



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ZA ROK 2014

Wrocław, marzec 2015 r.



1. Wprowadzenie.....	3
1.1 Dane ogólne o Spółce:	5
2. Sytuacja w branży i gospodarce w roku 2014.....	7
3. Działalność Spółki w 2014 roku	8
3.1. Podstawowe dane ekonomiczne. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, w szczególności opis czynników i zdarzeń o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Emitenta.	8
3.1.1 Restrukturyzacja związana ze zmianą modelu działania spółki i przyczyny straty w roku 2014.....	9
3.1.2 Wyniki osiągnięte w dwóch pierwszych miesiącach roku 2015 oraz perspektywa osiągnięcia zysku w roku 2015	13
3.2. Sprzedaż i portfel zamówień.....	13
3.2.1. Informacje podstawowe o rynkach zbytu i towarach sprzedawanych przez TIM SA.....	13
3.2.1.1. Przychody ze sprzedaży TIM SA.	13
3.2.1.2. Klienci TIM SA.	16
3.2.1.3. Produkty	20
3.2.2. Sezonowość sprzedaży	22
3.3. Umowy zawarte przez Spółkę	24
3.3.1. Umowy na dostawy towarów	24
3.3.2. Umowy z odbiorcami towarów	24
3.3.3. Umowy z odbiorcami towarów – podmioty powiązane o obrotach przekraczających 500 000 Euro	25
3.3.4. Umowy kredytowe, pożyczki, poręczenia.	27
3.3.5. Umowy zawarte z biegłym rewidentem.....	28
3.3.6. Umowy pozostałe	29
3.3.7. Umowy pomiędzy akcjonariuszami.....	30
3.4. Logistyka i system zaopatrzenia	30
3.5. Sytuacja finansowa i majątkowa	33
3.6. Sytuacja dochodowa.....	36
3.7. Podstawowe dane dotyczące zatrudnienia	37
3.8. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji Emitenta oraz akcji w podmiotach powiązanych Emitenta będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących TIM SA.....	39
3.9. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.	41
4. Opis wykorzystania środków z emisji akcji serii F TIM SA.	41
5. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych	42
6. Wykonanie prognozy wyników finansowych na rok 2014	42
7. Obowiązki wobec Inwestorów.....	42
8. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	43
8.1 Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmianą tendencji rynkowych.....	43
8.2. Ryzyko zmian cen surowców, a w szczególności miedzi.....	44
8.3. Ryzyko kursu walutowego	44



8.4. Ryzyko związane z niestabilnością firm w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym.....	45
8.5. Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych	45
8.6. Ryzyko związane z brakiem możliwości pracy Centrum Logistycznego w Siechnicach.....	47
8.7. Ryzyko związane z zapasami.....	48
8.8. Ryzyko utraty wartości towarów magazynowych	48
8.9. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców	48
8.10. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców	49
8.11. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży	49
8.12. Ryzyko utraty zaufania odbiorców	50
8.13. Ryzyko związane z konkurencją.....	51
8.14. Ryzyko związane z otoczeniem prawnym	51
8.15. Ryzyko związane z potencjalnymi zmianami przepisów podatkowych i różnicami w ich interpretacji.....	51
8.16. Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń	52
8.17. Ryzyko utraty kluczowych pracowników	53
9. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju TIM SA oraz opis perspektyw rozwoju TIM SA co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku za który sporządzono niniejsze sprawozdanie	53
10. Podsumowanie	54



1. Wprowadzenie

TIM Spółka Akcyjna z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Powstańców Śląskich 2 – 4 prowadzi działalność gospodarczą od 25 listopada 1987 roku. W początkowej fazie rozwoju Spółka prowadziła działalność pod firmą Spółdzielcze Przedsiębiorstwo TIM Sp. z o.o., która to w dniu 15 kwietnia 1994 r. na mocy uchwały Zgromadzenia Wspólników zmieniła formę prawną na TIM Spółka Akcyjna.

