

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI  
POLSKI TYTOŃ SPÓŁKA AKCYJNA  
W RADOMIU**

**W 2020 ROKU**

## **SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W 2020 ROKU**

### **I. Dane wstępne z zakresu organizacji i działalności gospodarczej Spółki.**

1. Stan prawny.
  - 1.1. Nazwa i adres jednostki, wpis do KRS.
  - 1.2. Struktura własnościowa kapitału zakładowego Spółki.
2. Struktura organizacyjna
  - 2.1. Władze Spółki.
    - A. Zarząd.
    - B. Rada Nadzorcza.
    - C. Walne Zgromadzenie.
  - 2.2. Schemat organizacyjny przedsiębiorstwa Spółki.
3. Informację o posiadanych przez Spółkę zakładach.
4. Zakres działalności gospodarczej Spółki.
  - 4.1. Przedmiot działalności.
  - 4.2. Wielkość i struktura sprzedaży.
5. Sytuacja kadrowo-płacowa Spółki.
  - 5.1. Zatrudnienie średnioroczne i stan zatrudnienia na koniec roku.
  - 5.2. Relacje składników wynagrodzeń
6. Sytuacja majątkowa Spółki.
7. Polityka handlowa i zaopatrzeniowa Spółki.
  - 7.1. Wybrane uwarunkowania zewnętrzne działalności Spółki.
  - 7.2. Oferowany portfel towarów i usług.
  - 7.3. Ocena rentowności grup asortymentowych, polityka cenowa.
  - 7.4. Zakupy towarów.
  - 7.5. Ważniejsze przedsięwzięcia Spółki w 2020 r.
8. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki.

### **II. Dane ekonomiczno-finansowe.**

1. Majątek Spółki i źródła jego finansowania.
  - 1.1. Majątek Spółki.
  - 1.2. Źródła finansowania majątku Spółki.
2. Sytuacja dochodowa Spółki.
3. Sytuacja finansowa Spółki.
4. Wskaźniki finansowe.
  - 4.1. Wskaźniki rentowności.
  - 4.2. Wskaźniki płynności.
  - 4.3. Wskaźniki zadłużenia.
5. Informacje dodatkowe w zakresie:
  - 5.1. Należności.
  - 5.2. Zobowiązania.

### **III. Kierunki rozwoju Spółki.**

1. Wybrane elementy strategii rozwoju Spółki.
2. Czynniki ryzyka.
3. Metody ograniczania ryzyka działalności Spółki.
4. Przewidywany rozwój jednostki.
5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.
6. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa.
7. Instrumenty finansowe w Spółce.

## I. Dane wstępne z zakresu organizacji i działalności gospodarczej Spółki.

### 1. Stan prawny.

#### 1.1. Nazwa i adres jednostki, wpis do KRS.

**Polski Tytoń S.A.  
26-600 Radom, ul. Tartaczna 29**

Spółka została zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym pod numerem **KRS: 0000847239** w dniu 26.06.2020 r.

W 2020r. zostały dokonane następujące zmiany wpisu w KRS:

- postanowieniem Sądu z dnia 26.06.2020 r. dotyczącym rejestracji spółki w Krajowym Rejestrze Sądowym
- postanowieniem Sądu z dnia 29.06.2020 r. dotyczącym zmiany danych spółki w Krajowym Rejestrze Sądowym
- postanowieniem Sądu z dnia 05.10.2020 r. dotyczącym informacji o zmianie statutu spółki, zmianie kapitału spółki, informacji o emisji akcji, podziału spółki,
- postanowieniem Sądu z dnia 30.12.2020r. dotyczącym wpisania prokurentów.

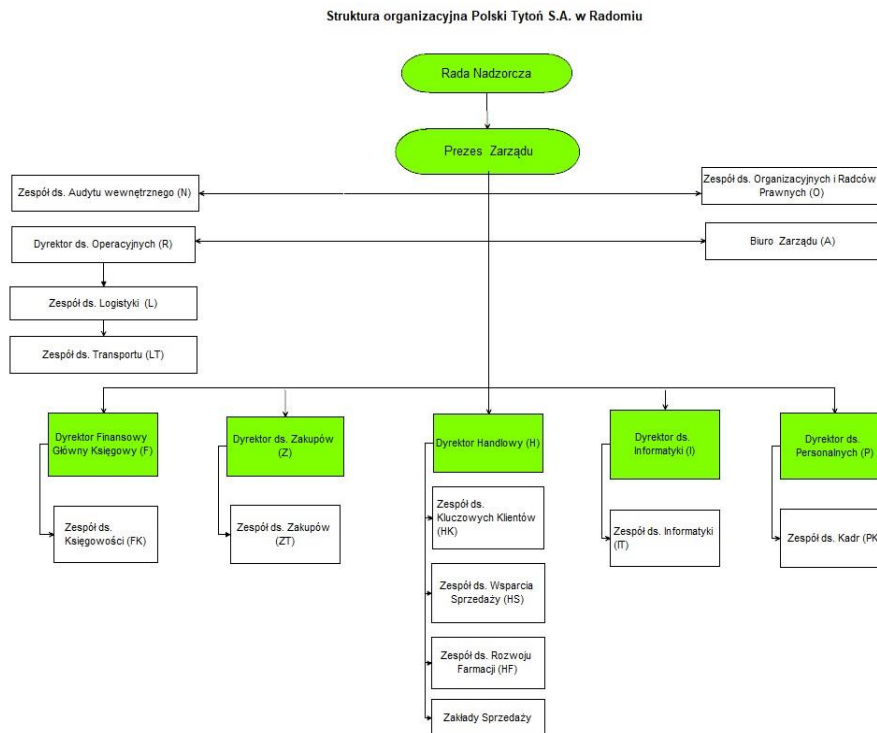
#### 1.2. Struktura własnościowa kapitału zakładowego Spółki w 2020r.

