

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej TIM za I półrocze 2021 roku

(zawiera sprawozdanie z działalności TIM S.A. za I półrocze 2021 roku)



Spis treści

1. Grupa Kapitałowa TIM w I półroczu 2021 roku	4
2. Wybrane dane finansowe	6
3. Komentarz do wyników Grupy Kapitałowej TIM	9
3.1. Sytuacja makroekonomiczna i kondycja branży	9
3.2. Główne czynniki kształtujące wynik finansowy Grupy	14
3.3. Sytuacja finansowa	16
3.4. Przepływy pieniężne.....	18
3.5. Wskaźniki finansowe	19
4. Działalność Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2021 roku	22
4.1. Wyniki sprzedażowe Grupy.....	22
4.2. Sezonowość sprzedaży	30
4.3. Czynniki mogące mieć wpływ na działalność Grupy w kolejnym półroczu	31
4.4. Inne informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian oraz inne informacje, które są istotne do oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę Kapitałową TIM i TIM S.A.....	35
5. Informacje korporacyjne	41
5.1. Informacje o Grupie Kapitałowej i jednostce dominującej.....	41
5.2. Akcje i akcjonariat	43
5.3. Zarząd i Rada Nadzorcza	46
5.4. Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych	48
6. Zarządzanie ryzykiem.....	50
6.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną	50
6.2. Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii.....	52
6.3. Ryzyko finansowe	52
6.4. Ryzyko operacyjne.....	53
6.5. Ryzyko prawne.....	59
Oświadczenia	61
Wykaz tabel	62
Wykaz wykresów	63
Podpisy	64

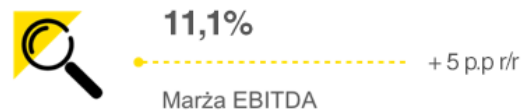
1.

Grupa Kapitałowa TIM w I półroczu 2021 roku



1. Grupa Kapitałowa TIM w I półroczu 2021 roku

W I półroczu 2021 roku Grupa Kapitałowa TIM wypracowała 43 018 tys. zł skonsolidowanego zysku netto przy skonsolidowanych przychodach ze sprzedaży na poziomie 602 386 tys. zł, tj. o 22,0% wyższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku i o 34% bez uwzględnienia przychodów Rotopino.pl S.A. w I półroczu 2020 r. (od 2021 r. poza GK TIM). Wzrost wyniku netto Grupa osiągnęła przede wszystkim dzięki zwiększeniu przychodów ze sprzedaży oraz poprawie rentowności działalności operacyjnej. Wszystkie podstawowe wskaźniki rentowności Grupy były znacznie wyższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.



Przychody ze sprzedaży TIM S.A. w I półroczu 2021 roku wyniosły 569 704 tys. zł i były o ponad 32% wyższe w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.

W tym okresie przychody ze sprzedaży 3LP S.A. wyniosły 70 397 tys. zł i były wyższe o 35% w porównaniu z tym samym okresem 2020 roku. Najdynamiczniejszy wzrost przychodów 3LP dotyczył sprzedaży usług logistycznych dla klientów zewnętrznych - wyniósł on 83% (do 32 792 tys. zł).

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



2.

Wybrane dane finansowe



2. Wybrane dane finansowe

Tabela 1. Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej TIM

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł		w tys. euro	
	01.01.2021 - 30.06.2021	01.01.2020 - 30.06.2020	01.01.2021 - 30.06.2021	01.01.2020 - 30.06.2020
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów	602 386	493 737	132 696	111 848
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	55 682	19 198	12 266	4 349
Zysk (strata) brutto	54 158	12 118	11 930	2 745
Zysk (strata) netto	43 018	9 416	9 476	2 133
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	9 702	8 820	2 137	1 998
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(620)	(4 385)	(137)	(993)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(6 992)	(13 598)	(1 540)	(3 080)
Przepływy pieniężne netto razem	2 090	(9 163)	460	(2 076)
	Stan na dzień	Stan na dzień	Stan na dzień	Stan na dzień
	30.06.2021	31.12.2020	30.06.2021	31.12.2020
Aktywa razem	580 849	467 055	128 484	101 208
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	395 859	303 908	87 564	65 855
Zobowiązania długoterminowe	85 210	87 891	18 848	19 045
Zobowiązania krótkoterminowe	310 649	216 017	68 715	46 810
Kapitał własny jednostki dominującej	184 990	163 147	40 920	35 353
Kapitał zakładowy	22 199	22 199	4 910	4 810
Liczba akcji (w tys. szt)	22 199	22 199	22 199	22 199
	01.01.2021 -	01.01.2020 -	01.01.2021 -	01.01.2020 -
	30.06.2021	30.06.2020	30.06.2021	30.06.2020
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	1,94	0,42	0,43	0,10
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	1,94	0,42	0,43	0,10
	Stan na dzień	Stan na dzień	Stan na dzień	Stan na dzień
	30.06.2021	31.12.2020	30.06.2021	31.12.2020
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	8,33	7,35	1,84	1,59
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	8,33	7,35	1,84	1,59
Rozwodniona liczba akcji (w tys. szt.)	22 199	22 199		
Zastosowany do przeliczeń	30.06.2021	30.06.2020	31.12.2020	
kurs średnioroczny	4,5396	4,4143	4,4449	
kurs ostatniego dnia okresu sprawozdawczego	4,5208	4,4660	4,6148	



Tabela 2. Wybrane dane finansowe TIM S.A.

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł		w tys. euro	
	01.01.2021 - 30.06.2021	01.01.2020 - 30.06.2020	01.01.2021 - 30.06.2021	01.01.2020 - 30.06.2020
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów	569 704	431 145	125 496	97 669
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	44 946	15 216	9 901	3 447
Zysk (strata) brutto	45 042	14 892	9 922	3 374
Zysk (strata) netto	35 984	11 776	7 927	2 668
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(7 098)	(3 110)	(1 564)	(705)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	8 493	(4 162)	1 871	(943)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	704	(2 812)	155	(637)
Przepływy pieniężne netto razem	2 099	(10 084)	462	(2 284)
	Stan na dzień	Stan na dzień	Stan na dzień	Stan na dzień
	30.06.2021	31.12.2020	30.06.2021	31.12.2020
Aktywa razem	502 655	392 651	111 187	85 085
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	309 648	214 453	68 494	46 471
Zobowiązania długoterminowe	15 169	15 136	3 355	3 280
Zobowiązania krótkoterminowe	294 479	199 317	65 139	43 191
Kapitał własny jednostki dominującej	193 007	178 198	42 693	38 614
Kapitał zakładowy	22 199	22 199	4 910	4 810
Liczba akcji (w tys. szt.)	22 199	22 199	22 199	22 199
	01.01.2021 -	01.01.2020 -	01.01.2021 -	01.01.2020 -
	30.06.2021	30.06.2020	30.06.2021	30.06.2020
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	1,62	0,53	0,36	0,12
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/euro)	1,62	0,53	0,36	0,12
	Stan na dzień	Stan na dzień	Stan na dzień	Stan na dzień
	30.06.2021	31.12.2020	30.06.2021	31.12.2020
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	8,69	8,03	1,92	1,74
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/euro)	8,69	8,03	1,92	1,74
Rozwodniona liczba akcji (w tys. szt.)	22 199	22 199		
Zastosowany do przeliczeń	30.06.2021	30.06.2020	31.12.2020	
kurs średnioroczny	4,5396	4,4143	4,4449	
kurs ostatniego dnia okresu sprawozdawczego	4,5208	4,4660	4,6148	



3.

Komentarz do wyników Grupy Kapitałowej TIM



3. Komentarz do wyników Grupy Kapitałowej TIM

3.1. Sytuacja makroekonomiczna i kondycja branży

3.1.1. Sytuacja makroekonomiczna

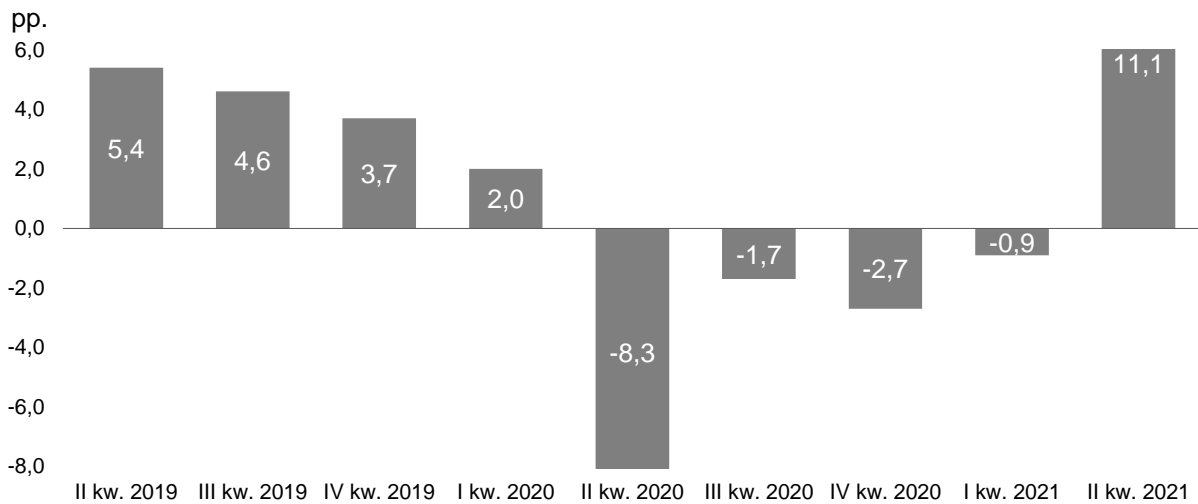
Polska

Według informacji opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny, PKB w II kwartale 2021 roku zwiększył się realnie o 11,1% rok do roku, wobec spadku o 8,3% w analogicznym okresie 2020 roku.

Był to największy wzrost rok do roku PKB w Polsce od 1995 roku. Osiągnięcie takiego poziomu PKB oznacza, że polska gospodarka odrobiła pandemiczne straty. Analizując kwartał do kwartału, PKB w II kwartale 2021 wzrósł o 2,1%.

Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że inwestycje w II kwartale wzrosły o 5,0%. Duży wpływ na wzrost PKB miała konsumpcja prywatna, która wzrosła o 13,3%.

Wykres 1. PKB w Polsce



Ceny towarów i usług konsumpcyjnych w czerwcu 2021 r., w porównaniu z analogicznym miesiącem ubiegłego roku, wzrosły o 4,4%.

Unia Europejska

Ze wstępnych danych urzędu statystycznego Eurostat wynika, że Produkt Krajowy Brutto Unii Europejskiej w drugim kwartale 2021 roku wzrósł o 1,9% w porównaniu z pierwszym kwartałem. W ujęciu rocznym rozwój gospodarki wyniósł aż 13,2%. Natomiast w samej strefie euro PKB wzrósł w ujęciu kwartalnym o 2,0%, a w ujęciu rocznym – o 13,6%.

Tak pozytywne odczyty rocznej dynamiki PKB są wynikiem „efektu niskiej bazy” - odwołują się bowiem do stanu sprzed 12 miesięcy, kiedy w największym wymiarze oddziaływały negatywne skutki pandemii.



Kursy walut

Pandemia COVID-19 spowodowała także osłabienie polskiej waluty. Głównymi czynnikami, które na to wpłynęły, były zwrot inwestorów ku bezpiecznym walutom oraz rezygnacja z ryzykownych aktywów. Do osłabienia złotówki przyczynił się także skup obligacji skarbowych realizowany przez Narodowy Bank Polski oraz utrzymanie przez Radę Polityki Pieniężnej stóp procentowych na historycznie niskim poziomie.

W II kwartale 2021 roku kurs EUR/PLN zachowywał się bardzo stabilnie - maksymalny poziom wynosił 4,6028 zł i był wyższy o 3,29% od najniższej wartości w tym okresie.

Kurs USD/PLN przez większość II kwartału spadał, odrabiając jedynie w czerwcu część strat. Minimalna wartość w tym okresie wyniosła 3,6511 zł. Kurs ten był niższy od szczytu w II kwartale o 7,21%.

Wykres 2. Kurs złotego względem euro i dolara amerykańskiego



Cena miedzi

Cena miedzi, która jest jednym z podstawowych surowców przy produkcji kabli i przewodników, w II kwartale bieżącego roku pobiła rekord cenowy ustanowiony w 2011 roku (10 148 USD za tonę) i osiągnęła cenę w wysokości 10 724,5 USD za tonę. Średnia cena miedzi w II kwartale 2021 roku wyniosła 9 696 USD za tonę. W porównaniu do ceny miedzi w II kwartale 2020 roku, 5 308 USD za tonę, średnia cena rok do roku wzrosła o ponad 82%.



Wykres 3. Cena miedzi (w dolarach za tonę)



3.1.2. Sytuacja w branży

Rynek e-commerce

Pierwsze półrocze 2021 roku upłynęło nadal pod znakiem COVID-19 i wpływu pandemii zarówno na życie prywatne konsumentów, jak i ich życie zawodowe oraz na kondycję i modele działania firm.

Przedsiębiorstwa, które pod wpływem pandemii zdecydowały się na rozpoczęcie zmian i digitalizację swoich procesów jeszcze w 2020 roku, kontynuowały proces transformacji, odnosząc jednocześnie pierwsze korzyści z tych zmian. Z kolei ci przedsiębiorcy, którzy liczyli na szybsze znoszenie ograniczeń wywołanych przez pandemię i jej krótkotrwały wpływ na zmianę zachowań zakupowych, musieli zrewidować swoje podejście. W obecnych czasach popularne kilka lat temu stwierdzenie „jeśli nie ma Cię w Internecie, to nie istniejesz” nabrało bardzo realnego znaczenia.

W pierwszym półroczu 2021 roku zdecydowana większość firm nadal mierzyła się z brakiem możliwości prowadzenia swojej działalności w dotychczasowym modelu. Z jednej strony przyspieszało to transformację cyfrową w firmach, które już zrobiły pierwszy krok w tym kierunku, z drugiej zaś - wywierało jeszcze silniejszą presję na podmioty, które wciąż się nad tym zastanawiały. Dobitym przykładem tego, jak bardzo przedsiębiorstwa musiały zrewidować swoje modele działania i plany inwestycyjne, są firmy, które wyprzedają swoje aktywa, aby pozyskać środki na inwestowanie w technologię¹.

2/3 liderów B2B uważa, że „rozwiązania e-commerce są niezbędne”² - przed COVID-19 uważało tak tylko 48% z nich. Uczestnicy badania deklarują, że po pandemii utrzymają wielokanałową komunikację

¹ [Detaliści będą wyprzedawać aktywa, żeby sfinansować wydatki na rozwój e-commerce - Wiadomości Handlowe \(wiadomoscihandlowe.pl\)](https://wiadomoscihandlowe.pl)

² <https://www.corevist.com/b2b-ecommerce-trends/#covid>



i sprzedaż, a tylko co piąty z nich ma nadzieję na powrót do dotychczasowego, tradycyjnego modelu sprzedaży³. Ponad 75% kupujących i sprzedających woli obecnie samoobsługę online i zdalne formy komunikacji⁴ od kontaktu bezpośredniego. Jak mówią autorzy raportu „...**w sprzedaży B2B cyfryzacja jest falą przyszłości**. (...) Liderzy sprzedaży B2B przeszli z postawy bycia „zmuszanym” do przyjęcia technologii cyfrowej w reakcji na powszechne przestoje na wczesnych etapach COVID-19 do rosnącego przekonania, że cyfryzacja jest tą właściwą drogą.”⁵

Oczywiście pandemia nie była jedynym (czy nawet głównym) czynnikiem uruchamiania w organizacjach procesów digitalizacji na tak szeroką skalę, także w sektorze B2B. Miała jednak (i ma nadal) znaczący wpływ na ich wzmocnienie i przyspieszenie. E-commerce B2B w Polsce zaczął się rozwijać już ponad 10 lat temu, jednak pierwsze lata to czas powolnego i punktowego rozwoju (na taki kierunek rozwoju decydowały się pojedyncze firmy - liderzy w swoich branżach). Dopiero ostatnie 2-3 lata to czas intensywnego digitalizowania się firm B2B – blisko połowa przedsiębiorstw objętych badaniem zrealizowanym na zlecenie Santander⁶ weszła w e-commerce w ostatnich kilku latach. Niestety w tym obszarze odbiegamy nieco od średniej europejskiej, gdyż „w Polsce zamówienia online przyjmuje zaledwie 11% firm (B2B) vs 14% w UE. Kupuje on-line blisko 70% dużych firm i ok. 50% firm ogółem.”⁷ Patrząc jednak na wyniki tegorocznego badania firm działających w sektorze B2B, widać, że polski biznes stara się dość szybko nadrobić deficyty w obszarze digitalizacji swojej działalności.

