

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

W 2021 ROKU

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W 2021 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 2021 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 2021r. zostały dokonane następujące zmiany wpisu w KRS:

- wpis w dniu 22.01.2021 z urzędu na podstawie art. 12 ust. 3 i art. 24 ust. 6 ustawy o KRS, sygnatura akt LU.VI NS-REJ.KRS/2108/21/456 dotyczący zmiany dnia kończącego pierwszy rok obrotowy, za który należy złożyć sprawozdanie finansowe.

1.2. Struktura własnościowa kapitału zakładowego Spółki w 2021r.

	Struktura kapitału
	%
(1) MERKURY S.A., z siedzibą w Krakowie, ul. Siewna 25	81,71 %
- 100.000 zwykłych akcji imiennych serii „A”	
- 13.367.040 zwykłych akcji imiennych serii „B”	
(2) WIESŁAW LIKUS	6,93 %
- 1.142.390 zwykłych akcji imiennych serii „B”	
(3) AGNIESZKA LIKUS	4,50 %
- 741.040 zwykłych akcji imiennych serii „B”	
(4) ARKADIUSZ LIKUS	4,20 %
- 692.850 zwykłych akcji imiennych serii „B”	
(5) BROWAR „GŁUBCZYCE” S.A	1,30 %
z siedzibą w Głubczycach, ul. I Armii WP 16/18	
- 214.900 zwykłych akcji imiennych serii „B”	
(6) ANITA GADEMANN	0,68 %
- 111.160 zwykłych akcji imiennych serii „B”	
(7) ALICJA LIKUS – CHRYSZTOWSKA	0,68 %
- 111.160 zwykłych akcji imiennych serii „B”	
Wartość kapitału ogółem	16.480.540 zł
	100,00

Spółka w 2021 r. nie nabyła akcji własnych.

2. Struktura organizacyjna Spółki.

2.1. Władze Spółki.

Władzami Spółki są:

- A. Zarząd
- B. Rada Nadzorcza
- C. Walne Zgromadzenie.

A. Zarząd

W 2021r. Zarząd działał w jednoosobowym składzie:

Wojciech Konstanty – Prezes Zarządu

W 2021 r. prokura ustanowiona była w osobach:

- 1. Anna Mądra – prokura łączna,
- 2. Robert Czerwiec – prokura łączna,
- 3. Dariusz Wiśniewski – prokura łączna.

B. Rada Nadzorcza.

Obecnie Rada Nadzorcza I działa w następującym składzie:

- 1. Wiesław Likus - Przewodniczący Rady Nadzorczej
- 2. Tadeusz Likus - Członek Rady Nadzorczej
- 3. Leszek Likus – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej

Zgodnie z art. 8 Statutu Spółki, Rada Nadzorcza składa się z co najmniej trzech członków.

C. Walne Zgromadzenie.

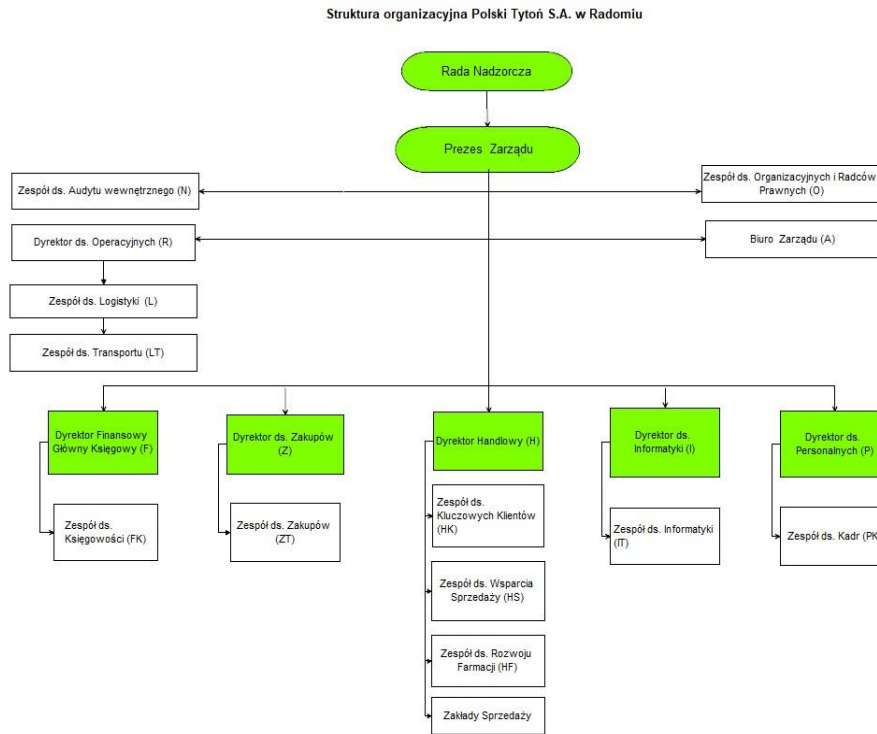
W okresie sprawozdawczym odbyło się:

w dniu 09.09.2021 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, zwołane przez Zarząd Spółki, którego porządek obrad obejmował podjęcie uchwał w sprawie:

- zatwierdzenia sprawozdania Zarządu z działalności Spółki za 2020 r.,
- zatwierdzenia sprawozdania Zarządu z działalności grupy kapitałowej za 2020 r.,
- zatwierdzenia bilansu, rachunku zysków i strat, informacji dodatkowej, sprawozdania z przepływu środków pieniężnych oraz zestawienia zmian w kapitale własnym za 2020 r.,
- zatwierdzenia bilansu, rachunku zysków i strat, informacji dodatkowej, sprawozdania z przepływu środków pieniężnych oraz zestawienia zmian w kapitale własnym skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej za 2020 r.,
- pokrycia straty za 2020 r.
- udzielenia absolutorium Prezesowi Zarządu,
- udzielenia absolutorium Członkom Rady Nadzorczej.

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 na dzień 31.12.2021 r. posiadała 14 Zakładów Sprzedaży:

ZS BIAŁYSTOK	Białystok	15-501	Baranowicka 117
ZS BYDGOSZCZ	Bydgoszcz	85-872	Kielecka 8
ZS GDYNIA	Gdynia	81-339	Polska 7
ZS GORZÓW WLKP.	Gorzów Wlkp.	66-400	Walczaka 25
ZS GRUDZIĄDZ	Grudziądz	86-300	Brzeźna 3/7
ZS KIELCE	Kielce	25-956	Jagiellońska 70
ZS KRAKÓW	Kraków	30-718	Myśliwska 68
ZS LUBLIN	Lublin	20-329	Chemiczna 19
ZS ŁÓDŹ	Łódź	92-103	Śnieżna 2
ZS RZESZÓW	Rzeszów	35-105	Boya Żeleńskiego 21
ZS SZCZECINEK	Szczecinek	78-400	1-go Maja 49
ZS WARSZAWA	Góra Kalwaria	05-530	Adamowicza 2
ZS WROCŁAW	Wrocław	53-609	Fabryczna 20A
ZS ŻORY	Żory	44-240	Boczna 8/budynek 5

Spółka posiada również zezwolenie na prowadzenie Hurtowni Farmaceutycznej:

HF GORZÓW WLKP.	Gorzów Wlkp.	66-400	Piłkarska 21
------------------------	--------------	--------	--------------

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>2021 r.</i>	<i>Struktura</i>
	<i>wart. w tys. zł</i>	<i>2021 r.</i>
Towary	1.821.005	99,6
Usługi	7.146	0,4
Materiały	104	0
RAZEM	1.828.255	100

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>
	31.12.2020 r.	31.12.2021 r.
Zakłady Sprzedaży	235	274
Hurtownia Farmaceut.	5	4
Biuro Zarządu	54	57
Ogółem Polski Tytoń S.A.	344	335

5.2. Relacje składników wynagrodzeń

<i>Składniki wynagrodzeń</i>	<i>2020 r.</i>	<i>2021 r.</i>
Wynagrodzenia ogółem/brutto/w tys. zł	4.172,6	16.357,8
w tym: bezosobowe	0,0	45,9
Wynagrodzenia osobowe	4.172,6	16.311,9
w tym: - premia	875,9	2.701,4
- nagrody jubileuszowe	0,0	32,7
- odpr. emeryt.- rent.	0,00	31,0
- odpr. z przycz. Spółki	0,0	42,4
Wynagrodzenia osobowe bez w\w	3.296,7	13.504,4
Zatrudnienie (etaty)	343	335
Przec. wynagr.osob (bez premii, nagród jubil. itp.)	3.204	3,4