W dniu 17 maja 1994 r. TIM SA została wpisana do rejestru handlowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia Fabrycznej, Wydział VI Gospodarczy Rejestrowy w dziale B pod numerem 4652.

Dnia 10.12.2001 r. TIM SA została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000022407 przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy KRS. Aktualnie akta Spółki są przechowywane w Sądzie Rejonowym dla Wrocławia – Fabrycznej, IX Wydział Gospodarczy KRS.

TIM SA jest spółką publiczną. Akcje Spółki od 1998 r. są dopuszczone do obrotu giełdowego na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA na rynku podstawowym.

W związku z nabyciem większościowego pakietu akcji Spółki MARKETEO.COM SA (obecnie Rotopino.pl SA) z siedzibą w Bydgoszczy od IV kwartału 2011 r. TIM SA tworzy Grupę Kapitałową TIM.

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu TIM SA bezpośrednio posiada 7.410.640 akcji ROTOPINO.PL S.A., co stanowi 74,1% kapitału zakładowego ROTOPINO.PL S.A.

W dniu 24 września 2013 r. ROTOPINO.PL SA nabyła 275.000 akcji własnych, co stanowi udział w wysokości 2,75% w kapitale zakładowym spółki.

W dniu 17 czerwca 2014 r. ROTOPINO.PL SA nabyła 207.000 akcji własnych, co stanowi udział w wysokości 2,07% w kapitale zakładowym spółki.

Powyższe powoduje, iż bezpośrednio i pośrednio TIM SA posiada łącznie 7.892.840 akcji ROTOPINO.PL SA, stanowiących udział w wysokości 78,9% w kapitale zakładowym Spółki oraz udział w wysokości 78,9% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu ROTOPINO.PL SA, z zastrzeżeniem wynikającym z art. 364 § 2 Kodeksu spółek handlowych. W konsekwencji TIM SA może wykonywać prawo głosu jedynie z dotychczas posiadanej liczby akcji, tj. z 7.410.640 akcji, stanowiących 74,1% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu ROTOPINO.PL SA.

W 2014 r. Grupa Kapitałowa TIM powiększyła się o kolejna dwa podmioty: EL-IT SA z siedzibą w Warszawie oraz Sun Electro Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu.

W dniu 10.06.2014 r. TIM SA zawiązała ze Spółką Elettronica Italiana Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie spółkę EL-IT SA z siedzibą w Warszawie. Kapitał zakładowy spółki EL IT SA wynosi 1.500.000 PLN i dzieli się na 1.500.000 (jeden milion pięćset tysięcy) akcji o wartości nominalnej 1 (jeden) złoty każda. TIM SA objęła 765.000 (siedemset sześćdziesiąt pięć tysięcy) akcji EL-IT SA po cenie emisyjnej równej wartości nominalnej tj. po 1 PLN (jeden) złoty każda, o łącznej wartości 765.000 (siedemset sześćdziesiąt pięć tysięcy) złotych, co stanowi udział w



kapitale zakładowym EL-IT SA w wysokości 51%. Elettronica Italiana Sp. z o.o. objęła 735.000 (siedemset trzydzieści pięć tysięcy) akcji EL-IT SA po cenie emisyjnej równej wartości nominalnej tj. po 1 PLN (jeden) złoty każda, o łącznej wartości 735.000 (siedemset trzydzieści pięć tysięcy) złotych, co stanowi udział w kapitale zakładowym EL-IT SA w wysokości 49%.

Przedmiotem działalności EL-IT SA jest głównie dystrybucja materiałów elektrotechnicznych i oświetleniowych produkcji włoskiej.

W dniu 11.06.2014 r. TIM SA przystąpiła do spółki Sun Electro Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą we Wrocławiu i złożyła oświadczenie o objęciu 829 udziałów nowej emisji, o łącznej wartości 829.000 PLN (osiemset dwadzieścia dziewięć tysięcy złotych). Pokrycie udziałów, o których mowa powyżej, nastąpiło wkładem pieniężnym.