Sytuacja na rynku operatorów logistycznych dla e-commerce

Pierwsze półrocze 2021 roku było dla branży, w której działa 3LP S.A., kontynuacją sytuacji z roku 2020. Cechowało się wyzwaniem związanym z COVID-19 i zakłóceniami łańcuchów dostaw.

Podstawowym wskaźnikiem opisującym sytuację rynkową branży jest popyt na powierzchnię magazynową przez podmioty zajmujące się obsługą e-commerce. Na ponad 3,15 mln m kw. wynajętej powierzchni magazynowej w I półroczu 2021 r. (wzrost r/r wynoszący 40%) popyt wygenerowany przez operatorów logistycznych dla e-commerce stanowił aż 38%.

W najbliższej przyszłości segment e-commerce, w którego obsłudze specjalizuje się 3LP S.A., będzie się nadal dynamicznie rozwijał, co daje solidne podstawy dla dobrej koniunktury w branży operatorów logistycznych dla e-commerce. Operatorzy logistyczni, którzy potrafili sprawnie przejść przez okres pandemii, zdobyli unikalne doświadczenie i kompetencje działania w trudnych warunkach. Skokowy wzrost e-commerce unaoczniał, jak istotne są specjalistyczne usługi wspierające jego rozwój, w tym przede wszystkim zdolność do realizacji masowej kompletacji i wysyłki towaru. Modele biznesowe

³ <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/these-eight-charts-show-how-covid-19-has-changed-b2b-sales-forever>, Badanie zostało zrealizowane w okresie 27.07. – 11.08.2020, na próbie ponad 3600 firm z 11 krajów.

⁴ <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/survey-global-b2b-decision-maker-response-to-covid-19-crisis#>

⁵ <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/these-eight-charts-show-how-covid-19-has-changed-b2b-sales-forever>

⁶ Raport „B2B E-commerce – Biznes w sieci”, Santander, VI 2021

⁷ Jw.



sprzedaży zmieniły się nieodwracalnie, w związku z tym dystrybutorzy, producenci i sprzedawcy, rozwijając swoje biznesy, chętnie korzystają ze wsparcia nowoczesnych, z informatyzowanych i zautomatyzowanych operatorów logistycznych.

Hurtowa dystrybucja artykułów elektrotechnicznych

Patrząc z perspektywy wygenerowanych przychodów ze sprzedaży, minione półrocze dla dystrybutorów artykułów elektrotechnicznych można uznać za udane. Nie powinna zupełnie dziwić taka ocena, biorąc pod uwagę, że już 2020 rok, mimo niewielkiego wzrostu przychodów, branża oceniła bardzo pozytywnie: *„Według danych zebranych z hurtowni zrzeszonych w SHE, rynek dystrybucji artykułów elektrotechnicznych w 2020 r. zwiększył się do 9,5 mld zł. To niewiele więcej niż w poprzednim roku (9,3 mld zł), jednak branża uznaje 2020 rok za udany”⁸*. Pierwsze półrocze 2021 roku przyniosło znacznie większy wzrost przychodów, mimo że pierwsze dwa miesiące roku kontynuowały trend spadkowy zanotowany już w drugiej połowie roku 2020. Kolejne cztery miesiące bieżącego roku przyniosły istotne ożywienie w branży. Pozytywna sytuacja na rynku spowodowała, że skumulowana dynamika sprzedaży hurtowni zrzeszonych w ramach stowarzyszenia SHE wyniosła około 25% w stosunku do roku poprzedniego. Programy szczepień przeciwko chorobie COVID-19 prowadzone na całym świecie oraz odchodząca wiosenna fala zachorowań spowodowały poprawę nastrojów w większości gałęzi gospodarki. Znaczące polepszenie koniunktury odnotowano w budownictwie (szczególnie mieszkaniowym), co pozwalało generować znacznie lepsze wyniki sprzedażowe niż te, które hurtownie były w stanie generować rok wcześniej. Dodatkowym katalizatorem wspierającym osiąganie większych dynamik ze sprzedaży produktów, były rosnące ceny surowców i materiałów do produkcji praktycznie we wszelkich kategoriach produktowych. Wielu producentów, będących dostawcami hurtowni elektrotechnicznych w okresie pierwszych sześciu miesięcy roku, zmieniło ceny cennikowe produktów częściej niż jeden raz, co dotychczas nie było standardem w branży. W tym samym czasie hurtownie borykały się z problemem dostępności produktów do sprzedaży - niezależnie od tego, czy były to produkty importowane z Dalekiego Wschodu, czy produkowane w Europie.

Mimo powolnej konsolidacji rynku realizowanej w ostatnich latach przez grupę W.EG Polska, sektor hurtowni elektrotechnicznych pozostaje rozdrobniony. Występowanie dużej liczby podmiotów zajmujących się sprzedażą produktów elektrotechnicznych w sposób tradycyjny, jak i przez kanał internetowy, powoduje dużą konkurencję przejawiającą się głównie presją na cenę. Z danych przedstawianych przez SHE - Związek Pracodawców Dystrybucji Elektrotechniki wynika, że w pierwszej połowie 2021 roku TIM S.A. był największym jednorodnym dystrybutorem w branży elektrotechnicznej i posiadał ponad 12% udziału w rynku, osiągając za pierwsze półrocze 2021 roku 569 704 tys. zł przychodów ze sprzedaży, co stanowiło wzrost sprzedaży o 32,1%, a więc o ponad 7 pp. więcej niż dynamika sprzedaży całego rynku, którą prezentują dane SHE.

⁸ „Ranking dystrybutorów artykułów elektrotechnicznych AKTUALIZACJA” - <https://www.rynekelektryczny.pl/najwieksze-hurtownie-elektrotechniczne/>



3.2. Główne czynniki kształtujące wynik finansowy Grupy

W I półroczu 2021 roku Grupa Kapitałowa TIM wypracowała skonsolidowany zysk netto w wysokości 43 018 tys. zł wobec 9 416 tys. zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Zysk netto jednostki dominującej, TIM S.A., wyniósł 35 984 tys. zł (wobec 11 776 tys. zł w I półroczu 2020 roku). Szczegółowy opis struktury przychodów Spółki w podziale na grupy asortymentowe, województwa, segmenty klientów oraz kanały sprzedaży przedstawiono w następujących punktach niniejszego Sprawozdania: 4.1.1, 4.1.2, 4.1.3, 4.1.4.

Głównym czynnikiem, który miał wpływ na wynik netto Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2021 roku, był wzrost przychodów ze sprzedaży oraz równoległa poprawa rentowności działalności podstawowej. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosły 602 386 tys. zł, tj. wzrosły o 22,0% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku i o 34% bez uwzględnienia przychodów Rotopino.pl S.A. w I półroczu 2020 r. (spółka od 2021 r. poza GK TIM).

Z linii biznesowych GK TIM najdynamiczniejszy wzrost sprzedaży dotyczył usług logistycznych realizowanych przez 3LP S.A. dla klientów zewnętrznych - gdzie po wzroście r/r o 83% wygenerowane zostały w I półroczu 2021 r. przychody na poziomie 32 792 tys. zł.

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

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

	I półrocze 2021	I półrocze 2020	Zmiana (w %)
Przychody netto ze sprzedaży	602 386	493 737	22,0
Koszty działalności operacyjnej	548 102	474 282	15,6
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	1 398	(257)	n/a
Zysk (strata) z działalności operacyjnej (EBIT)	55 682	19 198	190,0
Zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	66 968	29 981	123,4
Wynik na działalności finansowej	(1 524)	(7 080)	(78,5)
Zysk (strata) brutto	54 158	12 118	346,9
Podatek dochodowy	11 140	2 702	312,3
Zysk (strata) netto	43 018	9 416	356,86
- przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	43 018	9 416	



Wykres 4. Źródła kreacji wyniku netto Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2021 roku (w tys. zł)



Przychody ze sprzedaży

W I półroczu 2021 roku Grupa wypracowała przychody ze sprzedaży w wysokości 602 386 tys. zł, tj. o 22,0% wyższe niż w I półroczu 2020 roku (34% bez uwzględnienia przychodów Rotopino.pl S.A. w I półroczu 2020 r. – spółka od 2021 r. poza GK TIM). Dominująca ich część (94,3%) pochodziła ze sprzedaży materiałów i towarów. Grupa uzyskała z tego tytułu 568 103 tys. zł (wzrost o 19,7%). Przychody ze sprzedaży usług wyniosły 34 283 tys. zł i były wyższe o 78,7% niż w analogicznym okresie roku ubiegłego, gdy osiągnęły 19 187 tys. zł. Był to głównie efekt wzrostu skali działalności w zakresie świadczenia przez 3LP S.A. usług logistycznych na rzecz klientów zewnętrznych.

Koszty operacyjne

W I półroczu 2021 roku koszty działalności operacyjnej Grupy Kapitałowej TIM wyniosły 548 102 tys. zł, czyli wzrosły o 15,6% w porównaniu z I półroczem 2020 roku. Ich główną składową (81,8% całości kosztów operacyjnych) stanowiła wartość sprzedanych materiałów i towarów w wysokości 448 269 tys. zł (wzrost o 16,2% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku).

Ponadto znaczny udział w strukturze kosztów Grupy miały:

- Koszty usług obcych. Wyniosły one 37 978 tys. zł, co oznacza wzrost o 17,4% w porównaniu z I półroczem poprzedniego roku.
- Koszty osobowe (wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracownicze). Grupa poniosła z tego tytułu koszty w wysokości 37 978 tys. zł, tj. o 17,4% wyższe niż w I półroczu 2020 roku.
- Amortyzacja. Wyniosła ona 11 286 tys. zł, co oznacza wzrost o 4,7% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego.



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

	I półrocze 2021	I półrocze 2020	Zmiana (w %)
Amortyzacja	11 286	10 783	4,7
Zużycie materiałów i energii	11 667	9 227	26,4
Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów	451	1 269	(64,5)
Usługi obce	37 978	32 354	17,4
Podatki i opłaty	395	450	(12,2)
Wynagrodzenia	30 180	25 947	16,3
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracownicze	5 505	4 798	14,7
Pozostałe koszty rodzajowe	2 371	3 605	(34,2)
Wartość sprzedanych materiałów i towarów	448 269	385 849	16,2
Koszty operacyjne ogółem	548 102	474 282	15,6

Wynik na pozostałej działalności operacyjnej

W I półroczu 2021 roku wynik Grupy na pozostałej działalności operacyjnej wyniósł 1 398 tys. zł wobec -257 tys. zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

EBIT i EBITDA

W I półroczu 2021 roku wynik z działalności operacyjnej (EBIT) Grupy Kapitałowej TIM wyniósł 55 682 tys. zł wobec 19 198 tys. zł w analogicznym okresie poprzedniego roku. Na poziomie EBITDA Grupa osiągnęła wynik w wysokości 66 968 tys. zł, tj. o 123,4% wyższy niż w I półroczu 2020 roku.

3.3. Sytuacja finansowa

Aktywa

Na dzień 30 czerwca 2021 roku wartość aktywów ogółem Grupy Kapitałowej TIM wynosiła 580 849 tys. zł i była o 24,4% wyższa w porównaniu ze stanem na koniec 2020 roku.

Aktywa TIM S.A., jednostki dominującej, wzrosły w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2021 roku o 28% - do 502 655 tys. zł.

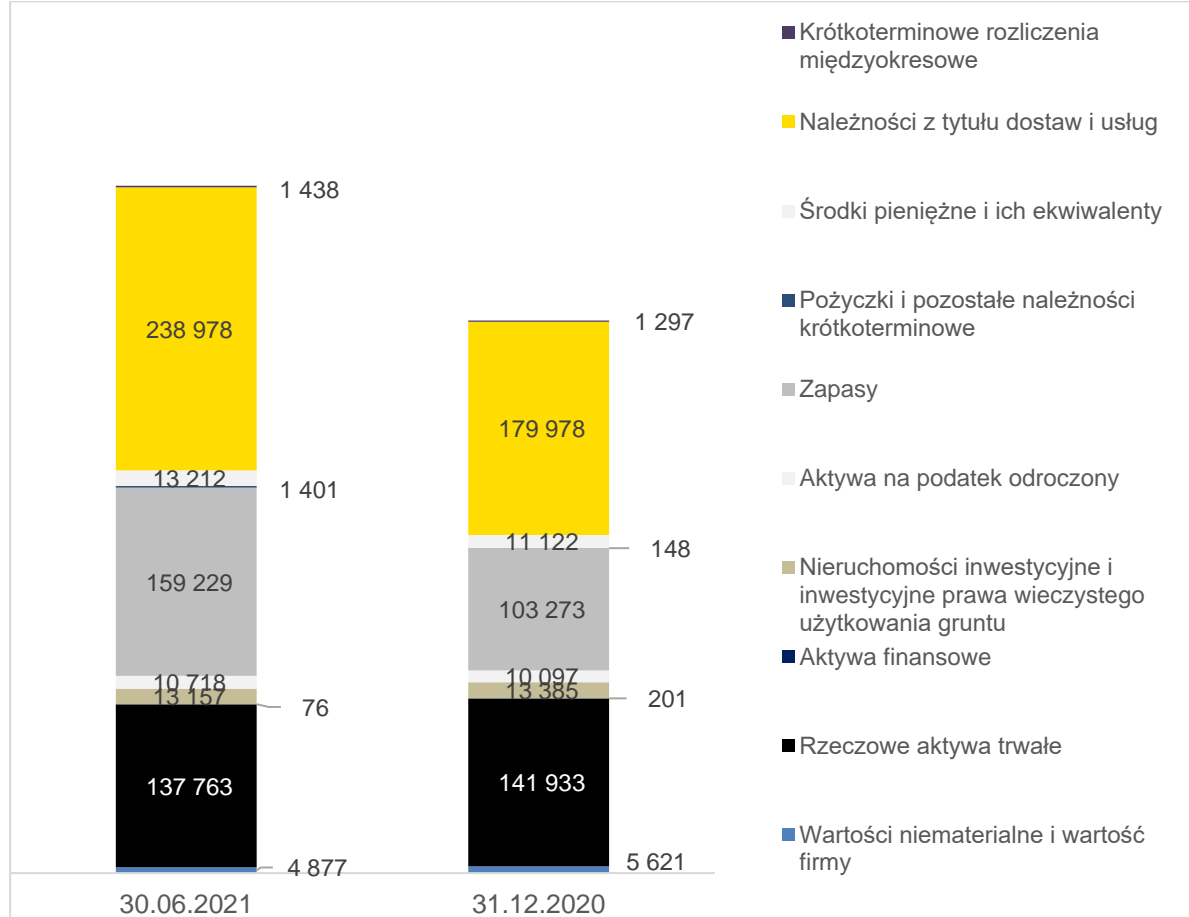
Największy udział w aktywach Grupy stanowiły:

- Należności z tytułu dostaw i usług w wysokości 238 978 tys. zł (41,1% aktywów ogółem). Ich stan był o 32,8% wyższy od zanotowanego na koniec 2020 roku.
- Zapasy o wartości 159 229 tys. zł (27,4% aktywów). Stan zapasów na koniec czerwca 2021 roku był o 54,2% wyższy niż na koniec 2020 roku.



- Rzeczowe aktywa trwałe o wartości 137 763 tys. zł (23,7% aktywów), głównie będące na stanie spółki 3LP S.A., spadły o 2,9% w stosunku do danych na koniec 2020 roku.