	Struktura kapitału %
(1) <b>MERKURY S.A., z siedzibą w Krakowie, ul. Siewna 25</b> - 100.000 zwykłych akcji imiennych serii „A” - 13.367.040 zwykłych akcji imiennych serii „B”	<b>81,71 %</b>
(2) <b>WIESŁAW LIKUS</b> - 1.142.390 zwykłych akcji imiennych serii „B”	<b>6,93 %</b>
(3) <b>AGNIESZKA LIKUS</b> - 741.040 zwykłych akcji imiennych serii „B”	<b>4,50 %</b>
(4) <b>ARKADIUSZ LIKUS</b> - 692.850 zwykłych akcji imiennych serii „B”	<b>4,20 %</b>
(5) <b>BROWAR „GŁUBCZYCE” S.A</b> z siedzibą w Głubczycach, ul. I Armii WP 16/18 - 214.900 zwykłych akcji imiennych serii „B”	<b>1,30 %</b>
(6) <b>ANITA GADEMANN</b> - 111.160 zwykłych akcji imiennych serii „B”	<b>0,68 %</b>
(7) <b>ALICJA LIKUS – CHRYSZTOWSKA</b> - 111.160 zwykłych akcji imiennych serii „B”	<b>0,68 %</b>



## 2.2. Schemat organizacyjny Spółki.

Organizację wewnętrzną przedsiębiorstwa Spółki, podporządkowanie bezpośrednie i merytoryczne określa schemat organizacyjny obowiązujący w Spółce od 6 października 2020 r.



### 3. Informacje o posiadanych przez Spółkę zakładach.

Spółka posiada 14 Zakładów Sprzedaży zlokalizowanych w :

- Białostoku
- Bydgoszczy
- Gdyni
- Gorzowie Wielkopolskim
- Grudziądzu
- Kielcach
- Krakowie
- Lublinie
- Łodzi
- Rzeszowie
- Szczecinku
- Warszawie
- Wrocławiu
- Żorach

Spółka posiada również zezwolenie na prowadzenie Hurtowni Farmaceutycznej zlokalizowanej w Gorzowie Wielkopolskim.

### 4. Zakres działalności gospodarczej Spółki.

#### 4.1. Przedmiot działalności.

Podstawowym przedmiotem działalności Polski Tytoń S.A. w Radomiu jest handel hurtowy wyrobami tytoniowymi poprzez sieć Zakładów Sprzedaży zlokalizowanych na terenie całego kraju. Oprócz wyrobów tytoniowych Spółka posiada w swojej ofercie handlowej inne towary. Są to artykuły z grupy towarów szybko rotujących – spożywczej, chemicznej, telekomunikacyjnej, farmaceutycznej.

#### 4.2. Wielkość i struktura sprzedaży.

Przychody ze sprzedaży produktów, towarów, usług i materiałów.

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>2020 r.</i>	<i>Struktura</i>
	<i>wart. w tys. zł</i>	<i>2020 r.</i>
Towary	378.830	99,4
Usługi	2.438	0,6
Materiały	14	0
<b>RAZEM</b>	<b>381.282</b>	<b>100</b>

## 5. Sytuacja kadrowo-płacowa Spółki

### 5.1. Zatrudnienie średnioroczne i stan zatrudnienia na koniec roku

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>Zatrudnienie średnioroczne w etatach</i>	<i>Stan zatrudnienia w osobach</i>
	2020 r.	31.12.2020 r.
Zakłady Sprzedaży	284,71	235
Hurtownia Farmaceut.	4,5	5
Biuro Zarządu	54,00	54
Ogółem Polski Tytoń S.A.	343,21	344

### 5.2. Relacje składników wynagrodzeń

<i>Składniki wynagrodzeń</i>	<i>2020 r.</i>
Wynagrodzenia ogółem/brutto/w tys. zł	4.172,6
w tym: bezosobowe	0,0
Wynagrodzenia osobowe	4.172,6
w tym: - premia	875,9
- nagrody jubileuszowe	0,0
- odpr. emeryt.- rent.	0,00
- odpr. z przyz. Spółki	0,0
Wynagrodzenia osobowe bez w\w	3.296,7
Zatrudnienie (etaty)	343
Przec. wynagr.osob (bez premii, nagród jubil. itp.)	3.204

