

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI
POLSKI TYTOŃ SPÓŁKA AKCYJNA
W RADOMIU
W 2022 ROKU**

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W 2022 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 2022 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 2022 r. została dokonana następująca zmiana wpisu w KRS:
- postanowieniem Sądu z dnia 27.06.2022 r. dotyczącym wykreślenia prokurenta Dariusza Wiśniewskiego.

1.2. Struktura własnościowa kapitału zakładowego Spółki w 2022r.

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

Spółka w 2022 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 2022r. Zarząd działał w jednoosobowym składzie:

Wojciech Konstanty – Prezes Zarządu

Do dnia 13.06.2022 r. prokura ustanowiona była w osobach:

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

W dniu 13.06.2022 r. uchwałą zarządu została odwołana prokura udzielona dla Pana Dariusza Wiśniewskiego.

Od dnia 14.06.2022 r. prokura ustanowiona była w osobach:

- 1. Robert Czerwiec – prokura łączna,
- 2. Anna Mądra – 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:

1. w dniu 29.09.2022 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, zwołane przez Zarząd Spółki, którego porządek obrad obejmował podjęcie uchwał w sprawie:

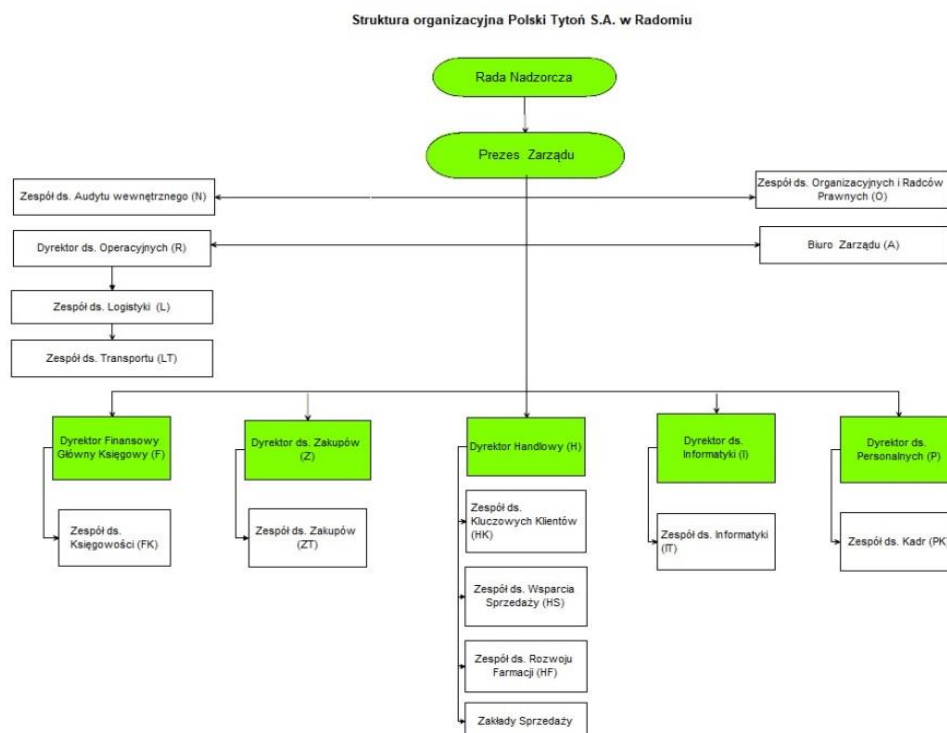
- przyjęcia porządku obrad,
- zatwierdzenia sprawozdania Zarządu z działalności Spółki za 2021 r.,
- zatwierdzenia sprawozdania Zarządu z działalności grupy kapitałowej za 2021 r.,
- zatwierdzenia bilansu, rachunku zysków i strat, informacji dodatkowej, sprawozdania z przepływu środków pieniężnych oraz zestawienia zmian w kapitale własnym za 2021 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 2021 r.,
- pokrycia straty za 2021 r.
- udzielenia absolutorium Prezesowi Zarządu,
- udzielenia absolutorium Członkom Rady Nadzorczej.