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

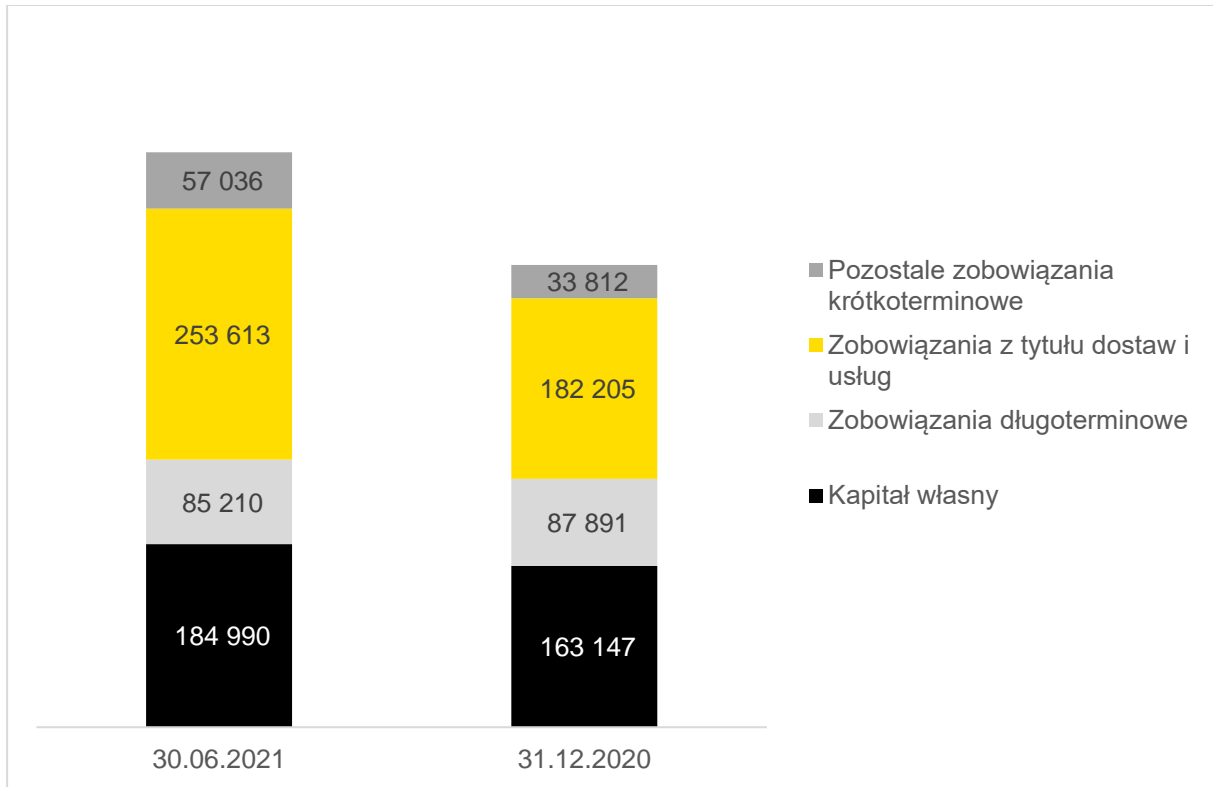


Pasywa

Na koniec czerwca 2021 roku kapitały własne Grupy wynosiły 184 990 tys. zł (31,8% sumy bilansowej) i były o 13,4% wyższe niż na koniec 2020 roku. Największy udział w pasywach Grupy miały zobowiązania z tytułu dostaw i usług. Ukształtowały się one na poziomie 253 613 tys. zł (43,7% sumy bilansowej). Ich stan był o 39,2% wyższy niż na koniec 2020 roku.



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



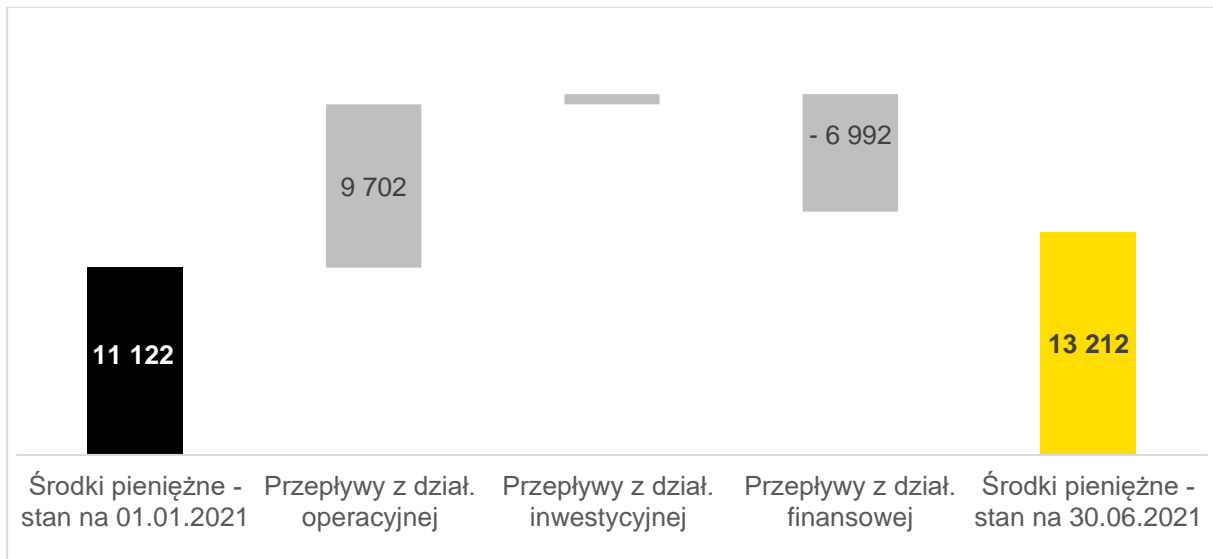
3.4. Przepływy pieniężne

W I półroczu 2021 roku Grupa Kapitałowa TIM zanotowała ujemne przepływy pieniężne w wysokości 6 992 tys. zł. Złożyły się na nie:

- Dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości 9 702 tys. zł. Pozytywnie na ich wielkość wpłynął wypracowany w I półroczu 2021 roku zysk brutto (54 158 tys. zł), amortyzacja (11 286 tys. zł) i wzrost zobowiązań z tytułu dostaw i usług (62 530 tys. zł), natomiast negatywnie – wzrost zapasów o 55 956 tys. zł i należności o 59 513 tys. zł.
- Ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej w wysokości 620 tys. zł. Na ich wysokość miały wpływ wydatki na wartości niematerialne oraz rzeczowe aktywa trwałe w 3LP S.A.
- Ujemne przepływy z działalności finansowej w wysokości 6 992 tys. zł. Największą ich część stanowią płatności za zobowiązania z tytułu umów leasingu w wysokości 6 392 tys. zł oraz odsetki – 3 125 tys. zł pomniejszone o wpływ środków związany z wykorzystaniem kredytu w rachunku bieżącym.



Wykres 7. Przepływy pieniężne Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2021 roku (w tys. zł)



3.5. Wskaźniki finansowe



W I półroczu 2021 roku wszystkie podstawowe wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM istotnie wzrosły w stosunku do I półrocza 2020 roku. Jest to wynikiem wzrostu skali działalności i poprawy rentowności działalności podstawowej zarówno TIM, jak i 3LP.

Tabela 5. Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM

	I półrocze 2021	I półrocze 2020
Marża EBIT w % (EBIT/Przychody ze sprzedaży) x 100%	9,2%	3,9%
Marża EBITDA w % (EBITDA/Przychody ze sprzedaży) x 100%	11,1%	6,1%
Marża netto na sprzedaży w % (Zysk netto ze sprzedaży/Przychody ze sprzedaży) x 100%	9,0%	3,9%
Marża zysku (straty) netto w % (Zysk netto/Przychody ze sprzedaży) x 100%	7,1%	1,9%
Wskaźnik zwrotu z aktywów (ROA)* (Zysk netto/Aktywa) x 100%	14,8%	4,0%
Wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE)* (Zysk netto/Kapitał własny) x 100%	46,5%	11,5%



Na koniec czerwca 2021 roku sytuacja płynnościowa Grupy była bardzo dobra, a stopień wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania nie uległ istotnej zmianie.

Tabela 6. Wskaźniki płynności i zadłużenia Grupy Kapitałowej TIM

	30.06.2021	31.12.2020
Wskaźnik płynności bieżącej (Aktywa obrotowe/Zobowiązania krótkoterminowe)	1,33	1,37
Wskaźnik płynności przyspieszonej (Aktywa obrotowe - zapasy - rozliczenia międzyokresowe czynne)/Zobowiązania krótkoterminowe	0,82	0,89
Wskaźnik płynności gotówkowej (Środki pieniężne i ich ekwiwalenty/Zobowiązania krótkoterminowe)	0,04	0,05
Wskaźnik zadłużenia ogólnego (Zobowiązania ogółem/Aktywa ogółem) x 100%	68,2%	65,1%
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym (Kapitał własny/Aktywa trwałe)	1,11	0,95

W I półroczu 2021 roku zapasy Grupy rotowały wolniej niż w I półroczu 2020 roku, co wynikało z istotnego wzrostu poziomu zapasów w celu zabezpieczenia dostępności towarów do natychmiastowej sprzedaży. Okres spływu należności uległ wydłużeniu.

Tabela 7. Wskaźniki rotacji majątku Grupy Kapitałowej TIM

	I półrocze 2021	I półrocze 2020
Cykl zapasów (Stan zapasów x 180/Koszty operacyjne) w dniach	52,3	39,2
Cykl należności (Należności z tytułu dostaw i usług x 180/Przychody ze sprzedaży) w dniach	71,4	65,6
Cykl zobowiązań bieżących (Zobowiązania krótkoterminowe x 180/Przychody ze sprzedaży) w dniach	92,8	78,8
Cykl środków pieniężnych (Cykl zapasów + Cykl należności - Cykl zobowiązań) w dniach	30,9	26,1



4.

Działalność Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2021 roku



4. Działalność Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2021 roku

4.1. Wyniki sprzedażowe Grupy

4.1.1. Struktura asortymentowa sprzedaży TIM S.A.



W I półroczu 2021 roku Grupa Kapitałowa TIM uzyskała skonsolidowane przychody ze sprzedaży w wysokości 602 386 tys. zł, o 22,0% wyższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Główną ich część tworzyły przychody osiągnięte przez TIM S.A. Wyniosły one 569 704 tys. zł, co stanowiło 94,6% przychodów Grupy. Przychody wypracowane przez TIM S.A. były o 32,1% wyższe w porównaniu z I półroczem 2020 roku. W pierwszych sześciu miesiącach bieżącego roku przychody wygenerowane ze sprzedaży w kanale e-commerce wyniosły 399 718 tys. zł, stanowiąc 70,2% przychodów Spółki. Tegoroczny udział sprzedaży przy wykorzystaniu kanału internetowego nie odbiegał od wyników generowanych w minionych okresach, co świadczy o stabilności i powtarzalności sprzedaży poprzez główny kanał sprzedaży. Pozostałe przychody ze sprzedaży Spółka wygenerowała przy wykorzystaniu zdalnych narzędzi komunikacji z klientem. Tym samym można powiedzieć, że 100% realizowanej sprzedaży w TIM S.A. generowane jest w sposób zdalny, przy wykorzystaniu różnego rodzaju technologii komunikacyjnych.

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

Grupa asortymentowa	I półrocze 2021		I półrocze 2020		zmiana	
	tys. zł	udział	tys. zł	udział	tys. zł	%
Kable i przewody	204 991	36,0%	130 534	30,3%	74 457	57,0%
Aparatura i rozdzielnice	150 291	26,4%	136 946	31,8%	13 345	9,7%
Osprzęt siłowy i elektroinstalacyjny	48 016	8,4%	43 612	10,1%	4 404	10,1%
Osprzęt pomocniczy	43 376	7,6%	34 238	7,9%	9 138	26,7%
Oświetlenie	37 755	6,6%	37 091	8,6%	664	1,8%
Systemy prowadzenia kabli	30 433	5,3%	21 755	5,0%	8 678	39,9%
Mierniki, narzędzia i elektronarzędzia	11 049	1,9%	9 099	2,1%	1 950	21,4%
Pozostałe	43 793	7,7%	17 870	4,1%	25 923	145,1%
Przychody ze sprzedaży ogółem	569 704	100,0%	431 145	100,0%	138 559	32,1%

Największą pozycję w przychodach ze sprzedaży TIM S.A., z udziałem na poziomie 36%, stanowiła sprzedaż w grupie „kable i przewody”, która zanotowała wzrost udziału o 5,7 pp. w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2021 roku przychody Spółki ze sprzedaży kabli i przewodów wyniosły 204 991 tys. zł i wzrosły o 57% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Tak dynamiczny wzrost wolumenu sprzedaży, a jednocześnie istotny wzrost udziału sprzedaży kabli i przewodów, spowodowany był wzrostem cen surowców niezbędnych do produkcji tego typu asortymentu, a więc miedzi, aluminium oraz tworzyw sztucznych wykorzystywanych do produkcji powłok i izolacji kablowych. W przypadku tworzyw sztucznych dodatkowym elementem stymulującym wzrost sprzedaży, a jednocześnie ograniczającym podaż tego typu produktów, były niedobory tworzyw polinitowych. Dzięki odpowiednio zabezpieczonemu zapasowi magazynowemu, mimo ograniczonej podaży Spółka była w stanie

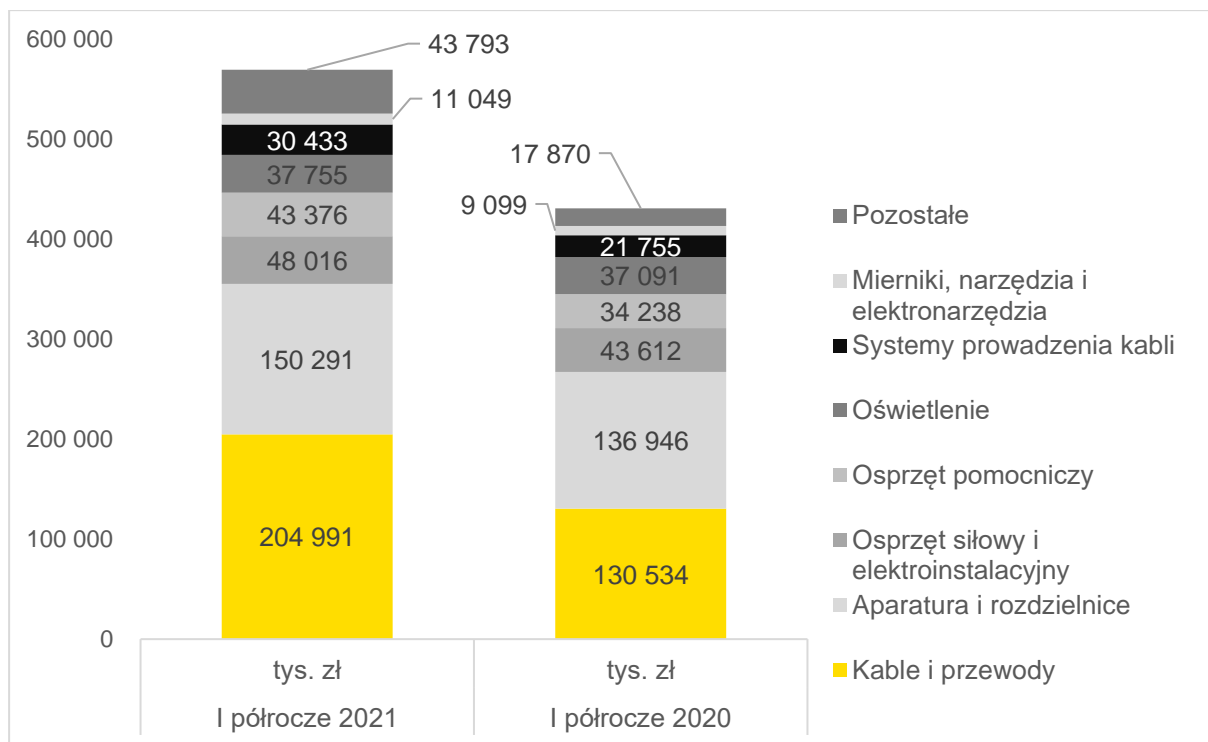


zapewnić swoim klientom dostęp do szerokiej gamy asortymentu kablowo-przewodowego, dopasowując cenę sprzedaży do dynamicznie zmieniającej się ceny rynkowej.