## 6. Sytuacja majątkowa Spółki.

### Majątek trwały brutto w 2020 r. wartość w tys. zł

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>Stan na 01.01.2020 r.</i>	<i>Zwiększ.</i>	<i>Zmniejsz.</i>	<i>Stan na 31.12.2020 r.</i>
1. Grunty	0	0	0	0
2. Budynki i lokale	0	0	0	0
3. Obiekty inżynierii ląd. i wodn.	0	163	0	163
4. Kotły i maszyny energetyczne	0	2	0	2
5. Maszyny, urządz. i aparaty	0	1.170	0	1.170
6. Specjal. masz. i urządz. techn.	0	410	0	410
7. Środki transportu	0	7.123	38	7.085
8. Narzędzia, przyrządy, ruchomości i wyposażenie	0	638	0	638
<b>OGÓLEM ŚRODKI TRWAŁE</b>	<b>0</b>	<b>9.506</b>	<b>38</b>	<b>9.468</b>
<b>Wartości niematerialne i praw.</b>	<b>0</b>	<b>452</b>	<b>0</b>	<b>452</b>
<b>Inwestycje długoterminowe</b>	<b>0</b>	<b>20.237</b>	<b>0</b>	<b>20.237</b>

## 7. Polityka handlowa i zaopatrzeniowa Spółki.

### 7.1. Wybrane uwarunkowania zewnętrzne działalności Spółki.

Spółka działa na rynku dystrybucyjnym papierosów, alkoholu oraz innych dóbr szybko zbywalnych, w segmencie hurtowym i detalicznym. Otoczenie rynkowe Spółki charakteryzuje się silnym poziomem konkurencji na terenie całego kraju i dużą ilością podmiotów hurtowych. W obszarze sektora detalicznego funkcjonuje ok. 96.000 podmiotów i ocenia się, iż jest to liczba która będzie ulegać zmniejszeniu w kolejnych latach. Branża produkcji papierosów jest z kolei mocno skoncentrowana i jest reprezentowana przez 4 firmy, z których dominującą pozycję posiada Philip Morris Polska, British American Tobacco, Imperial Tobacco oraz Japan Tobacco. W roku 2020 silna w ostatnich latach pozycja lidera Philip Morris została osłabiona. Wycofanie ze sprzedaży rynkowej produktów metholowych wpłynęło na udziały rynkowe producentów. Konsumenci przenieśli swoje zainteresowanie w kierunku produktów JTI.

Ponadto w 2020 r. firma British American Tobacco kontynuowała rozwój swojego nowego modelu sprzedaży w ramach własnej dystrybucji bezpośrednio do detalu, co miało bardzo istotny wpływ na wielkość sprzedaży i marże naszej Spółki. PH BAT przejmowali dostawy do Klientów rynku niezależnego, co spowodowało znaczący spadek obrotów na tym producencie. Współpraca odbywała się tylko na wybranym segmencie rynku wielko powierzchniowego i Sieci własnych.



## **7.2. Oferowany portfel towarów i usług.**

Głównymi towarami oferowanymi w 2020 r. w hurtowym obrocie były: papierosy, tytonie, gilzy, cygara, towary związane z paleniem (zapałki, zapalniczki, fajki itp.) oraz alkohole twarde, oraz towary przeznaczone do sprzedaży w sektorach około kasowych (doładowania telefonów komórkowych, bilety, leki, gumy do żucia, baterie, prezerwatywy, słodycze, napoje itp.).

## **7.3. Ocena rentowności grup asortymentowych, polityka cenowa.**

Grupa towarowa papierosy – rentowność sprzedaży silnie zależy od wolumenu sprzedaży, gdyż marże jednostkowe uzyskiwane na papierosach są niskie a dodatkowo, cena detaliczna tych towarów jest ustalana przez producentów poprzez nadruk na paczce, co nie pozwala na swobodne kształtowanie cen sprzedaży przez szczeble dystrybucyjne. Wprowadzona przez Ministerstwo Finansów coroczna zmiana znaków akcyzowych dla papierosów i tytoni i możliwość ich sprzedaży z produkcji danego roku do max 28 lutego roku następnego wpływa zdecydowanie na obroty i rentowność sprzedaży ostatnich dwóch miesięcy w roku, gdzie konieczność wyprzedzenia papierosów i tytoni z banderolą tegoroczną powoduje duże ograniczenie popytu i zmniejszenie obrotu zarówno u producentów jak i u dystrybutorów. Mało pozytywna opinia o rynku jaką prezentowały instytucje ratingowe oraz finansowe sprowokowały nas do ograniczenia wielkości udzielanych kredytów kupieckich i ogólnej wartości ekspozycji finansowej.

W 2020 r. sprzedaż alkoholu twardego, tzn. wódka, whisky, wino od największych producentów operujących na naszym rynku nie notowała wzrostów. Mamy podpisane z nimi umowy bezpośrednie. Spółka osiągnęła swoje cele sprzedażowe, marżowe a także dotyczące penetracji rynku detalicznego w kategorii Alkohole.

Leki OTC, baterie, prezerwatywy, startery, produkty spożywcze i chemiczne - charakteryzuje relatywnie wysoka rentowność sprzedaży. Rok 2020 w naszej ocenie był kolejnym rokiem, w którym zainteresowanie dystrybucją leków spadło. Ograniczyła się ilość podmiotów, które mogą świadczyć profesjonalną dystrybucję farmacji OTC. Spółka w 2020 r. dążyła do zwiększenia sprzedaży tej grupy towarów, gdyż są one źródłem dodatkowych, możliwych do uzyskania marż handlowych. Spółce udało się zwiększyć ilość odbiorców na te grupy produktów.