2. w dniu 28.12.2022 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, bez formalnego zwołania w trybie art. 405 ksh, którego porządek obrad obejmował podjęcie uchwał w sprawie:

- pozbawienia akcjonariuszy prawa poboru,
- podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji nowych akcji obejmowanych w subskrypcji prywatnej z wyłączeniem prawa poboru,
- zmiany statutu,
- przyjęcia tekstu jednolitego statutu Spółki.

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 31.12.2022 r. posiadała 14 Zakładów Sprzedaży:

1100 ZS BIAŁYSTOK	Białystok	15-501	Baranowicka 117
1200 ZS BYDGOSZCZ	Bydgoszcz	85-882	Objazdowa 3
1300 ZS GDYNIA	Gdańsk	80-299	Wodnika 50
1400 ZS GORZÓW WLKP.	Gorzów Wlkp.	66-400	Walczaka 25
1500 ZS GRUDZIĄDZ	Grudziądz	86-300	Brzeźna 3/7
1700 ZS KIELCE	Kielce	25-956	Jagiellońska 70

1800 ZS KRAKÓW	Kraków	30-718	Myśliwska 68
1900 ZS LUBLIN	Lublin	20-328	Anny Walentynowicz 9
2000 ZS ŁÓDŹ	Łódź	92-103	Śnieżna 2
2200 ZS POZNAŃ	Poznań	60-777	Konopnickiej 10
2500 ZS RZESZÓW	Rzeszów	35-105	Boya Żeleńskiego 21
2700 ZS SZCZECINEK	Szczecinek	78-400	1-go Maja 49
2800 ZS WARSZAWA	Warszawa	03-253	Białolecka 233A
2900 ZS WROCLAW	Wrocław	53-609	Fabryczna 20A

Spółka posiada również zezwolenie na prowadzenie Hurtowni Farmaceutycznej:

4300 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>2022 r.</i>	<i>Struktura</i>
	<i>wart. w tys. zł</i>	<i>2022 r.</i>
Towary	1.838.773	99,7
Usługi	5.958	0,3
Materiały	119	0
RAZEM	1.844.850	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>
	31.12.2022 r.	31.12.2022 r.
Zakłady Sprzedaży	260	251
Hurtownia Farmaceut.	5	4
Biuro Zarządu	56	56
Ogółem Polski Tytoń S.A.	321	311

5.2. Relacje składników wynagrodzeń

<i>Składniki wynagrodzeń</i>	<i>2021 r.</i>	<i>2022 r.</i>
Wynagrodzenia ogółem/brutto/w tys. zł	16.357,8	16.816,9
w tym: bezosobowe	45,9	0,5
Wynagrodzenia osobowe	16.311,9	16.781,4
w tym: - premia	2.701,4	2.835,0
- nagrody jubileuszowe	32,7	40,7
- odpr. emeryt.- rent.	31,0	66,7
- odpr. z przycz. Spółki	42,4	78,8
Wynagrodzenia osobowe bez w\w	13.504,4	13.760,20
Zatrudnienie (etaty)	335	321
Przec. wynagr.osob (bez premii, nagród jubil. itp.)	3,4	3,57

6. Sytuacja majątkowa Spółki.

Majątek trwały brutto w 2022 r. wartość w tys. zł

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>Stan na 01.01.2022 r.</i>	<i>Zwiększ.</i>	<i>Zmniejsz.</i>	<i>Stan na 31.12.2022 r.</i>
1. Grunty	0	0	0	0
2. Budynki i lokale	163	180	0	343
3. Obiekty inżynierii ląd. i wodn.	0	0	0	0
4. Kotły i maszyny energetyczne	2	0	0	2
5. Maszyny, urządz. i aparaty	1.346	220	0	1.566
6. Specjal. masz. i urządz. techn.	412	128	0	540
7. Środki transportu	8.156	53	205	8.004
8. Narzędzia, przyrządy, ruchomości i wyposażenie	642	19	0	661
OGÓLEM ŚRODKI TRWAŁE	10.721	600	205	11.116
Wartości niematerialne i praw.	605	83	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 2022 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