Po podwyższeniu kapitału zakładowego Sun Electro Sp. z o.o. z kwoty 371.000 PLN do kwoty 1.200.000 PLN tj. o kwotę 829.000 PLN, TIM SA posiada udział w wysokości 69,08% w kapitale zakładowym spółki, co zapewnia udział w wysokości 69,08% w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników spółki Sun Electro Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu.

Przedmiotem działalności Sun Electro Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu jest głównie import, wprowadzanie do obrotu na rynek polski oraz dystrybucja materiałów elektrotechnicznych i oświetleniowych wyprodukowanych w Chinach.



1.1 Dane ogólne o Spółce:

Firma Spółki:
Spółka może używać skrótu:
Siedziba Spółki:
Adres Spółki:

TIM Spółka Akcyjna
TIM SA
Wrocław
ulica Powstańców Śląskich 2 - 4
53 – 333 Wrocław
tel: 71 37 61 600
fax: 71 37 61 620
www.timsa.pl
zarzad@tim.pl
930339253
PL 897-000-96-78
22.199.200 PLN

Adres internetowy:
e-mail:
REGON:
NIP:
Kapitał zakładowy:

W dniu 20.02.2015 r. zmieniła się siedziba spółki z dotychczasowej: TIM SA, ul. E. Kwiatkowskiego 24, 55-011 Siechnice na aktualną TIM SA, ul. Powstańców Śląskich 2-4, 53-333 Wrocław.

Spółka prowadzi działalność handlową na terenie całego kraju i na dzień 31.12.2014 r. miała swoje przedstawicielstwa w następujących miejscowościach:

Biuro Handlowe Bydgoszcz	ul. Toruńska 114/116	85-023	Bydgoszcz
Biuro Handlowe Częstochowa	ul. Jaskrowska 27	42-202	Częstochowa
Biuro Handlowe Gdańsk	ul. Narwicka 5	80-557	Gdańsk
Biuro Handlowe Jelenia Góra	ul. Jana III Sobieskiego 53	58-500	Jelenia Góra
Biuro Handlowe Katowice	ul. Ks. Bpa. Bednorza 2a-6 lok. I.2	40-384	Katowice
Biuro Handlowe Legnica	ul. Poczтовая 7	59-220	Legnica
Biuro Handlowe Leszno	ul. Energetyków 5	64-100	Leszno
Biuro Handlowe Lublin	Al. W. Witosa 3	20-315	Lublin
Biuro Handlowe Łódź	ul. Traktorowa 126 lok. 404	91-204	Łódź
Biuro Handlowe Opole	ul. Budowlanych 101a	45-005	Opole
Biuro Handlowe Ostrów Wlkp.	ul. Nowa 8	63-400	Ostrów Wlkp.
Biuro Handlowe Poznań	ul. Serbska 4	61-696	Poznań
Biuro Handlowe Radom	ul. Grzeczmarzowskiego 2	26-600	Radom
Biuro Handlowe Rybnik	ul. Podmiejska 95	44-207	Rybnik
Biuro Handlowe Sieradz	ul. POW 64A	98-200	Sieradz
Biuro Handlowe Szczecin	ul. Niedziałkowskiego 26A/11	71-410	Szczecin
Biuro Handlowe Toruń	ul. Polna 134/136	87-100	Toruń
Biuro Handlowe Wałbrzych	ul. Szczawieńska 2	58-310	Szczawno-Zdrój
Biuro Handlowe Warszawa	ul. Ryżowa 49	02-495	Warszawa