Spółka w 2020 r. kontynuowała politykę centralnego ustalania i kontroli cen bazowych, limitów kredytów kupieckich, terminów płatności co pozwoliło częściowo podwyższyć marże przy równoczesnym ograniczeniu kosztów finansowych. Kolejny rok z rządu przenegocjowane zostały kontrakty z producentami art. nie-tytoniowych i leków celem zmiany sposobu naliczania ceny zakupu na cenę net-net. W pozostałych kategoriach (wyroby tytoniowe) ze względu na niekorzystne uwarunkowania rynkowe nastąpił spadek generowanej marży, jednak był on zdecydowanie mniejszy od ograniczonych kosztów.

#### **7.4. Zakupy towarów.**

Spółka w 2020 r. kontynuowała politykę racjonalizacji zapasów. Każda grupa towarowa posiada indywidualne parametry rotacji w magazynach. Stworzony został w systemie informatycznym raport, który pozwala na szybkie generowanie optymalnych zamówień zapewniających dostępność przy równoczesnym optymalnym poziomie zapasu magazynowego, stosownie do parametrów rotacji.

Zakupy realizowane były w Spółce na podstawie umów ze wszystkimi istotnymi dostawcami, na warunkach wynikających z pozycji rynkowej Spółki.

W Spółce obowiązuje zasada centralnej akceptacji zakupów z wyłączeniem określonych towarów, mających charakter regionalny, zamawianych bezpośrednio przez jednostki terenowe, na podstawie zaakceptowanej listy i poziomów wartościowych zakupu.

#### **7.5. Ważniejsze przedsięwzięcia Spółki w 2020 r.**

- kontynuacja i doskonalenie modelu funkcjonowania sprzedaży leków, suplementów diety,
- oportunistyczne wprowadzenie do sprzedaży środków ochrony osobistej w postaci rękawic, płynów do dezynfekcji, maseczek,
- rozszerzenie sprzedaży alkoholu na klientów sieciowych,
- weryfikacja oferty handlowej art. nie-tytoniowych i modyfikacja listy asortymentowej,
- kontynuacja wprowadzenia systemowych rozwiązań nadzoru nad należnościami poprzez m.in.:
  - wprowadzenie limitów kredytu kupieckiego,
  - wprowadzenie algorytmu monitorującego poziom należności przeterminowanych,
  - ocena ratingu finansowego kontrahentów,
  - automatyczne blokowanie klientów z przeterminowanymi należnościami,
  - zdecydowane skrócenie terminów płatności,
- wprowadzenie drukarek dla kierowców i przedstawicieli handlowych na potwierdzenia przyjęcia wpłat za faktury z funkcją aplikacji automatycznego dekretowania,
- kontynuacja wprowadzenia ceny minimalnej na wybranych produktach,
- implementacja nowych systemów służących do monitoringu wykorzystania samochodów służbowych a także optymalizacji tras dystrybucyjnych.

#### **- Rozwój sprzedaży hurtowej do sieci handlowych**

Pozyskiwaniem i bieżącą obsługą sieci handlowych zajmuje się Zespół ds. Kluczowych Klientów. Do zakresu obowiązków pracowników tego działu należy przygotowywanie ofert, prowadzenie cenników, rozliczanie wzajemnych obrotów, koordynacja pracy ZS w zakresie obsługi Kluczowych Klientów (np. przekazywanie informacji dotyczących zamówień centralnych klientów, akcji promocyjnych, analiza poprawności obsługi – spr. poziomu realizacji zamówień, kompletności wysyłanych dokumentów) oraz windykacja należności w przypadku kilku sieci. Dla wielu ZS współpraca z Sieciami Kluczowych Klientów stanowi

bardzo znaczący udział w ogólnym obrocie, a w wielu przypadkach przekracza połowę ich obrotu.

W roku 2020 obroty Zespołu ds. Kluczowych Klientów stanowiły od 44% do 60% sprzedaży Polski Tytoń S.A. Wraz z pozyskiwaniem nowych klientów i poszerzeniem współpracy o nowe asortymenty ten udział wzrasta.

W 2020 roku Zespół ds. Kluczowych Klientów utrzymał współpracę ze znaczącymi, ogólnopolskimi nowoczesnymi sieciami, takimi jak Grupa Auchan, Carrefour, Tesco, Kaufland, SPAR itd. W 2020 roku w obsłudze PT, pozostało tylko lotnisko w Modlinie, które stanowi zaledwie ułamek procenta całej sprzedaży Sieci Lagardere.

Istotnym elementem wartym odnotowania jest dalsze poszerzenie współpracy z franczyzową częścią Sieci Carrefour. Widać to wyraźnie w rosnącym obrocie z tą Siecią na produktach tytoniowych. Zespół ds. Kluczowych Klientów koncentruje się nie tylko na pozyskiwaniu nowych klientów, ale przede wszystkim nad podniesieniem zyskowności na współpracy z nimi, jednocześnie wprowadzając nowe, wysoko marżowe produkty dla klientów już obsługiwanych. Jednym ze strategicznych rozwiązań staje się informatyczna wymiana danych – EDI – z naszymi ważnymi klientami, która w znaczny sposób powinna wpłynąć na poprawę przepływu informacji, szybszego spływu należności czy jak w przypadku Sieci Tabak, wdrożono rozwiązania dla Sieci Świat Prasy. Wzrost obrotów nastąpił tylko na Sieci Carrefour, porównując 2020 do 2019 wzrost wyniósł ponad 15% .