Od października 2022 r. Polski Tytoń wraz z pozostałymi uczestnikami hurtowego rynku po 9 latach przyjął ponownie do dystrybucji produkty British American Tobacco. Dystrybucja dotyczy tytku niezależnego, natomiast w części Sieci centralnych BAT pozostał dostawcą bezpośrednim. Przyjęcie dystrybucji BAT przyniosło korzystną zmianę w strukturze wzrastającej marży przy utrzymanym poziomie kosztów.

7.2. Oferowany portfel towarów i usług.

Głównymi towarami oferowanymi w 2022 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.). Natomiast w połowie roku bardzo znacząca część marży i sprzedaży zaczęły stanowić elektroniczne papierosy jednorazowe. Ich wzrost w rynku z tygodnia na tydzień się podwajał a wartość rynku szybko wzrosła w której udział PT oscylował w okolicy 20%.

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 sprowokowały nas do ograniczenia wielkości udzielanych kredytów kupieckich i ogólnej wartości ekspozycji finansowej.

W 2022 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 2022 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 2022 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 2022 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 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. Pojawiające się mocna kategoria e papierosów pozwalała osiągać średnią marżę powyżej 10%

7.4. Zakupy towarów.

Spółka w 2022 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 2022 r.

- kontynuacja i doskonalenie modelu funkcjonowania sprzedaży leków, suplementów diety, wprowadzenie do sprzedaży produktów aromatyzujących i kategorii e papierosów jednorazowych
- 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 2022 obroty Zespołu ds. Kluczowych Klientów stanowiły od 51% do 64% sprzedaży Polski Tytoń S.A. Wraz z pozyskiwaniem nowych klientów i poszerzeniem współpracy o nowe asortymenty ten udział wzrasta.

W 2022 roku Zespół ds. Kluczowych Klientów utrzymał współpracę ze znaczącymi, ogólnopolskimi nowoczesnymi sieciami, takimi jak Grupa Auchan, Carrefour, Kaufland, SPAR Netto prowadząc działalność w przejętych lokalizacjach Tesco kontynuowała współpracę poza dostawami z PT SA. W 2022 prowadzono sprzedaż do sklepów na lotniskach Baltona w szerokim zakresie współpracy.

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 spływu 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. Rynek małych miejscowości i terenów wiejskich pokrywany jest przez markety Dino, których ilość na koniec 2022 przekroczyła 1200 PSD.

- Zakres prac w obszarze IT w 2022r.

1.	Zmiana technologii dostępu do internetu na oddziałach	Przejsie z łącz stacjonarnych na mobilne nie zależne od operatora i zmian lokalizacji oddziałów.
2.	RODO	Utrzymanie wdrożonych i rozwijanych procedur bezpieczeństwa danych wrażliwych.
3.	Zmiana dostawcy usługi druku	Wymiana floty drukarek na oddziałach i w centrali.
4.	Raportowanie sprzedaży	Opracowanie i uruchomienie wymiany danych poprzez Asseco dla BAT
5.	Zamówienia detaliczne via producenci.	Integracja zamówień obsługiwanych przez producentów dla kontrahentów detalicznych BAT i JTI.

6.	Elektroniczna wymiana danych z kontrahentami.	Integracje z kolejnymi klientami zainteresowanymi przesyłaniem faktur i zamówień w formie elektronicznej.
7.	Zamknięcie roku 2021	Modyfikacje systemu T2K dotyczące zmian podążających za nowelizacjami prawa podatkowego przy wykorzystaniu tylko własnych zasobów bez wsparcia producenta.
8.	Utrzymanie systemu ERP	Prace związane ze zmianami w systemie ERP podążającymi za wymaganiami funkcjonalnymi przy jednoczesnym modyfikowaniu i utrzymywaniu systemu zasobami działu IT.

