19, wywołana szybkim rozpowszechnianiem się koronawirusa SARS-CoV-2. Pandemia ta stanowi duże zagrożenie związane z gwałtownym globalnym osłabieniem aktywności gospodarczej, jednak ze względu na bardzo dynamiczny rozwój sytuacji oraz przygotowywane przez rządy oraz banki centralne programy wspierające gospodarki, trudno w tej chwili ocenić ostateczny wpływ pandemii na gospodarkę.

4.1.2. Perspektywy rozwoju

E-commerce

Rynek e-commerce rośnie w Polsce o ponad 18% rocznie i rozwija się najbardziej dynamicznie w Europie¹³. Przy takim tempie wzrostu wartości rynku e-commerce w Polsce w ciągu kilku lat znajdziemy się na czwartej pozycji w Europie, tuż za Wielką Brytanią, Niemcami i Francją¹⁴. Intensywny wzrost dotyczy zarówno wartości i ilości transakcji online jak i liczby sklepów internetowych. Tylko w ostatnich 3 latach w Polsce powstało 10 871 sklepów internetowych¹⁵ a ponad 55% sklepów ma mniej niż 6 lat¹⁶. Z punktu widzenia konsumenta daje to większe możliwości wyboru, podnosi także konkurencyjność na rynku co przekłada się na coraz większą dbałość o wysoką jakość obsługi klienta oraz doskonalenie ścieżek zakupowych i doświadczeń klienta.

W Polsce tzw. penetracja internetu wynosi obecnie (według różnych danych) między 81%¹⁷ a 83,4%¹⁸. 60% polskich konsumentów kupuje w polskich sklepach online a 26% w zagranicznych (w 2018 roku było to odpowiednio 54% i 23%). 75% ogółu Polaków używa smartfonów, warto jednak zaznaczyć, że w grupie wiekowej 16-24 lat jest to aż 91,5%.

¹³ Raport „e-Commerce w Polsce 2019. Jak sklepy e-Commerce radzą sobie w internecie?“, Senuto

¹⁴ <https://cyfrowa.rp.pl/biznes/43329-polskie-firmy-ostro-wchodza-do-sieci-ale-do-skandynawow-nam-daleko>

¹⁵ Raport „e-Commerce w Polsce 2019“, Senuto

¹⁶ Raport „e-Commerce w Polsce 2019“, Senuto

¹⁷ Raport „Digital 2020“, <https://wearesocial.com/digital-2020>

¹⁸ Źródło: E-commerce w Polsce 2019. Gemius dla e-Commerce Polska



Tabela 17. Odsetek użytkowników Internetu w wieku od 16 do 64 lat, którzy zadeklarowali poszczególne aktywności online

	Polska	Świat
szukanie w internecie produktu lub usługi, który chcą kupić	90%	80%
odwiedzenie sklepu internetowego	95%	90%
dokonanie transakcji online	82%	74%
dokonanie transakcji przez laptop lub komputer stacjonarny	62%	36%
dokonanie transakcji przez urządzenie mobilne	42%	52%

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu „Digital 2020”, <https://wearesocial.com/digital-2020>

W Polsce znacząco wzrasta znaczenie urządzeń mobilnych – w 2019 roku ich udział w całym ruchu generowanym w polskim Internecie wynosił od 56% do nawet 64%¹⁹. Odbiegamy jeszcze jednak w tym zakresie od wartości globalnych, bo szacuje się, że 67% ludzi korzysta z Internetu na urządzeniach mobilnych (wzrost o 2,4% r/r). Rośnie aktywność użytkowników mediów społecznościowych i pod tym względem nie odbiegamy od wartości globalnych – w Polsce jest to 50% (wzrost 7,8% r/r) a globalnie 49% (wzrost o 9,2% r/r)²⁰, przy czym warto zaznaczyć, że 97% aktywności w mediach społecznościowych odbywa się poprzez urządzenia mobilne. Biorąc jednak pod uwagę odsetek transakcji online zrealizowanych poprzez urządzenia mobilne widać, że mamy jeszcze do nadrobienia pewien dystans (w Polsce ok. 42% transakcji vs 52% na świecie).

Dane te pokazują rosnące znaczenie urządzeń mobilnych nie tylko w kontekście komunikacji i aktywności w mediach społecznościowych, ale co bardzo istotne z perspektywy rozwoju biznesu i stosowanych technologii – przede wszystkim w kontekście transakcji online i całego procesu zakupowego. Ten aspekt powinien być szczególnie mocno uwzględniany przez e-commerce – zarówno B2C jak i B2B, do którego bardzo szybko przenikają oczekiwania klientów znane wcześniej jedynie w B2C.

Zmiany w zachowaniach online dotyczą wprawdzie w pierwszej kolejności konsumenta, jednak mają one ogromne znaczenie dla kierunków rozwoju e-commerce B2B. Od kilku lat obserwujemy bowiem zjawisko konsumeryzacji B2B co oznacza, że klient B2B w procesie zakupowym oczekuje podobnych rozwiązań, użyteczności oraz doświadczeń jak klient B2C. Firmy B2B muszą więc uwzględniać preferencje i zachowania klientów B2C projektując rozwiązania w obszarze e-commerce B2B.

Rynek B2B rośnie nawet czterokrotnie szybciej niż B2C a klienci B2B wydają na zakupy w internecie blisko dziesięć razy więcej niż klienci z obszaru B2C, czyli konsumenci²¹. Jeśli weźmiemy to pod uwagę oraz połączymy z szacowaną wartością zakupów B2C w 2019 roku na poziomie ok. 45 - 49

¹⁹ <https://gs.statcounter.com/platform-market-share/desktop-mobile-tablet/poland>

²⁰ Raport „Digital 2020”, <https://wearesocial.com/digital-2020>

²¹ Raport Mobile Institute i E-point „Proces zakupowy w B2B, wyzwania, trendy, inspiracje”



mld zł²², to można przypuszczać, że wartość rynku B2B w 2020 roku wyniesie co najmniej ok. 450 – 490 mld zł, czyli zdecydowanie więcej niż prognozowane jeszcze kilka lat temu 344 mld zł²³.

W kontekście kierunków rozwoju e-commerce B2B jednym z ważniejszych trendów na najbliższe lata jest rosnące znaczenie platform typu marketplace, które już dzisiaj bardzo mocno otwierają się na rynek B2B. Szacuje się, że wartość światowych zakupów w marketplace B2B wyniesie ok. 3,6 biliona dolarów amerykańskich w 2024 roku (w 2018 roku było to ok. 680 mld dolarów), przy czym wartość całego rynku e-commerce B2B do 2024 roku powinna wzrosnąć do blisko 12 bilionów dolarów.²⁴ Do 2024 roku marketplace'y B2B będą więc odpowiadać za 30% światowej sprzedaży B2B.

Trend ten jest widoczny zwłaszcza w Polsce, gdzie aż 19% przychodów z handlu online jest generowanych poprzez zakupy na platformach marketplace (jesteśmy pod tym względem na 6 miejscu w Europie, w 2019 roku udział ten wzrósł o 7 p.p. w stosunku do 2018 roku)²⁵ a główni gracze na tym rynku (Allegro, Amazon) coraz mocniej koncentrują się na kliencie biznesowym rozwijając pod ich potrzeby nie tylko ofertę produktową, ale także dodatkowe funkcjonalności i usługi wspierające klienta w całym procesie zakupowym - wszystko po to, by doświadczenia zakupowe klientów B2B były jeszcze lepsze.

Biorąc pod uwagę przyzwyczajenie polskich klientów do zakupów na marketplace, wydaje się to być naturalnym i dobrym kierunkiem rozwoju także dla platform B2B.

Budownictwo

„Większość grup budowlanych koncentruje się obecnie na poprawie swoich marż poprzez selektywny wybór potencjalnie rentownych zleceń ze strony publicznych i prywatnych inwestorów. W ostatnim czasie zaobserwowano już jednak przypadki nasilającej się konkurencji cenowej pomiędzy wykonawcami. Do pozyskania pozostało jeszcze wiele kontraktów drogowych i kolejowych dofinansowanych z kończącego się budżetu UE na lata 2014-2020”.²⁶ Perspektywa dotacji UE dla Polski w nowym budżecie na lata 2021 – 2027 nie jest najlepsza i wydaje się, że środki, które mogą być przyznane Polsce będą mniejsze niż te z lat poprzednich. Co prawdopodobnie wpłynie na ilości inwestycji publicznych realizowanych z tego właśnie budżetu. Po ulgach podatkowych wprowadzonych w 2019 roku, gminy i samorzady szcują niższe wpływy z tytułu podatków co również będzie przekładać się negatywnie na podejmowane przez te instytucje inicjatywy rozwojowe.

Biorąc pod uwagę czynniki mogące ograniczyć poziom inwestycji infrastrukturalnych realizowanych z budżetów gmin i samorządów oraz tych wspieranych dotacjami z UE, można zakładać, że głównymi sektorami budownictwa, które mogą być motorem napędowym w 2020 roku jest budownictwo mieszkaniowe oraz segment przemysłowo – magazynowy. Nie zaspokojony ciągle deficyt w zakresie

²² Wg danych z raportu „Digital 2020”, <https://wearesocial.com/digital-2020> szacowana wartość rynku e-Commerce B2C w Polsce wyniosła w 2019 r 11,8 mld \$, co daje ok 44,8 mld zł. Podobnie wartość tą szacuje Eurostat, który mówi o wartości polskiego rynku e-commerce na poziomie 11,6 mld EURO co stanowi ok. 49,3 mld zł (obydwie waluty przeliczone wg kursu średniego NBP z dnia 31-12-2019)

²³ Digitalizacja rynku B2B. Cyfrowe platformy zakupowe – raport Aleo i Deloitte

²⁴ Źródło: <https://www.digitalcommerce360.com/2019/10/31/global-b2b-e-marketplace-sales-could-hit-3-6-trillion-in-five-years/>

²⁵ Źródło: <https://cyfrowa.rp.pl/biznes/e-commerce/36317-serwisy-aukcyjne-i-marketplace-polskim-fenomenem>

²⁶ Źródło: BIG InfoMonitor - Sytuacja branży budowlanej Poprawa kondycji sektora w warunkach umiarkowanego schłodzenia koniunktury



nowych mieszkań oraz zwiększająca się w końcu roku liczba pozwoleń na budowę sugeruje, że w najbliższym roku deweloperzy będą rozpoczynać kolejne inwestycje choć ich wzrost w stosunku do rekordowego 2019 roku może charakteryzować się już znacznie mniejszą dynamiką.

W segmencie niemieszkania to z kolei sektor przemysłowo – magazynowy stanowi siłę napędową budownictwa komercyjnego. „W najbliższych latach największym segmentem budownictwa niemieszkania pozostanie budownictwo przemysłowo-magazynowe, którego udział w produkcji budowlanej wynosić będzie 36-39%”²⁷. Przewiduje się dalszy rozwój sektora powierzchni magazynowych w Polsce. W minionym roku deweloperzy zabezpieczali tereny pod kolejne inwestycje magazynowe. Na popularności zyskiwać będą również projekty miejskie oferujące mniejsze moduły, tzw. Small Business Units (SBU), w których możliwe jest zarówno magazynowanie, jak i lekka produkcja na niewielką skalę. Rozwój infrastruktury drogowej, który jest bardzo istotnym czynnikiem w branży logistycznej, sprawia, że deweloperzy i najemcy zaczynają szukać nowych, atrakcyjnych dla siebie lokalizacji w obszarach Polski, które nie były dotychczas oczywistymi pod tego typu inwestycje.²⁸

W związku z tym, że Spółka, tak w zakresie oferty, jak i działań prosprzedażowych nie koncentruje się na segmencie infrastrukturalnym, większa aktywność inwestycyjna we wskazanych powyżej segmentach budownictwa jest w ocenie Zarządu TIM S.A. wyraźną szansą na generowanie przychodów ze sprzedaży w roku 2020.

Hurtownie elektrotechniczne

W szacowaniu popytu na materiały elektrotechniczne w 2020 roku rynek wykazuje się zdecydowaną ostrożnością. Wyraźne zmniejszenie dynamiki sprzedaży notowane od połowy 2019 roku może sygnalizować pojawienie się spowolnienia na rynku w kolejnym roku. Mimo poprawy sytuacji firm budowlanych w zakresie rentowności nowo realizowanych kontraktów, wyhamowania dynamiki wzrostu wynagrodzeń oraz minimalną poprawą sytuacji z dostępem do siły roboczej, na rynku budownictwa może występować mniejsza liczba inwestycji co przełoży się bezpośrednio na pogorszenie wyników finansowych szeroko pojętej dystrybucji materiałów elektrotechnicznych, szczególnie pracującej w modelu tradycyjnym z niezdywersyfikowaną ofertą produktową.

Rozpoczęty w trakcie roku boom na montaż instalacji fotowoltaicznych przez klientów indywidualnych najprawdopodobniej będzie kontynuowany w roku 2020. Wysoce prawdopodobne jest, że w pewnym momencie pojawi się potrzeba na tego typu instalacje wśród klientów instytucjonalnych. Biorąc pod uwagę zapotrzebowanie energetyczne kraju na OZE, rosnące ceny energii oraz dostępną pulę niewykorzystanych dopłat z programu „Mój prąd”. Hurtownie elektrotechniczne posiadające w swojej ofercie produkty do budowy takich instalacji będą w istotny sposób korzystać z pozytywnego trendu rynkowego.

Bez zmiany na najbliższe lata pozostaje opinia Zarządu TIM S.A., że szanse na rozwój odniosą dystrybutorzy, którzy będą nadążać za zmieniającymi się oczekiwaniami klientów. Obserwowane zmiany w rynku to:

²⁷ Źródło: *Spectis - Rynek budowlany w Polsce 2019-2025*

²⁸ Źródło: *Colliers – Market Insights, raport roczny 2020*



- **Ciągły rozwój sprzedaży online.**
Oczekuje się, że kolejne podmioty z branży elektrotechnicznej będą inwestowały w ten kanał dystrybucji, wykorzystując najnowsze dostępne technologie.
- **Digitalizacja procesów**
Rozwój sprzedaży online jest powiązany z digitalizacją procesów po stronie dystrybutora jak i całego łańcucha wartości od dostawcy przez hurtownie, do klienta. Istotne będzie tempo w jakim organizację będą w stanie tą digitalizację wprowadzać a tym samym doskonalić się operacyjnie i dawać nowe wartości klientom.
- **Wzrost świadomości i wymagań klientów.**
Coraz większa część klientów oczekuje od dystrybutora nie tylko sprzedaży towaru, lecz także kompleksowej obsługi okołosprzedażowej. Rosnące wymagania klientów coraz częściej wymagają modyfikacji oferty sprzedawanych produktów czy też pozyskiwania innowacyjnych technologii i rozwiązań. Konkurowanie serwisami dla klienta, a nie tylko ceną, zaczyna mieć coraz istotniejsze znaczenie.
- **Ewolucja w sposobie funkcjonowania hurtowni.**
Coraz więcej hurtowni zacznie świadczyć usługi doradztwa w zakresie inwestycji, wykonywania audytów oświetleniowych, prefabrykacji urządzeń oraz projektowania i wykonywania instalacji fotowoltaicznych. Wszystko będzie odbywać się w ramach działań na rzecz poprawy swojej pozycji konkurencyjnej.
- **Następuje pośrednia konsolidacja rynku.**
Firmy oferujące alternatywne modele współpracy ze swoimi partnerami przejmują bardzo często podmioty lub ludzi już funkcjonujących w branży w ramach innych organizacji. Dodatkowo firmy z określoną strategią rozwoju, mimo że w sposób dość powolny to jednak zwiększają swoje udziały w rynku przejmując się najczęściej od podmiotów stowarzyszonych w grupach zakupowych

4.2. Strategia rozwoju Grupy



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

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

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

- rozwój sprzedaży i pozyskiwanie nowych klientów – przede wszystkim w kanale internetowym (e-commerce) poprzez platformę TIM.pl;
- ciągle optymalizowanie i poszerzanie oferty;
- optymalizację procesów i kosztów operacyjnych;



- zwiększenie sprzedaży za pośrednictwem sklepów internetowych spółki ROTOPINO.PL S.A. – zarówno w kraju, jak i za granicą;
- rozwój usług logistycznych świadczonych przez spółkę 3LP S.A. W 2020 planowane jest osiągnięcie ok. 45% udziału przychodów 3LP z usług logistycznych świadczonych na rzecz klientów spoza GK TIM, natomiast w kolejnych latach udział ten powinien przekroczyć 50%.

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

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

Niezależnie od powyższego, w ramach dywersyfikacji działalności TIM S.A. nie wyklucza dokonania inwestycji kapitałowych. Analizując możliwości w tym zakresie, Spółka zwraca uwagę przede wszystkim na małe i średnie firmy operujące w branżach i sektorach mających duży potencjał wzrostu (firm dystrybucyjnych działających z wykorzystaniem najnowszych technologii i oferujących wysoką jakość świadczonych usług).

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



5.

Zarządzanie ryzykiem



5. Zarządzanie ryzykiem



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

W związku z trwającą pandemią choroby COVID-19, wywołaną przez koronawirusa SARS-CoV-2, i wobec braku dostępnych rzetelnych i kompletnych informacji i danych o jej skutkach w przyszłości, na dzień sporządzenia raportu rocznego Grupy TIM za 2019 rok – podobnie jak w przypadku wszystkich podmiotów prowadzących działalność w Polsce i na świecie – w opinii Zarządu TIM S.A. nie ma możliwości przedstawienia wszelkich możliwych istotnych czynników ryzyka i zagrożeń dla działalności Grupy.

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

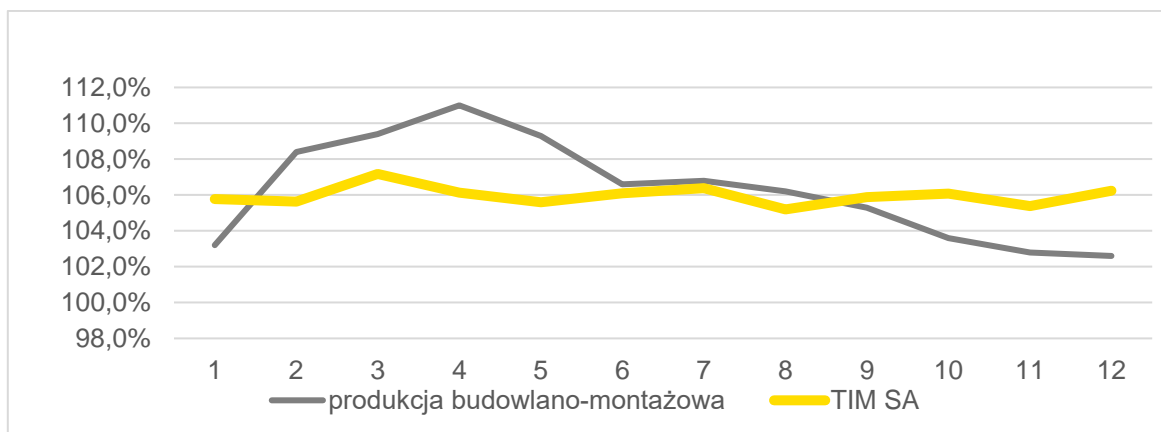
5.1. Ryzyka związane z sytuacją makroekonomiczną

5.1.1. Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą

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

W celu minimalizacji wpływu zagrożeń wynikających z cykliczności koniunktury gospodarczej, na wyniki finansowe, Grupa Kapitałowa TIM rozwija sprzedaż za pośrednictwem kanału e-commerce oraz obszar logistyczny. Na poniższym wykresie, przedstawiającym skumulowaną dynamikę przychodów TIM S.A. roku 2019 do 2018 vs analogiczną dynamikę produkcji budowlano-montażowej, widać efekt naszych działań. Dynamika TIM S.A., jako wiodącego członka Grupy Kapitałowej, była stabilna w całym roku 2019 natomiast dynamika produkcji budowlano-montażowej uległa zmniejszeniu od maja.

Wykres 26. Skumulowana dynamika przychodów TIM S.A. w roku 2019 w stosunku do roku 2018 vs analogiczna dynamika produkcji budowlano-montażowej (źródło: GUS)



5.1.2. Ryzyko zmian cen surowców

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

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

Spółka zarządza ryzykiem zmian cen surowców, optymalizując zapasy magazynowe (priorytetem jest zapewnienie ciągłości dostaw do klientów) oraz stosując bezpieczną politykę zakupową. Jednak pomimo tych działań, ryzyko potencjalnych strat – wynikających z konieczności dostosowania cen produktów do cen rynkowych – jest istotne.

5.1.3. 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 dekonjunktury, 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.

5.1.4. Ryzyko związane z nasileniem się konkurencji

Branża hurtowni elektrotechnicznych jest bardzo rozdrobniona, co skutkuje koniecznością rywalizacji o klienta i pozycję w branży. W 2019 roku rynek klienta końcowego nie zmienił się istotnie. W dalszym ciągu panuje na nim duża konkurencja. Także w kolejnych latach na polskim rynku należy się spodziewać utrzymania wysokiej konkurencji, co może negatywnie wpływać na rentowność działalności.

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

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

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



W szczególności Grupa identyfikuje, że w przyszłości, w zależności od rozwoju sytuacji, pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 może wpłynąć negatywnie na działalność Grupy TIM, w tym m.in. na: popyt na produkty, towary i usługi oferowane przez Grupę, zapewnienie dostępności oferowanych materiałów i towarów, możliwość dostarczenia zamówień do klientów, ryzyko kredytowe należności, dostępność i absencję pracowników Grupy. W konsekwencji sytuacja ta może także rzutować negatywnie na przyszłą sytuację finansową i wyniki finansowe Grupy.

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

5.2. 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 dekonunktury;
- 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 się wiązać 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.



5.3. Ryzyko finansowe

5.3.1. 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. ryzyko walutowe nie jest istotne biorąc pod uwagę że w 2019 roku udział zakupów w walutach obcych wyniósł tylko 0,16%. Ryzyko kursu walutowego może wzrosnąć w przypadku wzrostu importu towarów. W tej sytuacji TIM S.A. będzie stosować odpowiednie instrumenty finansowe minimalizujące to ryzyko.

Natomiast w 3LP S.A. występuje ryzyko walutowe związane z płatnościami w euro za długoterminowy wynajem hal magazynowych. Udział kosztów wynajmu w strukturze wszystkich kosztów operacyjnych 3LP wynosi 16%, w związku z tym ryzyko walutowe jest na umiarkowanym poziomie.

5.3.2. Ryzyko stopy procentowej

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

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

5.3.3. Ryzyko kredytowe

Głównymi klientami Grupy Kapitałowej TIM są pośrednicy, instalatorzy oraz przedsiębiorstwa przemysłowe (prawie 98% przychodów). 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 też 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.

5.3.4. Ryzyko utraty płynności

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

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



i leasingu. Na koniec 2019 roku wskaźniki płynności dla Grupy kształtowały się na zadowalającym poziomie.

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

5.4. Ryzyko operacyjne

5.4.1. Ryzyko braku dostępu do towaru

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

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

- pożar,
- powódź,
- długotrwała przerwa w dostawie energii elektrycznej,
- utrata bądź uszkodzenie składników majątku,
- zniszczenia,
- kradzież.

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

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

- stosowanie specjalistycznych systemów przeciwpożarowych w budynku centrum logistycznego;
- umieszczenie kluczowych (dla funkcjonowania centrum logistycznego) składników wyposażenia, systemów zasilania itp. na wysokości 1 kondygnacji (ochrona przed zalaniem w wyniku powodzi);
- ciągły monitoring systemów odpowiadających za bezpieczeństwo funkcjonowania centrum logistycznego;
- ciągłą ochronę fizyczną i kontrolę dostępu oraz system telewizji przemysłowej;
- wykorzystywanie nowoczesnych systemów zasilania energetycznego i monitoringu ich pracy, w tym agregatów prądotwórczych;
- bieżącą konserwację wszelkich systemów i infrastruktury w celu utrzymania ich w najwyższej niezawodności;
- posiadanie własnego magazynu części zapasowych dla kluczowych składników systemów logistycznych w obiekcie w Siechnicach;
- utrzymywanie zapasów w kilku strefach magazynu na wypadek awarii jednej ze stref.



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 SA.

5.4.2. 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 SA oraz kontrahentami;
- zakłócenie lub uniemożliwienie pracy wszystkich działów spółek Grupy.

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

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

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



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

5.4.3. Ryzyko związane z zapasami

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

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

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

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

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

5.4.4. Ryzyko niskiej efektywności kosztowej

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

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

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

Dostrzegając ryzyko związane z zapłatą kar umownych, spółki starają się je zminimalizować przez rozważne wprowadzanie zapisów dotyczących kar umownych do zawieranych umów, w tym m.in. przez ograniczenie możliwości naliczania kar umownych jedynie do wysokości należnego spółkom



wynagrodzenia z tytułu wykonywania postanowień danej umowy czy też przez uzależnienie zapłaty kary umownej od zwłoki spółek (przyczyny zawinione przez spółki), a nie od opóźnienia 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.

5.4.6. 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 2019 roku tylko dwóch dostawców: Eaton Electric Sp. z o.o. oraz TELE-FONIKA Kable S.A., miało w przybliżeniu 10% udziału w całkowitych zakupach Spółki. Żaden z ww. dostawców nie posiada formalnych powiązań ze Spółką z wyjątkiem realizowanej współpracy handlowej. Ryzyko uzależnienia od głównych dostawców jest na umiarkowanie niskim poziomie.

Tabela 18. Udział dostawców w zakupach całkowitych TIM S.A.

Dostawca	Udział % w zakupach całkowitych w roku 2019
EATON ELECTRIC Sp. z o.o.	10,31%
TELE-FONIKA Kable Spółka Akcyjna	9,97%
ponad 270 dostawców	79,72%

5.4.7. Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych odbiorców

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

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

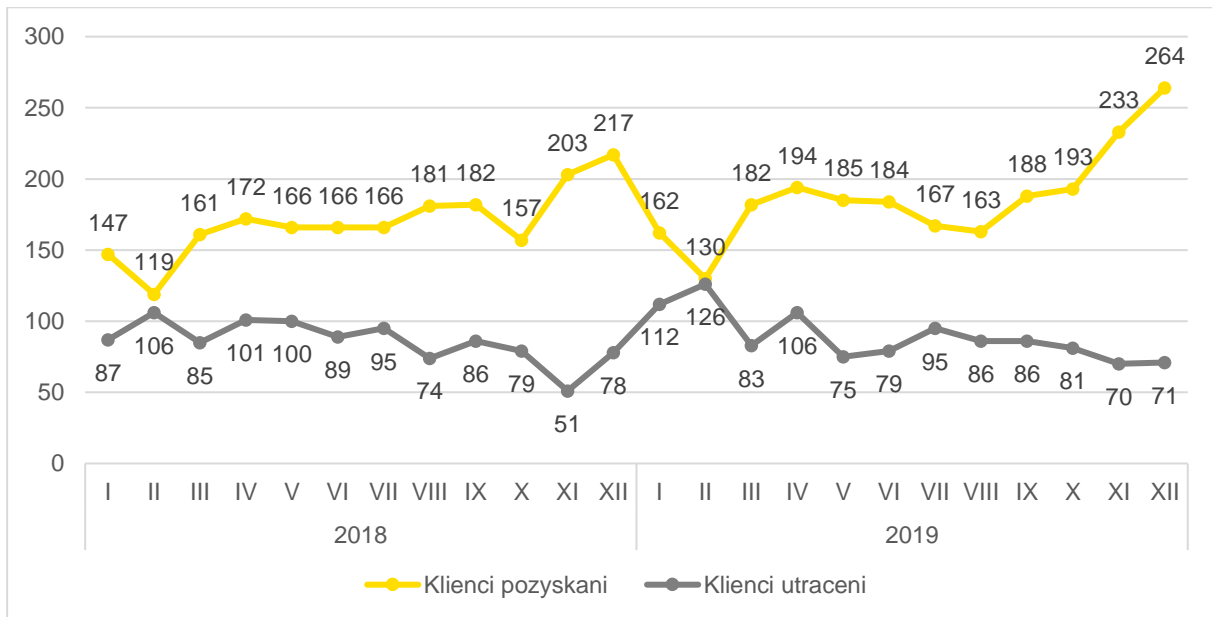
Tabela 19. Udział klientów w sprzedaży całkowitej TIM S.A.