W następnych latach można oczekiwać dalszego postępu w konsolidacji drobnego rynku detalicznego w zrzeszenia i stowarzyszenia, jak również przejęć małych grup zakupowych przez liderów rynku. Z drugiej strony zaciera się różnica cenowa pomiędzy dyskontami i supermarketami średniej wielkości. Dominującą rolę w reklamie handlu przejął Lidl, który wraz z Biedronką kreuje wizję nowoczesnego sklepu z dużą rotacją asortymentową i promocjami krótkookresowymi. Stale zwiększa to ilość Klientów tych sklepów, a poszerzony asortyment papierosowy zaspakaja potrzebny konsumentów. Zakupy wyrobów tytoniowych często jako impulsowe przesuwają się z kiosków, małych i średnich sklepów spożywczych, obsługiwanych przez dystrybucję do dyskontów, które nabywają je bezpośrednio od producentów.

#### **- Zakres prac w obszarze IT w 2020r.**

1.	Prace związane z podziałem spółki	Wydzielanie i podział oprogramowania i infrastruktury spółki.
2.	Prace związane z RODO	Weryfikacja i wdrażanie procedur ochrony danych osobowych.
3.	Dalsze prace usprawniające wymianę danych z Klientami poprzez EDI	Dodanie obsługi nowych formatów dokumentów.
4.	Zamknięcie roku 2020	Modyfikacje systemu T2K dotyczące zmian podążających za nowelizacjami prawa podatkowego przy wykorzystaniu tylko własnych zasobów bez wsparcia producenta.
5.	Utrzymanie systemu ERP	Prace związane ze zmianami w systemie ERP podążającymi za wymaganiami funkcjonalnymi przy jednoczesnym modyfikowaniu i utrzymywaniu systemu

		zasobami działu IT.
6.	Raportowanie sprzedaży	Opracowanie i uruchomienie wymiany danych z Asseco dla kolejnych kontrahentów na zaktualizowanych formatach danych.
7.	Dyrektywa TPD	Prace związane z dyrektywą TPD w systemie T2K w połączeniu z Zetes Medea/Olympus i PWPW.

- **Odtwarzanie majątku firmy**

Specyfika działania Polski Tytoń S.A. wymaga posiadania sprawnych urządzeń technicznych w postaci sprzętu komputerowego oraz taboru samochodowego, a także wyposażenia magazynów (wózki widłowe, regały itp.).

**8. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki.**

W dniu 05.10.2020 r. dokonano przeniesienia zorganizowanej części przedsiębiorstwa PT Dystrybucja S.A. z siedzibą w Radomiu na podstawie art. 529 § 1 pkt 4 ksh do spółki Polski Tytoń S.A. z siedzibą w Radomiu (podział przez wydzielenie). Celem podziału było wydzielenie ze struktury PT Dystrybucja S.A. i przeniesienie do spółki Polski Tytoń S.A. zorganizowanej części przedsiębiorstwa, stanowiącej wyodrębnioną organizacyjnie, finansowo oraz funkcjonalnie jednostkę organizacyjną, która prowadzi działalność w zakresie dystrybucji towarów FMCG (sprzedaż towarów i usług związanych z dystrybucją m. in. artykułów spożywczych, papierosów, tytoniu, cygar, cygaretek oraz różnorodnych usług związanych z paleniem, leków dopuszczonych do sprzedaży w systemie pozaaptecznym (OTC) oraz alkoholi). Zgodnie z art. 531 § 1 ksh Spółki przejmujące lub spółki nowo zawiązane powstałe w związku z podziałem wstępują z dniem podziału bądź z dniem wydzielenia w prawa i obowiązki spółki dzielonej, określone w planie podziału. Natomiast zgodnie z art. 530 § 2 ksh w przypadku podziału przez wydzielenie dzień wpisu do rejestru podwyższenia kapitału zakładowego spółki istniejącej, na którą przenoszona jest część majątku spółki dzielonej stanowi dzień podziału. Podwyższenie kapitału spółki Polski Tytoń S.A. związane z podziałem PT Dystrybucja S.A. i przejęciem zorganizowanej części przedsiębiorstwa przez Polski Tytoń S.A. nastąpiło w dniu 05.10.2020 r.

Podział PT Dystrybucja S.A. nastąpił z obniżeniem kapitału zakładowego Spółki o kwotę 16.380.540 złotych, poprzez unicestwienie 1.638.054 akcji oraz podwyższeniem kapitału zakładowego Polski Tytoń S.A. o kwotę 16.380.540 złotych, do kwoty 16.480.540 złotych, poprzez utworzenie 16.380.540 nowych akcji imiennych serii B o wartości nominalnej 1 (jeden) złoty każda.