- **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 2022 r. istotnym wydarzeniem było Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy z dnia 28.12.2022 r. w sprawie pozbawienia akcjonariuszy prawa poboru oraz podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji nowych akcji obejmowanych w subskrypcji prywatnej z wyłączeniem prawa poboru.

Brak innych zdarzeń istotnych. Nie doszło do zmian w składzie Zarządu Spółki oraz w składzie Rady Nadzorczej.

II. DANE EKONOMICZNO - FINANSOWE

1. Majątek Spółki i źródła jego finansowania.

1.1. Majątek Spółki.

Na dzień 31.12.2022 r. wartość majątku wyniosła 130.547 tys. zł wg. poniższej tabeli:

<i>Aktywa</i>	<i>Stan na 31.12.2021 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>	<i>Stan na 31.12.2022 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>
<u>A. Aktywa trwałe</u>	30.445	23,9	29.597	22,7
I. Wartości niematerialne i prawne	380	0,3	342	0,3
II. Rzeczowe aktywa trwałe	9.516	7,5	8.636	6,6
III. Należności długoterminowe	0	0	0	0
IV. Inwestycje długoterminowe	20.237	15,9	20.237	15,5
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	322	0,2	382	0,3
<u>B. Aktywa obrotowe</u>	96.994	76,1	100.950	77,3
I. Zapasy	31.565	24,8	37.707	28,9
II. Należności krótkoterminowe	62.564	49,1	56.954	43,6
III. Inwestycje krótkoterminowe	2.526	2,0	6.021	4,6
IV. Krótkoterminowe rozl. międzyokr.	339	0,2	268	0,2
RAZEM MAJĄTEK	127.449	100	130.547	100

1.2. Źródła finansowania majątku Spółki

Stan kapitałów własnych oraz zobowiązań i rezerw na zobowiązania ilustruje tabela

<i>Pasywa</i>	<i>Stan na 31.12.2021 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>	<i>Stan na 31.12.2022 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>
A. Kapitał własny	11.954	9,4	12.833	9,8
1. Kapitał podstawowy	16.481	12,9	16.480	12,6
2. Kapitał zapasowy	0	0	0	0

<i>Pasywa</i>	<i>Stan na 31.12.2021 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>	<i>Stan na 31.12.2022 r. w tys. zł</i>	<i>Strukt. w %</i>
3. Kapitał rezerwowy	0	0	0	0
4. Zysk (strata) netto	-4.227	-3,3	879	0,7
5. Strata z lat ubiegłych	300	-0,2	4.527	-3,5
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania.	115.495	90,6	117.714	90,2
1. Rezerwy na zobowiązania	1.646	1,3	1.502	1,1
- z tyt. odroc. podatku dochodow.	1.609	1,3	1.497	1,1
- inne	37	0	5	0
2. Zobowiązania długoterminowe	1.287	1,0	804	0,6
3. Zobowiązania krótkoterminowe	97.954	76,9	102.578	78,6
- z tytułu dostaw	61.109	48,0	78.783	60,3
- z tytułu kredytów i pożyczek	30.199	23,7	16.315	12,5
- z tytułu podatków, ceł i ubezpz.	4.887	3,8	3.468	2,7
- z tytułu wynagrodzeń	101	0,1	145	0,1
- inne zobowiązania finansowe	444	0,3	389	0,3
- inne	1.179	0,9	3.471	2,7
- fundusze specjalne	35	0,1	7	0
- zaliczki otrzymane na dostawy	0	0,0	0	0
4. Rozliczenia międzyokresowe	14.608	11,4	12.830	9,9
RAZEM PASYWA	127.449	100,0	130.547	100,0

<i>Rodzaj źródeł finansowania</i>	<i>% udział w źródłach finansowania</i>	
	<i>31.12.2021 r.</i>	<i>31.12.2022 r.</i>
Kapitał własny	9,4	9,8
w tym: kapitał akcyjny	12,9	12,6
w tym: kapitał rezerwowy	0	0
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	90,6	90,2
w tym: - zobowiązania z tytułu dostaw	48,0	60,3
- kredyty bankowe	23,7	12,5
- inne zobowiązania	0,9	2,7