Liczba klientów	Udział % w sprzedaży całkowitej w roku 2019
96 klientów	20%
ponad 31 tys. klientów	80%

W 2019 roku TIM S.A. pozyskała 2245 (wzrost w stosunku do roku poprzedniego o ponad 10%), a utracił 1070 klientów (wzrost do roku 2018 o niecałe 4%). Polityka pozyskiwania nowych klientów w TIM S.A. jest stale doskonała i parametr ten jest jednym z ważniejszych kryteriów oceny pracy pracowników pionów handlowych.



Wykres 27. Klienci pozyskani i utraceni



W 2019 roku TIM S.A. i pozostałe spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej TIM nie zawierały umów z odbiorcami towarów, które spełniałyby kryteria umowy znaczącej.

5.4.8. Ryzyko utraty zaufania klientów

Wskaźnik klientów lojalnych, czyli klientów systematycznie dokonujących zakupu w TIM S.A., jest bardzo szczegółowo analizowany. Na koniec 2019 roku Spółka miała 4753 klientów o najwyższym współczynniku lojalności, czyli wzrost o 10,7% w stosunku do roku poprzedniego.

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.

5.4.9. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży w TIM S.A.

W całej branży budowlanej występuje sezonowość działalności wynikająca z pór roku i cyklu technologicznego w produkcji budowlano-montażowej. Ryzyko związane z sezonowością zwiększa się w latach o nietypowych rozkładach temperatur dobowych, w zimie i przy zwiększonych opadach atmosferycznych. Większość prac budowlanych prowadzonych na zewnątrz zostaje w tych okresach wstrzymana, co generuje duże wahania popytu.

TIM S.A. na bieżąco monitoruje i analizuje ryzyko związane z sezonowością, szacuje zmiany popytu oraz dostosowuje do nich swoje działania.

5.4.10. Ryzyko utraty kluczowych pracowników oraz braku możliwości pozyskania nowych

Pracownicy stanowią istotną wartość każdej ze 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 mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność oraz wyniki finansowe każdej ze spółek z Grupy.

W celu minimalizowania ryzyka utraty kluczowych pracowników oraz problemów z pozyskaniem nowych specjalistów, a co za tym idzie zapewnienia jakości i ciągłości procesów, każda spółka z Grupy realizuje politykę personalną koncentrującą się na budowaniu kompetentnych, świadomych i zaangażowanych zespołów nastawionych na współpracę, rozwój i poprawę efektywności procesów biznesowych oraz zapewnienie sukcesorów na kluczowych stanowiskach.

Jedną ze stosowanych przez nas metod zarządzania ryzykiem utraty kompetencji, a przy okazji budowania lojalności pracowników, są awanse poziome i pionowe w obrębie Spółek Grupy, czego efektem są liczne przykłady pracowników pracujących w Grupie od ponad 20 lat.

Grupa Kapitałowa TIM gwarantuje bezpieczeństwo prawne w zakresie obsługi kadrowo-płacowej, przy równoczesnym monitorowaniu poziomu satysfakcji naszych 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.

Pracownicy potrafią ze sobą efektywnie współpracować i z przekonaniem stosują się do wartości firmowych, które sami wskazali, dzięki czemu są im bliskie.

5.5. Ryzyko prawne

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

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

Niezależnie od stosowanych środków ostrożności, o których mowa powyżej, w związku z prowadzoną działalnością Grupa jest narażona na wszczęcie postępowań sądowych, administracyjnych lub innych - przez jej klientów, pracowników lub inne osoby, a także przez organy publiczne. Grupa może być także przedmiotem kontroli organów regulacyjnych oraz czynności egzekucyjnych związanych z nałożeniem kar lub innych sankcji, co może z kolei skutkować postępowaniami cywilnymi dotyczącymi działalności Grupy w przeszłości, w przypadku gdy zostaną one uznane za naruszające obowiązujące przepisy i regulacje. Ewentualne roszczenia kierowane przeciwko spółkom wchodzącym w skład Grupy



Kapitałowej TIM mogą skutkować poniesieniem przez Grupę znaczących kosztów lub zobowiązaniem jej do zapłaty wysokiego odszkodowania. Również koszty obrony prawnej w ewentualnych przyszłych postępowaniach mogą być znaczne. W związku z postępowaniami prowadzonymi przeciwko jednostkom wchodzącym w skład Grupy Kapitałowej TIM lub osobom nimi zarządzającymi lub nadzorującymi oraz kluczowej kadrze może wystąpić negatywny wpływ na ich reputację. Postępowania prowadzone przeciwko Grupie mogą niekorzystnie wpłynąć na jej reputację, bez względu na to, czy roszczenia objęte wszczętymi postępowaniami są uzasadnione i jaki będzie wynik danego postępowania.

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

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



6.

Oświadczenie Grupy Kapitałowej TIM na temat informacji niefinansowych



6. Oświadczenie Grupy Kapitałowej TIM na temat informacji niefinansowych.

6.1. Model biznesowy

6.1.1 Podstawowe informacje na temat Grupy TIM

Kim jesteśmy?

Grupę Kapitałową TIM tworzą spółki operujące na rynku hurtowej i detalicznej dystrybucji artykułów elektrotechnicznych i narzędzi, e-commerce oraz usług logistycznych. Spółką wiodącą w Grupie jest TIM S.A. – największy dystrybutor artykułów elektrotechnicznych w Polsce, obecny na rynku od 1987 roku.

Przewagą konkurencyjną Grupy jest szeroka, stale rozwijana i optymalizowana oferta asortymentowa w sklepie internetowym TIM.pl, dostępna zarówno dla klientów biznesowych (B2B), jak i indywidualnych (B2C). Ponadto Grupa dysponuje nowoczesnym, zautomatyzowanym centrum logistycznym w Siechnicach k. Wrocławia, którego operatorem jest spółka 3LP S.A. Obiekt zapewnia spółkom TIM S.A. oraz ROTOPINO.PL S.A. istotną przewagę rynkową w postaci wydajnego łańcucha dostaw.

Na koniec 2019 roku spółki z Grupy Kapitałowej TIM łącznie zatrudniały 517 pracowników, tj. o 27 więcej osób niż na koniec 2018 roku.

*Łączymy ponad
30 lat doświadczenia
w tradycyjnym handlu
z nowoczesną technologią
e-commerce.*

Grupa Kapitałowa TIM

Dystrybucja

Działamy na rynku hurtowej i detalicznej dystrybucji artykułów elektrotechnicznych, e-commerce i usług logistycznych.

Spółki

W skład Grupy Kapitałowej TIM na koniec 2019 roku wchodziły również spółki 3LP S.A. i ROTOPINO.PL S.A.

Lider

TIM S.A. jest największym dystrybutorem artykułów elektrotechnicznych w Polsce i pierwszym, który udostępnił swoją ofertę przez Internet zarówno klientom biznesowym, jak i indywidualnym.

GPW

TIM S.A. jest jedną z firm o najdłuższej historii obecności na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW).

Fundament

Spółką dominującą Grupy Kapitałowej TIM jest TIM S.A. z siedzibą główną we Wrocławiu.



Fundamenty działalności Grupy

Fundamenty działalności grupy:

Misja

Tworzymy dziś z myślą o jutrze.

Kapitał społeczny i intelektualny

517 pracowników, ponad 30 lat doświadczeń rozwoju firmy na rynku.

Wizja

Działamy z pasją, wierząc, że połączenie kompetencji z innowacyjnymi technologiami daje nam i naszym Partnerom nieograniczone możliwości rozwoju.

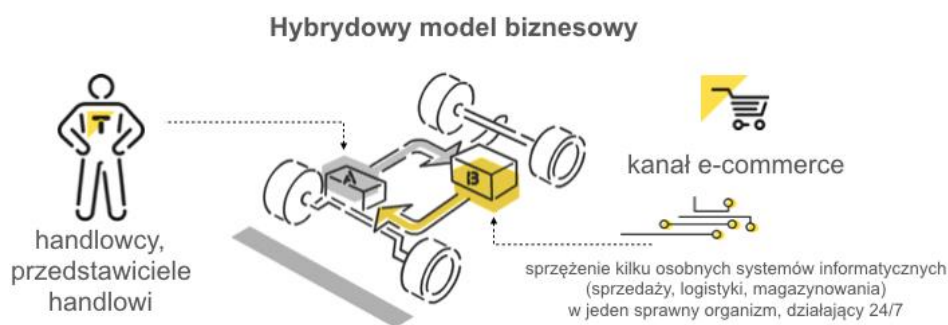
Kapitał operacyjny

Największy sklep internetowy branży dystrybucji artykułów elektrotechnicznych w Polsce, 16 Biur Handlowych, 4 Oddziały i 7 Agentów Sprzedaży TIMS.A. w całej Polsce oraz sklepy internetowe ROTOPINO.PL w Europie. Nowoczesne centrum logistyczne w Siechnicach zarządzane przez spółkę 3LP S.A., 60 000 mkw powierzchni magazynowej.

Hybrydowy model biznesowy TIM S.A. i alternatywne modele handlu

Strategia TIM zakłada wzrost wartości dla akcjonariuszy w oparciu o:

- handel materiałami elektrotechnicznymi w modelu hybrydy (tak jak dotychczas),
- rozwój działalności w oparciu o alternatywne modele handlu materiałami technicznymi.



TIM S.A. przeważającą część przychodów uzyskuje ze sprzedaży online – przez platformę TIM.pl oraz aplikację mTIM. Niczym samochód hybrydowy, TIM S.A. łączy kompetencje i doświadczenie handlowców oraz przedstawicieli handlowych (silnik spalinowy) z nowoczesnymi technologiami e-commerce (silnik elektryczny).

W obszarze handlu materiałami elektrotechnicznymi w modelu hybrydy TIM S.A. planuje zwiększenie udziału w rynku poprzez wzrost świadomości marki TIM, a także podniesienie efektywności i rentowności. Naszym strategicznym celem jest osiągnięcie do 2021 roku średniorocznego wzrostu przychodów w tym obszarze na poziomie 5% powyżej inflacji.



W ramach alternatywnych modeli handlu TIM S.A. rozwija sprzedaż poprzez:

- dropshipping – model charakteryzujący się szybkością i niższymi kosztami dotarcia do nowych grup klientów i rynków (towar jest dostarczany bezpośrednio od dostawcy do klienta finalnego, dzięki czemu TIM nie angażuje kapitału obrotowego w zapasy oraz nie ponosi kosztów logistyki i spedycji);
- handel B2B2C – model umożliwiający uzyskanie synergii ze współpracy z partnerami biznesowymi i w rezultacie zwiększenie udziału TIM w segmencie B2C;
- wdrożenie modelu marketplace i rozwój platformy dostosowanej do rozbudowanego modelu biznesowego.

Strategia TIM (zaprezentowana w dokumencie *Średnioterminowa strategia TIM S.A. do roku 2021*) zakłada, że do 2021 roku sprzedaż za pośrednictwem modeli alternatywnych będzie generowała powyżej 10% rocznego obrotu.

Łańcuch wartości

1. BUDOWANIE OFERTY

Pierwszym elementem w łańcuchu wartości Grupy Kapitałowej TIM jest budowa oferty. Zapewnienie najszerszej, najbardziej trafiającej w potrzeby klientów B2B (biznesowych) oraz B2C (detalicznych) oferty produktowej w branży stanowi jedną z przewag konkurencyjnych spółki dominującej, TIM S.A., a tym samym całej Grupy Kapitałowej TIM.

W celu utrzymywania szerokiej, atrakcyjnej oferty asortymentowej, w TIM S.A. realizowany jest wieloetapowy proces zakupowy, obejmujący m.in. precyzyjne budowanie oferty w oparciu o ściśle określone wymagania.

W ramach procesu budowania oferty współpracujemy z licznymi dostawcami. Nasza współpraca z nimi jest realizowana przede wszystkim na bazie wieloletnich umów, których warunki handlowe są corocznie aktualizowane. Ponadto, w celu ustandaryzowania procesu i ciągłego podnoszenie poziomu współpracy, od 2018 roku w TIM S.A. funkcjonuje *Karta współpracy z dostawcą*. Wszystkie te elementy zapewniają bezpieczeństwo współpracy, odpowiedni poziom dostępności produktów oraz szybką realizację serwisu sprzedażowego oferowanych produktów.

W 2019 roku w TIM S.A. współpracowaliśmy z 211 dostawcami, a liczba unikalnych indeksów dostępnych w naszej ofercie magazynowej (towary z określoną dostępnością i czasem realizacji) wyniosła 79 791 (na koniec 2018 roku było to odpowiednio 176 dostawców i 68 185 unikalnych indeksów).

2. MAGAZYNOWANIE

W związku z szerokością oferty asortymentowej oraz mnogością źródeł dostaw, dla efektywnego działania Grupy kluczowe są procesy przyjęcia oraz magazynowania towarów przeznaczanych do dalszej sprzedaży. Zadania te są realizowane w Centrum Logistycznym w Siechnicach, którego operatorem jest spółka 3LP S.A.

Centrum Logistyczne jest jednym z największych obiektów tego typu w Polsce, posiadającym dogodną lokalizację oraz nowoczesne systemy magazynowania i oprogramowanie IT. Odpowiednie wyposażenie oraz systemy zaimplementowane w Centrum Logistycznym



umożliwiają sprawne przyjmowanie i rozładunek dostaw od dostawców, a następnie udostępnianie towarów do sprzedaży klientom biznesowym i detalicznym.

W 2019 roku Centrum Logistyczne w Siechnicach dysponowało 50 000 m² powierzchni magazynowej (w 2019 roku jego powierzchnia zwiększyła się o 10 000 m²) oraz dodatkowymi 10 000 m² w Wojkowicach.

3. MARKETING

Prowadzone przez nas działania marketingowe mają na celu wzmocnienie i utrwalenie pozytywnego wizerunku marki TIM jako eksperta w dziedzinie e-commerce B2B oraz eksperta technicznego, którego charakteryzuje przyjazność, innowacyjność, otwartość i dzielenie się wiedzą. Prowadzone działania marketingowe są ponadto nakierowane na zbudowanie wokół Grupy Kapitałowej TIM zaangażowanej społeczności dostawców i klientów.

Spółki należące do Grupy wykorzystują różnorodne formy komunikacji marketingowej – promocje i konkursy dla klientów organizowane z dostawcami; działania w mediach społecznościowych (Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram), w tym ekspercka grupa dyskusyjna „Łaczy nas napięcie” w serwisie Facebook i komunikacja wideo (YouTube); content ekspercki i poradnikowy w e-sklepach, mailingi; obecność na branżowych targach i konferencjach; wypowiedzi eksperckie dla prasy i branżowych portali; spotkania szkoleniowe dla klientów.

W ramach dzielenia się wiedzą TIM S.A. zaprezentował w 2019 roku nową odsłonę portalu szkolenia.tim.pl, na którym zebrane są najbardziej wartościowe szkolenia w branży elektrotechnicznej.

4. SPRZEDAŻ I OBSŁUGA OKOŁOSPZEDAŻOWA

Priorytetami w działaniach sprzedażowych są dla nas jakość współpracy z klientami (w tym obsługi okołosprzedażowej), dbanie o dostępność szerokiego wachlarza produktów, a także szybkość, terminowość realizowanych dostaw. Generując większą część przychodów w kanale e-commerce, dbamy o to, aby internetowe platformy sprzedażowe TIM charakteryzowały się możliwie prostą i efektywną ścieżką zakupową, atrakcyjnym i nowoczesnym UX/UI. Równocześnie wspieramy rozwój techniczny naszych klientów/partnerów oraz dbamy o rozszerzanie i bieżącą optymalizację oferty produktowej.

Na dbałość o wysoki poziom satysfakcji klientów składają się również sprawna komunikacja, konsultacje i dialog z klientami, ukierunkowane na ciągłe poszukiwanie ścieżek doskonalenia oferty i obsługi. W ramach ułatwienia procesu zakupowego, naszym stałym klientom zapewniamy wsparcie ze strony dedykowanych opiekunów.

W 2019 roku sieć sprzedaży TIM S.A. obejmowała: sklep internetowy TIM.pl, aplikację mTIM, 16 Biur Handlowych, 4 Oddziały oraz 7 Agentów Sprzedaży. Ponadto działało 9 sklepów internetowych należących do spółki ROTOPINO.PL S.A.

W 2019 roku liczba zamówień online złożonych w sklepie TIM.pl wyniosła 460 928, a liczba sprzedanych unikalnych indeksów (wraz z produktami sprzedanymi w modelu dropshipping) wyniosła 113 838 (na koniec 2018 roku było to odpowiednio 433 824 zamówień i 115 400 unikalnych indeksów).

5. LOGISTYKA



O zapewnienie szybkości oraz terminowości dostaw naszym klientom dba efektywne kosztowo i elastyczne Centrum Logistyczne. W celu jak najsprawniejszej obsługi zamówień, obiekt, dysponujący od lutego 2020 roku 65 000 m² powierzchni magazynowej (o 5000 m² więcej niż na koniec 2019 roku), jest wyposażony w 72 bramy rozładunkowo-załadunkowe, a także m.in. magazyn automatyczny CUBY shuttle systems o pojemności 50 000 lokacji, 4,5 km przenośników, 150 wózków widłowych, profesjonalny sorter z 43 slotami czy 42 półautomatyczne stacje pakowni.

W 2019 roku liczba przesyłek wydanych przez 3LP S.A. wyniosła 2,98 mln (w 2018 roku było to 2,69 mln przesyłek). Wymaga to rozładunku i załadunku średnio 1503 pojazdów miesięcznie - zarówno transportów FTL palet (pełne auta tzw. TIR), jak i samochodów z paczkami czy furgonetek firm kurierskich.

Zgodnie z planami strategicznymi TIM, w okresie sprawozdawczym udział zewnętrznych klientów w całości sprzedaży usług logistycznych rósł i na koniec 2019 roku osiągnął poziom 39,1% (wzrost o 11,6 p.p. r/r).

6. OBSŁUGA POSPRZEDAŻOWA

Ostatnim elementem łańcucha wartości w Grupie Kapitałowej TIM jest obsługa posprzedażowa klientów. Na tym etapie dbamy o zapewnienie klientom szybkiej i wygodnej możliwości zwrotu, wymiany czy reklamacji zakupionych towarów. W celu poprawy jakości w tym zakresie, na początku 2019 roku TIM S.A. uruchomił specjalną infolinię wyspecjalizowaną wyłącznie w obsłudze reklamacji (Infolinia Działu Reklamacji). Dzwoniąc pod podany numer telefonu, klient może sprawdzić aktualny status reklamacji, anulować wcześniej złożone reklamacje, zmienić liczbę reklamowanych produktów oraz podać nowe dane adresowe.

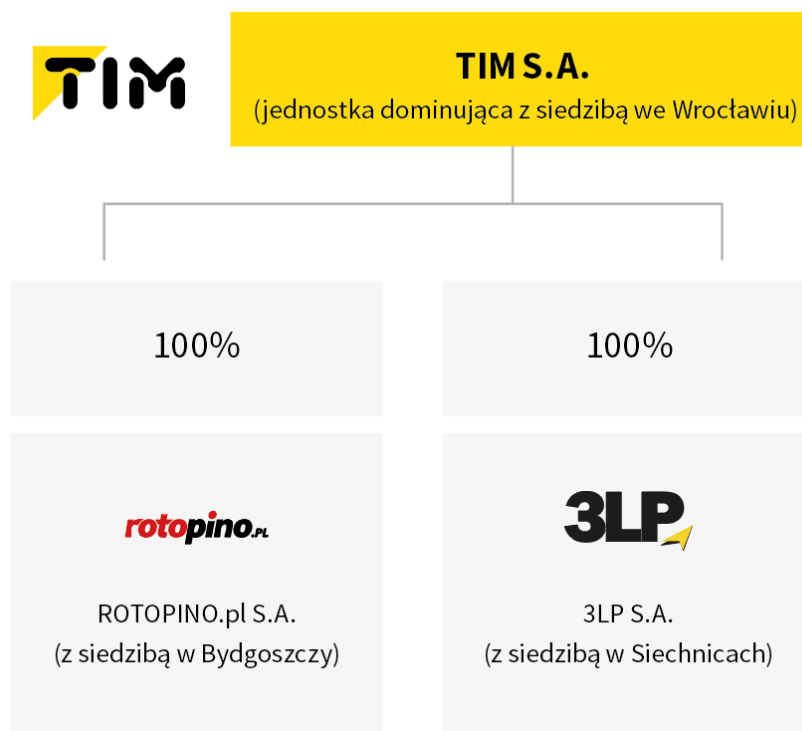
W rezultacie realizacji procesów w całym łańcuchu wartości, w 2019 roku liczba klientów biznesowych i indywidualnych TIM S.A. z całej Polski, którzy dokonali zakupu co najmniej raz, wyniosła 30 921.

Łańcuch wartości Grupy Kapitałowej TIM



6.1.2 Struktura Grupy Kapitałowej TIM*

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



*Stan na 31 grudnia 2019 roku

6.1.3 Działalność spółek z Grupy

- TIM S.A.** Największy dystrybutor artykułów elektrotechnicznych w Polsce. Spółka obecna od 1987 roku na rynku sprzedaży materiałów elektrotechnicznych i elektroinstalacyjnych. Od 2013 roku oferuje zakupy online za pośrednictwem nowoczesnej platformy internetowej TIM.pl oraz aplikacji mobilnej mTIM, kontynuując jednocześnie sprzedaż tradycyjnymi kanałami (Biura Handlowe i Agenci Sprzedaży). Siedziba spółki znajduje się we Wrocławiu.
- 3LP S.A.** Operator Centrum Logistycznego w Siechnicach k. Wrocławia. Spółka od 2016 roku świadczy usługi logistyczne na rzecz podmiotów z Grupy Kapitałowej TIM oraz dla klientów spoza Grupy. Specjalizuje się w outsourcingu zautomatyzowanej logistyki dla podmiotów z sektora



e-commerce, zapewniając ekspresowe dostawy na terenie Polski i całej Europy.

Siedziba spółki znajduje się w Siechnicach.

ROTOPINO.PL S.A. Lider polskiego rynku internetowej sprzedaży narzędzi i elektronarzędzi dla profesjonalistów oraz majsterkowiczów. Autoryzowany dystrybutor wielu najlepszych światowych marek narzędziowych. Poza sprzedażą w Polsce (poprzez sklepy Rotopino.pl i Narzędzia.pl), spółka prowadzi e-sklepy m.in. w Niemczech, Francji, Włoszech, Hiszpanii oraz Holandii.

Poza sprzedażą internetową, prowadzoną od 2003 roku, polskie e-sklepy należące do ROTOPINO.PL S.A. realizują zamówienia i świadczą usługi doradcze dla firm, które otrzymały dotacje z Unii Europejskiej i urzędów pracy.

ROTOPINO.PL S.A. prowadzi również działalność w zakresie sprzedaży powierzchni reklamowych w Internecie.

Siedziba spółki znajduje się w Bydgoszczy.

Oferta produktowa i usługowa

TIM S.A. posiada w swojej ofercie szeroki asortyment produktów elektrotechnicznych, w tym:

- kable i przewody,
- aparaturę i rozdzielnice,
- oświetlenie,
- osprzęt siłowy i elektroinstalacyjny,
- osprzęt pomocniczy,
- systemy prowadzenia kabli,
- mierniki, narzędzia i elektronarzędzia,
- osprzęt odgromowy.

Spśród wymienionych grup asortymentowych największy udział w sprzedaży mają: kable i przewody, aparatura i rozdzielnice oraz oświetlenie. W 2019 roku te trzy grupy odpowiadały za 72,7% przychodów ze sprzedaży TIM S.A. (w 2018 roku ich udział w przychodach wyniósł 74,5%).

Spółka ROTOPINIO.PL S.A. posiada w swojej ofercie narzędza i elektronarzędzia dla profesjonalistów oraz majsterkowiczów. Jest także autoryzowanym dystrybutorem wielu najlepszych światowych marek narzędziowych.

Ponadto spółka 3LP S.A. świadczy usługi logistyki kontraktowej (przyjęcie, magazynowanie, kompletacja, wysyłka, obsługa zwrotów) oraz wykonuje audyty, prowadzi doradztwo, realizuje projekty logistyczne i świadczy nadzór inwestycyjny.

Klienci

Głównymi klientami TIM S.A. są klienci z segmentu B2B (biznesowi):

- pośrednicy (resellerzy) – przede wszystkim hurtownie i sklepy,
- instalatorzy wykonujący instalacje elektryczne,



- firmy przemysłowe.

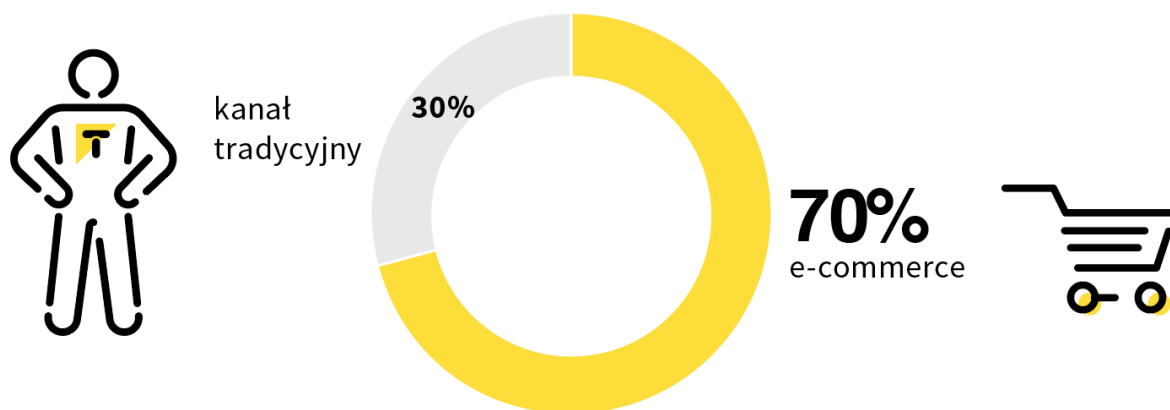
W 2019 roku udział tych grup klientów w przychodach Spółki ze sprzedaży wyniósł 97,9% (w porównaniu z 97,8% w 2018 roku). W 2019 roku wzrosła liczba zarówno kluczowych, jak i lojalnych klientów TIM S.A.

Klientami 3LP S.A. są przede wszystkim podmioty z działające w branży e-commerce, a w przypadku ROTOPINO.PL S.A. – profesjonalisci (np. firmy wykonawcze) oraz majsterkowicze.

Kanały sprzedaży

Spółki należące do Grupy Kapitałowej TIM prowadzą sprzedaż za pośrednictwem wielu kanałów sprzedaży – z przeważającym udziałem e-commerce. TIM S.A. działa w modelu hybrydowym, prowadząc multikanalową sprzedaż i komunikację z rynkiem, a tym samym budując synergię pomiędzy kanałami sprzedaży – tradycyjnym i online.

W 2019 roku udział poszczególnych kanałów w sprzedaży TIM S.A. ukształtował się następująco:



6.1.4 Opis branży, w której działa Grupa

Spółka dominująca w Grupie Kapitałowej TIM – TIM S.A. – która generuje dominującą część skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży (w 2019 roku było to 89,7%) – działa w branży hurtowej dystrybucji materiałów elektrotechnicznych. Ponadto jest klasyfikowana do branży e-commerce B2B.