6. Sytuacja majątkowa Spółki.

Majątek trwały brutto w 2021 r. wartość w tys. zł

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>Stan na 01.01.2021 r.</i>	<i>Zwiększ.</i>	<i>Zmniejsz.</i>	<i>Stan na 31.12.2021 r.</i>
1. Grunty	0	0	0	0
2. Budynki i lokale	163	0	0	163
3. Obiekty inżynierii ląd. i wodn.	0	0	0	0
4. Kotły i maszyny energetyczne	2	0	0	2
5. Maszyny, urządz. i aparaty	1.170	176	0	1.346
6. Specjal. masz. i urządz. techn.	409	3	0	412
7. Środki transportu	7.086	1.382	312	8.156
8. Narzędzia, przyrządy, ruchomości i wyposażenie	638	4	0	642
OGÓLEM ŚRODKI TRWAŁE	9.468	1.565	312	10.721
Wartości niematerialne i praw.	452	69	0	521
Inwestycje długoterminowe	20.237	0	0	20.237

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 pierwszą pozycję posiada Philip Morris Polska, dalej Japan Tobacco, British American Tobacco. W roku 2021 silna w ostatnich latach pozycja lidera Philip Morris nadal ulegała osłabieniu. Wycofanie ze sprzedaży rynkowej produktów metholowych wpłynęło na udziały rynkowe producentów. Konsumenci przenieśli swoje zainteresowanie w kierunku produktów JTI. Natomiast produkty do podgrzewania tytoniu nie przeniosły się 1:1 na konsumentów

W 2021 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 2021 r. w hurtowym obrocie były: papierosy, tytoń, 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, słodczyce, 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 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 spowodowały nas do ograniczenia wielkości udzielanych kredytów kupieckich i ogólnej wartości ekspozycji finansowej.

W 2021 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 2021 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 2021 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. Rozpoczęto negocjacje w celu zmiany operatora logistycznego.

Spółka w 2021 r. kontynuowała politykę centralnego ustalania i kontroli cen bazowych, limitów kredytów kupieckich, terminów płatności co pozwoliło częściowo podwyższyć marżę przy równoczesnym ograniczeniu kosztów finansowych. Kolejny rok z rzędu 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 2021 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 2021 r.

- kontynuacja i doskonalenie modelu funkcjonowania sprzedaży leków, suplementów diety, wprowadzenie do sprzedaży produktów aromatyzujących,
- podejmowane działania na rzecz wyprzedaży środków ochrony osobistej w postaci rękawic, płynów do dezynfekcji, maseczek.
- rozszerzenie sprzedaży alkoholu na klientów sieciowych, wprowadzenie akcji okresowych, specjalnych i cenowo rabatowych.
- weryfikacja oferty handlowej art. nie-tytoniowych i modyfikacja listy asortymentowej,
- kontynuacja wprowadzenia systemowych rozwiązań nadzoru nad należnościami poprzez m.in.:
 - wprowadzenie limitów kredytu kupieckiego w oparciu o sprzedaż i należności ,
 - wprowadzenie algorytmu monitorującego poziom należności przeterminowanych,
 - ocena ratingu finansowego kontrahentów,
 - automatyczne blokowanie klientów z przeterminowanymi należnościami,
 - zdecydowane skrócenie terminów płatności,
 - wprowadzenie ubezpieczenia należności przez EH
- 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 2021 obroty Zespołu ds. Kluczowych Klientów stanowiły od 48% do 62% sprzedaży Polski Tytoń S.A. Wraz z pozyskiwaniem nowych klientów i poszerzeniem współpracy o nowe asortymenty ten udział wzrasta.

W 2021 roku Zespół ds. Kluczowych Klientów utrzymał współpracę ze znaczącymi, ogólnopolskimi nowoczesnymi sieciami, takimi jak Grupa Auchan, Carrefour, Kaufland, SPAR

itd. Tesco zamknęło działalność w Polsce, sprzedając sklepy do Netto. Udziały Tesco w PT stanowiły w najlepszym okresie 5% obrotu, w ostatnim czasie niewiele ponad 1%. W 2021 prowadzono sprzedaż do sklepów na lotniskach Baltona.

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. Dodatkowo rozpoczęto proces współpracy na alkoholach i suplementach diety. 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 splotu należności czy jak w przypadku Sieci Tabak, wdrożono rozwiązania dla Sieci Świat Prasy, SPS oraz trwa opracowanie dla Topaz. Wzrost obrotów nastąpił tylko na Sieci Carrefour.

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. W mieście to Żabka z ofertą dla młodego i wygodnego konsumenta wypiera pozostały handel. 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 2021r.