2. Sytuacja dochodowa Spółki.

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>2021 r.</i>		<i>2022 r.</i>	
	Wart. w tys. zł	%	Wart. w tys. zł	%
PRZYCHODY				
- przychody ze sprzedaży	1.828.255	99,8	1.844,850	99,9
- pozostałe przychody operacyjne	2.903	0,2	2.410	0,1
- przychody finansowe	17	0	81	0
Razem przychody	1.831.175	100	1.847.559	100
KOSZTY				
- koszty działalności operacyjnej	1.831.713	99,8	1.842.220	99,8
- pozostałe koszty operacyjne	618	0,1	508	0
- koszty finansowe	2.600	0,1	3.693	0,2
Razem koszty	1.834.931	100	1.846.423	100
WYNIK FINANSOWY				
- na sprzedaży	-3.458		2.628	
- na pozostałej dział. operacyjnej	2.285		1.902	
- wynik na działalności finansowej	-2.583		-3.612	
Razem wynik finansowy brutto	-3.756		918	
Podatek dochodowy	470		38	
Wynik finansowy netto	-4.226		956	

3. Sytuacja finansowa Spółki

Rok 2022 Spółka zakończyła zyskiem netto 879 tys. zł.

4. Wskaźniki finansowe.

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>2022 r. w tys. zł</i>
1. Suma bilansowa	130.547
2. Wynik finansowy netto (+) zysk (-) strata	879

4.1. Wskaźniki rentowności (%)

<i>Rodzaj wskaźnika</i>	<i>2021 r.</i>	<i>2012 r.</i>
1. Rentowność aktywów ROA	-3,3%	0,7%
2. Rentowność kapitału własnego ROE	-35,4%	6,9%
3. Rentowność sprzedaży	-0,2%	0,0%
4. Rentowność działalności operacyjnej	-0,2%	0,2%

4.2. Wskaźniki płynności

<i>Rodzaj wskaźnika</i>	<i>2022 r.</i>
1. Płynność bieżąca I	1,0
2. Wskaźnik płynności II	0,6

4.3. Wskaźniki zadłużenia

<i>Wskaźniki zadłużenia</i>	<i>2022 r.</i>
1. Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,9
2. Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	9,2
3. Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	0,9

5. Informacje dodatkowe.

5.1. Należności.

udział procentowy
w sumie bilansowej

Należności krótkoterminowe na dzień 31.12.2022 r. wynosiły	56.954 tys. zł	43,6 %
Na należności te składają się:		
- należności z tytułu dostaw i usług wynosiły:	48.363 tys. zł	37,0 %
- należności z tyt. podatków, ceł, ubezpieczeń i innych	383 tys. zł	0,3 %
- pozostałe	6.902 tys. zł	5,3 %
- dochodzone na drodze sądowej	1.306 tys. zł	1,0 %

5.2. Zobowiązania.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania na dzień 31.12.2022 r. wynosiły: **117.714 tys. zł**
Udział tych zobowiązań w sumie bilansowej wyniósł: **90,2 %**

Na zobowiązania te składają się:		udział procentowy w sumie bilansowej
- zobowiązania długoterminowe	803 tys. zł	0,6%
- zobowiązania krótkoterminowe	102.578 tys. zł	78,6%
- rozliczenia międzyokresowe	12.830 tys. zł	9,8%
- rezerwy na zobowiązania	1.503 tys. zł	1,2%

Na zobowiązania krótkoterminowe składają się:		
- zobowiązania z tytułu dostaw i usług	78.783 tys. zł	60,3%
- kredyty i pożyczki	16.315 tys. zł	12,5%
- zobowiązania z tytułu podatków	3.468 tys. zł	2,7%
- pozostałe zobowiązania	4.012 tys. zł	3,1%

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 przestawienia 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.