Rynek handlu materiałami elektrotechnicznymi w Polsce charakteryzuje się uzależnieniem od koniunktury w budownictwie, wysoką konkurencją (niska marżowość), obecnością grup zakupowych utrwalających rozdrobnienie rynku oraz dominacją tradycyjnego modelu sprzedaży (offline).

W ostatnich latach w hurtowej dystrybucji materiałów elektrotechnicznych można zaobserwować następujące trendy:

- rozwój sprzedaży internetowej i tradycyjnych punktów sprzedaży, w których można dokonywać zakupów w sposób samoobsługowy;
- rozpoczęcie procesu digitalizacji w zakresie informacji o produktach oraz integracji systemowej pomiędzy klientami i dostawcami;
- udoskonalanie procesów logistycznych w celu sprawniejszej i szybszej realizacji zamówień;
- rosnąca konkurencja na rynku;



- rozwój sieci sprzedaży w modelu agencyjnym;
- oferowanie usług dodatkowych poza sprzedażą produktów;
- rozwój oferty produktów do instalacji fotowoltaicznych w zakresie samych produktów, jak i produktów z usługą montażu.

Więcej informacji o sytuacji w tej branży w 2019 roku opisano w punkcie 1.2 Sprawozdania, w sekcji „Hurtowa dystrybucja artykułów elektrotechnicznych”.

Dla Grupy ważna jest sytuacja w branży e-commerce. Z posiadanych przez nas danych wynika, że handel elektroniczny jest coraz popularniejszy nie tylko wśród klientów detalicznych, ale także wśród kluczowych dla Grupy klientów biznesowych (B2B). W branży e-commerce w Polsce można zaobserwować m.in. następujące trendy:

- rosnąca liczba internautów,
- wprowadzenie zakazu handlu tradycyjnego w niedziele,
- inwestycje marek w działalność e-commerce,
- rozwój sprzedaży multikanałowej (omnichannel),
- zaawansowany programmatic, sztuczna inteligencja (AI) i popularność spersonalizowanej reklamy,
- upowszechnienie używania smartfonów do wykonywania za ich pośrednictwem zakupów online.

Ponadto Grupa Kapitałowa TIM prowadzi działalność w branży usług logistycznych. Za realizację działań w tym obszarze odpowiada spółka 3LP S.A. – operator Centrum Logistycznego w Siechnicach. Realizacja usług logistycznych przez tę spółkę zależną jest prowadzona na rzecz podmiotów z Grupy (dostarczanie paczek do klientów, zapewnienie możliwości sprawnego odbioru osobistego towarów), ale także na rzecz zewnętrznych klientów.

Spółka 3LP S.A. specjalizuje się w zautomatyzowanym outsourcingu logistyki dla podmiotów z sektora e-commerce i zapewnia ekspresowe dostawy nie tylko na terenie Polski, lecz także całej Europy. Oprócz pełnego outsourcingu świadczy także usługi częściowej logistyki (magazynowania i obsługi zwrotów), wykonuje audyty i doradza innym firmom w zakresie logistyki. Z tego względu konkuruje z działającymi w Polsce oraz na wybranych rynkach europejskich podmiotami z branży TSL, które oferują kompleksową obsługę przewozów towarowych.

6.1.5 Główne tendencje i czynniki mogące wpływać na rozwój branży i Grupy

Wpływ na rozwój Grupy Kapitałowej TIM oraz branży hurtowej dystrybucji materiałów elektrotechnicznych będzie miało przede wszystkim otoczenie makroekonomiczne w Polsce (kluczowy rynek Grupy) oraz – w mniejszym stopniu – w Europie (ze względu na globalne powiązania gospodarcze oraz sprzedaż realizowaną przez ROTOPINO.PL S.A. na wybranych rynkach europejskich).

Czynniki makroekonomiczne

Spośród czynników makroekonomicznych, które mogą wpływać na rozwój branży i Grupy należy wymienić przede wszystkim:

- PKB,



- konsumpcję prywatną,
- stopę bezrobocia,
- przeciętne wynagrodzenie (i wysokość dochodów rozporządzalnych),
- inflację.

Ponadto wpływ na wyniki Grupy może mieć cena miedzi, która należy do podstawowych surowców przy produkcji kabli i przewodów (największej grupy asortymentowej w strukturze sprzedaży TIM S.A.).

Inne czynniki ważne dla rozwoju branży i Grupy

Na rozwój Grupy Kapitałowej TIM oraz branże, w których działa, wpływ mogą mieć zmiany zachodzące w następujących obszarach:

- e-commerce (szczególnie w segmencie B2B),
- budownictwo (liczba nowo powstających obiektów kubaturowych i inwestycji infrastrukturalnych, a także sytuacja firm wykonawczych – w tym rentowność kontraktów budowlanych),
- hurtownie elektrotechniczne (popyt na materiały elektrotechniczne, tempo podążania dystrybutorów za zmieniającymi się potrzebami klientów, np. rozwój sprzedaży online czy obsługi okołosprzedażowej).

6.1.6 Strategia

Długofalowa strategia Grupy Kapitałowej TIM jest nastawiona na rozwój sprzedaży multikanalowej – ze szczególnym uwzględnieniem wzrostu sprzedaży online – oraz sukcesywne poszerzenie oferty asortymentowej. Kluczowym elementem umożliwiającym realizację przyjętej strategii jest zarządzane przez 3LP S.A. nowoczesne, zautomatyzowane Centrum Logistyczne w Siechnicach, dzięki któremu TIM S.A. oraz ROTOPINO.PL S.A. posiadają istotną przewagę konkurencyjną na rynku, tj. wydajny łańcuch dostaw.

Strategia TIM S.A. – naszej największej spółki – jest oparta na połączeniu wiedzy o rynku, którą posiadają przedstawiciele handlowi, z technologiami IT i platformą internetową TIM.pl (tzw. hybrydowy model sprzedaży).

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

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

- rozwój sprzedaży i pozyskiwanie nowych klientów – przede wszystkim w kanale internetowym (e-commerce) poprzez platformę TIM.pl;
- ciągłe optymalizowanie i poszerzanie oferty;
- optymalizację procesów i kosztów operacyjnych.
- zwiększanie sprzedaży za pośrednictwem sklepów internetowych spółki ROTOPINO.PL S.A. – zarówno w kraju, jak i za granicą.



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

Niezależnie od powyższego, w ramach dywersyfikacji działalności, TIM S.A. nie wyklucza dokonania inwestycji kapitałowych, tj. nabycia udziałów lub akcji w małych i średnich firmach operujących w branżach i sektorach mających duży potencjał wzrostu. Zarząd TIM S.A. planuje także kontynuację działań związanych ze zwiększaniem efektywności współpracy pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład Grupy – w celu optymalizacji procesów i kosztów.

Więcej informacji na temat realizacji działań podjętych w ramach realizacji strategii znajduje się z punkcie 4.2 Sprawozdania.

6.1.7 Nagrody i wyróżnienia

W 2019 roku Grupa otrzymała następujące nagrody i wyróżnienia:

- awans o 26 pozycji na „Liście 500” – największych polskich przedsiębiorstw według dziennika *Rzeczpospolita* (347. miejsce w tym rankingu w 2019 roku),
- utrzymanie i umocnienie pozycji lidera zestawienia hurtowni elektrotechnicznych według przychodów według branżowego magazynu *Elektrosystemy*,
- dwie nominacje w konkursie e-Commerce Polska awards 2019.

6.2. Strategia odpowiedzialnego biznesu

Rok 2018 zapoczątkował nasze działania strategiczne w zakresie odpowiedzialnego biznesu. Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej TIM za 2018 rok po raz pierwszy w historii miało formę raportu zawierającego dane na temat odpowiedzialności biznesu opracowane w oparciu o GRI Standards. Decyzja o publikacji była w dużej mierze efektem dialogu z interesariuszami Spółki, przeprowadzonego latem 2018 roku. Jego przebieg potwierdził, że są oni głęboko zainteresowani naszym podejściem do zasad odpowiedzialnego biznesu.

6.2.1 Ambicja i strategiczne kierunki

W efekcie pracy ponad 130 osób – Zarządu i kadry zarządzającej wyższego szczebla (w formie warsztatów), ogółu pracowników (ankieta w intranecie), uczestników sesji dialogowej z interesariuszami (zrealizowanej zgodnie z zasadami standardu AA1000SES) a także zewnętrznych konsultantów – w sierpniu 2019 roku Zarząd TIM S.A. przyjął strategię odpowiedzialnego biznesu na lata 2019-2021 pod nazwą *TIM pro* (dalej także jako „Strategia”).

Wizja odpowiedzialnego biznesu: „W TIM odpowiedzialny biznes rozumiemy jako profesjonalne rozwijanie i stałe doskonalenie naszej działalności w oparciu o najwyższe standardy etyki, z uwzględnieniem naszego wpływu na jakość życia gospodarczego i społecznego oraz na stan środowiska naturalnego. Naszą ambicją jest wyznaczać trendy w branży, przynosząc dodatkowe korzyści otoczeniu, poprzez odpowiedzialny biznes i dążenie do zrównoważonego rozwoju”.

Wizja odpowiedzialnego biznesu oznacza dla nas:

- Wdrażanie transparentnych zasad zarządzania i realizowania codziennych zadań we wszystkich obszarach naszej działalności biznesowej oraz w naszych działaniach społecznych;



- Otwartość na oczekiwania i opinie naszych partnerów biznesowych i społecznych – w szczególności klientów, pracowników, inwestorów oraz społeczności lokalnych;
- Nieustanne odpowiadanie na ich zmieniające się potrzeby – bez zrozumienia dobrze zidentyfikowanych potrzeb i poszukiwania najlepiej dopasowanych do nich rozwiązań, nie byłibyśmy w stanie odpowiedzialnie się rozwijać;
- Komunikowanie kwestii społecznych, pracowniczych, etycznych i środowiskowych m.in. za pośrednictwem szeroko komunikowanych corocznych raportów podsumowujących wyniki TIM S.A. i Grupy Kapitałowej TIM.

Realizując nasze ambicje bycia liderem branży, budującym swoją wartość zawsze w oparciu o zasady fair play, chcemy przyczynić się również do realizacji globalnych Celów Zrównoważonego Rozwoju wytyczonych przez ONZ na lata 2015-2030.

Wytoczyliśmy trzy strategiczne kierunki odpowiedzialnego biznesu na lata 2019-2021:

1. **Działamy profesjonalnie** – w sposób przejrzysty i etyczny wewnątrz oraz na zewnątrz firmy. Budujemy nasz biznes w poszanowaniu dla potrzeb i oczekiwań klientów, pracowników, dostawców, inwestorów i środowiska;
2. **Działamy proaktywnie** – myślimy zawsze „o krok do przodu”. Inicjujemy działania i pozytywne zmiany. Wpływamy na branżę, rozwijając nowe technologie i słuchając oczekiwań klientów. Inwestujemy w rozwój, zawsze pamiętając o środowisku naturalnym;
3. **Działamy prospołecznie** – to część kultury naszej firmy. Chcemy dzielić się naszym potencjałem i zaangażowaniem z innymi, mnożyć pozytywną energię i wspólnie działać. W zakres tego kierunku wchodzi wolontariat pracowniczy, wsparcie lokalnych społeczności poprzez program grantowy, a także promowanie aktywnego trybu życia.

Dokument Strategii stanowi fundament zarządzania kwestiami odpowiedzialnego biznesu w TIM S.A. Jest on uszczegóławiany w cyklu rocznym poprzez kolejne załączniki do strategii *TIM pro*, tj. roczne *Plany operacyjne odpowiedzialnego biznesu Grupy Kapitałowej TIM S.A.*

6.2.2 Nasi interesariusze

Relacje z interesariuszami prowadzimy na poziomie spółki TIM S.A. oraz poszczególnych spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM – zarówno na poziomie bieżących kontaktów i relacji biznesowych, jak też pod postacią sformalizowanego dialogu społecznego zgodnego ze standardem AA1000SES.

W październiku 2019 roku, a więc nieco ponad rok po zorganizowaniu w 2018 roku dialogu z interesariuszami, ponownie zaprosiliśmy do nas jego uczestników. Podczas dwugodzinnego spotkania, prowadzonego przez zewnętrznego moderatora, przedstawiono założenia ogólnofirmowej strategii średnioterminowej TIM S.A. na lata 2019-2021, a także przypomniano najważniejsze wnioski z panelu interesariuszy 2018. Stanowiły one jedną z podstaw przyjętej przez firmę strategii odpowiedzialnego biznesu *TIM pro* na lata 2019-2021, której założenia zaprezentowaliśmy podczas spotkania, podobnie jak i nasz pierwszy raport zawierający oświadczenie na temat informacji niefinansowych. Na zakończenie odbyła się dyskusja nad założeniami i propozycjami działań w ramach strategii odpowiedzialnego biznesu.



Mapa interesariuszy

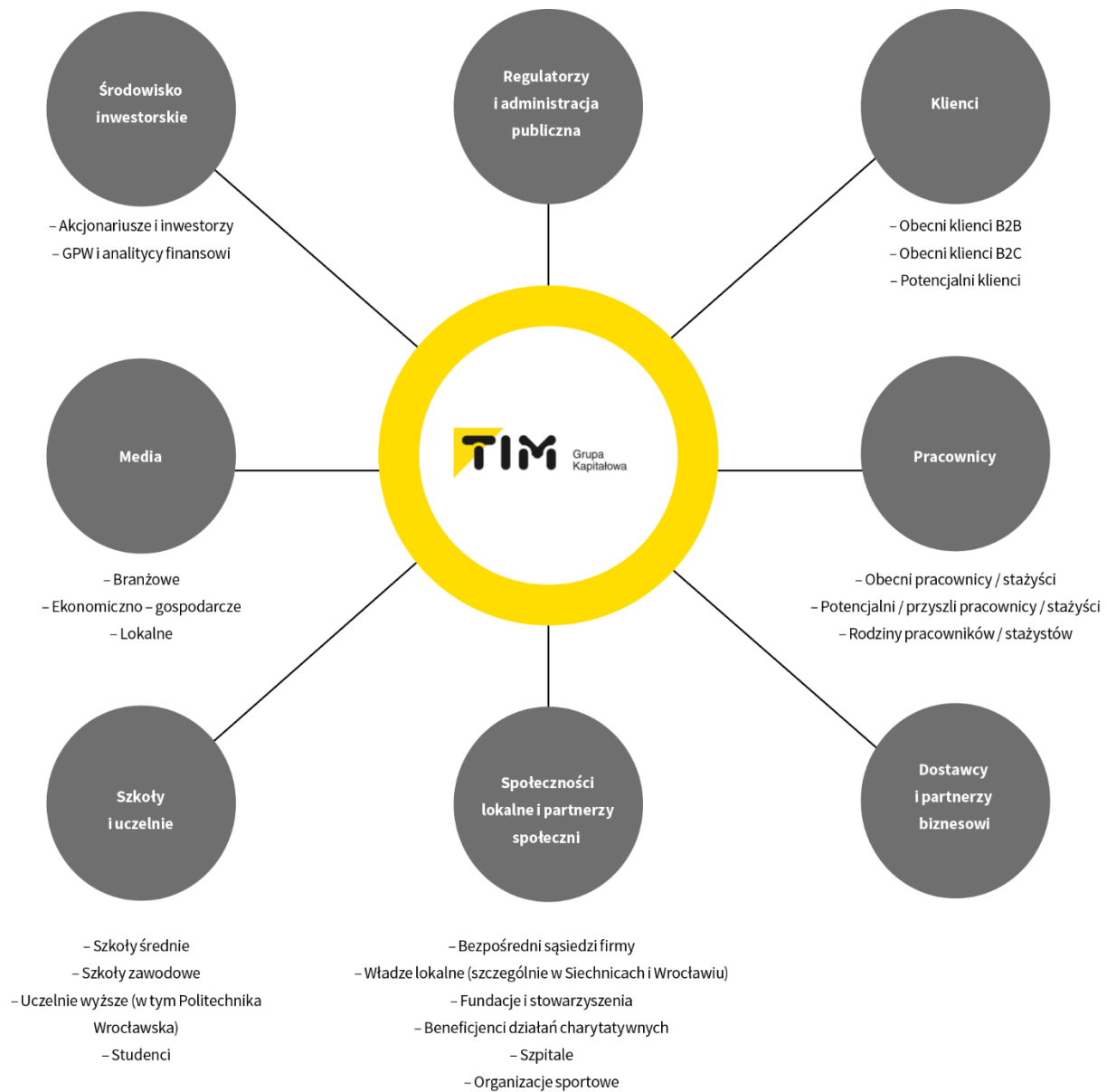


Tabela 20. Metody dialogu i komunikacji z interesariuszami

Interesariusze	Główne metody dialogu i komunikacji
<p>Środowisko rynku kapitałowego</p> <ul style="list-style-type: none"> - akcjonariusze - inwestorzy - Instytucje rynku kapitałowego, w tym GPW - analitycy 	<p>raporty,</p> <p>strona www,</p> <p>spotkania bezpośrednie i czaty inwestorskie po publikacji wyników finansowych Spółki i Grupy,</p> <p>streaming konferencji wyników,</p> <p>nagrania wideo z komentarzami członków zarządu</p>
<p>Klienci</p> <ul style="list-style-type: none"> - obecni klienci B2B - obecni klienci B2C - obecni klienci z kategorii firm usługowych - potencjalni klienci 	<p>e–sklep, e–mail, telefon, SMS, faks</p> <p>strona www</p> <p>mailingi promocyjne i informacyjny Newsletter TIM S.A., ulotki/gazetki promocyjne,</p> <p>media społecznościowe, kanał na You Tube</p> <p>kontakt bezpośredni,</p> <p>spotkania szkoleniowo–integracyjne,</p> <p>badanie opinii/potrzeb/oczekiwań w formie wywiadów i ankiet indywidualnych (segment: instalator),</p> <p>targi branżowe (przemysł),</p> <p>panel interesariuszy według standardu dialogu z interesariuszami AA1000SES</p>
<p>Pracownicy</p> <ul style="list-style-type: none"> - obecni pracownicy - potencjalni / przyszli pracownicy - rodziny pracowników 	<p>Intranet - informacje i ankiety,</p> <p>komunikacja mailowa,</p> <p>spotkania bezpośrednie, spotkania integracyjne, spotkania podsumowujące rok,</p> <p>spotkania np. szefów biur handlowych,</p> <p>szkolenia wewnętrzne,</p> <p>podsumowania kwartalne w obrębie działów</p>
<p>Dostawcy i partnerzy biznesowi</p>	<p>spotkania bezpośrednie, telefon, e–mail, strona www,</p> <p>konferencje branżowe,</p> <p>szkolenia,</p> <p>karta współpracy z dostawcą,</p> <p>konferencje prasowe podsumowujące wyniki okresowe,</p> <p>panel interesariuszy według standardu dialogu z interesariuszami AA1000SES</p>



<p>Społeczności lokalne i partnerzy społeczni</p> <p>Bezpośredni sąsiedzi firmy</p> <ul style="list-style-type: none"> - władze lokalne (szczególnie w Siechnicach i Wrocławiu) - fundacje i stowarzyszenia - beneficjenci działań charytatywnych - szpitale - organizacje sportowe 	<p>spotkania bezpośrednie,</p> <p>spotkania networkingowe,</p> <p>mail, telefon,</p> <p>udział w programach stażowych i targach pracy,</p> <p>panel interesariuszy według standardu dialogu z interesariuszami AA1000SES,</p> <p>strona www,</p> <p>media społecznościowe, kanał na You Tube,</p> <p>udział w lokalnych aktywnościach</p>
<p>Szkoły i uczelnie</p> <ul style="list-style-type: none"> - szkoły średnie - szkoły zawodowe - uczelnie wyższe (w tym Politechnika Wrocławska) - studenci 	<p>spotkania bezpośrednie,</p> <p>targi pracy,</p> <p>ogłoszenia rekrutacyjne,</p> <p>strona www,</p> <p>panel interesariuszy według standardu dialogu z interesariuszami AA1000SES,</p> <p>media społecznościowe, kanał na You Tube,</p> <p>udział w lokalnych aktywnościach</p>
<p>Media</p> <ul style="list-style-type: none"> - branżowe - ekonomiczno – gospodarcze - lokalne 	<p>informacje i konferencje prasowe,</p> <p>spotkania bezpośrednie,</p> <p>kontakty mailowe i telefoniczne,</p> <p>media społecznościowe, kanał na You Tube,</p> <p>spotkania podsumowujące wyniki finansowe spółki,</p> <p>strona www</p>

6.2.3 Zarządzanie ryzykiem w odniesieniu do aspektów niefinansowych

W trakcie prac nad strategią, jak również podczas codziennej pracy analizujemy nasz wpływ na otoczenie, jak też potencjalne ryzyka strategiczne i operacyjne. Na potrzeby raportowania danych niefinansowych dokonaliśmy analizy oddziaływania ryzyk biznesowych opisanych w rozdziale 5 Sprawozdania na poszczególne aspekty niefinansowe.



	Ryzyka biznesowe				
	Pracownicze	Społeczne	Środowiskowe	Prawa człowieka	Antykorupcyjne
Sytuacja makroekonomiczna	x	x	x	x	
Niewłaściwa strategia	x	x	x		
Ryzyko finansowe	x	x			
Ryzyko operacyjne	x	x	x	x	x
Ryzyko prawne	x		x	x	x

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Sytuacja gospodarcza w Polsce i na świecie, wszelkie zachwiania koniunktury, zmiany cen surowców (w szczególności miedzi), jak również nasilenie się konkurencji, mają bezpośrednie przełożenie na nasze funkcjonowanie. Czynniki te mogą długofalowo mieć przełożenie na poszczególne aspekty niefinansowe. Główną metodą zarządzania ryzykiem jest dobór stosownej strategii, wykorzystywanie sprzedaży wielokanałowej (online i offline) oraz bieżąca adaptacja do zmieniających się warunków otoczenia.

Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii

Niewłaściwa ocena strategicznych kierunków rozwoju organizacji może mieć wymierny negatywny wpływ na kwestie pracownicze, poziom zaangażowania społecznego, czy rozwiązania logistyczne i administracyjne oddziałujące na środowisko naturalne. Na bieżąco analizujemy rynek i trendy stosownie dopasowując strategię i plany działania.

Ryzyko finansowe

Ryzyko finansowe i jego ewentualna materializacja może mieć przełożenie w szczególności na obszar pracowniczy oraz na możliwość podejmowania przez spółki Grupy inicjatyw z zakresu zaangażowania społecznego. Wszystkie spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej TIM aktywnie zarządzają ryzykiem płynności, stosując szereg działań mających zapewnić optymalny poziom płynności finansowej (w tym analiza struktury oraz terminów zapadalności zobowiązań, kontrola wskaźników płynności i zadłużenia, cash pooling). Ponadto dążymy do utrzymywania możliwie niskiego poziomu zadłużenia oraz odpowiedniego poziomu środków finansowych potrzebnych w działalności operacyjnej i inwestycyjnej (środki własne, kredyty bankowe, faktoring i leasing).

Ryzyko operacyjne

Materializacja ryzyka operacyjnego w największym stopniu bezpośrednio może mieć przełożenie na poszczególne aspekty niefinansowe. W każdym ze zidentyfikowanych obszarów ryzyka operacyjnego wdrożyliśmy stosowne procesy, procedury bądź polityki zapobiegawcze:

- Ryzyko utraty zaufania klientów może mieć wpływ na pracowników, dlatego szczegółowo analizujemy wskaźnik klientów lojalnych i stawiamy na rozwój nowoczesnego handlu, w którym kluczową rolę odgrywa jakość obsługi klienta oraz dostarczanie wysokiej jakości towarów.



- Ryzyko utraty kluczowych pracowników oraz problemów z pozyskaniem nowych specjalistów minimalizujemy poprzez realizację polityki personalnej koncentrującej się na budowaniu kompetentnych, świadomych i zaangażowanych zespołów nastawionych na współpracę, rozwój i poprawę efektywności procesów biznesowych oraz zapewnienie sukcesorów na kluczowych stanowiskach.
- Ryzyko związane z zapasami (mogące wynikać ze zdarzeń losowych) może mieć wpływ na pracowników czy ewentualne negatywne emisje do środowiska. Ryzyko to jest minimalizowane za sprawą przyjętych polityk gospodarowania zapasami oraz procedur zapewnienia bezpieczeństwa przechowywania zapasów. Nie wyklucza to jednak wystąpienia ryzyka związanego z zapasami w przypadku gwałtownych zmian na rynku.
- Awaria systemów informatycznych może grozić utratą kluczowych danych czy brakiem możliwości sprawnego funkcjonowania. W celu zminimalizowania ryzyka awarii systemów informatycznych spółki Grupy korzystają z wysokiej jakości sprzętu informatycznego o niskiej awaryjności, zabezpieczają się poprzez pełną multiplikację sprzętową i software oraz stosują dodatkowe procedury i narzędzia zabezpieczające.

Ryzyko prawne

Aspekty niefinansowe szczególnie istotne w kontekście ryzyka prawnego to w szczególności prawa pracownicze, regulacje środowiskowe jak też wątki antykorupcyjne. Jedną z metod zarządzania w obszarze jest planowane na 2020 rok wdrożenie *Kodeksu Etyki Grupy Kapitałowej TIM*. W tym obszarze występuje także ryzyko związane z naruszeniem praw konsumentów i ochroną danych osobowych.

Ryzyko związane z pandemią COVID-19

Na aspekty niefinansowe opisane w niniejszym oświadczeniu Grupy Kapitałowej TIM w przyszłości może mieć wpływ trwająca pandemia choroby COVID-19 wywołana przez koronawirusa SARS-CoV-2. Grupa wskazuje jednak, że na dzień publikacji oświadczenia nie odnotowała istotnego negatywnego wpływu ww. pandemii na działalność Grupy.

6.2.4 Podejście do raportowania informacji niefinansowych

W ramach strategicznego podejścia do odpowiedzialnego biznesu w oparciu o wymogi Ustawy o rachunkowości sporządzone zostało drugie Oświadczenie na temat informacji niefinansowych Grupy, pomimo braku prawnego obowiązku jego sporządzenia. Obejmuje ono informacje nt. Grupy Kapitałowej TIM, spółki dominującej TIM S.A. oraz spółek zależnych: 3LP S.A. i ROTOPINO.PL S.A.

Dane za rok 2019 zaprezentowane w treści Oświadczenia, w tym w tabelach, obejmują okres od 1 stycznia 2019 do 31 grudnia 2019 roku lub prezentują stan na 31 grudnia 2019 roku – o ile nie stwierdzono inaczej. W ramach podnoszenia standardów raportowania niefinansowego Grupy niniejsze Oświadczenie prezentuje danych porównawcza (w układzie rok do roku) w możliwie maksymalnie szerokim zakresie. W kolejnych Oświadczeniach planowane jest dalsze poszerzenie zakresu prezentacji danych w ujęciu porównawczym.

Niniejsze Oświadczenie oparte jest na wytycznych międzynarodowego standardu raportowania niefinansowego *Global Reporting Initiative (GRI Standards)*. Oznacza to, że jest ono oparte na jasno wytyczonych zasadach dotyczących treści i jakości raportu – dlatego na końcu niniejszego Rozdziału znajduje się Indeks wskaźników GRI. W zakresie definiowania treści Oświadczenia, poza GRI



Standards uwzględnione zostały również wyniki dialogu społecznego zrealizowanego w 2018 roku oraz zapisami Strategii odpowiedzialnego biznesu na lata 2019-2021 *TIM pro*, uchwalonej w 2019 roku.