W pierwszej połowie roku drugą co do wielkości grupą asortymentową w strukturze sprzedaży TIM S.A. była grupa „aparatura i rozdzielnice”. Sprzedaż w tej grupie asortymentowej wyniosła 150 291 tys. zł i była o 9,7% wyższa niż w I półroczu 2020 roku.

W pierwszym półroczu 2021 roku Spółka zanotowała istotne wzrosty sprzedaży w większości grup asortymentowych stanowiących ofertę produktową TIM S.A.

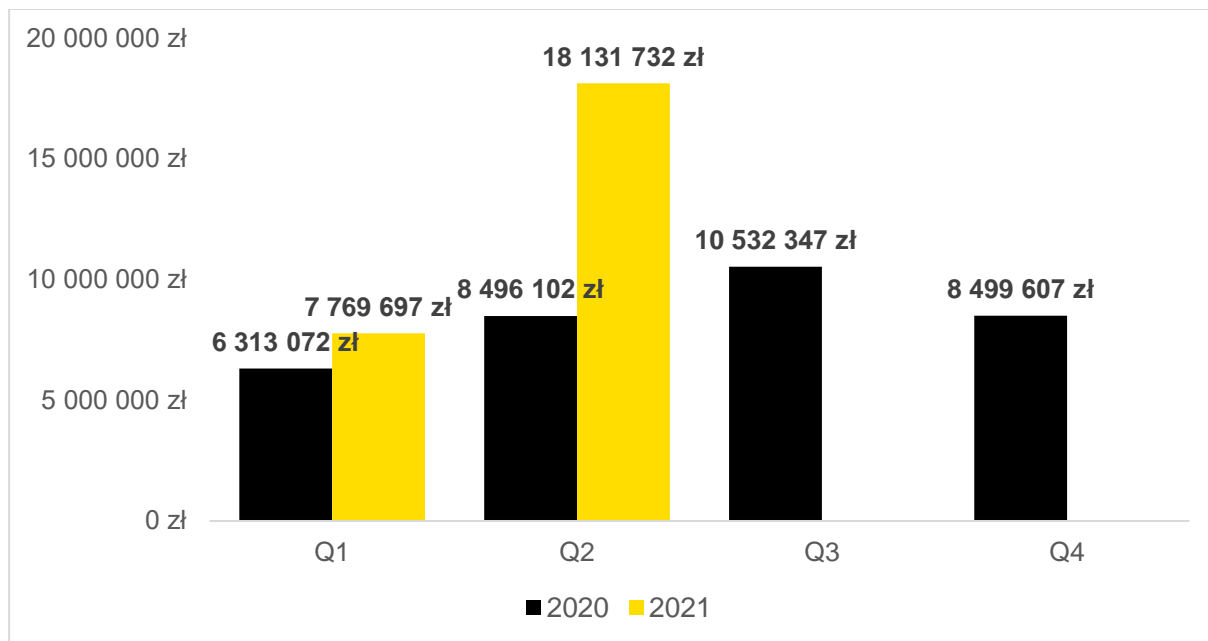
Wykres 8. Sprzedaż TIM S.A. według grup asortymentowych (w tys. zł)



Kategorią sprzedaży, która nie jest wprost ujęta w głównych grupach asortymentowych, jest grupa produktów przeznaczonych do instalacji fotowoltaicznych. Obserwując duże zainteresowanie klientów, jak i inwestorów rozwiązaniami z zakresu fotowoltaiki, Spółka nieustannie poszerza ofertę asortymentową, koncentrując się głównie na małych instalacjach realizowanych w ramach inwestycji prosumenckich oraz niewielkich instalacji komercyjnych. Śledząc trendy rynkowe oraz zmieniającą się sytuację wśród importerów oraz producentów tego typu asortymentu, również w pierwszym półroczu 2021 roku oferta TIM S.A. w zakresie fotowoltaiki została znacznie rozszerzona, zarówno jeśli chodzi o produkty dostępne z Centrum Logistycznego 3LP S.A., jak i magazynów zewnętrznych, a więc dostarczanych do klientów w ramach alternatywnych modeli sprzedaży.



Wykres 9. Wartość sprzedaży fotowoltaiki w poszczególnych kwartałach roku



Sprzedaż fotowoltaiki w pierwszym półroczu 2021 roku wyniosła 25 901 tys. zł, co stanowiło 4,5% sprzedaży ogólnej i wzrost o 74,5% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Po stosunkowo najsłabszym sezonowo pierwszym kwartale bieżącego roku, w drugim kwartale 2021 roku zaobserwowaliśmy wyraźny wzrost sprzedaży zarówno w porównaniu do pierwszego kwartału 2021, jak i do analogicznego okresu roku ubiegłego. Wpływ na taki wzrost sprzedaży miały rosnące kompetencje techniczne wewnątrz organizacji w zakresie sprzedaży tego typu asortymentu, wzmacniane przez zespół sprzedażowy, specjalizujący się w produktach dedykowanych do rozwiązań poprawiających efektywność energetyczną. Nie bez znaczenia były również bardziej sprzyjające warunki atmosferyczne oraz zbliżający się termin ogłoszenia kolejnej edycji programu „Mój Prąd”, którego założenia, w przypadku prosumentów, ograniczały atrakcyjność budowania nowych instalacji fotowoltaicznych.

4.1.2. Klienci TIM S.A.



W I półroczu 2021 r. w strukturze sprzedaży Spółki nie nastąpiły istotne zmiany w strukturze segmentów klientów. Po sześciu miesiącach bieżącego roku udział firm zaopatrujących się w TIM S.A. w produkty do dalszej odsprzedaży pozostał na tym samym poziomie, co w analogicznym okresie roku poprzedniego. Sprzedaż do grupy „Sprzedawca/hurtownik” wyniosła 250 262 tys. zł, co stanowiło 43,9% udziału w całkowitej sprzedaży. Resellerzy, jako największa wartościowo grupa klientów, wykorzystywali dobrą dostępność produktów oferowanych przez TIM S.A., jak również realizowali zamówienia przed kolejnymi podwyżkami cen realizowanymi przez dostawców. W pierwszych dwóch kwartałach bieżącego roku Spółka zanotowała ponad 32% wzrost wartości sprzedaży do tego segmentu klientów.

Drugą co do wielkości grupą klientów realizujących zakupy w TIM S.A. jest segment instalatorów (małych oraz inwestycyjnych). Łączny udział instalatorów w strukturze przychodów TIM S.A. wzrósł o 1,3 pp. Przychody z tytułu sprzedaży do tych segmentów klientów wyniosły łącznie 220 106 tys. zł (38,7% przychodów ze sprzedaży) i były wyższe o 36,3% od osiągniętych w analogicznym okresie 2020 roku. Podobnie jak w minionym roku, w pierwszym półroczu 2021 wśród klientów biznesowych



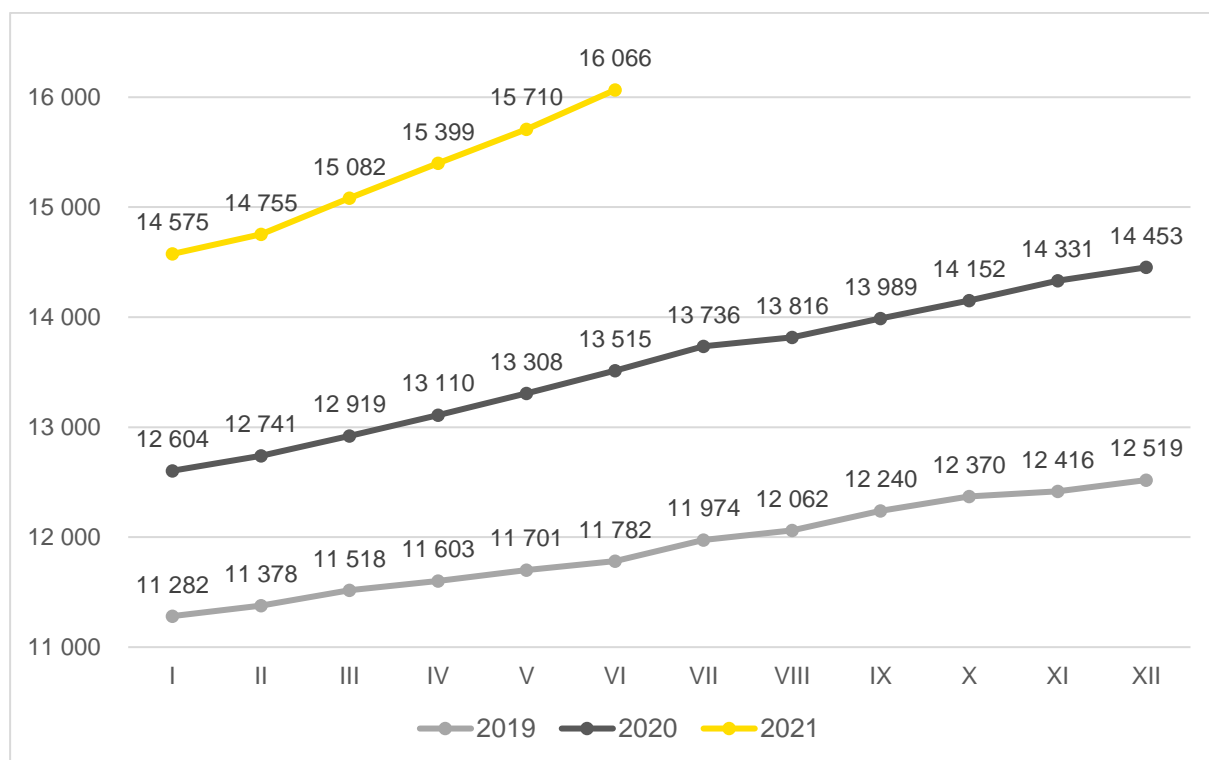
rejestrujących się na platformie TIM.pl największą grupę stanowili klienci z tego właśnie segmentu. Pozytywnym zjawiskiem potwierdzającym skuteczność podejmowanych działań w celu aktywacji klientów z segmentu małych instalatorów jest zauważalny wzrost udziału segmentu „Instalator”, grupującego działalności gospodarcze i małe przedsiębiorstwa, jak i wzrost wartości sprzedaży (62,6% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego) do tego segmentu klienta.

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

Grupy klientów	I półrocze 2021		I półrocze 2020		zmiana	
	tys. zł	udział	tys. zł	udział	tys. zł	%
Sprzedawca / hurtownik	250 262	43,9%	189 444	43,9%	60 818	32,1%
Instalator	220 106	38,6%	161 424	37,4%	58 682	36,4%
Produkcja OEM	50 750	8,9%	40 806	9,5%	9 944	24,4%
Utrzymanie ruchu / konserwator	42 999	7,5%	37 176	8,6%	5 823	15,7%
Prefabrykator rozdzielnic	2 810	0,5%	594	0,1%	2 216	373,1%
Konsument	1 872	0,3%	1 552	0,4%	320	20,6%
Pozabranżowe B2B	905	0,2%	149	0,0%	756	507,4%
Przychody ze sprzedaży ogółem	569 704	100,0%	431 145	100,0%	138 559	32,1%

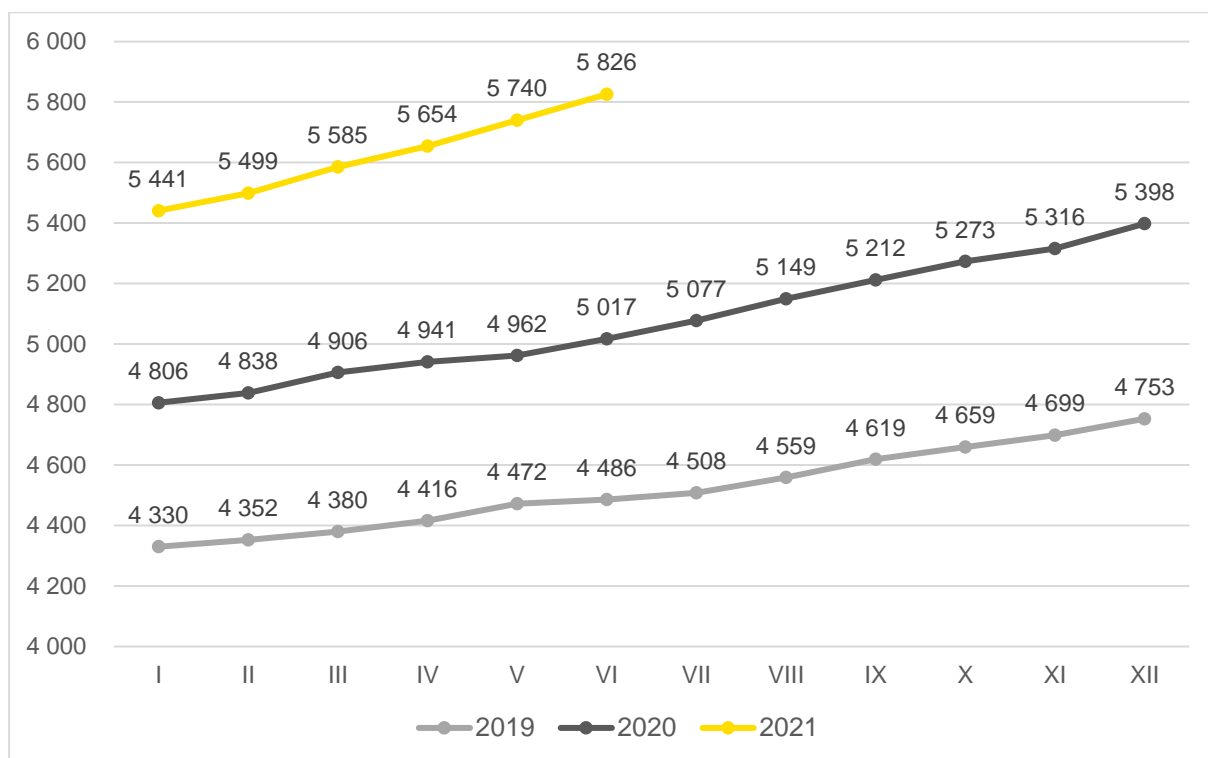
Na koniec pierwszego półrocza 2021 roku liczba klientów kluczowych – czyli, zgodnie z klasyfikacją Spółki, realizujących sprzedaż wyższą niż 1 500 zł miesięcznie w ciągu ostatnich 12 miesięcy – wyniosła 16 066, tj. wzrosła o 18,9% w porównaniu ze stanem na koniec czerwca poprzedniego roku.

Wykres 10. Liczba kluczowych klientów TIM S.A.



Systematycznie rosła także liczba lojalnych klientów Spółki, tj. takich, którzy w ciągu ostatnich 12 miesięcy dokonali zakupów w co najmniej sześciu z nich. Na koniec czerwca 2021 roku było ich 5 826, tj. o 16,1% więcej niż rok wcześniej. W opinii Spółki rosnąca liczba lojalnych klientów wskazuje, że platforma TIM.pl jest ważnym i chętnie wykorzystywanym narzędziem zakupowym. Pozyskiwani klienci zyskują zaufanie do Spółki, co znajduje odzwierciedlenie w zwiększających się wolumenach sprzedaży do nich.

Wykres 11. Liczba lojalnych klientów TIM S.A.



Pozyskiwanie i lojalizowanie klientów Spółka uznaje za najważniejszy parametr w ocenie jakości pracy sieci sprzedaży i uwzględnia go w znaczący sposób w systemie wynagradzania pracowników, bezpośrednio odpowiedzialnych za sprzedaż. Większość aktywności w pierwszym półroczu 2021 roku była ukierunkowana na pozyskiwanie nowych klientów oraz zwiększanie ich lojalności, a także aktywowanie klientów, których Spółka posiada w swojej bazie, ale ich aktywność jest bardzo niska. W pierwszych sześciu miesiącach bieżącego roku było prowadzone wiele działań marketingowych koncentrujących się w zdecydowanej większości na dużej liczbie małych i średnich klientów, szczególnie z segmentu „Instalator”. Ich celem była lojalizacja i zwiększanie koszyka zakupowego realizowanego przez ten typ klienta na platformie TIM.pl.