Biuro Handlowe Wrocław	ul. Stargardzka 8a	54-156	Wrocław
Biuro Handlowe Zielona Góra	ul. Krośnieńska 14	65-625	Zielona Góra
Oddział Inowrocław	ul. Pakoska 9	88-100	Inowrocław
Oddział Konin	ul. Spółdzielców 26	62-510	Konin
Oddział Nysa	ul. Podolska 19	48-303	Nysa
Oddział Włocławek	ul. Spółdzielcza 3	87-800	Włocławek
Agent Sprzedaży Gdynia	ul. Gdyńska 96	81-061	Gdynia
Agent Sprzedaży Głogów	ul. Zielona 2	67-200	Głogów
Agent Sprzedaży Kalisz	ul. Wrocławska 53/54	62-800	Kalisz
Agent Sprzedaży Katowice	ul. Ks. Bpa. Bednorza 2a-6 lok. I.2	40-214	Katowice
	Al. Roździeńskiego 190 B	40-203	Katowice
Agent Sprzedaży Kłodzko	ul. Bukowa 19	57-300	Kłodzko
Agent Sprzedaży Tychy	Ul. Przemysłowa 68	43-100	Tychy



2. Sytuacja w branży i gospodarce w roku 2014

Zmiana PKB (2014/2013)	3,3%
Wskaźnik inflacji	0,0%
WIBOR 12M z 2014 roku	2,75%
*Zmiana % produkcji budowlano-montażowej w 2014 roku	98,8%
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2014 roku (bez nagród z zysku)	3 965,36 zł
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2014 roku (z nagrodami z zysku)	3 979,88 zł

Ww. dane pochodzą z Głównego Urzędu Statystycznego, WIBOR – dane na podstawie NBP, www.bankier.pl, www.money.pl.



3. Działalność Spółki w 2014 roku

3.1. Podstawowe dane ekonomiczne. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, w szczególności opis czynników i zdarzeń o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Emitenta.

Tabela 1. Podstawowe dane finansowe TIM SA

WYBRANE DANE FINANSOWE	tys. PLN	
	31.12.2014	31.12.2013
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	496 056	352 683
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	(23 247)	(8 035)
III. Zysk (strata) brutto	(23 592)	(7 463)
IV. Zysk (strata) netto	(19 754)	(6 187)
V. Zysk (strata) udziałowców niesprawujących kontroli		
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(2 969)	(11 547)
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(10 698)	2 936
VIII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	11 056	(2 764)
IX. Przepływy pieniężne netto, razem	(2 611)	(11 375)
X. Aktywa, razem	275 602	274 474
XI. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	110 571	89 689
XII. Zobowiązania długoterminowe	4 192	3 999
XIII. Zobowiązania krótkoterminowe	106 379	85 690
XIV. Kapitał własny jednostki dominującej	165 031	184 785
XV. Kapitał zakładowy	22 199	22 199
XVI. Liczba akcji (w tys. szt.)	22 199	22 199
XVII. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)	(0,89)	(0,28)
XVIII. Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)	(0,89)	(0,28)
XIX. Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)	7,43	8,32

W roku 2014 spółka mimo rekordowego poziomu przychodów, które wyniosły 496 056 tys. PLN, zanotowała stratę netto w wysokości 19.754 tys. PLN. Zmiana modelu działania i związana z tym restrukturyzacja to główne przyczyny straty. Zmiana modelu działania z tradycyjnego na eCommerce, wiązała się z lepszymi cenami sprzedaży dla naszych klientów, co spowodowało spadek marży procentowej o 2,1 punktu procentowego czyli z 16,5% do 14,4%. Znacznie wyższa marża kwotowa (wzrost o 22%), uzyskana dzięki ponadprzeciętnemu wzrostowi sprzedaży o 40,7%, nie zrekomensowała niestety kosztów związanych ze zmianą modelu sprzedaży. Największy wzrost kosztów nastąpił w pozycji „usługi obce”, które wyniosły 38.462 tys. PLN, tj. o 49% więcej niż przed rokiem. Związane to było ze wzrostem kosztów transportu towarów oraz wynajęciem pracowników pracy tymczasowej w Centrum Logistycznym