Akcjonariusz	Liczba uniestwianych akcji
MERKURY SA	1.336.704
Wiesław Likus	114.239
Agnieszka Likus	74.104
Arkadiusz Likus	69.285
Zakłady Piwowarskie Głubczyce SA	21.490
Anita Gademann	11.116
Alicja Likus Chrystowska	11.116

Akcjonariusz	Liczba nowych akcji
MERKURY SA	13.367.040
Wiesław Likus	1.142.390
Agnieszka Likus	741.040
Arkadiusz Likus	692.850
Zakłady Piwowarskie Głubczyce SA	214.900
Anita Gademann	111.160
Alicja Likus Chrystowska	111.160

Stosunek wymiany uniestwianych w związku z podziałem akcji w kapitale zakładowym PT Dystrybucja na nowe akcje w podwyższonym kapitale zakładowym Polski Tytoń wynosi 1 : 10. Akcje Polski Tytoń zostały objęte przez powyżej wskazanych akcjonariuszy proporcjonalnie do posiadanych akcji PT Dystrybucja.

## II. DANE EKONOMICZNO - FINANSOWE

### 1. Majątek Spółki i źródła jego finansowania.

#### 1.1. Majątek Spółki.

Na dzień 31.12.2020 r. wartość majątku wyniosła 141.608 tys. zł wg. poniższej tabeli:

<i>Aktywa</i>	<i>Stan na 31.12.2019 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>	<i>Stan na 31.12.2020 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>
<b><u>A. Aktywa trwałe</u></b>	0	0	30.292	21,4
I. Wartości niematerialne i prawne	0	0	433	0,3
II. Rzeczowe aktywa trwałe	0	0	9.331	6,6
III. Należności długoterminowe	0	0	0	0
IV. Inwestycje długoterminowe	0	0	20.237	14,3
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0	0	291	0,2
<b><u>B. Aktywa obrotowe</u></b>	0	0	111.316	78,6
I. Zapasy	0	0	61.161	43,2
II. Należności krótkoterminowe	0	0	48.041	33,9
III. Inwestycje krótkoterminowe	0	0	1.766	1,2
IV. Krótkoterminowe rozl. międzyokr.	0	0	348	0,3
<b>RAZEM MAJĄTEK</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>141.608</b>	<b>100,0</b>

#### 1.2. Źródła finansowania majątku Spółki

Stan kapitałów własnych oraz zobowiązań i rezerw na zobowiązania ilustruje tabela

<i>Pasywa</i>	<i>Stan na 31.12.2019 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>	<i>Stan na 31.12.2020 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>
<b>A. Kapitał własny</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>16.180</b>	<b>11,4</b>
1. Kapitał podstawowy	0	0	16.480	11,6

<i>Pasywa</i>	<i>Stan na 31.12.2019 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>	<i>Stan na 31.12.2020 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>
2. Kapitał zapasowy	0	0	0	0
3. Kapitał rezerwowy	0	0	0	0
4. Zysk (strata) netto	0	0	-300	-0,2
5. Strata z lat ubiegłych	0	0	0	0
<b>B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>125.428</b>	<b>88,6</b>
1. Rezerwy na zobowiązania	0	0	1.104	0,8
- z tyt. odroc. podatku dochodow.	0	0	1.077	0,8
- inne	0	0	27	0
2. Zobowiązania długoterminowe	0	0	549	0,4
3. Zobowiązania krótkoterminowe	0	0	106.675	75,3
- z tytułu dostaw	0	0	91.491	64,6
- z tytułu kredytów i pożyczek	0	0	12.085	8,5
- z tytułu podatków, ceł i ubez.	0	0	1.638	1,2
- z tytułu wynagrodzeń	0	0	126	0,1
- inne zobowiązania finansowe	0	0	180	0,1
- inne	0	0	1.130	0,8
- fundusze specjalne	0	0	25	0
- zaliczki otrzymane na dostawy	0	0	0	0
4. Rozliczenia międzyokresowe	0	0,3	17.100	12,1
<b>RAZEM PASYWA</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>141.608</b>	<b>100,0</b>

<i>Rodzaj źródeł finansowania</i>	<i>% udział w źródłach finansowania</i>	
	<i>31.12.2019 r.</i>	<i>31.12.2020 r.</i>
<b>Kapitał własny</b>	<b>0</b>	<b>11,4</b>
w tym: kapitał akcyjny	0	11,6
w tym: kapitał rezerwowy	0	0
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>0</b>	<b>88,6</b>
w tym: - zobowiązania z tytułu dostaw	0	64,6
- kredyty bankowe	0	8,5

<i>Rodzaj źródeł finansowania</i>	<i>% udział w źródłach finansowania</i>	
- inne zobowiązania	0	0,8

## 2. Sytuacja dochodowa Spółki.

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>2019 r.</i>		<i>2020 r.</i>	
	Wart. w tys. zł	%	Wart. w tys. zł	%
<b>PRZYCHODY</b>				
- przychody ze sprzedaży	0,00	0,00	381.282	99,9
- pozostałe przychody operacyjne	0,00	0,00	162	0,1
- przychody finansowe	0,00	0,00	0	0
Razem przychody	0,00	0,00	381,444	100
<b>KOSZTY</b>				
- koszty działalności operacyjnej	0,00	0,00	380.761	99,8
- pozostałe koszty operacyjne	0,00	0,00	225	0,1
- koszty finansowe	0,00	0,00	559	0,1
Razem koszty	0,00	0,00	381.545	100
<b>WYNIK FINANSOWY</b>				
- na sprzedaży	0,00		521	
- na pozostałej dział. operacyjnej	0,00		-63	
- wynik na działalności finansowej	0,00		-559	
<b>Razem wynik finansowy brutto</b>	0,00		-101	
<b>Podatek dochodowy</b>	0,00		199	
<b>Wynik finansowy netto</b>	0,00		-300	



### 3. Sytuacja finansowa Spółki

Rok 2020 Spółka zakończyła stratą netto - 300 tys. zł.