Wszelkie działania ukierunkowane na wzrost zaangażowania zakupowego klienta w TIM S.A. wsparte są analityką biznesową bazującą na algorytmach analizujących wyniki sprzedażowe i zachowania poszczególnych klientów. Równolegle prowadzone są działania optymalizacyjne mające na celu ciągłą poprawę doświadczeń klientów w każdym punkcie styku klienta z TIM S.A., jak i poprawę widoczności TIM.pl w wynikach wyszukiwania tak, by coraz więcej potencjalnych klientów trafiło na platformę sprzedażową i realizowało na TIM.pl swoje potrzeby biznesowe. W pierwszym półroczu 2021 roku średnia miesięczna liczba rejestracji nowych klientów biznesowych wyniosła 1153 i wzrosła o ponad 24% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. W ocenie Zarządu jest to bardzo



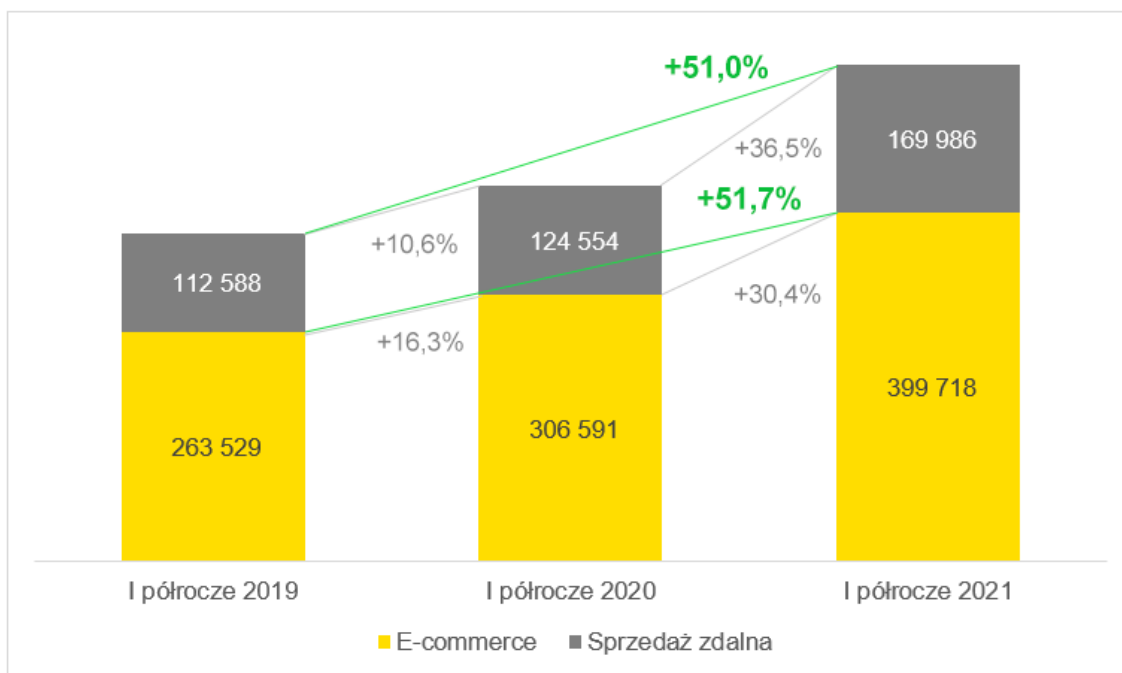
pozytywny wynik wskazujący kontynuację trendu digitalizacji. Mimo osłabienia pandemii i mniejszych obostrzeń ograniczających prowadzenie działalności biznesowej, coraz większa grupa potencjalnych klientów decyduje się na realizację swoich potrzeb zakupowych przy użyciu cyfrowych narzędzi i internetowego kanału sprzedaży.

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



Spółka realizuje komunikację z klientem oraz sprzedaż przy pomocy narzędzi technologicznych. W związku z tym, że biura handlowe Spółki nie posiadają magazynów lokalnych, nie ma możliwości zamówienia i odbioru towaru w biurze handlowym. Tym samym można powiedzieć, że cała sprzedaż realizowana w TIM S.A. odbywa się w sposób zdalny. Klient może zamówić wybrany przez siebie towar przy użyciu platformy internetowej, telefonu, maila czy poprzez bezpośrednią integrację z systemami sprzedażowymi. Głównym kanałem sprzedaży Spółki jest platforma internetowa TIM.pl. Udział kanału e-commerce w całości sprzedaży Spółki jest od wielu lat niezmiennie wysoki. W I półroczu 2021 roku wyniósł 70,2%.

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



W pierwszym półroczu 2021 roku stronę TIM.pl odwiedziło ponad 1 432 000 użytkowników, generując ponad 5 411 000 sesji, co daje średnio 3,78 wizyty na jednego użytkownika. Porównując pierwsze półrocze 2021 roku do pierwszego półrocza 2020 roku, TIM.pl odnotował ponad 27-procentowy wzrost liczby użytkowników oraz nowych użytkowników, co jest bardzo dobrym wynikiem. Na te wzrosty największy wpływ miał bardzo duży wzrost (+44,5% r/r) liczby użytkowników z kanału organic search (SEO).

Intensywne prace nad poprawą tzw. SEO technicznego, prowadzone od drugiego półrocza 2020 i kontynuowane do początku 2021 roku, wzmocnione intensyfikacją działań w obszarze contentowym i



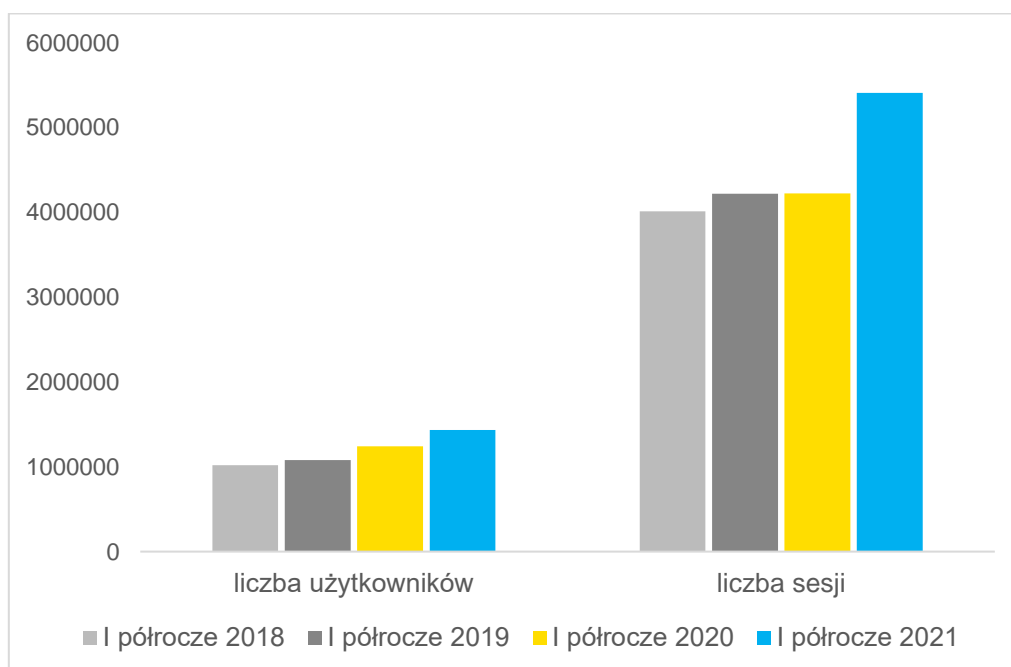
social media, dały pozytywne efekty w zakresie pozyskiwania ruchu oraz przychodów z organicznych⁹ (bezpłatnych) wyników wyszukiwania. Efektem tego jest zarówno wysoki wzrost liczby użytkowników z tego kanału (+44,5% r/r), jak i zwiększenie udziału wizyt z kanału SEO do 55,5% (wzrost o blisko 7 pp. r/r) w ogólnej strukturze źródeł wizyt na TIM.pl. Podobny wzrost (+54,3% r/r) widać w przychodach z tego kanału.

Z kolei udział kanału płatnego (głównie Google Ads) spadł z 32,7% do 26,7% r/r przy jednoczesnym wzroście liczby użytkowników o ponad 7% i wzroście przychodów z tego kanału o ponad 37% r/r. Nieznacznej poprawie uległ także współczynnik konwersji (CTR) oraz zaangażowania dla tego źródła ruchu. W I półroczu 2021 roku CTR dla kanału płatnego wyniósł 5,77%, co stanowi wzrost o 0,18% w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. Jest to efekt konsekwentnie prowadzonych działań optymalizacyjnych w ramach kampanii Google Ads oraz testowania nowych kampanii w kanałach płatnych, także poza ekosystemem TIM online.

Udział pozostałych kanałów (wejścia bezpośrednie, e-mail, display, referral) w strukturze pozyskiwania użytkowników oraz ich sesji wyniósł odpowiednio blisko 18% oraz niespełna 13%, co jest na poziomie zbliżonym do 2020 roku. Warto jednak zaznaczyć relatywnie większy udział ruchu z kanałów społecznościowych (wzrost udziału w całkowitym ruchu z 1% w I półroczu 2020 roku do blisko 2% w 2021 roku) oraz display (wzrost udziału w ogóle ruchu z niespełna 0,5% w I półroczu 2020 roku do blisko 1% w 2021 roku).

Taka struktura kanałów akwizycji ruchu (znaczny wzrost udziału ruchu organicznego) oraz coraz większa ich dywersyfikacja zapewniają bezpieczeństwo w zakresie pozyskiwania użytkowników oraz optymalizację kosztów pozyskania użytkownika.

Wykres 13. Liczba użytkowników i sesji na TIM.pl (I półrocza 2018-2021)



⁹ Przejścia na stronę z darmowych wyników wyszukiwania



W okresie styczeń – czerwiec 2021 roku w strukturze użytkowników TIM.pl główną grupę nadal stanowiły osoby w wieku 25-34 lat (28,9%), jednak ich udział w całkowitej liczbie użytkowników zmalał o 8 pp. w stosunku do 2020 roku. Jest to efekt zdecydowanego wzrostu liczby użytkowników ze starszych grup wiekowych:

- 45-54 lat – wzrost liczby użytkowników o ponad 84% i udział w strukturze wszystkich użytkowników na poziomie 15,3% (wzrost o 4 pp. r/r),
- 55-64 lat – wzrost liczby użytkowników o blisko 87% i udział w strukturze wszystkich użytkowników na poziomie 14,2% (wzrost o 4 pp. r/r),
- 65+ - liczba użytkowników wzrosła niemal o 73%, a udział w strukturze ogółu użytkowników - o 3 pp.; na koniec czerwca 2021 już niemal co ósmy odwiedzający TIM.pl miał ponad 65 lat.

Te zmiany zarówno w liczbie użytkowników z danej grupy wiekowej, jak i ich udział w całkowitej strukturze odwiedzających TIM.pl, to efekt zmian zachowań zakupowych spowodowany pandemią COVID-19.

W pierwszym półroczu 2021 roku średni czas pojedynczej wizyty na TIM.pl wyniósł 7 minut i 44 sekundy i był o krótszy o ponad pół minuty od średniego czasu wizyty w pierwszym półroczu 2020 roku. Na ten spadek wpływ miał przede wszystkim znaczny wzrost użytkowników z ruchu organicznego, którzy charakteryzują się słabszymi wskaźnikami jakościowymi niż stali użytkownicy platformy TIM.pl. Z drugiej jednak strony pomimo niewielkiego spadku czasu pojedynczej sesji widać wzrost ogólnej liczby sesji (+28% r/r) oraz spadek wskaźnika odrzuceń do poziomu 27,34% (spadek o 4,64% r/r).

Współczynnik konwersji¹⁰ w obrębie platformy TIM.pl (dla wszystkich kanałów pozyskiwania) wyniósł w pierwszym półroczu 2021 roku 4,33% i jest na identycznym poziomie jak w 2019 roku, jednak stanowi spadek w stosunku do 2020 roku (wtedy CTR wynosił 4,8%). Spadek ten jest wynikiem znaczącego wzrostu ruchu organicznego w pierwszym półroczu, który to ruch zawsze charakteryzuje się gorszymi parametrami jakościowymi (jak np. liczba stron na sesję, wskaźnik CTR, średni czas na stronie) niż ruch płatny. Parametr ten nadal ma bardzo dobrą wartość, gdyż dla branży specjalizującej się w sprzedaży urządzeń elektrycznych średni współczynnik konwersji jest niższy o 2 pp. i wynosi 2,23%¹¹.

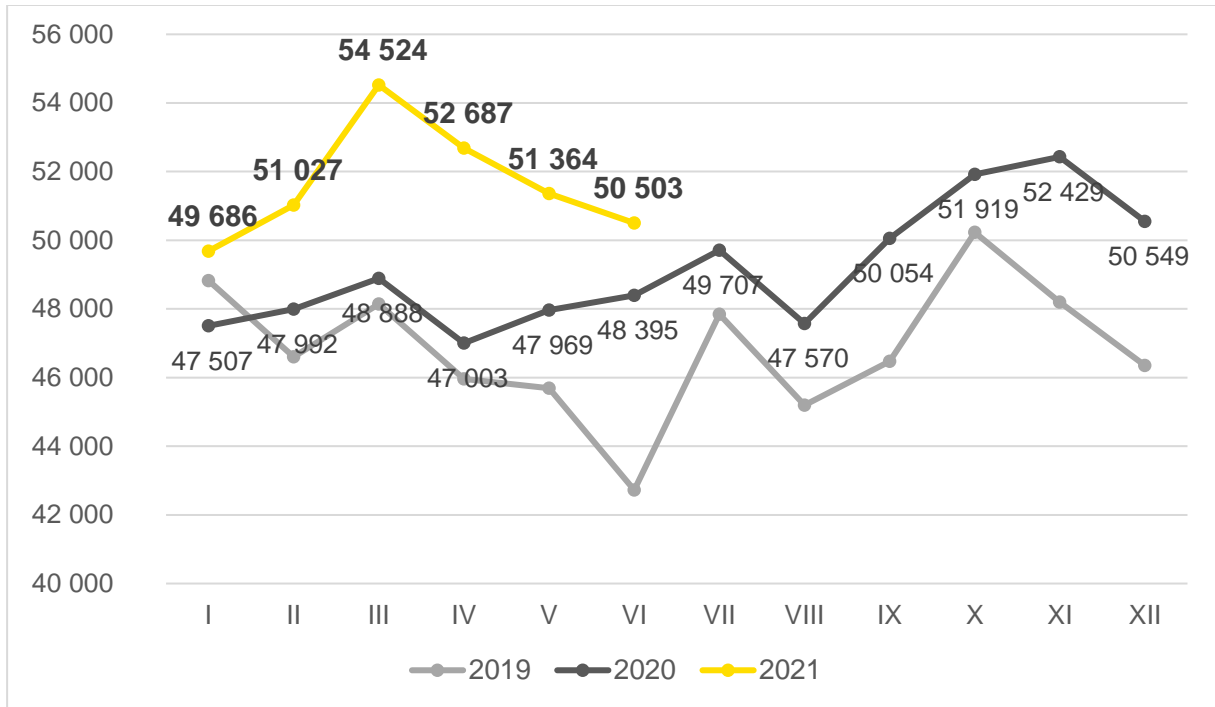
W celu utrzymania przewagi konkurencyjnej oraz intensyfikacji sprzedaży we wszystkich kanałach TIM S.A. aktywnie zarządza swoją ofertą produktową. Na koniec czerwca 2021 roku platforma internetowa Spółki miała w ofercie **276 558** unikalnych indeksów wobec **235 130** w czerwcu 2020 roku. Oferta produktów dostępnych dla klientów, czyli dla których określona jest ilość liczba dostępnych sztuk na magazynie i czas realizacji zamówienia, wyniosła ponad **125 tys.** unikalnych indeksów. Szeroka dostępność produktów w ofercie TIM.pl sprawiła, że w sześciu pierwszych miesiącach roku Spółka sprzedawała średnio blisko **51,6 tys.** unikalnych indeksów miesięcznie. Od początku roku daje to **98 703** unikalnych indeksów sprzedanych i dostarczonych do klientów.