6.3. Budowa kapitału ludzkiego

Kluczowe fakty i wskaźniki

- Zatrudniamy 517 pracowników, w tym 155 kobiet i 362 mężczyzn
- Ok. 30% pracowników pracuje w Grupie Kapitałowej TIM 20 lat albo dłużej
- Wdrożyliśmy w TIM S.A. Strategię HR na lata 2019-2021
- Nasi pracownicy wzięli udział w 494 szkoleniach wewnętrznych lub zewnętrznych
- Ponad 85% pracowników TIM S.A. regularnie korzysta z intranetu
- W 2019 roku zjedliśmy w TIM S.A. 1001 kg owoców
- Prace nad *Kodeksem Etyki Grupy Kapitałowej TIM* (wdrożenie wiosną 2020 roku)

Polityki i procedury

Ponad 30 lat obecności na rynku e-commerce i bycie liderem tej branży umacnia nas w przekonaniu, że kluczowym kapitałem, bez którego sukces nie jest możliwy, są nasi pracownicy. Budowa kapitału ludzkiego to podstawa efektywnej realizacji strategii oraz wdrażania przez Grupę Kapitałową TIM zasad odpowiedzialnego biznesu.

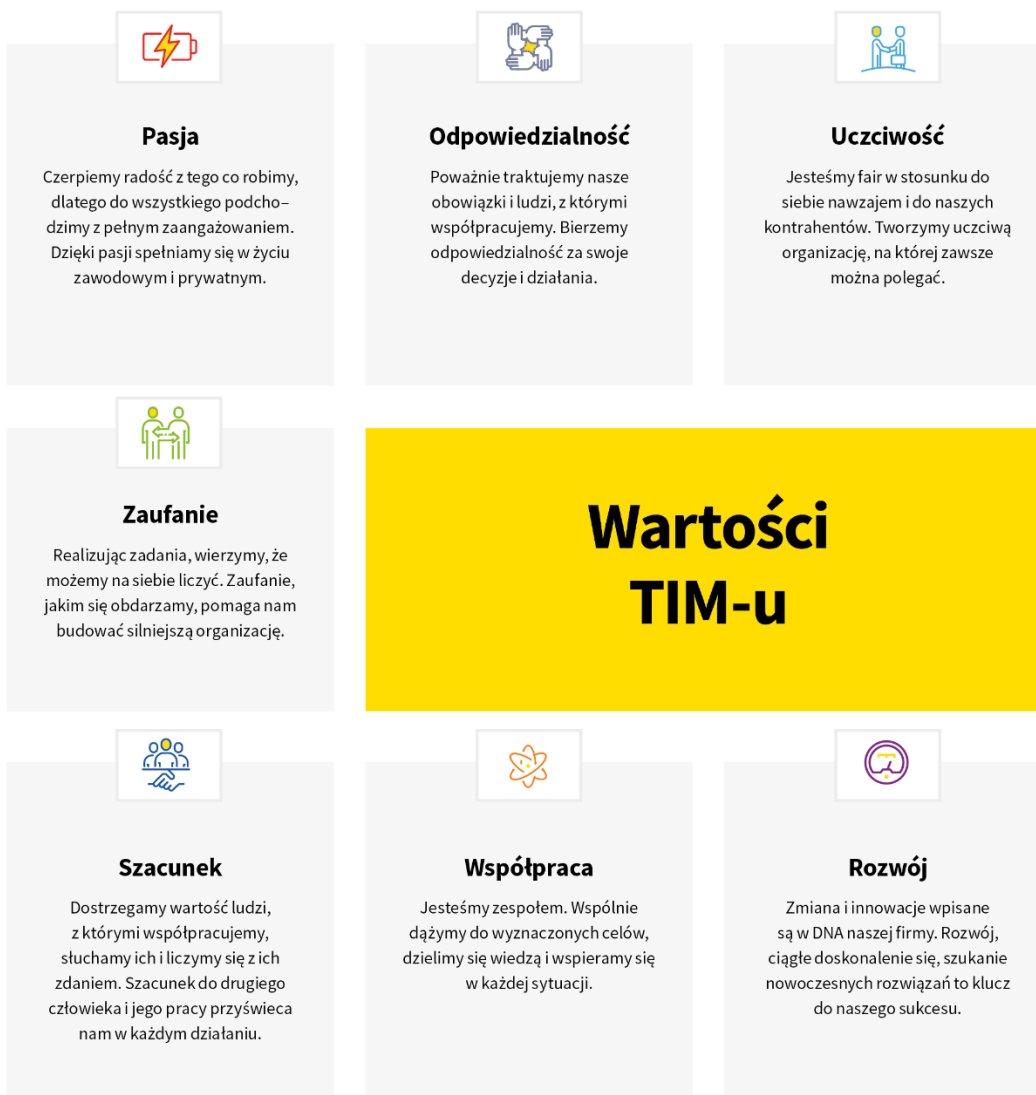
W 2019 roku, chcąc doskonalić zarządzanie tym obszarem, opracowaliśmy w TIM S.A. Strategię HR na lata 2019-2021. Dokumentami uzupełniającymi, funkcjonującymi od lat zarówno w TIM S.A. jak również w 3LP S.A., są Regulamin Pracy i Regulamin Płacy (w TIM S.A. od 2020 roku pod nazwą Regulamin Wynagrodzenia). Pierwszy określa prawa i obowiązki pracowników zgodne z zapisami Kodeksu Pracy, drugi natomiast zawiera zasady wynagradzania i nagradzania pracowników, w tym klarowne zasady przyznawania premii. W ROTOPINO.PL S.A. funkcjonuje Regulamin Pracy zawierający m.in. zapisy dot. zasad równego traktowania pracowników. Dodatkowo w spółkach Grupy Kapitałowej TIM funkcjonują ustalone procesy rekrutacji oraz szkoleń i rozwoju.

W latach 2018 i 2019 pracowaliśmy nad opracowaniem *Kodeksu Etyki Grupy Kapitałowej TIM*, którego wdrożenie planujemy na wiosnę 2020 roku. W TIM S.A. obowiązuje także Procedura zgłaszania naruszeń, a w pozostałych spółkach Grupy – ustalona ścieżka ich zgłaszania.

6.3.1 Miejsce pracy

Fundamentem nieustannego rozwoju Grupy Kapitałowej TIM jest konsekwentna budowa spójnej kultury organizacyjnej w oparciu o określony zestaw zasad i wartości. W codziennej pracy kładziemy na to duży nacisk, dzięki czemu współtworzymy wyjątkowe, różnorodne i inspirujące miejsce pracy.





Nasze wartości towarzyszą nam na każdym etapie pracy – począwszy od rekrutacji i stosunku do naszych potencjalnych pracowników. Uczciwość, wzajemne zaufanie oraz szacunek to podwaliny kultury organizacyjnej panującej w Grupie. Szukamy ludzi z pasją, jak również wspieramy jej rozwój zarówno na polu zawodowym, jak i prywatnym.

Istotna jest dla nas współpraca, gdyż wspólnie jesteśmy w stanie osiągnąć znacznie więcej niż w pojedynkę. Jesteśmy różnorodnym zespołem, wspierającym się nawzajem, a zarazem świadomym odpowiedzialności każdego i każdej z nas w zakresie jego i jej kompetencji. Wzięcie odpowiedzialności za decyzje i działania ułatwia nam nieustanny rozwój poprzez naukę od siebie nawzajem, a także przy wykorzystaniu dostępnych narzędzi i szkoleń.

Zapewnienie przyjaznej atmosfery pracy opartej na wartościach wspiera realizację naszej strategii biznesowej oraz budowę kapitału ludzkiego Grupy Kapitałowej TIM.

Rekrutacja

Pozyskanie kompetentnych pracowników to konieczność w obliczu nieustannych zmian na rynku i dynamiki rozwoju branży. Rekrutacja w oparciu o nasze wartości przyciąga osoby ambitne, ceniące



rozwój oraz różnorodność. Procedura rekrutacji jest jasno określona i opisana na naszej stronie internetowej, tak by każdy kandydat był świadomy jej poszczególnych etapów.



Na naszej stronie internetowej w zakładce „Kariera” publikujemy również wywiady i wypowiedzi naszych pracowników oraz prezentujemy wartości, aby kandydaci byli ich świadomi podczas procesu rekrutacji.

W wyniku działań rekrutacyjnych w 2019 roku, w całej Grupie zatrudniliśmy 88 nowych osób.

Tabela 21. Liczba nowych pracowników zatrudnionych na umowę o pracę przez Grupę Kapitałową TIM*

	Grupa Kapitałowa TIM		TIM S.A.		3LP S.A.		ROTOPINO.PL S.A.	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Łączna liczba nowych pracowników – osób zatrudnionych na umowę o pracę przez spółki z Grupy Kapitałowej TIM	77	88	26	32	43	49	7	7
- w tym kobiet	38	41	14	18	17	18	7	5
- w tym mężczyzn	39	47	12	14	26	31	0	2
- w tym pracowników poniżej 30. roku życia	40	42	12	15	25	24	3	3
- w tym pracowników z przedziału wiekowego 30-50 lat	35	43	14	16	16	24	4	3
- w tym pracowników powyżej 50. roku życia	2	3	0	1	2	1	0	1

* Liczba przyjętych pracowników ujmuje również przejścia pracowników z jednej do drugiej spółki z Grupy Kapitałowej TIM, w szczególności przejścia pracowników z spółki 3LP S.A. do TIM S.A.



Okolo 30% pracowników pracuje w Grupie Kapitałowej TIM 20 lat lub dłużej, czego powodem, poza kulturą organizacyjną opartą na wartościach, jest m.in. możliwość awansu poziomego. Szereg pracowników w trakcie swojej kariery zmieniał swoją rolę i zakres obowiązków.



Do TIM-u przyszedłam zaraz po szkole średniej. To była moja pierwsza praca na etat. Trafiłam do wrocławskiego oddziału, gdzie w latach 90. pracowałam w kasie, zajmowałam się też windykacją, a nawet organizacją imprez integracyjnych (co bardzo lubiłam!). Na początku lat 2000. trafiłam na krótko do centrali TIM-u, by po kilku latach wrócić do oddziału. Już po zmianie modelu biznesowego, wejściu w e-commerce, otrzymałam propozycję ponownego przejścia do centrali. Wahałam się, czy ją przyjąć. Miałam do wyboru trzy komórki organizacyjne – ostatecznie zdecydowałam się, wybierając Wydział Zarządzania Należnościami, w którym pracuję do dziś.

Wiedza i doświadczenie zdobyte podczas bezpośredniej pracy z klientami w oddziale sprzedaży zapoczentowały w centrali. Kiedy teraz rozmawiam z klientem o jego problemach, potrafię lepiej go „wyczuć”, rozszyfrować prawdziwe nastawienie i intencje.

W TIM-ie dostałam szansę na rozwój jako bardzo młoda osoba. W trakcie pracy skończyłam studia. Lata spędzone tutaj zaowocowały dużym zaufaniem i szacunkiem do firmy oraz prezesa Krzysztofa Foltę – jednego z założycieli TIM-u. Bardzo lubię moją pracę. Z przyjemnością wychodzę rano z domu do biura. Mimo że jestem jednym z ponad 250 pracowników, czuję się – wraz z tym, co robię – ważna dla TIM-u. Trudno mi wyobrazić sobie, że pracuję w innym miejscu.

Iwona Reczka - starszy specjalista ds. zarządzania należnościami, w TIM S.A. od 1994 roku

Tabela 22. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale na płeć

Liczba osób zatrudnionych na umowę o pracę w spółkach Grupy Kapitałowej TIM	Cała Grupa Kapitałowa TIM		TIM S.A.		3LP S.A.		ROTOPINO.PL S.A.	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Kobiety	134	155	52	63	59	66	22	26
Mężczyźni	356	362	189	191	154	157	13	14
Suma	490	517	241	254	213	223	35	40

Do pracowników zatrudnionych na umowę o pracę zaliczamy wszystkie osoby z tego typu umową z daną spółką, również osoby przebywające 31 grudnia 2019 r. np. na urlopie macierzyńskim/tacierzyńskim/wychowawczym.



Tabela 23. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale na rodzaj zatrudnienia

Liczba osób zatrudnionych na umowę o pracę w spółkach Grupy Kapitałowej TIM	Cała Grupa Kapitałowa TIM		TIM S.A.		3LP S.A.		ROTOPINO.PL S.A.	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Umowa o pracę na czas nieokreślony - kobiety	78	93	39	46	24	32	14	15
Umowa o pracę na czas nieokreślony - mężczyźni	298	294	179	176	108	107	11	11
Pozostałe umowy, w tym okres próbny, czas określony (w tym stażowe i zastępstwa) - kobiety	56	62	13	17	35	34	8	11
Pozostałe umowy, w tym na czas próbny, na czas określony (w tym stażowe i zastępstwa) - mężczyźni	58	68	10	15	46	50	2	3



Tabela 24. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale ze względu na wymiar godzin

Liczba osób zatrudnionych na umowę o pracę w spółkach Grupy Kapitałowej TIM	Cała Grupa Kapitałowa TIM		TIM S.A.		3LP S.A.		ROTOPINO.PL S.A.	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Pełen wymiar godzin - kobiety	132	152	51	62	58	65	22	25
Pełen wymiar godzin - mężczyźni	355	361	188	190	154	157	13	14
Niepełny wymiar godzin - kobiety	2	3	1	1	1	1	0	1
Niepełny wymiar godzin - mężczyźni	1	1	1	1	0	0	0	0

Współpraca ze szkołami i uczelniami

Celem zapewnienia dostępu do młodej kadry chcącej zdobywać doświadczenie realizujemy programy stażowe oraz współpracujemy aktywnie z uczelniami. Wspierając studentów w rozwoju i zdobywaniu kompetencji zawodowych, zyskujemy możliwość pozyskania talentów wśród kandydatów na przyszłych pracowników oraz ambasadorów marki TIM wśród młodych osób.

Od 2018 roku budujemy relacje z Uniwersytetem Ekonomicznym we Wrocławiu. TIM S.A. bierze udział w inicjatywie „Staż na Start II” pomagającej studentom w wejściu na rynek pracy. Stażyści i praktykanci w ramach współpracy otrzymują wynagrodzenie, elastyczny czas i długość pracy (1-6 miesięcy), mają możliwość udziału w ciekawych projektach oraz szansę na zatrudnienie. Mogą rozwijać się w obszarach e-commerce, marketingu, analiz biznesowych, HR-u, zakupów, IT, sprzedaży, księgowości i finansów. Biorąc udział już w dwóch edycjach „Staż na Start”, zaprosiliśmy do stałej współpracy w ramach umowy o pracę dwie studentki.

W roku 2020 będziemy kontynuować współpracę z uczelniami – jesteśmy uczestnikami kolejnej edycji programu „Staż na Start” dla studentów Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, rozpoczynamy także współpracę z Politechniką Wrocławską w ramach programu stażowego kierowanego do studentów tej uczelni (Zintegrowany Program Rozwoju Politechniki Wrocławskiej). Poza współpracą z uczelniami w roku 2020 planujemy rozpocząć autorski program stażowy „Kurs na TIM” skierowany do studentów uczelni wyższych, tworząc bazę kadry rezerwowej.



Targi pracy 2019	W tych targach weźmiemy udział
------------------	--------------------------------

Wzięliśmy udział w:

1. Akademickich Targach Pracy organizowanych na Politechnice Wrocławskiej przez biuro karier oraz Fundację Manus,
2. VII edycji Targów Pracy i Praktyk KAMPUS KARIERY Uniwersytetu Wrocławskiego
3. XXVI Targach Pracy na Uniwersytecie Ekonomicznym.

W pierwszym półroczu roku 2020 mamy zaplanowany udział w dwóch wydarzeniach:

1. XXVIII edycji Targów Pracy organizowanych przez Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu,
2. Akademickich Targach Pracy 2020 organizowanych przez biuro karier Politechniki Wrocławskiej i Fundację Manus.

Szkolenia i rozwój

Nieodłącznym elementem pracy w Grupie Kapitałowej TIM jest rozwój pracowników. Uważamy go za konieczność w obliczu dynamiki zmian w otoczeniu i branży. Inwestujemy w szeroką paletę działań i narzędzi szkoleniowych dopasowanych do potrzeb biznesowych firmy oraz rozwojowych pracowników. Edukujemy zarówno poprzez uczestnictwo w działaniach rozwojowych, zdobywanie doświadczenia podczas realizacji zadań powierzonych przez przełożonego, jak również dzięki informacjom zwrotnym od współpracowników i przełożonych.

Tabela 25. Działania edukacyjne w 2019 roku

	TIM S.A.	3LP S.A.
Liczba uczestnictw w szkoleniach wewnętrznych lub zewnętrznych (suma uczestników wszystkich odnotowanych szkoleń)*	315	179
Liczba osób korzystających w 2019 roku z dofinansowania studiów	5	0
Liczba osób korzystających z finansowanych lub dofinansowywanych przez firmę kursów języka obcego	23	11

* Część osób brała udział w wielu szkoleniach stąd wskazujemy liczbę uczestnictw, a nie liczbę uczestników

Zakres szkoleń obejmuje zarówno merytoryczne aspekty kluczowe na danym stanowisku, jak również kompetencje miękkie, kształtujące postawy. Pracownicy TIM S.A. uczestniczą również w konferencjach branżowych pozwalających na śledzenie trendów rynkowych oraz szukanie nowych ścieżek rozwoju organizacji. W centrali powstała ogólnodostępna biblioteczka książek dotyczących biznesu, zagadnień społecznych i gospodarczych oraz rozwoju kompetencji osobistych i zawodowych. Kulturę rozwoju wiedzy i edukacji wspiera Prezes TIM S.A. poprzez przekazywanie do biblioteczki inspirujących książek, które rekomenduje pracownikom po osobistej lekturze.



Tabela 26. Szkolenia i wsparcie edukacji pracowników

TIM S.A.	3LP S.A.
szkolenia podnoszące kompetencje miękkie, w tym rozwój umiejętności zarządzania zespołem dla nowych menadżerów - Szkolenia First Time Manager	kursy na uprawnienia UDT* dla pracowników magazynowych, kursy na wózki jezdniowe, kursy na podesty ruchome oraz układnice
badanie cech osobowościowych w metodyce FRIS - budowanie zespołów projektowych	kursy pierwszej pomocy
udział pracowników w studiach MBA	dostęp do platformy prawnej
dofinansowanie do nauki - studia II stopnia i podyplomowe	dofinansowanie do studiów
dofinansowanie do nauki j. angielskiego	dofinansowanie do nauki j. angielskiego

* Urzędu Dozoru Technicznego

Rotacja

W 2019 roku nie wystąpił wzrost liczby osób które odchodziły z poszczególnych spółek i jest to wskaźnik naturalnej rotacji pracowników na tle wskaźnika obserwowanego na przestrzeni ostatnich lat.

Tabela 27. Liczba odejść w ciągu 2019 roku osób zatrudnionych na umowę o pracę*

	Grupa Kapitałowa TIM	TIM S.A.	3LP S.A.	ROTOPINO.PL S.A.
Łączna liczba odejść w ciągu 2019 roku osób zatrudnionych na umowę o pracę:	68	27	39	2
- w tym kobiet	21	8	12	1
- w tym mężczyzn	47	19	27	1
- w tym pracowników poniżej 30 roku życia	21	4	17	0
- w tym pracowników z przedziału wiekowego 30-50 lat	45	22	21	2
- w tym pracowników powyżej 50 roku życia	5	1	1	3

* Liczba odejść pracowników ujmuje również przejścia pracowników z jednej do drugiej spółki Grupy Kapitałowej TIM, w szczególności przejścia pracowników z spółki 3LP do TIM S.A.



Tabela 28. Wskaźnik rotacji w 2019 roku dla wszystkich pracowników zatrudnionych na umowę o pracę*

	Grupa Kapitałowa TIM	TIM S.A.	3LP S.A.	ROTOPINO.PL S.A.
Wskaźnik rotacji w 2019 roku dla wszystkich pracowników zatrudnionych na umowę o pracę	5,95	10,97	1,51	5,35

* Wskaźnik liczony według wzoru: liczba osób zwolnionych podzielona przez średni stan zatrudnienia w roku 2019 (dla Grupy Kapitałowej: średnia zatrudnienia z trzech spółek).

Tabela 29. Wskaźnik rotacji w 2019 roku dla pracowników zatrudnionych na umowę o pracę, w podziale na wiek oraz płeć*

	Grupa Kapitałowa TIM	TIM S.A.	3LP S.A.	ROTOPINO.PL S.A.
Pracownicy < 30. roku życia	0,75	1,62	0,62	0
Pracownicy od 30. do 50. roku życia	5,05	8,94	0,85	5,35
Pracownicy > 50. roku życia	0,15	0,41	0,04	0
Kobiety	2,13	3,25	0,47	2,68
Mężczyźni	3,81	7,72	1,04	2,68

* Wskaźnik liczony według wzoru: liczba osób zwolnionych podzielona przez średni stan zatrudnienia w roku 2019 (dla Grupy Kapitałowej: średnia zatrudnienia z trzech spółek).

6.3.2 Warunki pracy

Aspektem na który kładziemy duży nacisk jest zapewnienie naszym pracownikom dobrej atmosfery i przyjaznego miejsca pracy. W tym celu podejmujemy na co dzień szereg działań począwszy od drobnych akcentów, kończąc na zmianach i usprawnieniach organizacyjnych.

Komunikacja wewnętrzna

Od końca 2018 roku TIM S.A. funkcjonuje w nowej siedzibie, w której przestrzeń zaaranżowaliśmy tak, by stymulowała kreatywność, umożliwiała spotkania i współpracę. W trosce o zdrowie ustaliliśmy dni, w których w Spółce pojawiają się owoce („owocowe środy”), w wyniku czego w 2019 roku zjedliśmy 1001 kg owoców. Organizujemy także spotkania integracyjne oraz okazjonalne, jak Wigilia.

Podstawą efektywnej współpracy jest sprawna komunikacja wewnętrzna ułatwiająca swobodną wymianę informacji i danych. W TIM S.A. istnieje dedykowana platforma intranetowa zawierająca szereg funkcjonalności z naciskiem na wzajemną komunikację, m.in. poprzez tworzenie grup społecznościowych umożliwiających łatwą wymianę doświadczeń z danych obszarów tematycznych. Ponad 85% pracowników regularnie korzysta z możliwości intranetu. Pod koniec 2018 roku także w spółce 3LP S.A. uruchomiliśmy Platformę Firmową, służącą poprawie komunikacji z pracownikami,



wymianie wiedzy, usprawnieniu obiegu dokumentów i dostępu do informacji. Został powołany także zespół redakcyjny, który wspomaga rozwijanie platformy oraz przeprowadza wywiady z pracownikami 3LP S.A.

Benefity

Benefity oferowane pracownikom TIM S.A. i 3LP S.A.*

Umowa o pracę	Dofinansowanie nauki	Karta MultiSport	MyBenefit System	Dodatkowo
<p>Podstawową formą zatrudnienia jest umowa o pracę.</p> <p>Zależy nam na poczuciu bezpieczeństwa i stabilności pracowników oraz zadowoleniu z poziomu wynagrodzenia.</p>	<p>Kursy językowe, szkolenia, studia podyplomowe.</p> <p>Aktywnie słuchamy potrzeb i oczekiwań pracowników w tym zakresie.</p>	<p>Kilka pakietów do wyboru.</p> <p>Pracownicy mogą także nabyć w atrakcyjnej cenie dodatkowe karty dla najbliższych.</p>	<p>Pracownicy decydują na co wydać zgromadzone punkty, a możliwości wyboru są prawie nieograniczone.</p> <p>Konkursy i rywalizacje, w których można uzyskać dodatkowe punkty w systemie MyBenefit.</p>	<p>Kreatywne środowisko pracy, udział w ciekawych projektach, możliwość ciągłego rozwoju.</p> <p>Nagrody za zgłaszanie innowacyjnych pomysłów dot. środowiska pracy (konkurs "Mam pomysł").</p>

* Benefity w spółkach Grupy przyznawane są wszystkim pracownikom niezależnie od wymiaru etatu

Bezpieczeństwo i higiena pracy

Mamy pełną świadomość, iż jako pracodawca ponosimy odpowiedzialność za ocenę ryzyka i stan BHP w zakładzie pracy. Bezpośredni nadzór nad przestrzeganiem przepisów oraz właściwa organizacja stanowisk pracy spoczywa na bezpośrednich przełożonych. Służba BHP jest służbą o charakterze kontrolno-doradczym.

Praca w TIM S.A. ma przede wszystkim charakter biurowy, co oznacza, że ryzyka związane z wystąpieniem wypadków przy pracy są relatywnie niskie. Posiadamy trzech przedstawicieli pracowników, wybranych w wyborach powszechnych, którzy również mają możliwość zgłaszania nam na bieżąco uwag w tym zakresie. pracowników.

Ze względu na charakter pracy, najczęściej działań w obszarze BHP podejmujemy w 3LP S.A. W naszej spółce logistycznej posiadamy spójną politykę zapobiegającą wypadkom przy pracy poprzez dobór i kontrolę stosowania właściwych środków ochrony indywidualnej, monitoring ryzyka zawodowego oraz szkolenie pracowników. Funkcjonuje również szereg zarządzeń Prezesa Zarządu, regulujących kwestie bezpieczeństwa oraz działania firm zewnętrznych na terenie 3LP S.A. W spółce jest dwóch przedstawicieli pracowników, wybranych w wyborach powszechnych.



Tabela 30. Liczba wypadków w TIM S.A. oraz 3LP S.A.

	TIM S.A.		3LP S.A.	
	2018	2019	2018	2019
Liczba wypadków śmiertelnych	0	0	0	0
Liczba wypadków - uwzględnianych we wskaźniku częstości wypadków	0	1	8	5
W tym wypadki kobiet	0	0	2	1
W tym wypadki mężczyzn	0	1	6	4
Wskaźnik częstości wypadków*	0	4,1	36,4	22,22
W tym dla kobiet	0	0	28,6	14,93
W tym dla mężczyzn	0	5,98	40	25,32

* Liczba wypadków odnotowanych w danym okresie, dzielona przez liczbę pracujących pomnożona przez 1000; pod uwagę brane są wszystkie wypadki, które znalazły się w rejestrze wypadków, prowadzonym na podstawie rozporządzenia

W TIM S.A. miał miejsce jeden wypadek komunikacyjny, natomiast w 3LP S.A. wypadków było pięć – związanych z rozcięciem kończyny, nadwyrężeniem kolana bądź wynikających z podnoszenia towarów i uderzenia szafką bądź kablem.

W 2019 roku podjęliśmy w 3LP S.A. szereg działań mających na celu zwiększenie poziomu bezpieczeństwa:

- powołanie stanowiska PRSES (ang. *Person Responsible for Storage Equipment Safety*), czyli inspektora instalacji regałowych;
- zakup baterii trakcyjnych niskoemisyjnych;
- zakup baterii trakcyjnych bezobsługowych;
- akcja "Włącz myślenie" – uświadamianie pracownikom istoty właściwej oceny sytuacji i podejmowania trafnych decyzji podczas wykonywanych czynności;
- wspólne akcje z koordynatorami w zakresie uświadamiania pracownikom istoty bezpieczeństwa pracy.

Na bieżąco realizujemy działania w zakresie BHP. Dokonujemy oceny ryzyka zawodowego i badamy środowisko pracy pod względem hałasu, drgań oraz stężenia gazów. Inwestujemy w nowoczesne środki ochrony indywidualnej. Prowadzone są narady koordynacyjne z kierownikami stref pracy oraz konsultacje z pracownikami (za pośrednictwem ich przedstawicieli). W razie potrzeby czy kontroli współpracujemy z instytucjami państwowymi, takimi jak Urząd Dozoru Technicznego czy Straż Pożarna.

Promocja aktywnego trybu życia

Pasja, jako jedna z naszych kluczowych wartości, objawia się zarówno w pracy, jak i poza nią. Wspierając pracowników w ich pasjach, angażujemy się od lat w rozwój ich aktywności sportowych. Forma zaangażowania poszczególnych spółek Grupy przybiera różne kształty, jak przykładowo



pokrycie kosztów uczestnictwa lub organizacji inicjatyw sportowych, bądź zapewnienie profesjonalnej odzieży sportowej.