1.	Modernizacja środowiska serwerowego	Wymiana klastra obliczeniowego wraz ze zmianami procesu tworzenia kopii bezpieczeństwa danych.
2.	Prace związane z RODO	Weryfikacja i wdrażanie procedur ochrony danych osobowych, ograniczenie obiegu dokumentów w formie papierowej i jednoczesne wprowadzenie uprawnień do zasobów niejawnych..
3.	Dalsze prace usprawniające wymianę danych z Klientami poprzez EDI	Dodanie obsługi nowych formatów dokumentów oraz ich modyfikacje.
4.	Zamknięcie roku 2021	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	Dalszy ciąg prac związanych 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 2021 roku brak zdarzeń istotnych. Nie doszło do zmian w składzie Zarządu Spółki oraz w składzie Rady Nadzorczej, a także w składzie Akcjonariuszy.

II. DANE EKONOMICZNO - FINANSOWE

1. Majątek Spółki i źródła jego finansowania.

1.1. Majątek Spółki.

Na dzień 31.12.2021 r. wartość majątku wyniosła 127.449 tys. zł wg. poniższej tabeli:

<i>Aktywa</i>	<i>Stan na 31.12.2020 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>	<i>Stan na 31.12.2021 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>
<u>A. Aktywa trwałe</u>	30.292	21,4	30.445	23,9
I. Wartości niematerialne i prawne	433	0,3	380	0,3
II. Rzeczowe aktywa trwałe	9.331	6,6	9.516	7,5
III. Należności długoterminowe	0	0	0	0
IV. Inwestycje długoterminowe	20.237	14,3	20.237	15,9
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	291	0,2	322	0,2
<u>B. Aktywa obrotowe</u>	111.316	78,6	96.994	76,1
I. Zapasy	61.161	43,2	31.565	24,8
II. Należności krótkoterminowe	48.041	33,9	62.564	49,1
III. Inwestycje krótkoterminowe	1.766	1,2	2.526	2,0
IV. Krótkoterminowe rozl. międzyokr.	348	0,3	339	0,2
RAZEM MAJĄTEK	141.608	100,0	127.449	100

1.2. Źródła finansowania majątku Spółki

Stan kapitałów własnych oraz zobowiązań i rezerw na zobowiązania ilustruje tabela

<i>Pasywa</i>	<i>Stan na 31.12.2020 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>	<i>Stan na 31.12.2021 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>
A. Kapitał własny	16.180	11,4	11.954	9,4

<i>Pasywa</i>	<i>Stan na</i>	<i>Strukt.</i>	<i>Stan na</i>	<i>Strukt.</i>
	<i>31.12.2020 r.</i>	<i>w %</i>	<i>31.12.2021 r.</i>	<i>w %</i>
	<i>w tys. zł</i>		<i>w tys. zł</i>	
1. Kapitał podstawowy	16.480	11,6	16.481	12,9
2. Kapitał zapasowy	0	0	0	0
3. Kapitał rezerwowy	0	0	0	0
4. Zysk (strata) netto	-300	-0,2	-4.227	-3,3
5. Strata z lat ubiegłych	0	0	300	-0,2
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania.	125.428	88,6	115.495	90,6
1. Rezerwy na zobowiązania	1.104	0,8	1.646	1,3
- z tyt. odroc. podatku dochodow.	1.077	0,8	1.609	1,3
- inne	27	0	37	0
2. Zobowiązania długoterminowe	549	0,4	1.287	1,0
3. Zobowiązania krótkoterminowe	106.675	75,3	97.954	76,9
- z tytułu dostaw	91.491	64,6	61.109	48,0
- z tytułu kredytów i pożyczek	12.085	8,5	30.199	23,7
- z tytułu podatków, ceł i ubezp.	1.638	1,2	4.887	3,8
- z tytułu wynagrodzeń	126	0,1	101	0,1
- inne zobowiązania finansowe	180	0,1	444	0,3
- inne	1.130	0,8	1.179	0,9
- fundusze specjalne	25	0	35	0,1
- zaliczki otrzymane na dostawy	0	0	0	0,0
4. Rozliczenia międzyokresowe	17.100	12,1	14.608	11,4
RAZEM PASYWA	141.608	100,0	127.449	100,0

<i>Rodzaj źródeł finansowania</i>	<i>% udział w źródłach finansowania</i>	
	<i>31.12.2020 r.</i>	<i>31.12.2021 r.</i>
Kapitał własny	11,4	9,4
w tym: kapitał akcyjny	11,6	12,9
w tym: kapitał rezerwowy	0	0
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	88,6	90,6
w tym: - zobowiązania z tytułu dostaw	64,6	48,0
- kredyty bankowe	8,5	23,7