Siechnice, niezbędnych do przyjęcia obsługi nowych klientów oraz bezpośredniej obsługi klientów z oddziałów, które przekształcano w biura handlowe, likwidując lokalne magazyny. Druga pozycja kosztowa, która zaważyła na wynikach ubiegłego roku to koszty wynagrodzeń, które wyniosły 26.551 tys. PLN i były o 29% wyższe niż przed rokiem. Wzrost kosztów wynagrodzeń to wzrost kosztów premii handlowej, wynikający ze wzrostu przychodów oraz koszty odpraw i odszkodowań związanych z restrukturyzacją oddziałów i biur handlowych. Razem, w związku ze zmianą modelu działania, Spółka poniosła koszty w wysokości 14.475 tys. PLN.

Rok 2015 nie będzie już obarczony tak dużymi kosztami wynikającymi ze zmiany modelu. Większość kosztów nie powtórzy się w bieżącym roku, a koszty powiązane liniowo ze sprzedażą, takie jak premie handlowe i koszty transportu zostały dostosowane do nowego modelu działania.

Szczegółowy opis kosztów jednorazowych oraz kosztów zmiany modelu działania został opisany poniżej.

3.1.1 Restrukturyzacja związana ze zmianą modelu działania spółki i przyczyny straty w roku 2014.

Kiedy w roku 2013 podjęliśmy decyzję o zmianie modelu działania z tradycyjnego na nowoczesny, oparty o kanał eCommerce, wiedzieliśmy, że proces transformacji będzie procesem długim i kosztownym. Wiedzieliśmy również, że jest to najlepszy kierunek rozwoju dla spółek handlowych i lepiej być liderem zmian niż naśladowcą, konkurencji bowiem nigdy nie uda się powtórzyć efektów handlowych, które osiąga lider.

Rok 2014 był dla spółki okresem transformacji z handlu tradycyjnego na nowoczesny. Głównym wyzwaniem leżącym przed Zarządem TIM SA w roku 2014 było przeprowadzenie firmy przez największą w historii zmianę modelu działania. Po 25 latach funkcjonowania jako hurtownia materiałów elektrotechnicznych z oddziałami w całej Polsce, wyposażonymi w magazyny lokalne, dokonaliśmy w ciągu roku zmiany modelu zakupów klienta z lokalnego w oddziale, na model eCommerce, czyli zakupy nie bezpośrednio w placówkach handlowych, lecz poprzez platformę handlową www.tim.pl. Ze zmianą tą powiązany był szereg działań niezbędnych, aby takiej zmiany dokonać. Pierwszym istotnym zadaniem, aby odnieść sukces, była zmiana nawyków i zachowań naszych klientów, pracowników i dostawców zrozumienie i zaakceptowanie, że to, co było dobre, może być lepsze. Z takim nastawieniem przystąpiliśmy do wprowadzania zmian w życie, a oto najważniejsze zmiany i koszty, które Spółka przeprowadziła i poniosła w roku 2014:



Poniżej prezentujemy najważniejsze zmiany i koszty, które Spółka przeprowadziła w roku 2014:

1. Likwidacja magazynów oddziałowych, to mniejsze koszty najmu lokali i redukcja etatów magazynierów oraz likwidacja pętli transportowych do naszych lokalnych magazynów – po stronie Centrum Logistycznego, oznaczało to zwiększenie kosztów osobowych, wzrost kosztów spedycji oraz koszty jednorazowe związane ze zwiezieniem towaru w niepełnych opakowaniach z magazynów lokalnych, jego weryfikacją i przyjęcie ponowne na stan, tym razem Centrum Logistycznego w Siechnicach.
2. Zmiana modelu sprzedaży, a szczególnie polityki sprzedaż, opierała się na obniżeniu cen dla klientów kupujących przez platformę handlową www.tim.pl, co skutkowało zwiększeniem efektywności handlowej. Większa sprzedaż i liczba klientów dokonujących zakupów przez platformę, obniżyły marżę procentową oraz zwiększyły pracochłonność w Centrum Logistycznym. Skokowe zwiększenie liczby zleceń sprzedaży i wysyłek do klientów końcowych spowodowało też kłopoty w utrzymaniu jakości dostaw i utrzymaniu w ryzach kosztów bieżących – konieczne okazały się nowe etaty, nadgodziny oraz dodatkowe koszty reklamacji i zwrotów towarów,
3. Skokowy wzrost liczby zamówień wysyłanych z Centrum Logistycznego spowodował wzrost kosztów transportu. Do połowy roku koszty pętli transportowych i przesyłek spedycyjnych dublowały się, a w trakcie przenoszenia kolejnych magazynów lokalnych do Centrum Logistycznego w Siechnicach zwiększały się skokowo koszty spedycji. To wygenerowało szczególnie w II kwartale 2014 roku ponadprzeciętny wzrost kosztów transportu.
4. Ponadprzeciętny, znacznie powyżej średniej, wzrost sprzedaży produktów małogabarytowych i specjalistycznych, spowodował drastyczny wzrost kosztów premii handlowych, do liczenia których przyjęte zostały wskaźniki oparte na klasycznym modelu sprzedaży. Dopiero zmiana współczynników premiowych ustabilizowała i zracjonalizowała wzrost. Nowy system premiowy na rok 2015 oparty o inne współczynniki zapewnia bezpieczeństwo oraz racjonalne koszty adekwatne do uzyskanych efektów handlowych możliwych dzięki platformie www.tim.pl oraz korzystnej cenie.
5. Koniec roku dał impuls do dalszej konsolidacji i redukcji kosztów w zakresie biur handlowych. W grudniu 2014 r. podjęliśmy decyzję o zamknięciu pięciu z dwudziestu biur handlowych i przeniesienie klientów wraz z przedstawicielami handlowymi do najbliższych i większych biur. Likwidowane biura cechowała duża ilość konserwatywnych klientów i wdrożenie nowego kanału sprzedaży przez platformę było najsłabsze w stosunku do pozostałych biur, stąd ich niska efektywność. Koszty tej restrukturyzacji też obciążyły wynik roku 2014.
6. Centrum Logistyczne w Siechnicach stale doskonali jakość świadczonego serwisu dla klientów, jednak zaraz po przejęciu obsługi ze wszystkich oddziałów handlowych oraz zwiezieniu z magazynów lokalnych towarów handlowych o wartości wielu milionów złotych powstały koszty dodatkowe. Wtedy trudne jeszcze do oszacowania, ale zliczone na koniec roku w pozycjach likwidacja towarów uszkodzonych oraz praca w nadgodzinach.