¹⁰ Współczynnik konwersji oznacza liczbę sesji, która zakończyła się dokonaniem transakcji przez użytkownika.

¹¹ Źródło: <https://www.growcode.com/blog/ecommerce-conversion-rate/>



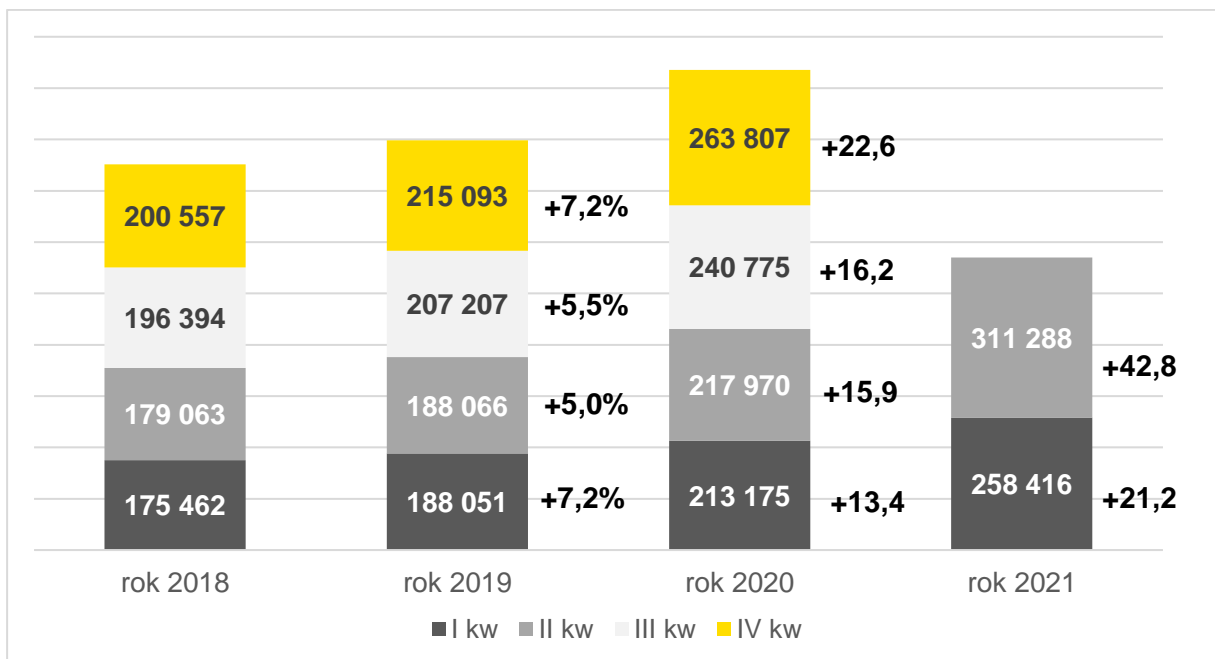
Wykres 14. Sprzedaż unikalnych pozycji asortymentowych w kolejnych miesiącach



4.2. Sezonowość sprzedaży

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

Wykres 15. Przychody TIM S.A. w ujęciu kwartalnym (w tys. zł)



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

4.3.1. Uwarunkowania zewnętrzne

Tempo wzrostu gospodarczego

Polska gospodarka podobnie jak gospodarka światowa jest w trakcie odzyskiwania aktywności po głębokiej recesji wywołanej przez pandemię COVID-19. Po okresie zamknięcia konsumenci szybko nadrabiali zaległości wydatkowe. Realizacja odroczonego popytu oraz ograniczona skala pogorszenia sytuacji na rynku pracy wspierały konsumpcję. Jednocześnie sytuacja w przemyśle i handlu zagranicznym pozostaje złożona, ale z widocznymi już symptomami poprawy. Istotnym ryzykiem pozostaje natomiast skala oraz czas trwania załamania inwestycji, dla których wsparciem są rządowe programy pomocowe.

Rozwój e-commerce

Od początku pandemii w 2020 roku obserwowano szybki wzrost adopcji i wykorzystania technologii cyfrowych niemal w każdym aspekcie naszego życia. Koniec pierwszego półrocza 2021 roku pokazuje, że tempo „wzrostu cyfrowego” nadal pozostaje wysokie. W raporcie Digital 2021 Statbites¹² przedstawiono dane dotyczące m.in. aktywności e-commerce użytkowników Internetu na świecie, z których wynika, że:

- ponad 81% spośród nich szukało w Internecie produktu lub usługi (w Polsce to niemal 89%¹³),
- 76,8% kupiło produkt online (w Polsce 82,5% internautów deklaruje, że w ciągu ostatnich 30 dni kupiło online produkt lub usługę),
- 9 na 10 internautów odwiedziło stronę internetową sprzedawcy/sklepu (dla Polski odsetek ten wynosi 96%).

W przypadku samej Polski¹⁴ dane pokazują, że między 2020 a 2021 rokiem liczba użytkowników Internetu wzrosła o 4,4% (+1,3 mln osób) i wynosi obecne 32 mln, co stanowi 84,5% całej polskiej populacji (w analogicznym okresie 2020 roku było to 82%¹⁵) i plasuje nas w pierwszej trzydziestce krajów o najwyższym odsetku osób korzystających z Internetu. Co ciekawe, jesteśmy zdecydowanie wyżej, bo już w pierwszej piątce krajów na świecie, pod względem zaufania do social mediów. 37% ankietowanych uznaje bowiem social media za wiarygodne źródło informacji, a w ciągu ostatniego roku liczba osób korzystających z social mediów wzrosła w Polsce o ponad 2,5 mln (+10,5% r/r), do 25,9 mln.

Co ciekawe, do grona kupujących online coraz częściej dołączają starsze grupy wiekowe (55+), co także ma wpływ na sposób korzystania z kanałów online – od szukania informacji o produkcie/usłudze po sam zakup.

¹² [Digital 2021: Global Overview Report — DataReportal – Global Digital Insights](#)

¹³ [Digital in Poland: All the Statistics You Need in 2021 — DataReportal – Global Digital Insights](#)

¹⁴ *Jw.*

¹⁵ *Jw.*



Warto podkreślić, że dynamiczny rozwój e-commerce (w tym także e-commerce B2B w Polsce i za granicą) spowodowany jest przez wiele czynników, a pandemia nie tyle wykreowała tę zmianę, co zdecydowanie ją wzmocniła i przyspieszyła tempo transformacji.

Organizacje działające w modelu B2B, które już wcześniej zaczęły się digitalizować, teraz koncentrują się na rozwoju i podnoszeniu „jakości” swoich kanałów online (według badań Santander dotyczy to 96% firm B2B, które już posiadają e-commerce¹⁶) oraz customer experience, w tym także na kwestii niezawodności oraz skalowalności serwisów logistycznych co ma szczególne znaczenie zwłaszcza w przypadku B2B. Firmy mające za sobą już pewne doświadczenie w e-commerce coraz częściej rozwijają także usługi dodatkowe. Wiedzą bowiem, że – zwłaszcza dla klienta B2B – kluczowe jest nie tyle sprzedanie konkretnego produktu czy usługi, co wsparcie w rozwiązaniu jego problemu. Z kolei 38% przedsiębiorstw, które nie działają jeszcze w e-commerce, planuje zainwestować w obecność w tym kanale.

Jeszcze przed pandemią szacowano, że rynek e-commerce w Polsce będzie rósł o ponad 18% rocznie i w 2020 roku osiągnie wartość 70 mld zł, zaś średnioroczny wzrost B2B e-commerce na świecie w latach 2021-2026 miał wynieść 8,5%¹⁷. Dziś można stwierdzić z całą pewnością, że liczby te były mocno niedoszacowane, gdyż wartość polskiego rynku online przekroczyła w 2020 roku 100 mld zł, a udział tego kanału sprzedaży w handlu detalicznym wyniósł ponad 8%¹⁸ (licząc od maja 2020 roku). W przypadku wartości rynku e-commerce B2B szacuje się, że jego wartość wyniesie nawet 450 mld zł i jeśli dynamika wzrostu utrzyma się na podobnym poziomie jak w 2020 roku (a nic nie wskazuje na to, że się zmniejszy), to 2021 rok powinien się zamknąć wartością nawet 637 mld zł¹⁹.

Sytuacja na świecie zmusiła do zmiany modelu działania wiele firm z sektora B2B. Widać wśród nich gwałtowne przyspieszenie procesów digitalizacji, które dzisiaj mogą decydować o ich przetrwaniu. Ci, którzy długo opierali się transformacji cyfrowej, dzisiaj nie mogą już sobie pozwolić na ignorowanie tego kierunku rozwoju. Z kolei zmiana zwyczajów zakupowych wymuszona pandemią (przeniesienie sporej części transakcji z offline do online) z pewnością wzmocni firmy, które już dzisiaj są obecne w tym kanale sprzedaży. W przypadku B2B z pewnością przełoży się to na zmianę układu sił i pozycję rynkową konkurujących ze sobą firm, pojawienie się nowych graczy na rynku działających pod własną marką lub też marketplace'ów, dla których e-commerce B2B jest szczególnie atrakcyjnym rynkiem.

Rynek usług logistycznych dla e-commerce

Dynamiczny wzrost sektora handlu online przekłada się również na szybki rozwój rynku usług logistycznych dla e-commerce. Zapewnienie sprawnej obsługi przyjmowania, magazynowania, kompletowania i wysyłki towaru do klienta jest zadaniem wymagającym odpowiedniej infrastruktury i

¹⁶ Raport „B2B E-commerce – Biznes w sieci”, Santander, VI 2021

¹⁷ <https://www.digitalcommerce360.com/2019/10/31/global-b2b-e-marketplace-sales-could-hit-3-6-trillion-in-five-years/> oraz <https://www.marketreportsworld.com/global-business-to-business-b2b-e-commerce-market-14324683>

¹⁸ G. Rudno-Rudziński „E-commerce w Polsce wciąż w trendzie wzrostowym. W 2022 r. udział online w handlu detalicznym może być wyraźnie dwucyfrowy | LinkedIn”

¹⁹ Raport „B2B E-commerce – Biznes w sieci”, Santander, VI 2021



wysokich kompetencji, dlatego tylko nieliczne, wyspecjalizowane firmy w Polsce są w stanie realizować tę kompleksową usługę na wysokim poziomie jakościowym. Dodatkowy popyt na usługi logistyczne generują trudności i załamania łańcuchów dostaw ze Wschodu, w konsekwencji czego wiele podmiotów jest zainteresowanych tzw. nearshoringiem.

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

Hurtownie elektrotechniczne

Wyniki sprzedażowe publikowane przez Związek Pracodawców Dystrybucji Elektrotechniki (SHE) wskazywały w pierwszych dwóch miesiącach 2021 roku na kontynuację trendu spadkowego na rynku dystrybucji materiałów elektrotechnicznych. Takie wyniki powodowały, że rynek nie oceniał najlepiej początku bieżącego roku i mimo wyraźnego odwrócenia trendu w marcu nie można było jednoznacznie ocenić, czy bieżący rok przyniesie ożywienie w branży, czy też będzie kontynuowany negatywny trend koniunktury. W drugim kwartale bieżącego roku nastąpiło wyraźne ożywienie w branży elektrotechnicznej, co odzwierciedlają dobre wyniki całego rynku dystrybucji. Nie do końca spodziewane ożywienie w skali gospodarki światowej, mimo ciągle panującej pandemii COVID-19, przyczyniło się również do wyraźnej poprawy koniunktury w branży. Zmniejszenie popytu w pierwszym roku pandemii, ograniczenia prowadzenia aktywności biznesowej wprowadzane przez rządy poszczególnych krajów oraz bardzo często niedobory pracowników zapadających na chorobę wywołaną koronawirusem spowodowały ograniczenia mocy produkcyjnych w wielu sektorach gospodarki. Istotna poprawa koniunktury spowodowała ograniczenie podaży, co przełożyło się na pogorszenie dostępności dla surowców, półproduktów, a w efekcie produktów finalnych praktycznie w każdej branży. Tym samym również na rynku, na którym działają hurtownice, pojawiły się duże problemy z łańcuchami dostaw, a w efekcie - z istotnym pogorszeniem dostępności wielu produktów. Wszystkie te czynniki wpłynęły również na dynamiczny wzrost cen produktów elektrotechnicznych. Zwyczajowo zmiana cenników producentów występowała jeden lub dwa razy w roku, jednak już w samym pierwszym półroczu tego roku niektórzy dostawcy hurtowni elektrotechnicznych zmieniali ceny dwa, a nawet trzy razy.

Z dużym prawdopodobieństwem opisywane wyzwania związane z łańcuchem dostaw i wzrostem cen produktów będą obserwowane na rynku przez kolejne miesiące 2021 roku. Tym samym znaczący wzrost cen będzie wpływał na poziom generowanych przez hurtownie przychodów. Rosnące ceny, przy jednoczesnym odpowiednim zabezpieczeniu dostępności produktów, powinny stwarzać możliwość generowania wyższej marży na sprzedaży. Z drugiej strony, należy jednak wziąć pod uwagę, że jesteśmy w trakcie światowej pandemii COVID-19, a jej rozwój jest wciąż nieprzewidywalny. Mimo prowadzonych szczepień pojawiają się kolejne mutacje wirusa i prognozowane są kolejne lockdowny, które będą wywoływały ograniczenia w prowadzeniu działalności biznesowej oraz negatywny wpływ na gospodarkę. Przy tak wysokim poziomie niepewności prognozowanie rozwoju sytuacji w dalszej części roku jest bardzo trudne. Niezależnie jednak od przebiegu sytuacji, Grupa Kapitałowa TIM, skoncentrowana na e-commerce'owym modelu biznesowym, tak w przypadku działalności handlowej TIM S.A., jak i działalności logistycznej 3LP S.A., jest doskonale przygotowana do tego, aby poradzić sobie w przypadku wystąpienia różnego rodzaju ograniczeń mających na celu powstrzymanie rozprzestrzeniania się pandemii, a nawet uzyskać przewagę dzięki wybranemu modelowi działania.



Strategia rozwoju Grupy



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

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

Strategia TIM S.A. jest oparta na połączeniu wiedzy o rynku, którą posiadają przedstawiciele handlowi, z technologiami IT i platformą internetową TIM.pl (tzw. hybrydowy model sprzedaży). Spółka rozwija sprzedaż multikanałową, opartą głównie o model e-commerce – ze szczególnym uwzględnieniem wzrostu sprzedaży online oraz sukcesywnym poszerzaniem 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. posiada istotną przewagę konkurencyjną na rynku, tj. wydajny łańcuch dostaw, i które zapewnia klientom TIM serwis znany na rynku sprzedaży e-commerce.

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

W przyszłości TIM S.A. będzie kontynuować dotychczasową strategię rozwoju poprzez:

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

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

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



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

4.4.1. Istotne umowy

Umowa z mBankiem S.A. w Warszawie



15 czerwca 2021 roku TIM S.A. zawarł z mBankiem S.A. w Warszawie aneks nr 3 do umowy o kredyt w rachunku bieżącym zwiększający kwotę dostępnego finansowania w ramach kredytu w rachunku bieżącym z 12 mln zł do 15 mln zł. Okres dostępności kredytu kończy się 28 października 2021 r., oprocentowanie ustalone jest na bazie stawki WIBOR ON powiększonej o marżę banku. Pozostałe warunki umowy nie odbiegają od standardowych dla tego typu transakcji.

15 lipca 2021 roku TIM S.A. zawarł z mBankiem S.A. w Warszawie aneks nr 4 do umowy o kredyt w rachunku bieżącym zwiększający kwotę dostępnego finansowania w ramach kredytu w rachunku bieżącym z 15 mln zł do 20 mln zł oraz wydłużający okres dostępności kredytu do 27 października 2023r., oprocentowanie ustalone jest na bazie stawki WIBOR ON powiększonej o marżę banku. Pozostałe warunki umowy nie odbiegają od standardowych dla tego typu transakcji.