Kluczowym działaniem w 3LP S.A. była II edycja projektu „Zbieraj kilometry i pomagaj”. W jego ramach zostały utworzone 3 rywalizacje (bieganie, jazda na rowerze, jazda na łyżworolkach), zaś kilometry były mierzone za pośrednictwem aplikacji Endomondo. W 2020 roku planowana jest III edycja oraz udział pracowników w survival race. Na co dzień dostępne są natomiast darmowe zajęcia fitness.

Podstawą aktywności sportowej w ramach TIM S.A. jest akcja „Aktywny TIM dla Przyjaciół”. W trakcie wiosennej edycji 91 pracowników „zbierało” kilometry. Po przeliczeniu ich na złotówki- zebrana kwota została przekazana na rzecz niepełnosprawnych dzieci dwójki pracowników oraz pracownika, który w wyniku wypadku potrzebuje specjalistycznej opieki i rehabilitacji.

Program został rozbudowany w niemal całoroczną rywalizację pod nazwą „Team Integracja Multisportowa”. Od października 2019 roku pracownicy firmy rywalizują ze sobą w 2-miesięcznych rundach na liczbę spalonych kalorii w ponad 20 aktywnościach fizycznych. Najlepsi w poszczególnych kategoriach otrzymują w nagrodę punkty MyBenefit, a wśród wszystkich uczestników, którzy przekroczą określony cel, losowane są nagrody rzeczowe promujące aktywny tryb życia.

6.3.3 Etyka prowadzenia biznesu

W latach 2018-2019 pracowaliśmy nad opracowaniem *Kodeksu Etyki Grupy Kapitałowej TIM* („Kodeks”), który zbiera w formie pisanej dotychczas stosowane wartości i zasady etyczne. Kodeks zostanie wdrożony wiosną 2020 roku.

W dokumencie opisujemy Standardy Etyczne Grupy Kapitałowej TIM w podziale na trzy kluczowe obszary:

- **Dbłość o firmę**, co obejmuje aspekty takie jak jakość towarów i usług, zgodność działań z prawem krajowym, międzynarodowym, wymaganiami partnerów biznesowych, regulacjami branżowymi, standardami i dobrymi praktykami, kwestie konfliktu interesu, bezpieczeństwa informacji, korupcji oraz gospodarowania majątkiem firmy.
- **Dbłość o relacje wewnętrzne**, co obejmuje aspekty takie jak równe traktowanie, prawa człowieka, różnorodność, mobbing, relacje pracodawca-pracownik oraz pracę zespołową.
- **Dbłość o relacje z otoczeniem**, co reguluje relacje z akcjonariuszami, inwestorami, partnerami zewnętrznymi oraz obejmuje aspekty CSR – społecznej odpowiedzialności biznesu.

Kodeks obowiązywać będzie wszystkich pracowników, aczkolwiek respektowania jego postanowień będziemy oczekiwać również od osób i podmiotów współpracujących ze spółkami wchodzącymi w skład Grupy Kapitałowej TIM – naszych kontrahentów czy beneficjentów.

W ramach zarządzania etyką posiadamy ustalone kanały kontaktu w przypadku pytań bądź zgłaszania naruszeń. Dodatkowo zasady zgłaszania naruszeń w TIM S.A. reguluje Procedura zgłaszania naruszeń. W 3LP S.A. natomiast ustalone zostały zasady zgłaszania do bezpośredniego przełożonego, reprezentanta załogi, Działu Personalnego, komisji dyscyplinarnej bądź Zarządu 3LP S.A. - w zależności od sytuacji.

W toku postępowania wyjaśniającego zapewniamy ochronę tożsamości i dyskrecję wszystkim osobom, które dokonają zgłoszenia. Do czasu potwierdzenia zarzutów ochronie podlega także tożsamość osoby, której dotyczy zgłoszenie. Działanie to ma na celu niedopuszczenie do zaistnienia negatywnych



konsekwencji wobec pracownika ujawniającego naruszenie oraz osoby niesłusznie posądzonej o naruszenie.

Różnorodność

Tworzymy kulturę organizacyjną opartą na zaufaniu i otwartości, która zapewnia szacunek dla różnorodności. Różnimy się pod względem wieku, wykształcenia, doświadczenia, będąc zgranym zespołem dzięki wspólnym wartościom.

Powierzone zadania realizujemy w zespołach wielopokoleniowych, dzieląc się wzajemnie posiadaną wiedzą i doświadczeniem. Szanujemy doświadczenie starszych stażem pracowników i dbamy o wsparcie pracowników nowo zatrudnionych. Różnorodność jest jedną z podstaw nieustannego rozwoju i jest częścią wyjątkowego charakteru Grupy Kapitałowej TIM.



Przez lata pracy w TIM-ie wielokrotnie zmieniałem zajmowane stanowiska. Były to zarówno awanse, jak i całkowite zmiany funkcji pełnionej przeze mnie w organizacji. Zaczynałem jako magazynier, potem zajmowałem się doradztwem technicznym, obsługą reklamacji, sprzedażą, ofertowaniem, aż zostałem przedstawicielem handlowym - przez lata jednym z tych z lepszymi wynikami sprzedażowymi.

W TIM-ie cały czas uczę się czegoś nowego, rozwijam, jednocześnie mając poczucie, że doskonale wiem, co robić, a moje miejsce nie jest przypadkowe. W 2018 roku, po niemal ćwierć wieku pracy, otrzymałem propozycję przejścia z sieci sprzedaży do centrali, do Wydziału Zakupów. Stałem przed wyzwaniem odnalezienia się w organizacji i trochę odkryciem samego siebie na nowo. Jako menadżer zakupów mam kontakt z nowoczesną technologią, a jednocześnie doskonale wykorzystuję doświadczenia lat bezpośredniej pracy z klientem. Dzielę się nimi z młodszymi kolegami i koleżankami, odpowiedzialnymi za to, jak wygląda nasz e-sklep i komunikacja z klientami. Czuję, że mam wpływ na to, jaką firmą jest TIM i jak nieustannie się zmienia.

Włodzimierz Kolečki – menadżer zakupów, w TIM S.A. od 1994 roku



Tabela 31. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale na staż pracy

	TIM S.A.	3LP S.A.	ROTOPINO.PL S.A.
Pracownicy pracujący mniej niż 5 lat w firmie	92	154	25
Pracownicy pracujący od 5 do 10 lat w firmie	67	36	12
Pracownicy pracujący powyżej 10 i mniej niż 20 lat w firmie	77	29	3
Osoby pracujący w firmie 20 lub więcej lat	18	4	0

Fakt, iż wielu pracowników jest z nami od lat, a część z nich towarzyszy nam od samego początku, jest dla nas szczególnym powodem do dumy. Sekretem jest nieustanny rozwój, możliwy między innymi dzięki zmianom stanowisk, Spółek w ramach Grupy i zakresów obowiązków.

Tabela 32. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale na wiek zatrudnionych

Liczba osób zatrudnionych na umowę o pracę przez Grupę Kapitałową TIM	Grupa Kapitałowa TIM		TIM S.A.		3LP S.A.		ROTOPINO.PL S.A.	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Pracownicy < 30. roku życia	118	129	30	33	77	84	11	12
Pracownicy od 30. do 50. roku życia	348	357	200	204	123	126	24	27
Pracownicy > 50. roku życia	24	31	11	17	13	13	0	1



Tabela 33. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale ze względu na strukturę zatrudnienia w całej Grupie Kapitałowej TIM

Poziom struktury:	Liczba kobiet:		Liczba mężczyzn:	
	2018	2019	2018	2019
Zarząd	1	2	4	6
Dyrektorzy	7	9	27	24
Osoby na stanowiskach kierowniczych niższego szczebla	6	10	32	48
Pozostali pracownicy nie będący na stanowiskach kierowniczych, zatrudnieni na umowę o pracę	120	134	293	284

Tabela 34. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale ze względu na strukturę zatrudnienia w TIM S.A.

Poziom struktury:	Liczba kobiet:		Liczba mężczyzn:	
	2018	2019	2018	2019
Zarząd	1	0	2	3
Dyrektorzy	5	9	25	23
Osoby na stanowiskach kierowniczych niższego szczebla	4	6	7	20
Pozostali pracownicy nie będący na stanowiskach kierowniczych, zatrudnieni na umowę o pracę	42	48	155	145

Prawa człowieka

Naszą działalność prowadzimy z uwzględnieniem standardów krajowych i międzynarodowych określających prawa człowieka, a w szczególności zgodnie z Powszechną Deklaracją Praw Człowieka ONZ. Godność i dobra osobiste pracownika podlegają bezwzględnej ochronie, a wzajemne relacje opierają się na ich poszanowaniu. Stosujemy obiektywne i sprawiedliwe kryteria oceny pracowników, przy zachowaniu prymatu wiedzy, kompetencji merytorycznych, umiejętności społecznych i jakości świadczonyj pracy. Posiadamy jasne kryteria wynagradzania i motywacji. W okresie objętym Oświadczeniem w Grupie Kapitałowej TIM nie funkcjonowały związki zawodowe.



Tabela 35. Przypadki dyskryminacji

	TIM S.A.	3LP S.A.	ROTOPINO.PL S.A.
Całkowita liczba potwierdzonych w 2019 roku przypadków dyskryminacji (w miejscu pracy):	0	0	0
Opis działań podjętych w odpowiedzi na przypadki dyskryminacji:	0	0	0

Tworzymy środowisko i miejsce pracy wolne od dyskryminacji. Nie tolerujemy żadnych form dyskryminacji zwłaszcza z powodu płci, rasy, wieku, pochodzenia, religii, niepełnosprawności, światopoglądu, orientacji seksualnej, statusu społecznego, stanu cywilnego, przynależności do partii politycznych oraz sposobu zatrudnienia.

Działania antykorupcyjne

Od początku naszego istnienia stosujemy zasadę nietolerancji wszelkich przejawów korupcji i nieetycznych postaw w prowadzeniu działalności biznesowej. Ma to swój wydzźwięk m.in. w Regulaminach Pracy, jak również w zapisach Kodeksu Etyki. W 2019 roku w żadnej ze Spółek Grupy Kapitałowej TIM nie odnotowano przypadków korupcji.

Kierujemy się zasadami uczciwej konkurencji, przeciwdziałamy znikom cenowym, podziałowi rynków czy wykorzystywaniu pozycji dominanta. Nie akceptujemy udostępniania konkurencji wrażliwych danych, prowadzenia nieoficjalnych ustaleń, porozumień itp., które mogłyby stanowić przejaw łamania przepisów dotyczących zwalczania nieuczciwej konkurencji.

Uznajemy za niedopuszczalne wykorzystywanie swojej pozycji służbowej dla osiągnięcia korzyści osobistej lub korzyści dla innych osób, w tym członków rodziny. W celu ochrony przed negatywnymi skutkami wystąpienia konfliktu interesów kierujemy się zasadą jawności i unikania. Nie tolerujemy żadnych form korupcyjnego zachowania w działaniach naszych pracowników, jak również w działaniach biznesowych. Przeciwdziałanie zagrożeniom natury korupcyjnej jest dla nas jednym z najistotniejszych elementów bezpieczeństwa firmy.

Podejmujemy działania organizacyjne, kadrowe i techniczne mające na celu przeciwdziałanie tworzeniu otoczenia sprzyjającego przypadkom popełnienia przestępstw natury korupcyjnej oraz realnie udaremniające lub utrudniające ich dokonywanie. Wysokich standardów etyki biznesowej wymagamy nie tylko od siebie, ale również od naszych partnerów biznesowych współpracując wyłącznie z podmiotami o sprawdzonej reputacji.

6.4. Wpływ na otoczenie

Kluczowe fakty i wskaźniki

KLIENCI

- Poziom NPS (Net Promoter Score) wśród badanych klientów wyniósł 38.
- Dwie nominacje w konkursie e-Commerce Polska awards 2019

OCHRONA ŚRODOWISKA

- Polityka środowiskowa w 3LP S.A.



- Wdrożenie w TIM S.A. dystrybutorów wody z sieci wodociągowej w miejsce plastikowych butelek
- Technologia LED i czujniki ruchu na terenie hal magazynowych 3LP S.A.
- 100% odpadów w 3LP S.A. i TIM S.A. oraz 56% w ROTOPINO.PL S.A. przekazanych do recyklingu

ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE

- Przeznaczamy co najmniej 1% zysku brutto TIM S.A. każdego roku na działania i inwestycje społeczne
- Zrealizowaliśmy 5 projektów w ramach programu wolontariatu pracowniczego
- Druga edycja akcji „Aktywny TIM dla Przyjaciół”
- Wdrożyliśmy model zaangażowania społecznego „Działamy Prospołecznie”

Polityki i procedury

KLIENCI

Podstawą naszych działań jest obsługa klienta. Posiadamy wystandaryzowane procesy sprzedaży online i obsługi klienta, spisane i dostępne regulaminy sklepów, ogólne warunki sprzedaży, zasady reklamacji itp. Dodatkowo mamy ustaloną politykę postępowania z klientem, lecz nie jest ona spisana w formie dokumentu. Każda nowa osoba jest natomiast uczona dobrych praktyk w tym zakresie podczas szkolenia.

OCHRONA ŚRODOWISKA

Podstawą działań w zakresie ochrony środowiska są przepisy prawa oraz analiza wpływu na otoczenie. Grupa Kapitałowa TIM nie wdraża jednolitej polityki środowiskowej na poziomie Grupy. Spółki odrębnie określają i realizują swoje cele z zakresu monitorowania wpływu na środowisko i minimalizowania negatywnego wpływu na stan środowiska naturalnego.

W wszystkich Spółkach Grupy Kapitałowej TIM w pełni spełniamy stosowne wymogi regulacyjne. Ze względu na charakter prowadzonej działalności, w szczególności na fakt, iż zarówno w TIM S.A., jak i w ROTOPINO.PL S.A. dominuje wyłącznie biurowy charakter pracy, jedyną spółką posiadającą politykę w zakresie ochrony środowiska jest 3LP S.A.

Spółki nie posiadają spisanych procedur, lecz realizują ustalone procesy, przykładowo:

- w zakresie właściwego odbioru, magazynowania oraz przekazania do utylizacji zużytego sprzętu elektrycznego oraz elektrotechnicznego (TIM S.A.),
- w zakresie maksymalnej segregacji oraz poddawania właściwym procesom recyklingu odpadów opakowaniowych (3LP S.A.).

ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE

Ważnym elementem strategii *TIM pro* jest model zaangażowania społecznego „Działamy Prospołecznie” opisujący nasze obszary priorytetowe. Dokument zawiera ramy budżetowe działań społecznych oraz metody i narzędzia jakie wykorzystujemy w tym zakresie.

Posiadamy założenia odnośnie budżetowania działań społecznych i sponsoringowych TIM S.A., jak też zasady programu grantowego oraz działań wolontaryjnych naszych pracowników.



6.4.1 Nasi klienci

Branża e-commerce stawia ogromne wyzwanie pod kątem obsługi i zapewnienia satysfakcji klientów. Jest to priorytetowy cel naszej strategii biznesowej, który realizujemy poprzez nieustanne badanie i realizację potrzeb klienta. Kluczowe są dla nas jakość współpracy i komunikacja na etapie sprzedaży oraz obsługi posprzedażowej, dbanie o dostępność szerokiego wachlarza towarów i materiałów, doskonalenie oferty i obsługi, a także szybkość i terminowość realizowanych dostaw.

Dwie nominacje w konkursie e-Commerce Polska awards 2019, w kategoriach „Think out of the box” oraz „Best in omnichannel”, są potwierdzeniem jakości działania firmy oraz nowatorskich rozwiązań proklienckich, które docenia także branża e-commerce. Co ważne, TIM obecny jest w konkursie e-Commerce Polska awards niemal nieprzerwanie od 2014 roku (wyjątek stanowi rok 2017) – w charakterze nominowanego, laureata lub wyróżnionego.

To już piąta edycja e-Commerce Polska awards, w której otrzymaliśmy nominacje. Nie ma zatem wątpliwości, że wyznaczamy trendy, szczególnie w przypadku e-commerce B2B. Obie tegoroczne nominacje to dowód na nasze ciągłe doskonalenie się w zakresie omnichannel. Jesteśmy tam, gdzie chce i potrzebuje tego klient – po to, by zapewnić mu zawsze te same możliwości i doświadczenia zakupowe. Jako lider e-commerce w swojej branży nieustannie poszukujemy nowych sposobów dotarcia do klienta, które ułatwią mu skorzystanie z oferty TIM-u.

Piotr Nosal, Członek Zarządu i dyrektor handlowy TIM S.A.

Główne kanały komunikacji z klientami wykorzystywane przez spółki Grupy Kapitałowej TIM:

- strony internetowe spółek oraz e-sklepów,
- kontakt bezpośredni, telefoniczny oraz mailowy,
- media społecznościowe, newslettery i foldery,
- spotkania i prezentacje w ramach targów i konferencji,
- spotkania szkoleniowo-integracyjne z klientami,
- badania opinii klientów oraz spotkania konsultacyjne takie jak panel interesariuszy TIM S.A., przeprowadzony przez spółkę w oparciu o wytyczne standardu dialogu z interesariuszami AA1000SES.

Regularnie prowadzone badania opinii i potrzeb klientów umożliwiają nam koncentrację na zapewnieniu wysokiej jakości obsługi i satysfakcji klientów. W 2019 roku przeprowadziliśmy badanie jakościowe zrealizowane w formie wywiadów z klientami TIM oraz badanie ilościowego w formie ankiety. Klienci do wywiadów indywidualnych zostali dobrani pod kątem branży, długości współpracy z TIM, wielkości i kanału zamówień w roku 2018. Branżę reprezentowali instalatorzy, przemysł i resellerzy. W każdej z tych grup znaleźli się reprezentanci nowych i stałych klientów, kupujących w online i offline oraz robiący zamówienia skategoryzowane jako małe, średnie i duże. Do badania ankietowego online zaprosiliśmy natomiast wszystkich klientów biznesowych.

Jednym ze wskaźników, na jaki patrzymy, jest tzw. Net Promoter Score (NPS), który w 2019 roku osiągnął poziom 38. Jest to bardzo dobry wynik i oznacza, że TIM ma o 38 p.p. więcej zwolenników –



czyli osób, które w skali 0-10 wskazują, że prawie na pewno (9 lub 10) polecą TIM bliskim i znajomym – niż krytyków.

Zgodnie ze strategią *TIM pro*, odpowiadając również na oczekiwania klientów, wdrażamy proekologiczne rozwiązania. Już niemal 100% klientów TIM S.A. korzysta z e-faktur. Od kilku miesięcy w ofercie TIM.pl posiadamy kompleksową ofertę instalacji fotowoltaicznych, połączoną z kompendium wiedzy na ten temat. Pełna oferta produktowa, jak i dynamiczny wzrost popytu w tym segmencie, stymulowany odpowiednimi regulacjami prawnymi oraz wsparciem w zakresie finansowania takich instalacji, sprawiły, że dynamika sprzedaży jest wysoka.

6.4.2 Ochrona środowiska

Biurowy charakter naszej działalności, zarówno w TIM S.A. jak i w ROTOPINO.PL S.A., powodują, że spółki te nie posiadają polityki w zakresie ochrony środowiska.

Zielone biuro

Od końca 2018 roku centrala TIM mieści się w nowoczesnym biurowcu posiadającym certyfikat BREEAM. Jest to standard definiujący najlepsze zasady projektowania, budowania oraz użytkowania budynków, potwierdza on m.in. wysoką efektywność energetyczną budynku, wysoką efektywność ekonomiczną, związaną z korzystaniem z ciepła sieciowego, zastosowaniem materiałów budowlanych o niskiej emisyjności czy systemowej ślusarki aluminiowej o wysokiej izolacyjności termicznej. W nowym biurze zamontowaliśmy energooszczędne źródła światła, w tym czujniki ruchu w niektórych pomieszczeniach.

Od początku 2019 roku w centrali TIM zrezygnowaliśmy z zakupu wody mineralnej w plastikowych butelkach. Zastąpiły ją dystrybutory wody z sieci wodociągowej, które filtrują wodę i umożliwiają jej schłodzenie; mając też funkcję saturatora, nasycając wodę dwutlenkiem węgla. Pomieszczenia socjalne i sale konferencyjne wyposażono w karafki na wodę, a każdy pracownik otrzymał porcelanowy kubek ze swoim imieniem. Przed wprowadzeniem dystrybutorów wody pitnej na potrzeby centrali firmy kupowaliśmy rocznie ok. 7 000 półlitrowych plastikowych butelek wody mineralnej. W 2019 roku zrezygnowano całkowicie z takich zakupów, a w wyjątkowych, sporadycznych sytuacjach kupowana jest woda w butelkach szklanych.

Dodatkowo w firmowej kuchni plastikowe sztucce zamieniliśmy na metalowe (jednorazowe naczynia zniknęły już znacznie wcześniej). Oprócz segregowania śmieci zgodnie z aktualnymi wymogami prawnymi, zbieramy także zużyte baterie (trafiają do utylizacji) oraz nakrętki od butelek z tzw. dobrego plastiku (nadającego się do recyklingu). Zebrane nakrętki trafiają do Fundacji „Wrocławskie Hospicjum dla Dzieci”, która przekazuje je do przetworzenia, a w efekcie Hospicjum otrzymuje dodatkowe środki na opiekę nad podopiecznymi. Na rok 2020 planujemy szereg działań (wykłady, artykuły poradnikowe w intranecie) poświęconych zmianom w duchu zero waste.

W 2019 roku kilkakrotnie korzystaliśmy z druku na papierze ekologicznym. Nasz poprzedni raport roczny wydrukowaliśmy na papierze Cyclus Print – powlekanym papierze o matowej powierzchni, produkowanym w 100% z makulatury w technologii przyjaznej dla środowiska naturalnego. Dzięki wykorzystaniu tego papieru zamiast papieru niemakulaturowego negatywny wpływ na środowisko podczas druku raportu został zmniejszony m.in. w następującym zakresie: 175 kg mniej odpadów, 35 kg mniej ciepłarnianych, 5 564 litrów mniej zużytej wody, 491 kWh mniej zużytej energii, 284 kg mniej zużytego drewna.



Polityka środowiskowa 3LP S.A.

Jedyną Spółką posiadającą politykę w zakresie ochrony środowiska jest 3LP S.A. Jej obszary priorytetowe to:

- monitoring oddziaływania na środowisko,
- ochrona wód,
- ochrona powietrza,
- redukcja zużycia energii,
- zalesianie powierzchni biologicznie czynnych,
- promocja aktywności ruchowej wśród pracowników.

Zużycie energii

Tabela 36. Zużycie energii przez spółki Grupy Kapitałowej TIM*

	TIM S.A.		3LP S.A.		ROTOPINO.PL S.A.**	
	2018**	2019	2018	2019	2018	2019
Zużycie energii elektrycznej [GJ]	879,86	1150,46	7812	10914,66	58,42	57,19
Zużycie gazu ziemnego [m ³]	4255	28 624	39 737	25 042	0	0
Zużycie oleju opałowego	0	0	0	0	0	0

* W związku z uspojnieniem metodyki kalkulacji na poziomie Grupy dokonano weryfikacji i korekty danych za 2018 rok, równocześnie – z powodu braku możliwości i kompletności danych od wynajmujących nam powierzchnie biurowe – nie jesteśmy w stanie rzetelnie podać skali zużycia energii cieplnej.

**Wyliczenia w oparciu o faktury otrzymywane od właściciela budynku (poziom zużycia energii dot. jednej lokalizacji - siedziby tej spółki).

Ze względu na magazynowy i logistyczny charakter działalności, spółka 3LP S.A. ma największy potencjał do podejmowania działań w zakresie zużycia energii i takie działania aktywnie realizuje.

Działania dotychczas realizowane w 3LP S.A. w zakresie ograniczania zużycia energii:

- bieżąca współpraca z dostawcą energii elektrycznej i ciepłej w zakresie optymalizacji potrzeb i redukcji zużycia mediów;
- ograniczenie ilości wózków jezdniowych zasilanych olejem napędowym i propanem-butanem do niezbędnego minimum, preferowanie wózków elektrycznych;
- bieżąca weryfikacja rynku baterii trakcyjnych celem potencjalnego wdrażania baterii o niższej emisji wodoru;
- wymiana oświetlenia na technologię LED na terenie hal magazynowych oraz na obszarze zewnętrznym;
- montaż na terenie hal magazynowych czujników ruchu, zapobiegających zbędnemu poborowi energii do celów oświetleniowych;
- promocja wśród pracowników zasad dotyczących oszczędzania energii elektrycznej.

Działania planowane w 3LP S.A. na rok 2020 i kolejne lata:



- działania zmierzające do utrzymania na niezmiennym poziomie zużycia wody oraz energii elektrycznej, pomimo stałego wzrostu zatrudnienia;
- wycofywanie samochodów służbowych zasilanych olejem napędowym na rzecz samochodów zasilanych benzyną;
- wdrażanie technologii niskoemisyjnych baterii trakcyjnych do wózków jezdniowych.

Transport

Żadna ze spółek Grupy Kapitałowej TIM nie posiada własnej floty transportowej, użytkowane są jedynie osobowe auta służbowe. W 3LP S.A. posiadamy 15 aut osobowych, których zużycie paliwa w 2019 roku wyniosło około 25 800 litrów (ON i benzyna). Spółka planuje stopniowe wycofywanie samochodów służbowych zasilanych olejem napędowym na rzecz samochodów zasilanych benzyną. Dodatkowo zużyliśmy 38 600 litrów ON do napędu wózków widłowych w ramach działań magazynowych. W ROTOPINO.PL S.A. poprzez wykorzystanie 2 służbowych aut osobowych zużyliśmy 373 l oleju napędowego oraz 2 610 l benzyny.

W skali miesiąca 3LP S.A. wysłała ok. 6 600 palet i 242 000 paczek. Wymaga to rozładunku i załadunku średnio 1503 pojazdów - zarówno transportów FTL palet (pełne auta tzw. TIR), jak i samochodów z paczkami czy furgonetek firm kurierskich.

Korzystamy z usług wyspecjalizowanych firm transportowych ściśle z nimi współpracując i stosując się do zaleceń i rekomendacji mających na celu optymalizację transportu (ograniczenie liczby transportów poprzez zwiększenie wypełnienia pojazdów, wykorzystywanie dużych naczep vs. małe pojazdy itp.).

Jedną z takich inicjatyw jest stosowanie naczep o podwójnej podłodze co pozwala przewieźć więcej towarów w ramach pojedynczych kursów. Kolejną jest wykonywanie wstępnego sortowania i ładowania samochodów na tzw. kierunki czyli umieszczanie w autach przesyłek/palet, które są transportowane na konkretne HUB'y bez zbędnych przeładunków. Dążymy również do zwiększania wypełnienia naczep samochodowych poprzez optymalizację i rodzaj wykorzystywanych opakowań używanych do wysyłek towarów.

Firmy transportowe, z którymi współpracujemy stosują najnowocześniejsze rozwiązania ograniczające szkodliwy wpływ przewozów na środowisko poprzez przykładowo wymianę floty pojazdów (niższa emisja CO₂, mniejsze zużycie paliwa), optymalizację tras pojazdów, czy efektywne rozmieszczenie HUB-ów przeładunkowych.



Odpady i woda

Tabela 37. Ilość odpadów wygenerowanych w 2019 roku [tony]

	3LP S.A.	TIM S.A.	ROTOPINO.PL S.A.
Ilość odpadów niebezpiecznych	0	4,5	1
Ilość odpadów inne niż niebezpieczne	447,14	0,7	19,2
W tym odpady opakowaniowe	422,15	0	1,86
W tym papierowe (tektura itp.) odpady opakowaniowe	304,37	0	0,5

100% odpadów w 3LP S.A. i TIM S.A. oraz 56% w ROTOPINO.PL S.A. zostało przekazanych do recyklingu. Zostało to zrealizowane przez ustawowy odbiór zużytego sprzętu od klienta lub za pośrednictwem wybranej organizacji odzysku. W przypadku TIM S.A. oraz ROTOPINO.PL S.A. dane dotyczą zużycia wynikającego z prowadzonej działalności (sprzedaż), odpady z działania biura stanowią wielkości nieistotne.