7. Zmiana wizerunku z firmy opartej na klasycznym modelu sprzedaży nazywanym handlem hurtowym mocno powiązany z obsługą inwestycji, na handel nowoczesny, czyli bycie „on-line”, 24 godziny na dobę i 7 dni w tygodniu, przy ponadprzeciętnej dostępności do towarów, doskonały dla bieżących codziennych zamówień firm handlowych lub utrzymania ruchu, nie była możliwa bez właściwej komunikacji. Pracę nad nowym wizerunkiem rozpoczęliśmy od komunikacji nowego wizerunku klientom i dostawcom, poprzez kontakty osobiste wsparte nowymi materiałami marketingowymi. Ponadto odbyły się liczne spotkania i szkolenia dla naszych pracowników, ukazujące zarówno skalę zmiany, jak również uczące nowych standardów pracy, które uległy całkowitej zmianie na wszystkich stanowiskach związanych z kontaktem z klientem. Te działania wsparte kampanią rebrandingową też stanowiły znaczny udział w kosztach zmiany modelu działania.
8. Ciągłe zwiększenie oferty produktowej dostępnej „on-line” to nie tylko koszt zakupu towarów, to również konieczność stworzenia nowych opisów produktów i ich zdjęć i innych dokumentów. Zwiększenie skali bazy danych o produktach, spowodowało, że niezbędny okazał się nowy, bardziej wydajny, system do zarządzania informacją techniczną, istotny z punktu prawidłowego prezentowania towarów na platformie www.tim.pl. Jeszcze dwa lata temu baza 50 tysięcy produktów wydawała się duża, a dziś liczy już blisko 400 tysięcy produktów dostępnych w ofercie naszych głównych dostawców. Zwiększenie ilości asortymentu magazynowego spowodowało konieczność przebudowy magazynu w Siechnicach o nowe lokalizacje dla 50 tysięcy nowych produktów. Umożliwiło to rozszerzenie oferty z ok. 17 tys. produktów na dzień 31.12.2013 r. do ok 45 tys. produktów na dzień 31.12.2014 r., z możliwością rozszerzenia oferty do 75 tys. produktów na koniec 2015 r..



Oto główne pozycje zmian i kosztów, które przyczyniły się do skokowego zwiększenia kosztów i tym samym osiągnięcia w roku 2014 tak dużej straty. Tabela poniżej prezentuje w formie syntetycznej zarówno koszty jednorazowe jak i wyodrębnione grupy kosztów powiązane jednoznacznie z danym działaniem lub zmianą modelu funkcjonowania:

lp	Grupa kosztów	Rodzaj kosztów	koszty [PLN]	Uwagi / objaśnienia
1	Zmiana modelu handel etap I	- Koszty osobowe związane z likwidacją magazynów oddziałowych	994 879 zł	wynagrodzenie za okres zatrudnienia oraz odprawy
2	Zmiana modelu handel etap I	- Koszty zamiany oddziałów w biura handlowe	1 268 178 zł	koszty funkcjonowania magazynów oddziałowych plus koszty zamiany na biura bez kosztów transportu i kosztów osobowych
3	Zmiana modelu handel etap II	- Koszty likwidacji 5 bur handlowych	743 677 zł	koszty odpraw i odszkodowań, koszty wynajmu nieruchomości w okresie wypowiedzenia
4	Zmiana modelu handel etap II	- Koszty funkcjonowania zlikwidowanych biur w 2014	2 783 274 zł	koszty głównie osobowe
5	Zmiana modelu logistyka	- Koszty inwentaryzacji i likwidacji towarów	1 940 000 zł	koszty spisania w straty różnic inwentaryzacyjnych z okresu 2014 wraz z towarami z magazynu reklamacyjnego, likwidacja towarów wynikająca z zamknięcia magazynów oddziałowych.
6	Zmiana modelu logistyka	- Koszty transportu	1 337 206 zł	koszty zwiezenia towarów z zamykanych magazynów plus koszty zwrotów opakowań i towarów od klientów
7	Zmiana modelu likwidacja oprogramowania	- Koszty odpisów aktualizujących WNIP	692 733 zł	koszty odpisów systemów MDM, platformy B2C bankkablo.pl, szkolenia.tim.pl
8	Zmiana modelu koszty rebrandingu	- Koszty roczne całej kampanii informacyjnej	1 632 555 zł	rebranding, targi, spotkania z klientami i dostawcami, materiały reklamowe i promocyjne dla nowego wizerunku
9	Aktualizacja wartości środków trwałych	Koszty likwidacji oraz aktualizacji wartości ŚT	316 000 zł	koszty aktualizacji samolotu SENECA V plus likwidacje i aktualizacje wyceny innych środków trwałych
10	Zmiana modelu koszty oprogramowania	koszty wdrożenia oprogramowania nie stanowiące WNIP	641 746 zł	koszty modernizacji tim.pl, CRM, ERP, WMS
11	Odpisy na utratę wartości - ostrożna wycena	koszty odpisów - towary i marża	601 000 zł	koszty odpisów z tytułu ostrożnej wyceny zapasów, rezerwa na spodziewaną utratę marży z tytułu zwrotów
12	Zmiana modelu logistyka	- koszty nadgodzin	920 696 zł	koszty poniesione z tytułu przyjęcia towarów z magazynów lokalnych oraz zwiększonej pracochłonności
13	Zmiana modelu logistyka	- koszty modernizacji	603 681 zł	koszty związane z rozbudową i modernizacją centrum logistycznego w Siechnicach