### 4. Wskaźniki finansowe.

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>2020 r. w tys. zł</i>
1. Suma bilansowa	141.608
2. Wynik finansowy netto (+) zysk (-) strata	-300

#### 4.1. Wskaźniki rentowności (%)

<i>Rodzaj wskaźnika</i>	<i>2019 r.</i>	<i>2020 r.</i>
1. Rentowność aktywów ROA	0	-0,2%
2. Rentowność kapitału własnego ROE	0	-1,9%
3. Rentowność sprzedaży	0	-0,1%
4. Rentowność działalności operacyjnej	0	0,1

#### 4.2. Wskaźniki płynności

<i>Rodzaj wskaźnika</i>	<i>2020 r.</i>
1. Płynność bieżąca I	1,0
2. Wskaźnik płynności II	0,5

#### 4.3. Wskaźniki zadłużenia

<i>Wskaźniki zadłużenia</i>	<i>2020 r.</i>
1. Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,89
2. Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	7,75
3. Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	1,15

## 5. Informacje dodatkowe.

### 5.1. Należności.

udział procentowy  
w sumie bilansowej

Należności krótkoterminowe na dzień 31.12.2020 r. wynosiły	48.041 tys. zł	33,9 %
Na należności te składają się:		
- należności z tytułu dostaw i usług wynosiły:	44.894 tys. zł	31,7%
- należności z tyt. podatków, ceł, ubezpieczeń i innych	367 tys. zł	0,3 %
- pozostałe	2.629 tys. zł	1,9 %
- dochodzone na drodze sądowej	151 tys. zł	0

### 5.2. Zobowiązania.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania na dzień 31.12.2020 r. wynosiły: **125.428 tys. zł**  
Udział tych zobowiązań w sumie bilansowej wyniósł: **88,6 %**

Na zobowiązania te składają się:

udział procentowy  
w sumie bilansowej

- zobowiązania długoterminowe	549 tys. zł	0,4%
- zobowiązania krótkoterminowe	106.675 tys. zł	75,3%
- rozliczenia międzyokresowe	17.100 tys. zł	12,1%
- rezerwy na zobowiązania	1104 tys. zł	0,8%

Na zobowiązania krótkoterminowe składają się:

- zobowiązania z tytułu dostaw i usług	91.491 tys. zł	64,6%
- kredyty i pożyczki	12.085 tys. zł	8,5%
- inne zobowiązania	3.099 tys. zł	2,2%

### **III. KIERUNKI ROZWOJU SPÓŁKI.**

#### **1. Wybrane elementy rozwoju Spółki.**

Spółka, zmierzając do umocnienia się w grupie najważniejszych dystrybutorów w branży FMCG, podejmować będzie równocześnie działania prowadzące do dywersyfikacji przychodów oraz zwiększania penetracji rynku poprzez:

- dalszą poprawę efektywności działu handlowego,
- podniesienie jakości świadczonych usług i dalsze rozszerzanie oferty handlowej, w tym głównie w kategorii alkohole, OTC i produkty impulsowe,
- dalszy rozwój nowej gałęzi usług logistycznych,
- restrukturyzację majątku trwałego Spółki.

Polski Tytoń S.A. przede wszystkim planuje przystąpienie do Spółki inwestora strategicznego działającego w branży handlu hurtowego FMCG w innych krajach Unii Europejskiej. Przystąpienie inwestora pozwoli na:

- uzyskanie przewag rynkowych
- zwiększenie skali działalności
- rozwój
- poprawę rentowności.

Aktualnie w Spółce prowadzone są projekty, które znajdują się w różnych fazach rozwoju, dotyczą one m.in.:

- pozyskiwania do obsługi nowych krajowych i zagranicznych sieci handlowych, a także niezależnych PSD,
- rozszerzenia dostępności wymiany danych elektronicznych z kontrahentami,
- projektów optymalizujących i poprawiających efektywność w obszarze logistyki i obiegu dokumentów,
- prace nad projektem poprawy zarządzania produktami z terminami ważności,
- projektu e-archiwum (elektroniczne archiwizowanie dokumentów),
- projektu Progmate (kontrola obiegu dokumentów).

W okresie najbliższych lat Spółka nadal będzie dążyć do osiągnięcia pozycji ogólnokrajowego dystrybutora wyselekcjonowanych, najważniejszych artykułów FMCG i OTC.

Spółka utrzymywać będzie sprawdzone i stosowane dotychczas metody analizy wewnętrznej i zewnętrznej, formułowania strategii przedsiębiorstwa, budżetowania i monitorowania kosztów, a także kształtowania współpracy z dostawcami i klientami Spółki.