Umowa z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A.

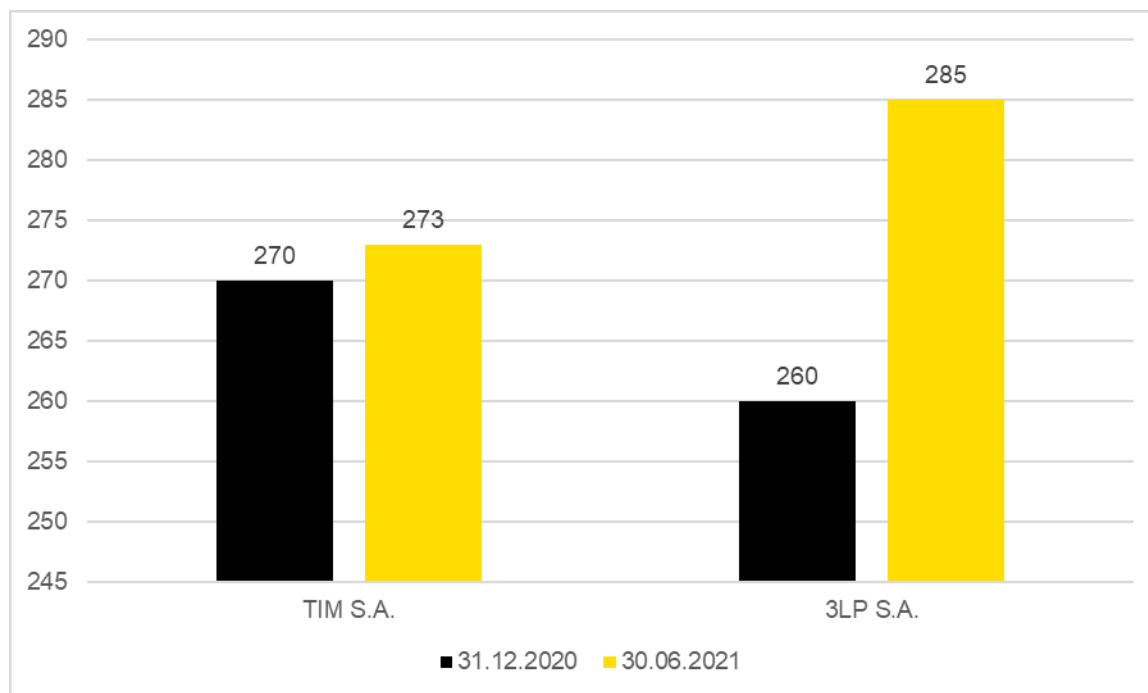
24 czerwca 2021 roku TIM S.A. zawarł z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. aneks nr 3 do umowy o kredyt w rachunku bieżącym zwiększający kwotę dostępnego finansowania w ramach kredytu w rachunku bieżącym z 10 mln zł do 20 mln zł. Okres dostępności kredytu kończy się 25 lutego 2022 r., oprocentowanie ustalone jest na bazie stawki WIBOR 1M powiększonej o marżę banku. Pozostałe warunki umowy nie odbiegają od standardowych dla tego typu transakcji.



4.4.2. Zatrudnienie

Na dzień 30 czerwca 2021 roku Grupa Kapitałowa TIM zatrudniała 558 pracowników wobec 530 na koniec 2020 roku (wzrost zatrudnienia o 28 osób). Jednocześnie w TIM S.A. były zatrudnione 273 osoby, czyli o 3 osoby więcej niż sześć miesięcy wcześniej. Natomiast w 3LP S.A. nastąpił znaczny przyrost zatrudnienia (o 25 nowo zatrudnionych pracowników w stosunku do stanu na dzień 31.12.2020 r.), które osiągnęło poziom 285 pracowników.

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



Ze względu na charakter prowadzonej działalności w strukturze zatrudnienia dominowali mężczyźni – stanowili oni ponad 70% wszystkich zatrudnionych. 69% pracowników Grupy miało nie więcej niż 40 lat.

Wśród pracowników Grupy Kapitałowej TIM przeważały osoby z wyższym i średnim wykształceniem - 88% ogółu zatrudnionych. Według stanu zatrudnienia na 30 czerwca 2021 roku wyższe wykształcenie miało 42% zatrudnionych (w tym w TIM S.A. – 63 %), a średnie i policealne – 46%.

Ponadto w raportowanym okresie Grupa Kapitałowa TIM korzystała z pracowników zatrudnionych przez agencje pracy tymczasowej. Na koniec I półrocza 2021 roku Grupa zatrudniała 43 pracowników tymczasowych (w przeliczeniu na pełne etaty). Ponadto Grupa zatrudniała 214 osób (w przeliczeniu na pełne etaty) na zasadzie leasingu pracowniczego.

4.4.3. Istotne postępowania i sprawy sporne

W okresie od 1 stycznia 2021 roku do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania nie wszczęto żadnych istotnych postępowań przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego ani organem administracji państwowej, dotyczących zobowiązań lub wierzytelności spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TIM, w tym TIM S.A.

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



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

4.4.4. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

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

4.4.5. Prognozy

Zarząd TIM S.A. nie publikował prognoz wyników finansowych na 2021 rok zarówno w ujęciu jednostkowym, jak i skonsolidowanym.

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

W okresie od 1 stycznia 2021 do 30 czerwca 2021 roku spółki Grupy Kapitałowej TIM nie zawierały istotnych transakcji z podmiotami powiązаныmi na warunkach innych niż rynkowe.

Z uwagi na występujące powiązania osobowe pomiędzy podmiotami – ELEKTROTIM S.A. z siedzibą we Wrocławiu oraz SONEL S.A. z siedzibą w Świdnicy – Zarząd TIM S.A. podaje do publicznej wiadomości informacje o transakcjach zawartych z ww. podmiotami. Informacje o transakcjach zawartych z tymi podmiotami przedstawiono w Śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres od 1 stycznia 2021 do 30 czerwca 2021 roku (pkt. IV.11). Wszystkie transakcje z ww. podmiotami zostały dokonane na warunkach rynkowych.

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



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

Tabela 10. Poręczenia i gwarancje według stanu na dzień 30 czerwca 2021 roku (w tys. zł)

Beneficjent	Rodzaj zabezpieczenia	Przedmiot zabezpieczenia	Strona umowy	Wartość poręczenia w tys. PLN
ALEXANDRALOG PLSW02 Sp. z o.o.	Gwarancja bankowa mBank S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco, poręczonym przez TIM SA do kwoty 1 175 457,77 eur	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	10 875
HE Wrocław 2 Sp. z o.o. (obecnie AlexandraLog PLSW01 Sp. z o.o.)	Gwarancja bankowa mBank S.A. zabezpieczona cesją z umowy o świadczenie usług logistycznych	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	724
AlexandraLog PLSW03 Sp. z o.o.	Gwarancja Bankowa mBanku S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco, poręczonym przez TIM SA do kwoty 290 000 eur	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	2 630
HE Wrocław 4 Sp. z o.o.	Gwarancja Bankowa mBanku S.A. zabezpieczona wekslem własnym 3LP in blanco	Umowa najmu magazynu	3LP S.A.	985
Projekt J Sp. z o.o.	Gwarancja Bankowa Banku Handlowego w Warszawie S.A.	Umowa najmu powierzchni biurowej	TIM S.A.	516
ELIN Sp. z o.o.	zastaw rejestrowy	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	TIM S.A.	11
ELIN Sp. z o.o.	zastaw rejestrowy	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	TIM S.A.	40
ELIN Sp. z o.o.	zastaw rejestrowy	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	TIM S.A.	16
ELIN Sp. z o.o.	zastaw rejestrowy	Gwarancje Bankowe Banku Handlowego w Warszawie S.A.	TIM S.A.	9
Razem				15 806



4.4.8. Inne wydarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego

W okresie od 30 czerwca 2021 roku do dnia zatwierdzenia sprawozdania nie wystąpiły inne wydarzenia mogące mieć istotny wpływ na sytuację Spółki i Grupy Kapitałowej TIM.





Grupa Kapitałowa TIM
Sprawozdanie Zarządu z działalności za I półrocze 2021 roku

5.

Informacje korporacyjne



5. Informacje korporacyjne

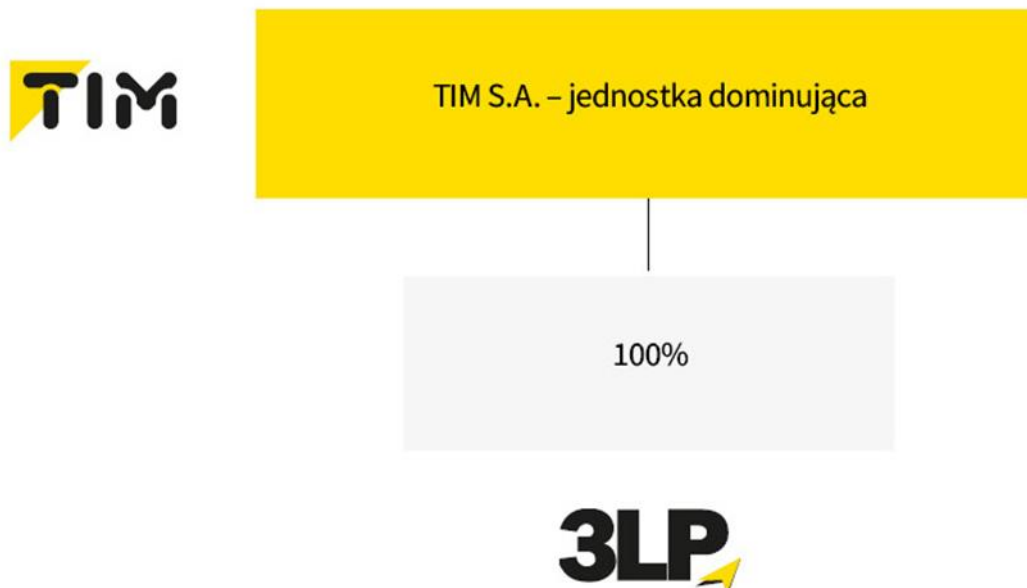
5.1. Informacje o Grupie Kapitałowej i jednostce dominującej

5.1.1. Struktura Grupy Kapitałowej TIM

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

Jednostką dominującą jest TIM S.A. Zarząd Spółki opracowuje strategię rozwoju Grupy i przez uczestnictwo we władzach statutowych spółki zależnej podejmuje kluczowe decyzje dotyczące zarówno zakresu działalności, jak i finansów podmiotów tworzących Grupę.

Struktura Grupy Kapitałowej TIM na dzień 30 czerwca 2021 roku przedstawiała się następująco:



5.1.2. Działalność TIM S.A.

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



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



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

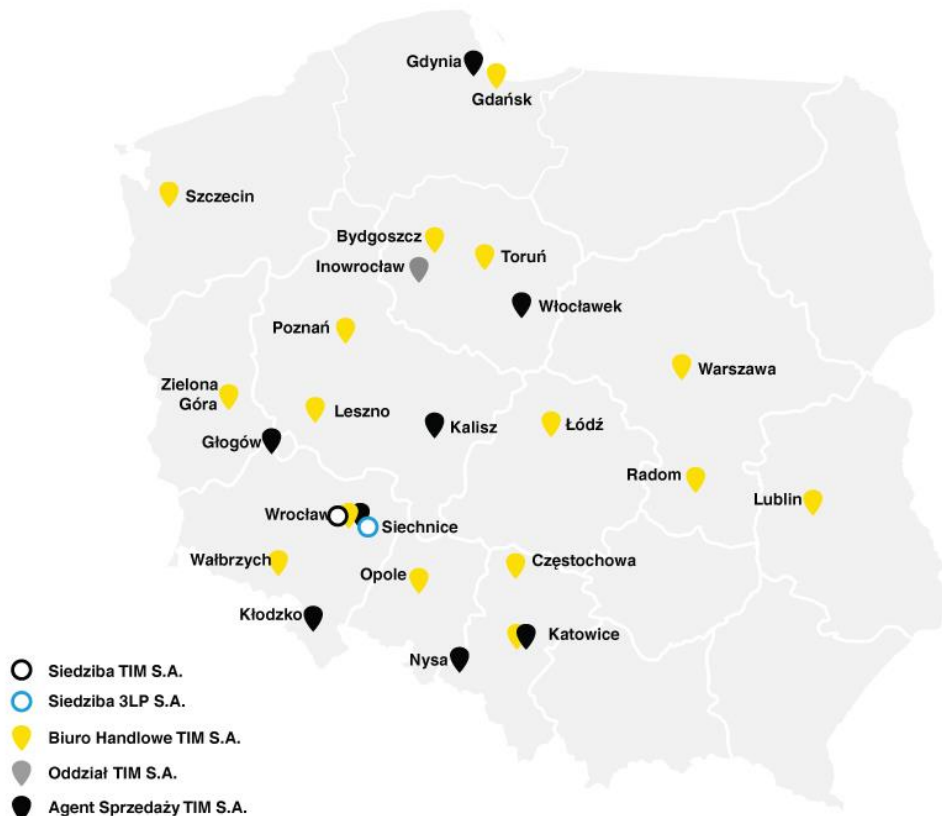
TIM S.A. oferuje szeroki zakres produktów elektrotechnicznych, takich jak:

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

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

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

Na koniec czerwca 2021 roku sieć sprzedaży TIM S.A. obejmowała:



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

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

5.1.3. Działalność 3LP S.A.



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

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

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

30 czerwca 2021 roku kapitał zakładowy 3LP S.A. wynosił 59,1 mln zł i w ciągu I półrocza 2021 roku nie uległ zmianie.

W I półroczu 2021 roku w skład Zarządu 3LP S.A. wchodził:

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

W I półroczu 2021 roku w skład Rady Nadzorczej 3LP S.A. wchodził:

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

5.2. Akcje i akcjonariat

30 czerwca 2021 roku kapitał zakładowy TIM S.A. wynosił 22 199,2 tys. zł i dzielił się na 22 199 200 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,00 zł każda.



W ciągu I półrocza 2021 roku wartość kapitału zakładowego Spółki nie uległa zmianie.

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

Tabela 11. Wykaz akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TIM S.A. (na dzień 22.09.2021 roku)

Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów*	% udział w ogólnej liczbie głosów*
Krzysztof Folta z żoną Ewą	5 204 814	23,45	5 204 814	23,45
Krzysztof Wieczorkowski	3 000 000	13,51	3 000 000	13,51
OFE Nationale Nederlanden	1 565 649	7,05	1 565 649	7,05
Pozostali	12 428 737	55,99	12 428 737	55,99
Ogółem	22 199 200	100,00	22 199 200	100,00

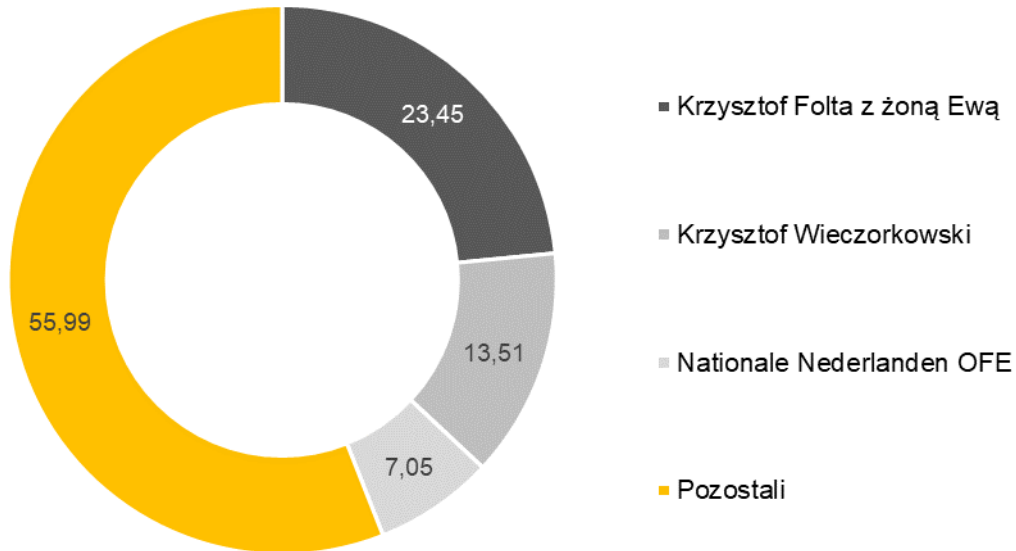
*na Walnym Zgromadzeniu

Z informacji posiadanych przez TIM S.A. wynika, że w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego (raport za I kwartał 2021 roku został przekazany do publicznej wiadomości 19 maja 2021 roku) nie nastąpiły żadne zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji TIM S.A.