W celu redukcji generowanych odpadów i zwiększania udziału % odpadów przekazywanych do ponownego użycia/recyklingu w TIM S.A. i ROTOPINO.PL S.A. zanim sprzęt trafi do kontenera z odpadami, zostaje poddany dwukrotnej selekcji:

- jest naprawiany i sprzedawany na portalu „Allegro” przez podmiot zewnętrzny,
- jest weryfikowany przez dział utrzymania ruchu i trafia na jego wyposażenie.

Zamówienia naszych klientów, realizowane przez 3LP S.A., niemal w całości odbywają się bez opakowań foliowych. Materiały PCV zostały zastąpione papierem, który w 100% podlega wtórnemu przetworzeniu i sam w 50% składa się z materiału powtórnie przetworzonego.

Działania dotychczas realizowane w 3LP S.A. w zakresie zarządzania wodą i odpadami

Woda

- odprowadzanie oczyszczonych w separatorach wód opadowych do rzeki, miast gromadzenia wód w zbiornikach przeciwpożarowych (brak odparowywania, woda w obiegu zamkniętym);
- kontrola stanu technicznego separatorów wód opadowych, połączona z utylizacją zgromadzonych zanieczyszczeń;
- badania zawartości substancji szkodliwych dla środowiska w separatorach wód opadowych oraz w zrzucanej do rowu melioracyjnego wodzie;
- osobny punkt poboru wody na potrzeby budowlane bez zrzutu ścieków;
- bieżąca kontrola stanu technicznego urządzeń sanitarnych (zaworów czerpalnych) pod kątem szczelności i zapobiegania przypadkowemu zrzutowi wody;
- współpraca z firmą ogrodniczą w zakresie utrzymania i pielęgnacji terenów zielonych.

Odpady

- selektywna zbiórka odpadów przemysłowych i sprzedaż frakcji celem recyklingu;
- weryfikacja odbiorców odpadów pod kątem legalności działania oraz prowadzonych procesów recyklingowych.



Działania planowane w 3LP S.A. na rok 2020 i kolejne lata:

- działania zmierzające do utrzymania na niezmiennym poziomie zużycia wody, pomimo stałego wzrostu zatrudnienia.

6.4.3 Zaangażowanie społeczne

W 2019 roku powstała i została przyjęta przez Zarząd pierwsza w historii TIM S.A. strategia odpowiedzialnego biznesu, z gwarancją przeznaczania na działania społeczne co najmniej 1% zakładanego zysku brutto co roku do 2021 roku. Ruszyły również programy wolontariatu pracowniczego i program grantowy, a akcja promująca wśród pracowników aktywny tryb życia (Aktywny TIM dla Przyjaciół) z 10-tygodniowej wiosennej rywalizacji została przekształcona w niemal całoroczny program "Team Integracja Multisportowa". Każde z tych działań ma swojego ambasadora. Dodatkowo przekazujemy darowizny rzeczowe i finansowe, realizujemy sponsoring społecznie zaangażowany (w tym sponsoring młodych talentów, szczególnie talentów sportowych) oraz dzielimy się wiedzą i doświadczeniem.

Zgodnie ze strategią *TIM pro*, swoje działania społeczne skupiamy wokół:

- wspierania lokalnych społeczności w ważnych celach rozwijających kondycję i potencjał ich członków, szczególnie dzieci i młodzieży,
- inicjatyw mających znaczący wpływ na jakość życia społecznego i gospodarczego teraz i w przyszłości, ze szczególnym uwzględnieniem tematu innowacji,
- działań społecznych uczących współpracy, angażujących pracowników, partnerów społecznych i biznesowych.

Uruchomiony w 2019 roku cykliczny program grantowy jest realizowany z myślą o lokalnych społecznościach, w którym wspierane są zgłaszane przez naszych pracowników inicjatywy i organizacje społeczne. Angażujemy pracowników zarówno na etapie zgłaszania inicjatyw, jak też na etapie ich wyboru (poprzez głosowanie). Opracowaliśmy szczegółowe kryteria, w oparciu o które odejmujemy decyzje odnośnie wyboru projektów.

Wolontariat pracowniczy

Co kwartał ogłaszamy nabór propozycji działań z zakresu wolontariatu – dzielenia się przez pracowników TIM-u swoją pracą lub wiedzą. Beneficjentami mogą być: Organizacje Pożytku Publicznego (stowarzyszenia, fundacje), instytucje publiczne (szkoły, przedszkola, szpitale, domy pomocy społecznej itp.), inne osoby i organizacje potrzebujące wsparcia. Wspieramy pracowników, finansując narzędzia, dzięki którym mogą zrealizować zaproponowany przez siebie wolontariat. O wyborze inicjatyw, które otrzymają wsparcie, decyduje wewnętrzna komisja. Preferowane są lokalne społeczności prowadzące działania o charakterze edukacyjnym/oświatowym, prozdrowotnym, proekologicznym, kulturalnym, pomocowym.

W pierwszej edycji programu, w 2019 roku, złożono 5 wniosków – wszystkie zostały rozpatrzone pozytywnie. Wsparcie uzyskały m.in. następujące projekty:

- ogólnofirmowa zbiórka na rzecz schronisk dla zwierząt – firma zwiększyła pulę środków zebranych przez pracowników);
- Szlachetna Paczka – firma wsparła zbiórkę zainicjowaną i zrealizowaną przez pracowników jednego z działów;



- remont punktu przedszkolnego dla dzieci z autyzmem i zespołem Aspergera w Toruniu – firma przekazała artykuły elektrotechniczne będące w jej ofercie i dofinansowała zakup innych materiałów budowlanych, a dwóch pracowników firmy podjęło się remontu;
- remont i doposażenie sali lekcyjnej w Szkole Podstawowej z Oddziałami Integracyjnymi w Łomnicy na Dolnym Śląsku.

Kolejne cztery edycje programu planujemy w kolejnych kwartałach 2020 roku.

Aktywny TIM dla Przyjaciół – sportowo i charytatywnie

W 2019 roku zrealizowaliśmy drugą edycję charytatywnej akcji, polegającej na gromadzeniu przez pracowników kilometrów z wykorzystaniem aplikacji Endomondo. Podczas 10-tygodniowej rywalizacji w 12 rodzajach aktywności fizycznej zgromadziliśmy aż 41 705 km. Kilometry zostały przeliczone na fundusze i przekazane przez Zarząd TIM S.A. w formie darowizn na rzecz dwóch fundacji: Fundacji AVALON - Bezpośrednia Pomoc Niepełnosprawnym oraz Fundacji Dzieciom "Zdążyć z Pomocą".

Wsparcie tych konkretnych organizacji wynikało z faktu, iż pod ich opieką znajdują się synowie dwóch pracowników TIM-u, wymagający specjalistycznego leczenia i rehabilitacji; a także pracownik firmy, potrzebujący pomocy po poważnym wypadku, do którego doszło krótko po finale poprzedniej edycji „Aktywnego TIM-u”. Do każdego z trzech potrzebujących trafiło 5 000 zł.

Działania lokalne 3LP S.A.

3LP S.A. pomimo braku sformalizowanej polityki aktywnie prowadzi odpowiedzialny biznes w zgodzie z obowiązującymi normami, wspierając lokalną społeczność jako kluczowy pracodawca w rejonie. Nasza współpraca z jednostkami lokalnego samorządu jest wysoko oceniana przez Radę Gminy, na terenie której działa Spółka. Aktywnie uczestniczymy w inicjatywach podejmowanych przez lokalny samorząd oraz jednostki organizacyjne Gminy.

Dodatkowo zorganizowaliśmy w 2019 roku piknik pracowniczy, który miał na celu zintegrowanie zespołu, wspólne spotkanie wraz z rodzinami oraz wzmocnienie relacji.

Działania w branży

Od lat aktywnie udzielamy się w ramach branży, zarówno edukacyjnie jak też jako pracodawca.

TIM S.A. jest członkiem następujących organizacji:

- Zachodnia Izba Gospodarcza - Pracodawcy i Przedsiębiorcy: Prezes Zarządu TIM S.A., Krzysztof Folta, jest wiceprzewodniczącym Rady;
- Izba Gospodarki Elektronicznej (e-Commerce Polska): przedstawiciel TIM-u znajdzie się w nowo tworzonej grupie merytorycznej "e-commerce B2B", zaś TIM organizował wspólnie z Izbą w swojej wrocławskiej siedzibie bezpłatne warsztaty Szkoły Gospodarki Cyfrowej, poświęcone e-commerce B2B;
- Konińska Izba Gospodarcza: posiadamy szeregową członkostwo.

„Cały ten rynek...”

W 2019 roku kontynuowaliśmy działania edukacyjne względem środowiska inwestorskiego kontynuując publikację tekstów z cyklu „Cały ten rynek...”. Od 2011 roku publikujemy w serwisie korporacyjnym cykl publikacji o charakterze edukacyjnym, poradnikowo-analitycznym. 22 lata obecności na GPW to czas wystarczający na zdobycie szeregu doświadczeń, którymi chcemy się podzielić edukując inwestorów – początkujących i zaawansowanych. Artykuły publikowane są co najmniej 2 razy w miesiącu. Wśród 100



najpopularniejszych w 2019 roku podstron serwisu www.timsa.pl aż 1/4 stanowiły teksty z sekcji „Cały ten rynek...”. 10 najpopularniejszych artykułów z cyklu zanotowało w 2019 roku łącznie 12 436 odsłon.

Rozwój młodych talentów i wsparcie dla sportu

W 2019 roku, już szósty rok z rzędu, TIM S.A. wspierał jako główny sponsor judokę Damiana Szwarnowieckiego. Zawodnik klubu Gwardia Wrocław to jeden z najbardziej obiecujących judoków młodego pokolenia. Ma na swoim koncie m.in. dwa tytuły mistrza Europy, mistrza Polski seniorów, mistrza Polski juniorów czy mistrza Europy młodzieży. W 2018 r. do sukcesów odniesionych przez zawodnika dołączyły m.in. 2. miejsce w Pucharze Europy Seniorów czy 1. miejsce w Pucharze Polski Seniorek i Seniorów oraz wiele innych. Comiesięczne stypendium od TIM S.A. pomaga Damianowi Szwarnowieckiemu w przygotowaniach do zdobycia kwalifikacji na XXXII Letnie Igrzyska Olimpijskie 2020 w Tokio (planowane na rok 2021). TIM w 2019 roku wsparł także innych zawodników sekcji judo Międzyszkolnego Klubu Sportowego „Juvenia” Wrocław.

Od maja 2019 roku TIM sponsoruje Adriana Meronka – najlepszego polskiego golfistę. We wrześniu 2019 roku ten 27-letni obecnie zawodnik wygrał turniej Open de Portugal i odniósł pierwsze zwycięstwo w cyklu Challenge Tour. Dwa miesiące później został pierwszym polskim golfistą w historii, który awansował do European Tour, czyli pierwszej ligi europejskiego golfa. Podobnie jak Damian Szwarnowiecki, stara się o kwalifikację na Letnie Igrzyska Olimpijskie, które odbędą się w Tokio.

Od kilkunastu lat TIM S.A. wspomaga także zajęcia dziewczęcej koszykówki, prowadzone przez Towarzystwo Sympatyków Koszykówki Kobiet z siedzibą we Wrocławiu.

Tylko nieco krócej trwa współpraca sponsorska spółki z Dolnośląskimi Onkoigrzyskami Dzieci i Młodzieży, których 12. edycja odbyła się 8 czerwca 2019 roku we Wrocławiu. To przedsięwzięcie organizowane przez Akademię Wychowania Fizycznego we Wrocławiu, Uniwersytet Medyczny we Wrocławiu i Fundację „Na ratunek dzieciom z chorobą nowotworową”. W imprezie wzięli udział młodzi, zmagający się z chorobami nowotworowymi zawodnicy z Polski i Czech.

Od 2016 roku TIM S.A. wspiera Stowarzyszenie Soroptimist International Pierwszy Klub we Wrocławiu. Ta międzynarodowa organizacja, założona niemal 100 lat temu w Kalifornii, zrzesza kobiety aktywne zawodowo, działające na rzecz poprawy bytu kobiet i dziewcząt w swojej lokalnej społeczności i na świecie. TIM angażuje się w organizację corocznych bali charytatywnych wrocławskich soroptimistek, z których dochód przeznaczony jest na stypendia dla utalentowanych muzycznie dziewcząt.

Projekt Broviac

Jesienią 2019 roku TIM dołączył do unikalnego w skali kraju programu dla małych pacjentów, zmagających się z nowotworami, który uruchomiła fundacja „Na Ratunek Dzieciom z Chorobą Nowotworową”. Partnerzy tego programu fundują bezpłatne zestawy do bezpiecznej pielęgnacji wkłucia centralnego w domu. Dzięki temu nawet setka dzieci, pacjentów wrocławskiej kliniki onkologii dziecięcej Przylądek Nadziei, może mniej czasu spędzić w szpitalu.

Cewnik Broviaca to rurka ukryta pod skórą. Połączona jest z centralną żyłą, wchodzącą do serca. Dzięki temu można podawać dzieciom leki i pobierać krew bez konieczności klucia igłami lub stosowania wenflonów. To wygodne rozwiązanie, które pomaga w terapii i zmniejsza stres u dzieci. Muszą być jednak absolutnie sterylnie utrzymane i regularnie przepłukiwane, dlatego stosuje się je w szpitalach, pod kontrolą personelu medycznego.



Pielęgnowanie cewników w warunkach domowych jest możliwe - dzięki temu dzieci nie muszą przebywać w szpitalu tylko ze względu na cewnik, ani specjalnie przyjeżdżać do kliniki, często z odległych rejonów Polski, tylko na zabieg czyszczenia. Jednak preparaty i akcesoria do domowej pielęgnacji cewników nie są refundowane. Koszt trzymiesięcznego zestawu dla jednego dziecka to 550 złotych. Dla wielu rodziców to poważny wydatek, który trudno udźwignąć.

TIM S.A. – podobnie jak dwóch innych partnerów Programu Broviac – ufundował zestawy do domowej pielęgnacji cewników dla pierwszej setki małych pacjentów kliniki onkologii dziecięcej Przylądek Nadziei, będącej częścią Uniwersyteckiego Szpitala Klinicznego we Wrocławiu. Taka liczba zaspokoili zapotrzebowanie na te zestawy do końca 2019 roku.

Program Broviac idealnie wpisuje się w zakres strategicznych kierunków odpowiedzialnego biznesu TIM S.A. Jednym z nich jest wspieranie lokalnych społeczności w ważnych dla nich celach, szczególnie dotyczących dzieci i młodzieży. Bardzo cieszy nas fakt, że nasza pomoc przyniesie wymierny efekt tak szybko. Mali pacjenci wrócą szybciej do domów, a personel kliniki będzie mógł skupić się na opiece nad tymi, którzy rzeczywiście muszą pozostać w szpitalnych murach.

Krzysztof Folta, Prezes Zarządu TIM S.A.

Fundacja „Na Ratunek Dzieciom z Chorobą Nowotworową” liczy, że ten pionierski w skali kraju projekt będzie pierwszym krokiem do wdrażania podobnych rozwiązań w innych placówkach w Polsce.

6.5. Zestawienie wskaźników GRI Standards

Numer wskaźnika	Nazwa wskaźnika	Numer strony w raporcie
Wskaźniki profilowe (obowiązkowe)		
Profil organizacji		
GRI 102-1	Nazwa organizacji	81, 86
GRI 102-2	Opis działalności organizacji, główne marki, produkty i/lub usługi	81-91
GRI 102-3	Lokalizacja siedziby głównej organizacji	86
GRI 102-4	Lokalizacja działalności operacyjnej	86
GRI 102-5	Forma własności i struktura prawna organizacji	86
GRI 102-6	Obsługiwane rynki dla grupy i wg marek	83-85
GRI 102-7	Skala działalności	81-91
GRI 102-8	Dane dotyczące pracowników oraz innych osób świadczących pracę na rzecz organizacji, w tym:	98-113
GRI 102-8	Całkowita liczba pracowników w podziale na płeć i rodzaj zatrudnienia	101-102
GRI 102-8	Całkowita liczba pracowników w podziale na typ zatrudnienia (w pełnym lub w niepełnym wymiarze godzin) w podziale na płeć	103
GRI 102-9	Opis łańcucha dostaw	83-85
GRI 102-10	Znaczące zmiany w raportowanym okresie dotyczące rozmiaru, struktury, formy własności lub łańcucha wartości	brak
GRI 102-11	Wyjaśnienie, czy i w jaki sposób organizacja stosuje zasadę ostrożności	95-97



GRI 102-12	Zewnętrzne, przyjęte lub popierane przez organizację ekonomiczne, środowiskowe i społeczne deklaracje, zasady i inne inicjatywy	Nie dotyczy
GRI 102-13	Członkostwo w stowarzyszeniach i organizacjach	Zachodnia Izba Gospodarcza, Izba Gospodarki Elektronicznej, Konińska Izba Gospodarcza
	Strategia	
GRI 102-14	Oświadczenie kierownictwa najwyższego szczebla	4-6
GRI 102-15	Opis kluczowych wpływów, szans i ryzyk	79, 95-97
	Etyka	
GRI 102-16	Wartości organizacji, kodeks etyki, zasady i normy zachowań	91-92, 99, 109-113
	Zarządzanie	
GRI 102-18	Struktura nadzorcza organizacji wraz z komisjami podlegającymi pod najwyższy organ nadzorczy	136-145
	Zaangażowanie interesariuszy	
GRI 102-40	Lista grup interesariuszy zaangażowanych przez organizację raportującą	93
GRI 102-41	Pracownicy objęci umowami zbiorowymi	Brak
GRI 102-42	Podstawy identyfikowania i selekcji interesariuszy zaangażowanych przez organizację	Bieżąca praktyka biznesowa
GRI 102-43	Podejście do angażowania interesariuszy, włączając częstotliwość angażowania według typu i grupy interesariuszy	92-95
GRI 102-44	Kluczowe tematy i problemy poruszane przez interesariuszy oraz odpowiedź ze strony organizacji, również poprzez ich zaraportowanie	94-95
	Raportowanie	
GRI 102-45	Ujęcie w raporcie jednostek gospodarczych ujmowanych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym	97-88
GRI 102-46	Proces definiowania treści raportu	97-88
GRI 102-47	Zidentyfikowane istotne tematy	97-88
GRI 102-48	Wyjaśnienia dotyczące efektów jakichkolwiek korekt informacji zawartych w poprzednich raportach z podaniem powodów ich wprowadzenia oraz ich wpływu (np. fuzje, przejęcia, zmiana roku/okresu bazowego, charakteru działalności, metod pomiaru)	117
GRI 102-49	Znaczne zmiany w stosunku do poprzedniego raportu dotyczące zakresu, zasięgu lub metod pomiaru zastosowanych w raporcie	117
GRI 102-50	Okres raportowania	1.01.2019 – 31.12.2019
GRI 102-51	Data publikacji ostatniego raportu	10.04.2019
GRI 102-52	Cykl raportowania	Roczny
GRI 102-53	Dane kontaktowe	155
GRI 102-54	Wskazanie, czy raport sporządzono zgodnie ze Standardem GRI w opcji Core lub Comprehensive	Opcja Core
GRI 102-55	Indeks GRI	123-126



GRI 102-56	Polityka i obecna praktyka w zakresie zewnętrznej weryfikacji raportu	Oświadczenie nie zostało poddane dodatkowej zewnętrznej weryfikacji
	Wskaźniki szczegółowe	
Tematy społeczne		
ASPEKT RAPORTOWANIA: Jakość obsługi klientów i ich satysfakcja		
GRI 103-1	Wyjaśnienie tematów zidentyfikowanych jako istotne wraz ze wskazaniem ograniczeń	91, 115
GRI 103-2	Podejście do zarządzania i jego elementy	91-92, 115
GRI 103-3	Ewaluacja podejścia do zarządzania	91-92, 96-98
Wskaźnik własny	Główne działania na rzecz satysfakcji klientów i jakości obsługi	115-116
Wskaźnik własny	Podejście do monitorowania satysfakcji klientów i osiągnięte w tym zakresie wyniki	115-116
Wskaźnik własny	Liczba biur handlowych w Polsce	84
Wskaźnik własny	Liczba oferowanych produktów	83
Wskaźnik własny	Liczba zamówień on-line / rok	84
ASPEKT RAPORTOWANIA: Przyjazne miejsce pracy		
GRI 103-1	Wyjaśnienie tematów zidentyfikowanych jako istotne wraz ze wskazaniem ograniczeń	91-92, 98
GRI 103-2	Podejście do zarządzania i jego elementy	91-92, 98
GRI 103-3	Ewaluacja podejścia do zarządzania	91-92, 97-98
GRI 401-2	Świadczenia dodatkowe (benefity) zapewniane pracownikom pełnoetatowym	107
GRI 401-1	Łączna liczba i odsetek nowych pracowników zatrudnionych oraz łączna liczba odejść w okresie raportowania	100, 105-106
ASPEKT RAPORTOWANIA: Zatrudnienie, rozwój i edukacja pracowników		
GRI 103-1	Wyjaśnienie tematów zidentyfikowanych jako istotne wraz ze wskazaniem ograniczeń	91, 99-105
GRI 103-2	Podejście do zarządzania i jego elementy	91-92, 99-105
GRI 103-3	Ewaluacja podejścia do zarządzania	91-92, 97-98
GRI 404-1	Liczba dni szkoleniowych w roku przypadających na pracownika według struktury zatrudnienia (zaraportowano liczbę uczestnictw w szkoleniach)	104
ASPEKT RAPORTOWANIA: Zdrowie i bezpieczeństwo pracowników		
GRI 103-1	Wyjaśnienie tematów zidentyfikowanych jako istotne wraz ze wskazaniem ograniczeń	91-92, 107-109
GRI 103-2	Podejście do zarządzania i jego elementy	91-92, 107-109
GRI 103-3	Ewaluacja podejścia do zarządzania	91-92, 97-98
GRI 403-9	Rodzaje urazów, wskaźnik wypadków, wskaźnik chorób zawodowych, wskaźnik utraconych dni pracy oraz wskaźnik nieobecności i liczbę wypadków śmiertelnych związanych z pracą odnoszących się do wszystkich pracowników	108



Programy zaangażowania społecznego		
ASPEKT RAPORTOWANIA: Zaangażowanie społeczne		
GRI 103-1	Wyjaśnienie tematów zidentyfikowanych jako istotne wraz ze wskazaniem ograniczeń	91-92, 120
GRI 103-2	Podjęcie do zarządzania i jego elementy	91-92, 120
GRI 103-3	Ewaluacja podejścia do zarządzania	91-92, 97-98
Wskaźnik własny	Cele zaangażowania społecznego i przykłady inicjatyw społecznych firmy, w szczególności inicjatyw angażujących pracowników	120-123
Tematy środowiskowe		
ASPEKT RAPORTOWANIA: Wpływ na środowisko		
GRI 103-1	Wyjaśnienie tematów zidentyfikowanych jako istotne wraz ze wskazaniem ograniczeń	91-92, 116-118
GRI 103-2	Podjęcie do zarządzania i jego elementy	91-92, 116-118
GRI 103-3	Ewaluacja podejścia do zarządzania	91-92, 97-98
GRI 302-1	Zużycie energii w organizacji	117
GRI 306-2	Całkowita waga odpadów według rodzaju odpadu oraz metody postępowania z odpadem	119



7.

Ład korporacyjny



7. Ład korporacyjny

7.1. Zbiór zasad ładu korporacyjnego i zakres ich stosowania

TIM S.A. stosuje zasady i rekomendacje ładu korporacyjnego zawarte w *Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW 2016*, które zostały przyjęte Uchwałą Rady Nadzorczej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w dniu 13 października 2015 roku.

Zbiór zasad i rekomendacji ładu korporacyjnego *Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016* jest publicznie dostępny na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. poświęconej zagadnieniom ładu korporacyjnego: www.corp-gov.gpw.pl.

Zarząd TIM S.A. oświadcza, że od dnia wejścia w życie *Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW 2016* Zarząd Spółki dokłada i będzie dokładać wszelkich starań, aby zasady i rekomendacje, o których mowa w tym dokumencie, były stosowane w TIM S.A. w jak najszerszym zakresie.

Jednocześnie Zarząd TIM S.A. oświadcza, że w 2019 roku nie były stosowane lub były częściowo stosowane następujące zasady/rekomendacje:

Zasada/Rekomendacja	Komentarz TIM S.A.
I. Polityka informacyjna i komunikacja z inwestorami	
I.Z.1. Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oprócz informacji wymaganych przepisami prawa:	
I.Z.1.7. opublikowane przez spółkę materiały informacyjne na temat strategii spółki oraz jej wyników finansowych,	W 2019 roku Spółka częściowo stosowała tę zasadę. Spółka zamieszcza na korporacyjnej stronie internetowej informacje na temat opublikowanych przez Spółkę wyników finansowych oraz strategii jednakże strategia opublikowana jest jedynie w zakładce raporty bieżące wraz z raportem w którym Spółka informowała o jej przyjęciu.
I.Z.1.8. zestawienia wybranych danych finansowych spółki za ostatnie 5 lat działalności, w formacie umożliwiającym przetwarzanie tych danych przez ich odbiorców,	W 2019 roku Spółka częściowo stosowała tę zasadę. Spółka zamieszcza na korporacyjnej stronie internetowej informacje na temat wybranych danych finansowych Spółki za ostatnie 5 lat działalności. W 2019 roku Spółka zaprezentowała część danych w formacie umożliwiającym ich przetwarzanie. Docelowo Spółka planuje zaprezentować w takim formacie także pozostałe dane.



I.Z.1.9. informacje na temat planowanej dywidendy oraz dywidendy wypłaconej przez spółkę w okresie ostatnich 5 lat obrotowych, zawierające dane na temat dnia dywidendy, terminów wypłat oraz wysokości dywidend – łącznie oraz w przeliczeniu na jedną akcję,

Spółka nie stosuje tej zasady. Aktualnie trwają prace nad modyfikacją korporacyjnej strony internetowej Spółki. Po ich zakończeniu na stronie korporacyjnej Spółki, w wyodrębnionym miejscu prezentowane będą informacje na temat planowanej dywidendy oraz dywidendy wypłaconej przez Spółkę w okresie ostatnich 5 lat obrotowych, zawierające dane na temat dnia dywidendy, terminów wypłat oraz wysokości dywidend (łącznie i w przeliczeniu na 1 akcję).

I.Z.1.10. prognozy finansowe – jeżeli spółka podjęła decyzję o ich publikacji – opublikowane w okresie co najmniej 5 lat wraz z informacją o stopniu ich realizacji,

Zasada nie ma zastosowania. Spółka nie publikuje prognoz finansowych.

I.Z.1.11. informację o treści obowiązującej w spółce reguły dotyczącej zmieniania podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, bądź też o braku takiej reguły,

Spółka nie stosuje tej zasady. Spółka opracowała reguły dotyczące zmieniania podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych. Dokument, o którym mowa powyżej, nie został zamieszczony na stronie korporacyjnej Spółki. Aktualnie trwają prace nad modyfikacją korporacyjnej strony internetowej Spółki. Po ich zakończeniu dokument, o którym mowa powyżej, zostanie zamieszczony na stronie korporacyjnej Spółki.