<i>Rodzaj źródeł finansowania</i>	<i>% udział w źródłach finansowania</i>	
- inne zobowiązania	0,8	0,9

2. Sytuacja dochodowa Spółki.

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>2020 r.</i>		<i>2021 r.</i>	
	Wart. w tys. zł	%	Wart. w tys. zł	%
PRZYCHODY				
- przychody ze sprzedaży	381.282	99,9	1.828.255	99,8
- pozostałe przychody operacyjne	162	0,1	2.903	0,2
- przychody finansowe	0	0	17	0
Razem przychody	381,444	100	1.831.175	100
KOSZTY				
- koszty działalności operacyjnej	380.761	99,8	1.831.713	99,8
- pozostałe koszty operacyjne	225	0,1	618	0,1
- koszty finansowe	559	0,1	2.600	0,1
Razem koszty	381.545	100	1.834.931	100
WYNIK FINANSOWY				
- na sprzedaży	521		-3.458	
- na pozostałej dział. operacyjnej	-63		2.285	
- wynik na działalności finansowej	-559		-2.583	
Razem wynik finansowy brutto	-101		-3.756	
Podatek dochodowy	199		470	
Wynik finansowy netto	-300		-4.226	

3. Sytuacja finansowa Spółki

Rok 2021 Spółka zakończyła stratą netto – 4226 tys. zł.

4. Wskaźniki finansowe.

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>2021 r. w tys. zł</i>
1. Suma bilansowa	127.449
2. Wynik finansowy netto (+) zysk (-) strata	-4226

4.1. Wskaźniki rentowności (%)

<i>Rodzaj wskaźnika</i>	<i>2020 r.</i>	<i>2011 r.</i>
1. Rentowność aktywów ROA	-0,2%	-3,3%
2. Rentowność kapitału własnego ROE	-1,9%	-35,4%
3. Rentowność sprzedaży	-0,1%	-0,2%
4. Rentowność działalności operacyjnej	0,1	-0,2%

4.2. Wskaźniki płynności

<i>Rodzaj wskaźnika</i>	<i>2021 r.</i>
1. Płynność bieżąca I	1,0
2. Wskaźnik płynności II	0,7

4.3. Wskaźniki zadłużenia

<i>Wskaźniki zadłużenia</i>	<i>2021 r.</i>
1. Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,9
2. Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	9,7
3. Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	0,4

5. Informacje dodatkowe.

5.1. Należności.

		udział procentowy w sumie bilansowej
Należności krótkoterminowe na dzień 31.12.2021 r. wynosiły	62.564 tys. zł	49,1 %
Na należności te składają się:		
- należności z tytułu dostaw i usług wynosiły:	54.872 tys. zł	43,1%
- należności z tyt. podatków, ceł, ubezpieczeń i innych	1.924 tys. zł	1,5 %
- pozostałe	5.561 tys. zł	4,4 %
- dochodzone na drodze sądowej	207 tys. zł	0,1 %

5.2. Zobowiązania.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania na dzień 31.12.2021 r. wynosiły: **115.495 tys. zł**
Udział tych zobowiązań w sumie bilansowej wyniósł: **90,6 %**

Na zobowiązania te składają się:		udział procentowy w sumie bilansowej
- zobowiązania długoterminowe	1.287 tys. zł	1,0%
- zobowiązania krótkoterminowe	97.954 tys. zł	76,9%
- rozliczenia międzyokresowe	14.607 tys. zł	11,5%
- rezerwy na zobowiązania	1.646 tys. zł	1,3%
Na zobowiązania krótkoterminowe składają się:		
- zobowiązania z tytułu dostaw i usług	61.109 tys. zł	47,9%
- kredyty i pożyczki	30.199 tys. zł	23,7%
- inne zobowiązania	6.646 tys. zł	5,2%

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. Ubezpieczenie należności w EH zapewnia Spółce 90% gwarancje odzyskania należności.

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 prowadzi optymalizację struktury logistycznej zmierzającą do zmiany liczby magazynów i wzrostu ich wydajności. Dodatkowo otwierane są jednostki handlowe działające w modelu C&C. W najbliższym okresie przewidziane są także inwestycje w infrastrukturę informatyczną i techniczną.

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 nową emisję akcji którą obejmą obecni akcjonariusze lub będzie skierowana do konkretnego inwestora branżowego.

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.