Wykres 17. Struktura akcjonariatu TIM S.A. (na dzień 22.09.2021 roku)

Struktura akcjonariatu TIM S.A. - stan na 30.06. 2021 roku
(w %)



Z informacji posiadanych przez TIM S.A. wynika, że w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego (raport za I kwartał 2021 roku został przekazany do publicznej wiadomości 19 maja 2021 roku) nie nastąpiły żadne zmiany w strukturze własności pakietów akcji posiadanych przez osoby zarządzające i nadzorujące oraz osoby blisko z nimi związane.

Tabela 12. Wykaz stanu posiadania akcji TIM S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące (na dzień 22.09.2021 roku)

Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów*	% udział w ogólnej liczbie głosów*
Krzysztof Folta z żoną Ewą	5 204 814	23,45	5 204 814	23,45
Krzysztof Wieczorkowski	3 000 000	13,51	3 000 000	13,51
Piotr Tokarczuk	200 000	0,90	200 000	0,90
Piotr Nosal	14 241	0,06	14 241	0,06

*na Walnym Zgromadzeniu



Mandaty Członków Zarządu wygasną najpóźniej z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia TIM S.A. zatwierdzającego sprawozdanie finansowe TIM S.A. za rok 2023.

5.3.2. Rada Nadzorcza

W okresie od 1 stycznia 2021 roku do 30 czerwca 2021 roku i na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania w skład Rady Nadzorczej wchodził:

- Krzysztof Wieczorkowski Przewodniczący (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2022 rok),
- Grzegorz Dzik Członek (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2023 rok),
- Andrzej Kusz Członek (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2021 rok),
- Krzysztof Kaczmarczyk Członek niezależny (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2021 rok),
- Leszek Mierzwa Członek niezależny (mandat wygasa z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2023 rok).

W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2021 roku Komitet Audytu stanowili:

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

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

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



Ponadto, Przewodniczący Komitetu Audytu spełnia kryteria niezależności zawarte w Załączniku II do Zalecenia Komisji Europejskiej 2005/162/WE z dnia 15 lutego 2005 roku dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady nadzorczej.

5.4. Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

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

W latach 2016-2020 TIM S.A. korzystał z usług firmy Grant Thornton Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa, w zakresie badania jednostkowych sprawozdań finansowych TIM S.A. i skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej TIM za rok 2016, 2017, 2018, 2019 i 2020. Ponadto firma Grant Thornton Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa przeprowadzała przeglądy jednostkowego sprawozdania finansowego TIM S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonych na dzień 30 czerwca 2016 roku, 30 czerwca 2017 roku, 30 czerwca 2018 roku, 30 czerwca 2019 roku oraz na dzień 30 czerwca 2020 roku.



6.

Zarządzanie ryzykiem



6. Zarządzanie ryzykiem



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

W związku z trwającą pandemią choroby COVID-19, wywołaną przez koronawirusa SARS-CoV-2, i wobec braku dostępnych rzetelnych i kompletnych informacji i danych o jej skutkach w przyszłości, na dzień sporządzenia Sprawozdania z działalności Grupy TIM za I półrocze 2021 roku – podobnie jak w przypadku wszystkich podmiotów prowadzących działalność w Polsce i na świecie – w opinii Zarządu TIM S.A. nie ma możliwości przedstawienia wszelkich ewentualnych istotnych czynników ryzyka i zagrożeń dla działalności Grupy.

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

6.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

6.1.1. Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą

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

Prognoza sytuacji gospodarczej dla Polski na rok 2021 jest obarczona dużym błędem prognostycznym ze względu na trwającą pandemię choroby COVID-19, wywołaną przez koronawirusa SARS-CoV-2.

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

6.1.2. Ryzyko zmian cen surowców

Zmiany cen surowców, które są wykorzystywane do produkcji towarów znajdujących się w ofercie handlowej TIM S.A., mają wpływ na wyniki finansowe Spółki. Z uwagi na to, że 36% przychodów TIM S.A. w I półroczu 2021 roku pochodzi ze sprzedaży kabli i przewodów, szczególnie duże znaczenie dla Spółki ma cena miedzi. W przypadku niektórych grup asortymentowych (kable o dużych przekrojach) koszt tego surowca stanowi nawet do 90% ceny produktu.

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



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

6.1.3. Ryzyko związane z niestabilnością sektora finansowego

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

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

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

6.1.4. Ryzyko związane z nasileniem się konkurencji

Branża hurtowni elektrotechnicznych jest bardzo rozdrobniona, co skutkuje koniecznością rywalizacji o klienta i pozycję w branży. W I półroczu 2021 roku rynek klienta nie zmienił się istotnie. W dalszym ciągu panuje na nim duża konkurencja. Także w kolejnych okresach na polskim rynku należy się spodziewać utrzymania wysokiej konkurencji, co może negatywnie wpływać na rentowność działalności.

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

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

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



6.2. Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii

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

- Złej oceny tempa rozwoju rynku e-commerce. Tempo rozwoju rynku, które jest wyższe niż przyjęte w długoterminowych planach Grupy, może spowodować, że Grupa nie dostosuje w pełni swoich procesów sprzedażowych.
- Rozszerzenia działalności na rynki, które wbrew wcześniejszym prognozom znalazły się w okresie 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 wiązać się z istotnymi negatywnymi skutkami finansowymi.

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

6.3. Ryzyko finansowe

6.3.1. Ryzyko walutowe

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

W TIM S.A. to ryzyko walutowe nie jest istotne, ponieważ przez ostatnie półtora roku udział zakupów w walutach obcych nie przekraczał 0,125%.

Natomiast w 3LP S.A. występuje ryzyko walutowe związane z płatnościami w EUR za długoterminowy wynajem hal magazynowych. Bieżące wydatki ponoszone w EUR, związane z wynajmem hal magazynowych, stanowią ok. 9% w relacji do kosztów działalności operacyjnej 3LP. Ponadto zmiana kursu EUR/PLN wpływa na bilansową wycenę długoterminowych zobowiązań w EURO z tytułu wynajmu hal magazynowych i może powodować powstawanie istotnych różnic kursowych uwzględnionych w przychodach lub kosztach finansowych danego okresu.

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



6.3.2. Ryzyko stopy procentowej

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

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

6.3.3. Ryzyko kredytowe

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

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

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

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

6.3.4. Ryzyko utraty płynności

Grupa Kapitałowa TIM aktywnie zarządza ryzykiem płynności, rozumianym jako zdolność do terminowego regulowania swoich zobowiązań oraz zabezpieczanie środków na finansowanie działalności bieżącej oraz inwestycyjnej.

W celu utrzymania bezpiecznego poziomu płynności spółki z Grupy Kapitałowej TIM na bieżąco analizują strukturę oraz terminy zapadalności zobowiązań, a także wskaźniki płynności i zadłużenia. Na podstawie przeprowadzonych analiz Zarządy spółek podejmują określone działania mające na celu zabezpieczenie dostępności środków. Robią to, wykorzystując własne zasoby finansowe lub z wykorzystaniem zewnętrznych źródeł finansowania, w tym m.in. kredytów bankowych, faktoringu i leasingu. Na koniec I półrocza 2021 roku wskaźniki płynności dla Grupy kształtowały się na bezpiecznym poziomie. Ponadto, w celu zwiększenia efektywności procesu zarządzania płynnością finansową Grupy, od 2018 roku spółki Grupy korzystają ze wspólnego systemu zarządzania środkami pieniężnymi, tzw. cash pooling.

6.4. Ryzyko operacyjne

6.4.1. Ryzyko braku dostępu do towaru

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



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

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

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

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

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

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

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

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



6.4.2. Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych

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

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

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

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

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

6.4.3. Ryzyko związane z zapasami

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

W celu uchronienia się przed kumulowaniem się wartości towarów trudno zbywalnych w TIM S.A. oraz pozostałych spółkach wchodzących w skład Grupy funkcjonują procedury dotyczące postępowania z



towarami niewykazującymi rotacji. Odpisy wynikające z powyższych działań mają odzwierciedlenie w bieżących wynikach Spółki, które są publikowane w raportach okresowych.

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

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

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

6.4.4. Ryzyko niskiej efektywności kosztowej

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

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

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

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

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

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



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

6.4.6. Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych dostawców

Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych dostawców w TIM S.A. zostało w dużej mierze zminimalizowane wprowadzeniem polityki dywersyfikacji dostaw towarów. W ramach tej polityki Spółka ma minimum dwóch dostawców dla każdej grupy asortymentowej. W I połowie 2021 roku żaden z dostawców nie przekroczył udziału 10% całości zakupów, a tylko czterech dostawców przekroczyło 5% udziału w całkowitych zakupach Spółki. Na pozostałe niemal 73% udziału w zakupach składa się ponad 300 dostawców. Żaden z wymienionej w tabeli poniżej dostawców nie posiada formalnych powiązań ze Spółką z wyjątkiem realizowanej współpracy handlowej. Ryzyko uzależnienia od głównych dostawców jest na umiarkowanym poziomie.

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

Dostawca	Udział % w zakupach całkowitych w I półroczu 2021 r.
EATON ELECTRIC Sp. z o.o.	8,15%
EK Elektrokabel Fabryka Kabli Karolak i synowie sp. z o.o.	7,12%
Eltrim Kable Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	6,47%
SCHNEIDER ELECTRIC POLSKA Sp. z o.o.	5,28%
pozostałych 318 dostawców	72,98%

6.4.7. Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych odbiorców

Głównymi klientami TIM S.A. są pośrednicy, instalatorzy oraz przedsiębiorstwa z branży przemysłowej (99% całkowitych przychodów). Ryzyko związane z uzależnieniem się od wąskiej grupy odbiorców jest stale minimalizowane przez pozyskiwanie nowych klientów, co pozwala utrzymać udział największych klientów w sprzedaży na kontrolowalnym poziomie i nie powoduje dużego ryzyka w przypadku utraty pojedynczego klienta. Liczba klientów, z której przychody stanowią 20% w I półroczu 2021 roku, jest na tym samym poziomie co w I półroczu 2020 roku, natomiast liczba klientów, z której przychody stanowią 80%, wzrosła o ponad 23%.

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

Udział % w sprzedaży całkowitej	Liczba klientów w I półroczu		
	2021 r.	2020 r.	zmiana
20%	114	114	0,0%
80%	28 412	23 032	23,4%

W I półroczu 2021 roku TIM S.A. i pozostałe spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej TIM nie zawierały umów z odbiorcami towarów, które spełniałyby kryteria umowy znaczącej.



6.4.8. Ryzyko utraty zaufania klientów

Wskaźnik klientów lojalnych, czyli klientów systematycznie dokonujących zakupu w TIM S.A., jest stale monitorowany. Na koniec I półrocza 2021 roku Spółka miała 5826 klientów o najwyższym współczynniku lojalności, co oznacza wzrost o ponad 16% w stosunku do stanu na koniec I półrocza 2020 r.

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

6.4.9. Ryzyko 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.

6.4.10. Ryzyko utraty kluczowych pracowników oraz braku możliwości pozyskania nowych

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

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

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

6.5. Ryzyko prawne

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

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

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

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

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

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



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



Oświadczenia

Prawdziwość i rzetelność sprawozdania

Zarząd TIM S.A. oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy Śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej TIM za okres od 1 stycznia 2021 do 30 czerwca 2021 roku – zawierające sprawozdanie finansowe TIM S.A. za okres od 1 stycznia 2021 do 30 czerwca 2021 roku oraz dane za porównywalny okres sprawozdawczy – zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSR/MSSF) oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń wykonawczych Komisji Europejskiej, a także obowiązującymi zasadami rachunkowości. Ponadto odzwierciedla w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową TIM S.A. i Grupy Kapitałowej TIM oraz ich wynik finansowy.

Zarząd TIM S.A. oświadcza też, że Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej TIM za I półrocze 2021 roku zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji (w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka) TIM S.A. i Grupy Kapitałowej TIM, w tym ich wyniki finansowe.

Bezstronność i niezależność podmiotu uprawnionego do przeglądu sprawozdań finansowych

Zarząd TIM S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do przeglądu sprawozdań finansowych, przeprowadzający przegląd Śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za okres od 1 stycznia 2021 do 30 czerwca 2021 roku został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli dokonujący przeglądu wyżej wymienionego sprawozdania spełnili warunki konieczne do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu zgodnie z właściwymi przepisami i standardami zawodowymi.



Wykaz tabel

Tabela 1. Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej TIM	6
Tabela 2. Wybrane dane finansowe TIM S.A.	7
Tabela 3. Podstawowe elementy rachunku wyników Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)	14
Tabela 4. Koszty operacyjne Grupy Kapitałowej TIM w układzie rodzajowym (w tys. zł)	16
Tabela 5. Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej TIM	19
Tabela 6. Wskaźniki płynności i zadłużenia Grupy Kapitałowej TIM.....	20
Tabela 7. Wskaźniki rotacji majątku Grupy Kapitałowej TIM	20
Tabela 8. Przychody ze sprzedaży TIM S.A. według grup asortymentowych	22
Tabela 9. Przychody ze sprzedaży TIM S.A. w podziale na segmenty klientów	25
Tabela 10. Poręczenia i gwarancje według stanu na dzień 30 czerwca 2021 roku (w tys. zł)	38
Tabela 11. Wykaz akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TIM S.A. (na dzień 22.09.2021 roku)	44
Tabela 12. Wykaz stanu posiadania akcji TIM S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące (na dzień 22.09.2021 roku)	45
Tabela 13. Udział dostawców w całkowitych zakupach TIM S.A.	57
Tabela 14. Udział klientów w całkowitej sprzedaży TIM S.A.....	57



Wykaz wykresów

Wykres 1. PKB w Polsce	9
Wykres 2. Kurs złotego względem euro i dolara amerykańskiego	10
Wykres 3. Cena miedzi (w dolarach za tonę)	11
Wykres 4. Źródła kreacji wyniku netto Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2021 roku (w tys. zł)	15
Wykres 5. Główne pozycje aktywów Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)	17
Wykres 6. Główne pozycje pasywów Grupy Kapitałowej TIM (w tys. zł)	18
Wykres 7. Przepływy pieniężne Grupy Kapitałowej TIM w I półroczu 2021 roku (w tys. zł)	19
Wykres 8. Sprzedaż TIM S.A. według grup asortymentowych (w tys. zł)	23
Wykres 9. Wartość sprzedaży fotowoltaiki w poszczególnych kwartałach roku	24
Wykres 10. Liczba kluczowych klientów TIM S.A.	25
Wykres 11. Liczba lojalnych klientów TIM S.A.	26
Wykres 12. Sprzedaż TIM S.A. w podziale na kanały sprzedaży	27
Wykres 13. Liczba użytkowników i sesji na TIM.pl (I półrocza 2018-2021)	28
Wykres 14. Sprzedaż unikalnych pozycji asortymentowych w kolejnych miesiącach	30
Wykres 15. Przychody TIM S.A. w ujęciu kwartalnym (w tys. zł)	30
Wykres 16. Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej TIM w podziale na spółki (w osobach)	36
Wykres 17. Struktura akcjonariatu TIM S.A. (na dzień 22.09.2021 roku)	45



Podpisy

Zarząd TIM S.A.

Krzysztof Folta
Prezes Zarządu

Piotr Nosal
Członek Zarządu

Piotr Tokarczuk
Członek Zarządu

Wrocław
22 września 2021 roku