I.Z.1.15. informację zawierającą opis stosowanej przez spółkę polityki różnorodności w odniesieniu do władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów; opis powinien uwzględniać takie elementy polityki różnorodności, jak płeć, kierunek wykształcenia, wiek, doświadczenie zawodowe, a także wskazywać cele stosowanej polityki różnorodności i sposób jej realizacji w danym okresie sprawozdawczym; jeżeli spółka nie opracowała i nie realizuje polityki różnorodności, zamieszcza na swojej stronie internetowej wyjaśnienie takiej decyzji,

Spółka nie stosuje tej zasady. Procedura zatrudniania pracowników do władz Spółki oraz na kluczowe stanowiska w Spółce określa wymagania, jakie muszą spełniać kandydaci w zakresie: 1. wiedzy, 2. umiejętności, 3. motywacji, 4. pracowitości 5. doświadczenia zawodowego.

I.Z.1.16. informację na temat planowanej transmisji obrad walnego zgromadzenia – nie później niż w terminie 7 dni przed datą walnego zgromadzenia,

Spółka nie stosuje tej zasady. Spółka nie planuje transmisji obrad Walnego Zgromadzenia.

I.Z.1.20. zapis przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub wideo,

Spółka nie stosuje tej zasady i nie zapisuje w formie audio lub video przebiegu obrad Walnego Zgromadzenia, z uwagi m.in. na brak zgody osób uczestniczących w walnym zgromadzeniu na udostępnianie swojego wizerunku.



I.Z.2. Spółka, której akcje zakwalifikowane są do indeksów giełdowych WIG20 lub mWIG40, zapewnia dostępność swojej strony internetowej również w języku angielskim, przynajmniej w zakresie wskazanym w zasadzie I.Z.1. Niniejszą zasadę powinny stosować również spółki spoza powyższych indeksów, jeżeli przemawia za tym struktura ich akcjonariatu lub charakter i zakres prowadzonej działalności.

Nie ma zastosowania w odniesieniu do Spółki. Akcje Spółki nie są zakwalifikowane do indeksów giełdowych WIG20 lub mWIG40. Spółka prowadzi stronę internetową w zakresie relacji inwestorskich również w języku angielskim, jednakże w ograniczonym zakresie.

III. Systemy i funkcje wewnętrzne

III.R.1. Spółka wyodrębnia w swojej strukturze jednostki odpowiedzialne za realizację zadań w poszczególnych systemach lub funkcjach, chyba że wyodrębnienie jednostek organizacyjnych nie jest uzasadnione z uwagi na rozmiar lub rodzaj działalności prowadzonej przez spółkę.

Spółka nie stosuje tej rekomendacji.

III.Z.3. W odniesieniu do osoby kierującej funkcją audytu wewnętrznego i innych osób odpowiedzialnych za realizację jej zadań zastosowanie mają zasady niezależności określone w powszechnie uznanych, międzynarodowych standardach praktyki zawodowej audytu wewnętrznego.

Spółka nie stosuje tej zasady. Aktualnie w Spółce nie ma osoby kierującej funkcją audytu wewnętrznego ze względu na brak wyodrębnienia w Spółce sformalizowanej jednostki odpowiedzialnej za pełnienie funkcji audytu wewnętrznego.

III.Z.4. Co najmniej raz w roku osoba odpowiedzialna za audyt wewnętrzny (w przypadku wyodrębnienia w spółce takiej funkcji) i zarząd przedstawiają radzie nadzorczej własną ocenę skuteczności funkcjonowania systemów i funkcji, o których mowa w zasadzie III.Z.1, wraz z odpowiednim sprawozdaniem.

Spółka nie stosuje tej zasady. Ze względu na brak wyodrębnienia w Spółce sformalizowanej jednostki odpowiedzialnej za pełnienie funkcji audytu wewnętrznego oraz z uwagi na niewyodrębnienie w Spółce osoby kierującej funkcją audytu wewnętrznego, do tej pory Rada Nadzorcza Spółki nie otrzymywała sprawozdania zawierającego ocenę funkcjonowania systemów i funkcji, o których mowa w zasadzie III.Z.1. Spółka podjęła działania mające na celu wdrożenie odpowiednich procedur w powyższym zakresie.

III.Z.5. Rada nadzorcza monitoruje skuteczność systemów i funkcji, o których mowa w zasadzie

Spółka nie stosuje tej zasady. Rada Nadzorcza dotychczas nie otrzymywała okresowego



III.Z.1, w oparciu między innymi o sprawozdania okresowo dostarczane jej bezpośrednio przez osoby odpowiedzialne za te funkcje oraz zarząd spółki, jak również dokonuje rocznej oceny skuteczności funkcjonowania tych systemów i funkcji, zgodnie z zasadą II.Z.10.1. W przypadku gdy w spółce działa komitet audytu, monitoruje on skuteczność systemów i funkcji, o których mowa w zasadzie III.Z.1, jednakże nie zwalnia to rady nadzorczej z dokonania rocznej oceny skuteczności funkcjonowania tych systemów i funkcji.

sprawozdania z monitoringu skuteczności systemów i funkcji w zakresie compliance oraz w zakresie audytu wewnętrznego. Spółka podjęła działania mające na celu wdrożenie odpowiednich procedur w powyższym zakresie.

IV. Walne zgromadzenie i relacje z akcjonariuszami

IV.R.2. Jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu lub zgłaszane spółce oczekiwania akcjonariuszy, o ile spółka jest w stanie zapewnić infrastrukturę techniczną niezbędną dla sprawnego przeprowadzenia walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, powinna umożliwić akcjonariuszom udział w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu takich środków, w szczególności poprzez:

- 1) transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym,
- 2) dwustronną komunikację w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia, przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad walnego zgromadzenia,
- 3) wykonywanie, osobiście lub przez pełnomocnika, prawa głosu w toku walnego zgromadzenia.

Spółka nie stosuje tej rekomendacji.

IV.R.3. Spółka dąży do tego, aby w sytuacji gdy papiery wartościowe wyemitowane przez spółkę są przedmiotem obrotu w różnych krajach (lub na różnych rynkach) i w ramach różnych systemów prawnych, realizacja zdarzeń korporacyjnych związanych z nabyciem praw po stronie akcjonariusza następowała w tych samych terminach we wszystkich krajach, w których są one notowane.

Rekomendacja nie ma zastosowania. Papiery wartościowe wyemitowane przez Spółkę są przedmiotem obrotu tylko na rynku polskim.



IV.Z.2. Jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu spółki, spółka zapewnia powszechnie dostępną transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym.

Spółka nie stosuje powyższej zasady. Spółka nie transmituje obrad Walnego Zgromadzenia w czasie rzeczywistym ze względu na brak zgody osób uczestniczących w Walnym Zgromadzeniu na publikację ich wizerunków.

VI. Wynagrodzenia

VI.R.1. Wynagrodzenie członków organów spółki i kluczowych menedżerów powinno wynikać z przyjętej polityki wynagrodzeń.

Spółka nie stosuje tej rekomendacji. Jednorodny dokument „Polityka wynagrodzeń”, z uwzględnieniem rekomendacji zawartych w *Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW 2016*, jest w trakcie opracowywania przez TIM S.A.

VI.Z.4. Spółka w sprawozdaniu z działalności przedstawia raport na temat polityki wynagrodzeń, zawierający co najmniej:

- 1) ogólną informację na temat przyjętego w spółce systemu wynagrodzeń,
- 2) informacje na temat warunków i wysokości wynagrodzenia każdego z członków zarządu, w podziale na stałe i zmienne składniki wynagrodzenia, ze wskazaniem kluczowych parametrów ustalania zmiennych składników wynagrodzenia i zasad wypłaty odpraw oraz innych płatności z tytułu rozwiązania stosunku pracy, zlecenia lub innego stosunku prawnego o podobnym charakterze – oddzielnie dla spółki i każdej jednostki wchodzącej w skład grupy kapitałowej,
- 3) informacje na temat przysługujących poszczególnym członkom zarządu i kluczowym menedżerom pozafinansowych składników wynagrodzenia,
- 4) wskazanie istotnych zmian, które w ciągu ostatniego roku obrotowego nastąpiły w polityce wynagrodzeń, lub informację o ich braku,
- 5) ocenę funkcjonowania polityki wynagrodzeń z punktu widzenia realizacji jej celów, w szczególności długoterminowego wzrostu

Spółka nie stosuje tej zasady. Jednorodny dokument „Polityka wynagrodzeń”, z uwzględnieniem rekomendacji zawartych w *Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW 2016*, jest w trakcie opracowywania przez TIM S.A.



wartości dla akcjonariuszy i stabilności funkcjonowania przedsiębiorstwa.

7.2. Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesów sporządzania sprawozdań finansowych

Zarząd TIM S.A. jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej i jego skuteczność w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.

W 2019 r. jednostkowe sprawozdania finansowe TIM S.A. oraz skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej TIM były sporządzane na podstawie umowy z dnia 1 stycznia 2019 roku przez podmiot zewnętrzny – firmę IMPEL Business Solutions Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu.

Od 1 stycznia 2020 r. jednostkowe sprawozdania finansowe TIM S.A. oraz skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej TIM sporządzane są przez TIM S.A.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej TIM jest sporządzane na podstawie jednostkowego sprawozdania finansowego TIM S.A. (spółki dominującej) oraz jednostkowych sprawozdań finansowych spółek zależnych.

Sprawozdania finansowe Spółki oraz spółek zależnych są sporządzane zgodnie z MSSF/MSR.

W celu zapewnienia spójnych zasad rachunkowości w Spółce i spółkach zależnych stosowane są jednolite zasady polityki rachunkowości.

Nadzór nad przygotowaniem sprawozdania finansowego TIM S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sprawuje Dyrektor Finansowy TIM S.A.

Publikowane półroczne i roczne sprawozdania finansowe oraz dane finansowe będące podstawą tej sprawozdawczości poddawane są przeglądowi i badaniu przez biegłego rewidenta.

Wyniki przeglądu i badania prezentowane są przez audytora Zarządowi Spółki, Radzie Nadzorczej i Walnemu Zgromadzeniu TIM S.A.

7.3. Akcje i akcjonariat

7.3.1. Struktura akcjonariatu

31 grudnia 2019 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 2019 roku wartość kapitału zakładowego Spółki nie uległa zmianie.

Akcje TIM S.A. są akcjami zwykłymi na okaziciela. Nie są z nimi związane żadne specjalne uprawnienia kontrolne. Statut Spółki nie wprowadza ograniczeń dotyczących 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.

Wykaz akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TIM S.A. przedstawiał się następująco:



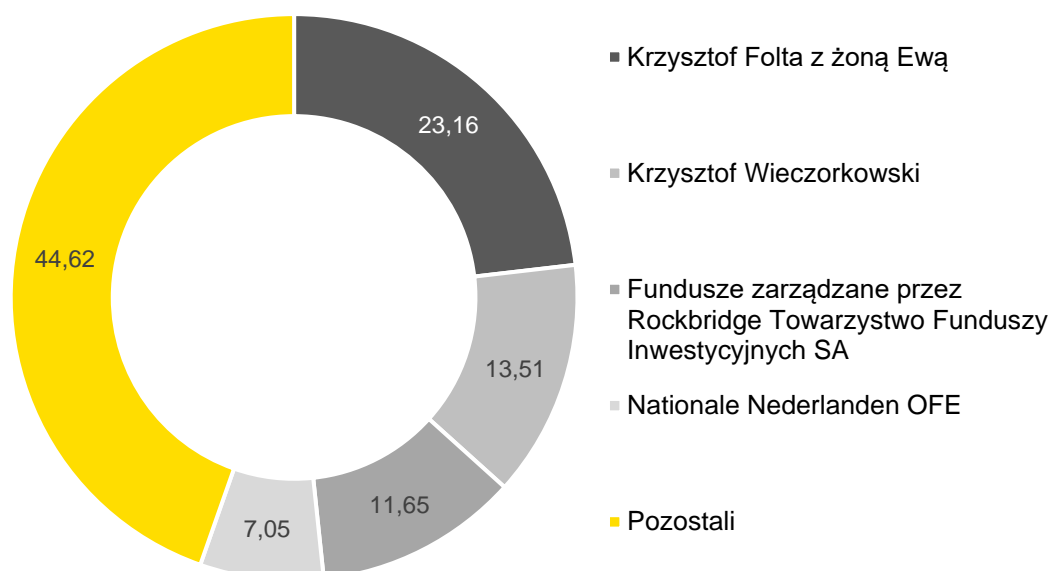
Tabela 38. Wykaz akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TIM S.A. (na 31 grudnia 2019 roku)

Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów*	% udział w ogólnej liczbie głosów*
Krzysztof Folta z żoną Ewą	5 140 540	23,16	5 140 540	23,16
Krzysztof Wieczorkowski	3 000 000	13,51	3 000 000	13,51
Fundusze zarządzane przez Rockbridge TFI SA	2 586 131	11,65	2 586 131	11,65
OFE Nationale Nederlanden	1 565 649	7,05	1 565 649	7,05
Pozostali	9 906 880	44,62	9 906 880	44,62
Ogółem	22 199 200	100,00	22 199 200	100,00

*na Walnym Zgromadzeniu

Wykres 28. Struktura akcjonariatu (na 31.12.2019 roku)

Struktura akcjonariatu TIM S.A. - stan na 31.12. 2019 roku
(w %)



Na dzień publikacji raportu Spółka nie posiadała informacji na temat umów, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez dotychczasowych akcjonariuszy.

TIM S.A. nie posiada ani nie nabywał w 2019 roku akcji własnych i nie podejmował w tym okresie żadnych czynności zmierzających do nabycia akcji własnych.

Ponadto Spółka nie posiada systemu akcji pracowniczych i tym samym nie posiada systemu kontroli programów akcji pracowniczych

7.3.2. Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące

Tabela 39. Wykaz stanu posiadania akcji TIM S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące (na 31 grudnia 2019 roku)

Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów*	% udział w ogólnej liczbie głosów*
Krzysztof Folta z żoną Ewą	5 140 540	23,16	5 140 540	23,16
Krzysztof Wieczorkowski	3 000 000	13,51	3 000 000	13,51
Piotr Tokarczuk	160 000	0,72	160 000	0,72
Piotr Nosal	14 033	0,06	14.033	0,06

*na Walnym Zgromadzeniu

TIM S.A. nie prowadzi aktywnych programów akcji pracowniczych.

7.4. Statut i Walne Zgromadzenie

7.4.1. Zmiana statutu

Do zmiany Statutu TIM S.A. wymagana jest uchwała Walnego Zgromadzenia podjęta większością trzech czwartych głosów (art. 415 § 2 KSH) oraz dokonanie wpisu do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym.

7.4.2. Walne Zgromadzenie

Kompetencje Walnego Zgromadzenia TIM S.A. określa § 26 Statutu Spółki.

Uchwały Walnego Zgromadzenia są konieczne w sprawach wymienionych obowiązujących przepisach prawa, a w szczególności w Kodeksie spółek handlowych oraz Statucie TIM S.A.. W szczególności są to:

- rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z działalności Spółki;
- rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania finansowego Spółki za ubiegły rok obrotowy;
- rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania z działalności Grupy Kapitałowej TIM za ubiegły rok obrotowy;
- rozpatrzenie i zatwierdzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za ubiegły rok obrotowy;
- powzięcie uchwały o podziale zysku lub o pokryciu straty;
- udzielenie członkom organów Spółki absolutorium z wykonania przez nich obowiązków;
- zmiana przedmiotu działalności Spółki;
- zmiana statutu Spółki;



- podwyższenie lub obniżenie kapitału zakładowego;
- postanowienia dotyczące roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki albo sprawowaniu nadzoru lub zarządu;
- zbycie lub wydzierżawienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego;
- emisja obligacji zamiennych lub z prawem pierwszeństwa i emisja warrantów subskrypcyjnych;
- rozwiązanie i likwidacja Spółki;
- wybór przewodniczącego, a następnie członków Rady Nadzorczej oraz ustalenie ich wynagrodzeń;
- odwołanie przed upływem kadencji członków Rady Nadzorczej;
- wybór i odwoływanie likwidatorów oraz ustalanie ich wynagrodzenia;
- ustalenie dnia dywidendy oraz terminu wypłaty dywidendy;
- wyrażenie zgody na nabycie lub zbycie przez Spółkę środka trwałego innego niż nieruchomość o wartości księgowej netto powyżej 20% kapitałów własnych wykazanych w ostatnim opublikowanym sprawozdaniu finansowym Spółki;
- wyrażenie zgody na udzielenie przez Spółkę osobom fizycznym lub prawnym, z wyjątkiem podmiotów wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM, pożyczki, poręczenia (gwarancji spłaty zobowiązań) o wartości powyżej 10% kapitałów własnych wykazanych w ostatnim opublikowanym sprawozdaniu finansowym Spółki;
- wyrażenie zgody na udzielenie przez Spółkę podmiotom wchodzącym w skład Grupy Kapitałowej TIM pożyczki, poręczenia (gwarancji spłaty zobowiązań) o wartości powyżej 20% kapitałów własnych wykazanych w ostatnim opublikowanym sprawozdaniu finansowym Spółki;
- wyrażenie zgody na nabycie lub zbycie nieruchomości, udziału w nieruchomości lub prawa wieczystego użytkowania gruntu o wartości powyżej 20% kapitałów własnych Spółki wykazanych w ostatnim opublikowanym sprawozdaniu finansowym Spółki;
- przyjęcie polityki wynagrodzeń dla Zarządu oraz Rady Nadzorczej.

Regulamin Walnego Zgromadzenia określający jego sposób działania i prawa akcjonariuszy jest zamieszczony na stronie internetowej TIM S.A.: <http://www.timsa.pl/relacje-inwestorskie/statuty-i-regulaminy/>.

7.5. Zarząd i Rada Nadzorcza

7.5.1. Zarząd

Zasady powoływania Członków Zarządu

Zasady powoływania Członków Zarządu TIM S.A. wynikają z Kodeksu Spółek Handlowych oraz § 14 Statutu Spółki, który w powyższym zakresie określa, co następuje:

- Zarząd składa się z co najmniej jednego i nie więcej niż pięciu członków wybieranych przez Radę Nadzorczą na wspólną kadencję. Spośród członków Zarządu jeden pełni funkcję Prezesa Zarządu;
- Prezes Zarządu kieruje pracami Zarządu;
- kadencja Zarządu trwa nie dłużej niż 5 lat;
- liczbę Członków Zarządu, długość trwania kadencji oraz wynagrodzenia członków Zarządu określają uchwały Rady Nadzorczej;



- mandat Członka Zarządu wygasa:
 - najpóźniej z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji Członka Zarządu,
 - wskutek śmierci,
 - wskutek odwołania,
 - wskutek złożonej rezygnacji.
- Rada Nadzorcza albo Walne Zgromadzenie mogą zawiesić lub odwołać Członka Zarządu przed upływem kadencji.

Członkowie Zarządu TIM S.A., oprócz powołania, są również zatrudnieni w Spółce na podstawie umowy o pracę. Umowy o pracę zawarte z Członkami Zarządu TIM S.A. zakładają, że w przypadku ich odwołania z pełnionej funkcji w Zarządzie TIM S.A., przysługiwała im będzie odprawa w wysokości 6-miesięcznego wynagrodzenia, jakie dana osoba otrzymałaby, pracując w Spółce.

Dodatkowo każdy z Członków Zarządu podpisał ze Spółką umowę o zakazie konkurencji w trakcie stosunku pracy i 12 miesięcy po jego ustaniu.

Skład

W okresie od dnia 1 stycznia 2019 roku do 31 marca 2019 roku w skład Zarządu TIM S.A wchodził:

- Krzysztof Folta – Prezes Zarządu,
- Anna Słobodzian-Puła – Członek Zarządu,
- Piotr Tokarczuk – Członek Zarządu.

Dnia 25 marca 2019 roku Pani Anna Słobodzian-Puła – Członek Zarządu, złożyła rezygnację z pełnienia funkcji Członka Zarządu ze skutkiem na dzień 31 marca 2019 roku.

Dnia 1 kwietnia 2019 roku Rada Nadzorcza TIM S.A. powołała w skład Zarządu TIM S.A. Pana Piotra Nosala, powierzając mu funkcję Członka Zarządu. W związku z tym odwołana została udzielona mu 2 lipca 2018 roku przez Zarząd TIM S.A. prokura łączna.

31 grudnia 2019 roku w skład Zarządu TIM S.A. wchodził:

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



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

Kompetencje Zarządu

Do zakresu działania Zarządu należą wszystkie czynności, które nie zostały zastrzeżone jako kompetencje innych organów w Kodeksie spółek handlowych, w Statucie Spółki oraz w regulaminach uchwalonych przez Walne Zgromadzenie i Radę Nadzorczą. Zadaniem Zarządu jest przede wszystkim prowadzenie spraw Spółki, w tym zwłaszcza kierowanie jej działalnością obejmujące m.in. planowanie, organizowanie, motywowanie i kontrolowanie.

Do obowiązków Zarządu należą ponadto:

- obsługa akcjonariuszy przez m.in. wydawanie odpisów wniosków na Walne Zgromadzenie, udostępnianie księgi protokołów i wydawanie odpisów uchwał podjętych przez Walne Zgromadzenie;
- obsługa Walnego Zgromadzenia przez m.in. zwoływanie zwyczajnych i nadzwyczajnych zgromadzeń, przygotowywanie dokumentów, informacji i wniosków w sprawach objętych porządkiem obrad, zapewnienie protokołowania obrad przez notariusza, prowadzenie oraz przechowywanie księgi protokołów i innych dokumentów;
- obsługa Rady Nadzorczej przez m.in. udostępnianie dokumentów, ksiąg i składników majątkowych oraz udzielanie wszelkich informacji i wyjaśnień koniecznych do wykonywania kontroli bieżącej, przedstawianie bilansu, rachunku zysku i strat wraz z wnioskami co do podziału zysku lub pokrycia straty oraz sprawozdań niezbędnych do badania działalności Spółki;
- składanie do Krajowego Rejestru Sądowego dokumentów i danych wymaganych przepisami prawa;
- składanie sprawozdań, deklaracji, informacji i wyjaśnień instytucjom publicznoprawnym (m.in. urzędowi statystycznemu, urzędowi skarbowemu, zakładowi ubezpieczeń społecznych, KNF), GPW, instytucjom ubezpieczeniowym oraz innym uprawnionym do tego na mocy odrębnych przepisów;
- kontrola legalności, prawidłowości i rzetelności wszystkich operacji gospodarczych;
- ustalanie centrów przychodowych i kosztowych oraz nadzór nad wykonaniem budżetu przychodów i kosztów.



System wynagrodzeń Członków Zarządu

Wynagrodzenie należne Członkom Zarządu ustalane jest przez Radę Nadzorczą TIM S.A.

Zarząd TIM S.A. wynagradzany jest na podstawie umowy o pracę oraz uchwały o powołaniu. Dodatkowo Członkom Zarządu TIM S.A. przyznane jest prawo do premii. Podstawą wyliczenia i wypłaty premii jest Regulamin premiowania Członków Zarządu TIM SA w kadencji 2018-2020. Regulamin ten uzależnia wysokość premii od wzrostu EBITDA GK TIM r/r.

W skład świadczeń pozapłacowych Członków Zarządu wchodzi takie elementy jak możliwość korzystania z samochodu służbowego oraz pakiet motywacyjny w tym m.in. ubezpieczenie zdrowotne i prawo do innych dodatków, jak np. dofinansowania zajęć sportowych.

Tabela 40. Wartość wynagrodzeń brutto wypłaconych Członkom Zarządu TIM S.A. w 2019 r (w tys. zł)

	Wynagrodzenie 2019	Świadczenia pozapłacowe 2019	Łącznie 2019	Łącznie 2018
Krzysztof Folta	1 187,64	30,0	1 217,64	794,7
Anna Słobodzian-Puła (do 31 marca 2019 roku)	292,82	18,9	311,72	450,0
Piotr Nosal (od 1 kwietnia 2019 roku)	386,60	22,5	409,10	
Piotr Tokarczuk	815,05	30,0	845,05	618,4
Razem			2 783,51	1 863,1

Tabela 41. Wynagrodzenia Członków Zarządu TIM S.A. z tytułu członkostwa w Radach Nadzorczych jednostek zależnych w 2019 roku (w tys. zł)

	3LP S.A.	ROTOPINO.PL S.A.	Łącznie
Krzysztof Folta	15,0	15,0	30,0
Piotr Nosal (od 1 kwietnia 2019 roku)		6,0	6,0
Anna Słobodzian-Puła (do 31 marca 2019 roku)	3,0	3,0	6,0
Piotr Tokarczuk	9,0	9,0	18,0
Razem	27,0	33,0	60,0



W TIM S.A. w 2019 roku nie występowały szczególne prawa do świadczeń wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze ani programy akcji pracowniczych.

6.5.2. Rada Nadzorcza

Powoływanie Członków Rady Nadzorczej

Zgodnie ze Statutem TIM S.A.:

- Walne Zgromadzenie powołuje i odwołuje Przewodniczącego Rady Nadzorczej oraz jej Członków;
- Walne Zgromadzenie powołuje każdego Członka Rady Nadzorczej oddzielną uchwałą, określając jego kadencję;
- kadencja Członka Rady Nadzorczej trwa nie dłużej niż 5 lat;
- czas trwania kadencji członków Rady Nadzorczej, a także wynagrodzenie Przewodniczącego oraz Członków Rady Nadzorczej określają uchwały Walnego Zgromadzenia;
- mandat Członka Rady Nadzorczej wygasa:
 - najpóźniej z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej,
 - wskutek śmierci,
 - wskutek odwołania,
 - wskutek złożonej rezygnacji;
- w przypadku wygaśnięcia mandatu Członka Rady Nadzorczej w trakcie trwania jego kadencji, powołanie nowego Członka Rady Nadzorczej następuje na okres kadencji Członka Rady Nadzorczej, którego mandat wygaś.

W okresie od 1 stycznia 2019 roku do 31 grudnia 2019 roku w skład Rady Nadzorczej TIM S.A. wchodził:

- Krzysztof Wieczorkowski – Przewodniczący (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2019 rok),
- Grzegorz Dzik – Członek (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2020 rok),
- Krzysztof Kaczmarczyk – Członek niezależny (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2021 rok),
- Andrzej Kusz – Członek (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2021 rok),



- Leszek Mierzwa – Członek niezależny (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2020 rok).

Kompetencje Rady Nadzorczej

Zgodnie z Kodeksem spółek handlowych oraz Statutem TIM S.A., Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Spółki we wszystkich dziedzinach jej działalności.

Do szczególnych obowiązków Rady Nadzorczej należą:

- ocena sprawozdania Zarządu z działalności Spółki za ubiegły rok obrotowy w zakresie zgodności z księgami i dokumentami, jak i ze stanem faktycznym;
- ocena sprawozdania finansowego Spółki za ubiegły rok obrotowy w zakresie zgodności z księgami i dokumentami, jak i ze stanem faktycznym;
- ocena sprawozdania z działalności Grupy Kapitałowej TIM za ubiegły rok obrotowy w zakresie zgodności z księgami i dokumentami, jak i ze stanem faktycznym;
- ocena skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za ubiegły rok obrotowy w zakresie zgodności z księgami i dokumentami, jak i ze stanem faktycznym;
- ocena wniosków zarządu dotyczących podziału zysku albo pokrycia straty;
- składanie Walnemu Zgromadzeniu corocznego pisemnego sprawozdania z działalności Rady Nadzorczej;
- wybór biegłego rewidenta przeprowadzającego badanie sprawozdania finansowego Spółki oraz badanie skonsolidowanego sprawozdania Grupy Kapitałowej TIM;
- powoływanie i odwoływanie Członków Zarządu oraz ustalenie ich wynagrodzeń;
- zawieszanie w czynnościach, z ważnych powodów, poszczególnych lub wszystkich Członków Zarządu;
- uchwalanie regulaminu prac Rady Nadzorczej;
- wyrażanie zgody na zaciągnięcie przez Spółkę pożyczek i kredytów o łącznej wartości powyżej 20% kapitałów własnych wykazanych w ostatnim opublikowanym sprawozdaniu finansowym Spółki;
- wyrażanie zgody na utworzenie przez Spółkę nowego przedsiębiorstwa;
- wyrażanie zgody na zawiązanie przez TIM S.A. nowej spółki lub przystąpienie do istniejącej spółki;
- wyrażanie zgody na nabycie lub zbycie przez Spółkę środka trwałego, innego niż nieruchomość, o wartości księgowej netto od 5 do 20% kapitałów własnych wykazanych w ostatnim opublikowanym sprawozdaniu finansowym Spółki;
- wyrażanie zgody na udzielenie przez Spółkę osobom fizycznym lub prawnym, z wyjątkiem podmiotów wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM, pożyczki, poręczenia (gwarancji spłaty zobowiązań) o wartości do 10% kapitałów własnych wykazanych w ostatnim opublikowanym sprawozdaniu finansowym Spółki;
- wyrażanie zgody na udzielenie przez spółkę podmiotom wchodzącym w skład Grupy Kapitałowej TIM pożyczki, poręczenia (gwarancji spłaty zobowiązań) o wartości do 20% kapitałów własnych wykazanych w ostatnim opublikowanym sprawozdaniu finansowym Spółki;
- wyrażanie zgody na nabycie albo zbycie nieruchomości, udziału w nieruchomości lub prawa wieczystego użytkowania gruntu o wartości księgowej od 5% do 20% kapitałów własnych wykazanych w ostatnim opublikowanym sprawozdaniu finansowym Spółki;



- inne sprawy powierzone do kompetencji rady nadzorczej przez bezwzględnie obowiązujące przepisy prawa.