## 2. Czynniki ryzyka.

Głównym czynnikiem ryzyka w działalności Spółki jest możliwość utraty należności w związku z udzielanym kredytem kupieckim. Znaczenie tego czynnika zależy głównie od zmian w kondycji finansowej sprzedawców detalicznych, a także od zdolności Spółki do właściwego stosowania systemowych rozwiązań nadzoru nad należnościami oraz od trafnej oceny ratingu finansowego kontrahentów.

Innymi czynnikami ryzyka w przypadku Spółki są:

- ryzyko obniżania cen i marż handlowych w związku z zaostrzającą się konkurencją wśród producentów, dystrybutorów i sieci handlowych, - konsekwentna analiza kosztów i sensowności współpracy na niższej rentowności;
- ryzyko ograniczenia dostępności do kredytów w związku z możliwością wycofywania się banków z finansowania niektórych rodzajów działalności gospodarczej i pogłębianiu specjalizacji kredytowej banków – poszukiwanie i wdrożenie zwiększonego kapitału;
- ryzyko utraty przez Spółkę niektórych klientów ze względu na oczekiwane przez nich nieatrakcyjne dla Spółki warunki współpracy- perspektywiczne przedstawienia wpływu dzisiejszych oczekiwań na dalszą możliwość współpracy i monopolizację rynku przez jednego gracza z własną siecią sklepów;
- ryzyko dalszego spadku wolumenu sprzedaży papierosów ze względu na spadek konsumpcji, niekorzystne regulacje, wzrost znaczenia substytutów, wzrost przemytu wyrobów tytoniowych itp., - zaangażowanie się w dystrybucję produktów alternatywnych takich jak e papierosy, liquidy itd. po ujednoczeniu prawnych zasad obrotu tym asortymentem;
- ryzyko pogorszenia warunków premiowania usług dystrybucyjnych świadczonych przez Spółkę przez producentów/dostawców- koncepcja wprowadzenia innych produktów i usług dla producentów w modelu usługi typowo logistycznej i/lub merchandisingowej;
- ryzyko zmiany modelu dystrybucji przez kolejnego producenta papierosów – koncepcja wprowadzenia innych produktów i usług dla producentów w modelu usługi typowo logistycznej i/lub merchandisingowej;
- ryzyko włamania i rabunku towarów handlowych Spółki- ubezpieczenia i wprowadzenie procedur wzmożonej kontroli;
- ryzyko nadużyć i kradzieży ze strony nieuczciwych pracowników- cykliczna i częsta kontrola należności , stanów magazynowych;
- ryzyko poniesienia dodatkowych kosztów z tytułu corocznych zmian banderol na

papierosach i tytoniach.- optymalizacja zapasów we współpracy z najważniejszymi Klientami.

### **3. Metody ograniczania ryzyka działalności Spółki.**

Zagrożenie wynikające z działania czynników ryzyka jest zróżnicowane pod względem ich znaczenia dla działalności Spółki. Poziom ryzyka, wynikający z czynników na które Spółka posiada wpływ, jest ograniczany głównie poprzez wdrożenie odpowiednich procedur bezpieczeństwa obrotu handlowego, monitorowanie wykonywania umów i prawidłowej ściągalności należności oraz oceny ratingu finansowego klientów, utrzymywanie roboczych kontaktów z osobami uprawnionymi w sprawach warunków umów handlowych i kredytów, utrzymywanie ścisłej współpracy i właściwej wymiany informacji z bankami finansującymi Spółkę, ubezpieczenia majątkowe, wdrożenie procedur bezpieczeństwa składowania i transportu towarów handlowych i składników majątku ruchomego Spółki. W ocenie Spółki zagrożenia wynikające z oddziaływania czynników ryzyka są we właściwy sposób równoważone odpowiednimi środkami zapobiegawczymi.

W celu zabezpieczenia poziomu marży Spółka planuje w kolejnym roku dalszy rozwój w kategoriach: alkohole, leki i suplementy diety, pozostałe wyroby nie-tytoniowe oraz zminimalizowanie spadku marży na wyrobach tytoniowych.

### **4. Przewidywany rozwój jednostki.**

Spółka planuje przystąpienie inwestora strategicznego działającego w branży handlu hurtowego FMCG w innych krajach Unii Europejskiej. Przystąpienie inwestora ma na celu rozwój Spółki, uzyskanie przewag rynkowych, zwiększenie skali działalności oraz poprawę rentowności Spółki. Inwestor ma zamiar dofinansować działalność Spółki w zamian za udziały w zyskach z tej działalności.

### **5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.**

W Spółce nie wystąpiły ważne osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

### **6. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa.**

Zarząd ocenia, że sytuacja finansowa Spółki pozostaje stabilna. Planowane jest dofinansowanie działalności Spółki poprzez przystąpienie inwestora strategicznego działającego w branży handlu hurtowego FMCG w innych krajach Unii Europejskiej, w zamian za udziały w zyskach z tej działalności. Przystąpienie inwestora pozwoli na uzyskanie przewag rynkowych, zwiększenie skali działalności oraz poprawi rentowności Spółki.

## **7. Instrumenty finansowe w Spółce.**

Spółka nie korzysta z instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej. W związku z powyższym Spółka nie prowadzi rachunkowości zabezpieczeń ani nie przyjmowała celów i metod zarządzania ryzykiem finansowym.