Rada Nadzorcza wykonuje swoje obowiązki kolegalnie, może jednak oddelegować swoich członków do samodzielnego pełnienia określonych czynności nadzorczych.

Rada Nadzorcza odbywa posiedzenia co najmniej trzy razy w roku obrotowym.

Komitet Audytu

W 2019 r w skład Kmitetu Audytu wchodzili:

- Krzysztof Kaczmarczyk – Przewodniczący
spełnia ustawowe kryteria niezależności, posiada wiedzę i umiejętności w zakresie rachunkowości (absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, kierunek Finanse i Rachunkowość, finansista z wieloletnim doświadczeniem) oraz posiada wiedzę i umiejętności w zakresie branży, w której działa TIM S.A. (menadżer z wieloletnim stażem).
- Andrzej Kusz – Członek,
nie spełnia ustawowych kryteriów niezależności, z uwagi na fakt pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej TIM SA nieprzerwanie od 1998 roku, posiada wiedzę i umiejętności w zakresie rachunkowości (absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Wydział Planowania i Zarządzania w zakresie Finansów, finansista z wieloletnim doświadczeniem) oraz posiada wiedzę i umiejętności w zakresie branży, w której działa TIM S.A. (menadżer z wieloletnim stażem, Członek Rady Nadzorczej TIM S.A. od 1998 r)
- Leszek Mierzwa – Członek,
spełnia ustawowe kryteria niezależności, posiada wiedzę i umiejętności w zakresie rachunkowości (Dyplom z Rachunkowości i Finansów ACCA) oraz posiada wiedzę i umiejętności w zakresie branży, w której działa TIM S.A. (menadżer z wieloletnim stażem).



Powołany Komitet Audytu spełnia kryteria niezależności oraz pozostałe wymagania określone w art. 129 ust. 1 i 5 *Ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym*.

Zgodnie z Regulaminem Komitetu Audytu TIM S.A. do zadań Komitetu Audytu należy w szczególności:

- monitorowanie:
 - procesu sprawozdawczości finansowej;
 - skuteczności systemów kontroli wewnętrznej i systemów zarządzania ryzykiem oraz audytu wewnętrznego, w tym w zakresie sprawozdawczości finansowej;
 - wykonywania czynności rewizji finansowej, w szczególności przeprowadzania przez firmę audytorską badania, z uwzględnieniem wszelkich wniosków i ustaleń Komisji Nadzoru Audytowego wynikających z kontroli przeprowadzonej w firmie audytorskiej;
- kontrolowanie i monitorowanie niezależności biegłego rewidenta i firmy audytorskiej, w szczególności w przypadku, gdy na rzecz Spółki świadczone są przez firmę audytorską inne usługi niż badanie;
- informowanie Rady Nadzorczej lub innego organu nadzorczego lub kontrolnego Spółki o wynikach badania oraz wyjaśnianie, w jaki sposób badanie to przyczyniło się do rzetelności



sprawozdawczości finansowej w Spółce, a także jaka była rola Komitetu Audytu w procesie badania;

- dokonywanie oceny niezależności biegłego rewidenta oraz wyrażanie zgody na świadczenie przez niego dozwolonych usług niebędących badaniem w Spółce;
- opracowanie polityki wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzania badania;
- opracowanie polityki świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie, przez podmioty powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem;
- określanie procedury wyboru firmy audytorskiej przez Spółkę;
- przedstawianie Radzie Nadzorczej lub innemu organowi nadzorczemu lub kontrolnemu, lub organowi, o którym mowa w art. 66 ust. 4 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, rekomendacji, o której mowa w art. 16 ust. 2 rozporządzenia nr 537/2014, zgodnie z politykami, o których mowa powyżej;
- przedkładanie zaleceń mających na celu zapewnienie rzetelności procesu sprawozdawczości finansowej w Spółce.

Komitet Audytu w 2019 roku odbył cztery posiedzenia.

W 2017 roku Komitet Audytu opracował Politykę wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzania badania, Politykę świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie, przez podmioty powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem oraz Procedurę wyboru firmy audytorskiej przez Spółkę, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa i dobrymi praktykami.

W powyższych dokumentach zostały określone wytyczne i zasady, którymi powinien kierować się Zarząd przeprowadzający procedurę wyboru firmy audytorskiej, Komitet Audytu przygotowując rekomendację oraz Rada Nadzorcza dokonując wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych TIM S.A. oraz Grupy Kapitałowej TIM, a także zawiera zapisy wskazujące sposób działania Spółki i Komitetu Audytu w przypadku, gdy istnieje konieczność wydania zgody na świadczenie usług dozwolonych, niebędących ustawowym badaniem sprawozdań.

Uwzględniają one wymogi przewidziane w Ustawie z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz. U. z 2019 r., poz. 1421), a także rodzaj i specyfikę działalności TIM S.A. i Grupy Kapitałowej TIM.

Główne założenia Polityki wyboru firmy audytorskiej:

- wyboru podmiotu uprawnionego do badania dokonuje Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie rekomendacji Komitetu Audytu i po przeprowadzeniu postępowania ofertowego w przedmiocie wyboru firmy audytorskiej w oparciu o Procedurę wyboru firmy audytorskiej;
- wybór jest dokonywany z uwzględnieniem: zasad bezstronności i niezależności firmy audytorskiej oraz analizy prac wykonywanych przez nią w Spółce celem uniknięcia konfliktu interesów, zakazu świadczenia usług niebędących badaniem; wszelkich wniosków i ustaleń zawartych w rocznym sprawozdaniu z kontroli publikowanym przez Komisję Nadzoru Audytowego, zasady, że Spółka może zaprosić dowolne firmy audytorskie do składania ofert w postępowaniu wyboru firmy audytorskiej pod warunkiem



przestrzegania: maksymalnego okresu trwania zlecenia, braku wykluczenia firm małych posiadających mniej niż 15 % całkowitego wynagrodzenia z tytułu badania jednostek interesu publicznego w poprzednim roku kalendarzowym, stosowania Procedury wyboru firmy audytorskiej;

- zawarcie i realizacja umów z firmą audytorską, dokonywane są zgodnie z obowiązującymi przepisami (m.in.: z uwzględnieniem zasady rotacji firmy audytorskiej oraz zawarciem pierwszej umowy z firmą audytorską na okres nie krótszy niż 2 lata z możliwością przedłużenia na kolejne, co najmniej dwuletnie okresy).

Główne założenia Polityki świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzająca badanie, przez podmioty powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem:

- biegły rewident lub audytor przeprowadzający badanie, jak również żaden z członków sieci, do której należy biegły rewident lub audytor nie świadczą na rzecz Spółki usług zabronionych;
- biegły rewident może świadczyć na rzecz Spółki i jej podmiotów powiązanych usługi dozwolone przepisami prawa, po uprzednim zatwierdzeniu tego zlecenia przez Komitet Audytu;
- Komitet Audytu na wniosek Zarządu o zgodę na świadczenie usług dozwolonych przez biegłego rewidenta dokonuje oceny zagrożeń i zabezpieczeń niezależności audytora, ocenia czy usługi dozwolone nie są związane z polityką podatkową Spółki, ocenia czy usługi dozwolone nie mają wpływu na badane sprawozdanie finansowe, weryfikuje czy nie zostaną naruszone wymogi regulacyjne w zakresie łącznej wysokości wynagrodzenia za świadczone usługi dozwolone;
- Komitet Audytu ocenia również dokumentację przygotowaną przez biegłego rewidenta w zakresie: spełnienia kryterium niezależności, dysponowania kompetentnymi pracownikami, czasem i zasobami umożliwiającymi odpowiednie przeprowadzenie badania, weryfikuje także czy osoba wyznaczona jako kluczowy biegły rewident posiada uprawnienia do przeprowadzenia badania.

Rekomendacja dotycząca wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzenia badania sprawozdania finansowego TIM S.A. sporządzonego na 31 grudnia 2019 roku oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na 31 grudnia 2019 roku spełniała warunki określone w ww. dokumentach. Wszelkie informacje na temat współpracy z firmą audytorską zawarte są w pkt. 8 niniejszego Sprawozdania.

Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

W 2019 roku Spółka wypłaciła w sumie 157 tys. zł w formie wynagrodzeń Członków Rady Nadzorczej wobec 166 tys. zł w poprzednim roku.



Tabela 42. Wartość wynagrodzeń brutto wypłaconych Członkom Rady Nadzorczej TIM S.A. (w tys. zł)

WARTOŚĆ WYPŁACONYCH WYNAGRODZEŃ BRUTTO CZŁONKOM RADY NADZORCZEJ (w zł)	01.01.2019 - 31.12.2019	01.01.2018 - 31.12.2018
Krzysztof Wieczorkowski	30 000	40 000
Grzegorz Dzik	19 500	26 000
Andrzej Kusz	33 500	36 000
Krzysztof Kaczmarczyk	40 500	28 000
Andrzej Kasperek (do 13 czerwca 2018 roku)	0	6 500
Leszek Mierzwa (od 13 czerwca 2018 roku)	33 500	29 500
Razem	157 000	166 000



8.

Pozostałe informacje



8. Pozostałe informacje

8.1. Oświadczenia Zarządu TIM S.A.

Prawdziwość i rzetelność sprawozdania

Zarząd TIM S.A. oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy Sprawozdanie finansowe TIM S.A. za 2019 rok oraz Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej TIM za 2019 rok – zawierające informacje finansowe za okres od 1 stycznia 2019 roku do 31 grudnia 2019 roku i porównywalny okres sprawozdawczy – zostały 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 odzwierciedlają 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 2019 rok, zawierające Sprawozdanie Zarządu z działalności TIM S.A. za 2019 rok, zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji (w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka) TIM S.A. i Grupy Kapitałowej TIM.

Bezstronność i niezależność podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Zarząd TIM S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, prowadzący badanie Sprawozdania finansowego TIM S.A. za 2019 rok i Skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za 2019 rok został wybrany zgodnie z przepisami prawa, w tym dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej, jak również, że:

- a) firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej,
- b) są przestrzegane obowiązujące przepisy w związku z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązującymi okresami karencji,
- c) TIM S.A. posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz TIM S.A. przez firmę audytorską, podmiot powiązany z firmą audytorską lub członka jego sieci dodatkowych usług niebędących badaniem, w tym usług warunkowo zwolnionych z zakazu świadczenia przez firmę audytorską.

8.2. Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych

9 kwietnia 2018 roku Rada Nadzorcza TIM S.A. zgodnie z rekomendacją Komitetu Audytu sporządzoną zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa wybrała firmę Grant Thornton Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa z siedzibą w Poznaniu, wpisaną na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych, prowadzoną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod nr 4055, jako podmiot uprawniony do badania Sprawozdania finansowego TIM S.A. za 2018 i 2019 rok oraz Skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za 2018 i 2019 rok (przedłużenie dotychczasowej umowy z audytorem). Rada Nadzorcza wybrała



również ww. firmę do dokonania przeglądu jednostkowego sprawozdania finansowego TIM S.A. sporządzonego na dzień 30 czerwca 2018 roku i 30 czerwca 2019 roku oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30 czerwca 2018 roku i 30 czerwca 2019 roku (przedłużenie dotychczasowej umowy z audytorem). Umowa zlecająca firmie audytorskiej zakres usług, o których mowa powyżej, zawarta została przez TIM S.A. w dniu 8 maja 2018 roku.

W 2019 roku firma Grant Thornton Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa świadczyła na rzecz TIM S.A. dozwolone usługi niebędące ustawowym badaniem – przeprowadziła badanie sprawozdania finansowego TIM S.A. na dzień 30 czerwca 2019 roku. W związku z powyższym dokonano oceny niezależności ww. firmy audytorskiej oraz Rada Nadzorcza TIM S.A. wyraziła zgodę na świadczenie ww. usług.

W latach 2016- 2018 TIM S.A. korzystał z usług firmy Grant Thornton Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa w zakresie badania jednostkowego sprawozdania finansowego TIM S.A. sporządzonego za rok 2016, 2017 i 2018 oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za rok 2016, 2017 i 2018. Ponadto firma Grant Thornton Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa przeprowadzała przegląd jednostkowego sprawozdania finansowego TIM S.A. sporządzonego na dzień 30 czerwca 2016 roku, 30 czerwca 2017 roku, 30 czerwca 2018 roku oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30 czerwca 2016 roku, 30 czerwca 2018 roku jak również na dzień 30 czerwca 2018 roku.

W 2018 roku firma Grant Thornton Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa świadczyła na rzecz TIM S.A. dozwolone usługi niebędące ustawowym badaniem – przeprowadziła badanie sprawozdania finansowego TIM S.A. na dzień 30 czerwca 2018 roku. W związku z powyższym dokonano oceny niezależności ww. firmy audytorskiej oraz Rada Nadzorcza TIM S.A. wyraziła zgodę na świadczenie ww. usług.

Wcześniej TIM S.A. współpracował z firmą powiązaną z Grant Thornton Polska Sp. z o.o. sp. k., tj. z Grant Thornton Frąckowiak sp. z o.o. sp.k. w zakresie usług doradczych. Ponadto firma Grant Thornton Frąckowiak Sp. z o.o. sp.k. badała jednostkowe sprawozdanie finansowe TIM S.A. sporządzone za 2015 rok oraz skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej TIM za 2015 rok, jak również przeprowadzała przegląd jednostkowego sprawozdania finansowego TIM S.A. sporządzonego na dzień 30 czerwca 2015 roku oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30 czerwca 2015 roku.

Tabela 43. Wynagrodzenie biegłego rewidenta (w tys. zł)

	2019	2018
Badanie sprawozdania finansowego TIM S.A. i Grupy Kapitałowej TIM	64,3	63,3
Inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdania finansowego	25,6	25,6
Usługi doradztwa podatkowego	-	-
Pozostałe Usługi	-	-
Razem	89,9	88,9



Wykaz wykresów

Wykres 1. Wskaźnik PKB	16
Wykres 2. Kurs złotego względem euro i dolara amerykańskiego	17
Wykres 3. Cena miedzi (w dolarach za tonę)	18
Wykres 4. Dynamika produkcji budowlano-montażowej (rok poprzedni = 100%)	18
Wykres 5. Struktura sprzedaży w hurtowniach w pierwszym półroczu 2019 roku (w %)	20
Wykres 6. Struktura odbiorców w hurtowniach w pierwszym półroczu 2019 roku (w %)	21
Wykres 7. Wartość sprzedaży online w hurtowniach w pierwszym półroczu 2019 roku (w mln zł)	21
Wykres 8. Szacunkowy udział w rynku w pierwszym półroczu 2019 roku (w %)	22
Wykres 9. Źródła kreacji wyniku netto Grupy Kapitałowej TIM w 2019 roku (w tys. zł)	25
Wykres 10. Koszty operacyjne Grupy Kapitałowej TIM w układzie rodzajowym (w tys. zł) - z wyłączeniem wartości sprzedanych materiałów i towarów	27
Wykres 11. Źródła kreacji zysku netto TIM S.A. w 2019 roku (w tys. zł)	28
Wykres 12. Koszty operacyjne TIM S.A. w układzie rodzajowym (w tys. zł) – bez wartości sprzedanych materiałów i towarów	30
Wykres 13. Aktywa Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)	31
Wykres 14. Pasywa Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)	32
Wykres 15. Aktywa TIM S.A. (w tys. zł)	33
Wykres 16. Pasywa TIM S.A. (w tys. zł)	34
Wykres 17. Przepływy pieniężne Grupy TIM w 2019 roku (w tys. zł)	35
Wykres 18. Przepływy pieniężne TIM S.A. w 2019 roku (w tys. zł)	36
Wykres 19. Sprzedaż unikalnych pozycji asortymentowych w kolejnych miesiącach	43
Wykres 20. Przychody ze sprzedaży w trakcie tygodnia	44
Wykres 21. Liczba klientów kluczowych TIM S.A.	47
Wykres 22. Liczba klientów lojalnych TIM S.A.	48
Wykres 23. Sprzedaż TIM S.A. w ujęciu kwartalnym (w%)	49
Wykres 24. Sprzedaż TIM S.A. w podziale na kanały sprzedaży (w %)	49
Wykres 25. Notowania akcji TIM S.A. w 2019 roku (28.12.2018=100%)	58
Wykres 26. Skumulowana dynamika przychodów TIM S.A. w roku 2019 w stosunku do roku 2018 vs analogiczna dynamika produkcji budowlano-montażowej (źródło: GUS)	69
Wykres 27. Klienci pozyskani i utraceni	77
Wykres 28. Struktura akcjonariatu (na 31.12.2019 roku)	134



Wykaz tabel

Tabela 1. Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej TIM	13
Tabela 2. Wybrane dane finansowe TIM S.A.....	14
Tabela 3. Podstawowe elementy rachunku wyników Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)	24
Tabela 4. Przychody Grupy Kapitałowej TIM w podziale na segmenty (w tys. zł)	25
Tabela 5. Koszty operacyjne Grupy Kapitałowej TIM w układzie rodzajowym (w tys. zł)	26
Tabela 6. Podstawowe elementy rachunku wyników TIM S.A. (w tys. zł)	28
Tabela 7. Koszty operacyjne TIM S.A. w układzie rodzajowym (w tys. zł)	29
Tabela 8. Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM	36
Tabela 9. Wskaźniki płynności i zadłużenia Grupy Kapitałowej TIM.....	37
Tabela 10. Wskaźniki rotacji majątku Grupy Kapitałowej TIM	37
Tabela 11. Wskaźniki rentowności TIM S.A.	38
Tabela 12. Wskaźniki płynności i zadłużenia TIM S.A.	38
Tabela 13. Wskaźniki rotacji majątku TIM S.A.	39
Tabela 14. Przychody ze sprzedaży towarów w TIM S.A. według grup asortymentowych	44
Tabela 15. Przychody ze sprzedaży TIM S.A. w podziale na województwa.....	45
Tabela 16. Przychody ze sprzedaży TIM S.A. w podziale na segmenty klientów	46
Tabela 17. Odsetek użytkowników Internetu w wieku od 16 do 64 lat, którzy zadeklarowali poszczególne aktywności online	63
Tabela 18. Udział dostawców w zakupach całkowitych TIM S.A.	76
Tabela 19. Udział klientów w sprzedaży całkowitej TIM S.A.....	76
Tabela 18. Metody dialogu i komunikacji z interesariuszami	94
Tabela 19. Liczba nowych pracowników zatrudnionych na umowę o pracę przez Grupę Kapitałową TIM*	100
Tabela 20. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale na płeć	101
Tabela 21. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale na rodzaj zatrudnienia ...	102
Tabela 22. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale ze względu na wymiar godzin	103
Tabela 23. Działania edukacyjne w 2019 roku.....	104
Tabela 24. Szkolenia i wsparcie edukacji pracowników.....	105
Tabela 25. Liczba odejść w ciągu 2019 roku osób zatrudnionych na umowę o pracę*	105
Tabela 26. Wskaźnik rotacji w 2019 roku dla wszystkich pracowników zatrudnionych na umowę o pracę*	106



Tabela 27. Wskaźnik rotacji w 2019 roku dla pracowników zatrudnionych na umowę o pracę, w podziale na wiek oraz płeć*	106
Tabela 28. Liczba wypadków w TIM S.A. oraz 3LP S.A.	108
Tabela 29. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale na staż pracy	111
Tabela 30. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale na wiek zatrudnionych ...	111
Tabela 31. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale ze względu na strukturę zatrudnienia w całej Grupie Kapitałowej TIM	112
Tabela 32. Zatrudnienie kobiet i mężczyzn na umowę o pracę w podziale ze względu na strukturę zatrudnienia w TIM S.A.	112
Tabela 33. Przypadki dyskryminacji	113
Tabela 34. Zużycie energii przez spółki Grupy Kapitałowej TIM*	117
Tabela 35. Ilość odpadów wygenerowanych w 2019 roku [tony]	119
Tabela 36. Wykaz akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TIM S.A. (na 31 grudnia 2019 roku)	134
Tabela 37. Wykaz stanu posiadania akcji TIM S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące (na 31 grudnia 2019 roku)	135
Tabela 38. Wartość wynagrodzeń brutto wypłaconych Członkom Zarządu TIM S.A. w 2019 r (w tys. zł)	139
Tabela 39. Wynagrodzenia Członków Zarządu TIM S.A. z tytułu członkostwa w Radach Nadzorczych jednostek zależnych w 2019 roku (w tys. zł)	139
Tabela 40. Wartość wynagrodzeń brutto wypłaconych Członkom Rady Nadzorczej TIM S.A. (w tys. zł)	145
Tabela 41. Wynagrodzenie biegłego rewidenta (w tys. zł)	148



Podpisy

.....
Krzysztof Folta

Prezes Zarządu

.....
Piotr Nosal

Członek Zarządu

.....
Piotr Tokarczuk

Członek Zarządu

Wrocław

21 kwietnia 2020 roku



Słownik terminów

- Aparatura elektryczna – produkty używane do rozdziału, sterowania i zabezpieczania urządzeń w instalacji elektrycznej;
- Artykuły (materiały) elektrotechniczne – produkty używane do wytwarzania, przetwarzania (przekształcania), przesyłania, rozdziału, magazynowania i użytkowania energii elektrycznej;
- Centrum logistyczne – strategicznie zlokalizowana struktura gospodarcza specjalizująca się w magazynowaniu i przepływie towarów;
- Ceny transferowe – ceny nakładane przez spółkę na dobra, usługi i własności niematerialne i prawne dla spółek zależnych lub innych podmiotów powiązanych;
- E-commerce – handel elektroniczny wykorzystujący nowoczesne technologie, odbywający się za pośrednictwem sieci Internet (sklepy internetowe); obejmuje zarówno handel detaliczny, jak i hurtowy;
- Hybrydowy model sprzedaży (wg Grupy Kapitałowej TIM) – łączy kompetencje handlowców z wygodą i dostępnością platform internetowych. Daje dostęp do fachowych porad oraz informacji o produktach na niespotykaną w modelu tradycyjnym skalę;
- Instalator – podmiot/osoba, która wykonuje instalacje elektryczne;
- Interesariusz (inaczej: grupy interesu; ang. stakeholders) – grupy bądź osoby zainteresowane działalnością przedsiębiorstwa i wysuwające wobec niego żądania. Pojęcie obejmuje zarówno podmioty dostarczające przedsiębiorstwu zasobów tej firmy, podmioty ponoszące ryzyko, jak i wpływające na poziom tego ryzyka, podmioty pozostające w przymusowym lub dobrowolnym związku z przedsiębiorstwem itp. (za *Forum Odpowiedzialnego Biznesu*)
- Kabel (elektryczny) – zespół (wyrób) składający się z jednej lub kilku żył mających (lub nie) indywidualne pokrycie (izolacje, ekrany), z warstwy ochronnej (lub nie) na skręconych żyłach (izolacja rdzeniowa) oraz (lub nie) z osłon ochronnych. Pojęcie to według polskiej terminologii obejmuje wszystkie rodzaje kabli oraz przewodów izolowanych i nieizolowanych. W elektroenergetyce przyjmuje się, że kabel jest przewodem do zastosowań zewnętrznych (np. kabel ziemny, napowietrzny) i często posiada czarną powłokę (YKY), w odróżnieniu od białej powłoki przewodów wewnętrznych (np. YDY); Do wykonania instalacji elektrycznych wewnątrz budynków stosuje się przewody izolowane do układania na stałe, zwane przewodami instalacyjnymi. Te najpowszechniej stosowane są produkowane na napięcia znamionowe 300/300 V, 300/500 V, 450/750 V, 600/1000 V i mają żyły miedziane lub aluminiowe o przekrojach w zakresie 0,5-300 mm².
- Klient kluczowy (wg Grupy Kapitałowej TIM) – klient, który w co najmniej jednym miesiącu w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy dokonał zakupów za co najmniej 1 500 zł;
- Klient lojalny (wg Grupy Kapitałowej TIM) – klient, który dokonał zakupów w co najmniej sześciu z dwunastu ostatnich miesięcy;
- Omnichannel – podejście do sprzedaży multikanalowej, polegające na zapewnieniu spójnego doświadczenia zakupowego klientowi bez względu na to, w którym kanale lub kanałach wchodzi w interakcję ze sprzedawcą;



- Osprzęt elektroinstalacyjny – zestaw elementów o różnej konstrukcji przeznaczony do mocowania, łączenia i ochrony (osłony) przewodów instalacji elektrycznej. W szerszym rozumieniu także elementy, które pozwalają na wykonywanie połączeń odbiorników małej mocy, np. gniazda wtykowe, gniazda antenowe, wtyczki, panele sterujące, czujniki (ruchu, czadu, dymu), regulatory oświetlenia czy przyciski dzwonek, łączniki światła;
- Osprzęt odgromowy – zespół elementów (produktów) służący do zamontowania na budynku i wykorzystywanych do redukcji szkód fizycznych powodowanych wyładowaniami piorunowymi w obiekt;
- Osprzęt siłowy – elementy instalacji 3-fazowej o różnej konstrukcji, zależnej od sposobu układania przewodów instalacji elektrycznej, przeznaczony do mocowania, łączenia i ochrony (osłony) tych przewodów.
- Produkcja budowlano-montażowa – roboty budowlano-montażowe obejmujące działalność polegającą na wznoszeniu budynków i budowli wraz z robotami montażowymi, instalacyjnymi i wykończeniowymi;
- Przewód (elektryczny) – patrz kabel (elektryczny);
- Reseller – pośrednik w sprzedaży, podmiot dokonujący zakupu towarów w celu ich dalszej odsprzedaży;
- Sprzedaż multikanalowa – współistnienie więcej niż jednego kanału sprzedaży. W przypadku Grupy Kapitałowej TIM funkcjonują dwa kanały: e-commerce (sklepy internetowe, w tym platforma TIM.pl) oraz tradycyjny (biura handlowe, oddziały, agenci sprzedaży);
- Unikalny indeks magazynowy – kod magazynowy przypisany do grupy identycznych towarów;
- Zautomatyzowany outsourcing logistyki – świadczenie usług w zakresie nowoczesnych rozwiązań logistycznych. Umożliwia klientom automatyzację procesu magazynowania towarów.



TIM SA

ul. Jaworska 13
53-612 Wrocław

tel. 801 500 700, 71 73 28 600
www.tim.pl, www.timsa.pl

Komunikacja korporacyjna i CSR
odpowiedzialny.biznes@tim.pl

Relacje inwestorskie
ri@tim.pl
www.timsa.pl/relacje-inwestorskie