**Koszty jednorazowe i koszty zmiany modelu działania ujęte powyżej, wyniosły :
14 475 595 zł**



3.1.2 Wyniki osiągnięte w dwóch pierwszych miesiącach roku 2015 oraz perspektywa osiągnięcia zysku w roku 2015

Wyniki osiągnięte w pierwszych dwóch miesiącach roku 2015 pokazują, że działania podjęte w roku 2014, polegające na restrukturyzacji i zmniejszeniu kosztów oraz zwiększeniu efektywności sprzedaży, przynoszą pierwsze efekty.

Widać to szczególnie po wielkości przychodów, które wyniosły 68.412 tys. PLN i były większe o 12,3%, czyli 7.483 tys. PLN od wyników w analogicznym okresie roku ubiegłego. W tym okresie udział sprzedaży przez platformę www.tim.pl stanowił 62% sprzedaży całkowitej, w roku ubiegłym było to odpowiednio tylko 42%. Przychody z tytułu sprzedaży kabli i przewodów, czyli produktów o niskiej rentowności, nie zwiększyły się w okresie dwóch pierwszych miesięcy co oznacza, że ich udział w całości sprzedaży spadł i wyniósł 38% sprzedaży całkowitej. Trendy te pokazują, że strategia sprzedaży przez sklep www.tim.pl, produktów o wysokiej rentowności jest realizowana i cały czas nabiera dynamiki.

Drugim istotnym parametrem pokazującym kierunek podjętych działań jest istotny spadek kosztów operacyjnych, które po dwóch miesiącach są mniejsze o 10,9 % (czyli 1.386 tys PLN) od kosztów z analogicznego okresu roku ubiegłego i wynoszą 11.365 tys. PLN. Koszty operacyjne odniesione do przychodów w tym roku wyniosły 16,6%, zaś w ubiegłym - 20,9%, co pokazuje wyraźnie efekty działań dostosowujących koszty do wielkości sprzedaży.

Pierwszy kwartał to dla naszej firmy zawsze najtrudniejszy okres w całym roku, a najlepsze wyniki spółka osiąga zawsze w III i IV kwartale roku. Powyższe najlepiej obrazuje to tabela sezonowości sprzedaży, punkt 3.2.2.

3.2. Sprzedaż i portfel zamówień

3.2.1. Informacje podstawowe o rynkach zbytu i towarach sprzedawanych przez TIM SA

3.2.1.1. Przychody ze sprzedaży TIM SA

Przychody spółki w roku 2014 osiągnęły rekordową wartość w całej 25-letniej historii i wyniosły 496 mln zł, co stanowiło wzrost o 40,7% w stosunku do roku 2013. Powyższe wyniki to efekt nowo wdrażanej polityki handlowej opartej o kanał sprzedaży eCommerce, czyli naszą platformę handlową www.tim.pl. Ponadprzeciętna dostępność do towarów oraz doskonała cena to atuty, które pozwoliły wygenerować tak wysoki wzrost. Działający od lipca 2013 roku sklep internetowy www.tim.pl pozwolił nie tylko na wzrost sprzedaży, ale przede wszystkim na zaprezentowanie szerokiej oferty produktowej i pozyskiwanie całkowicie nowych i dotychczas nie znanych grup klientów.

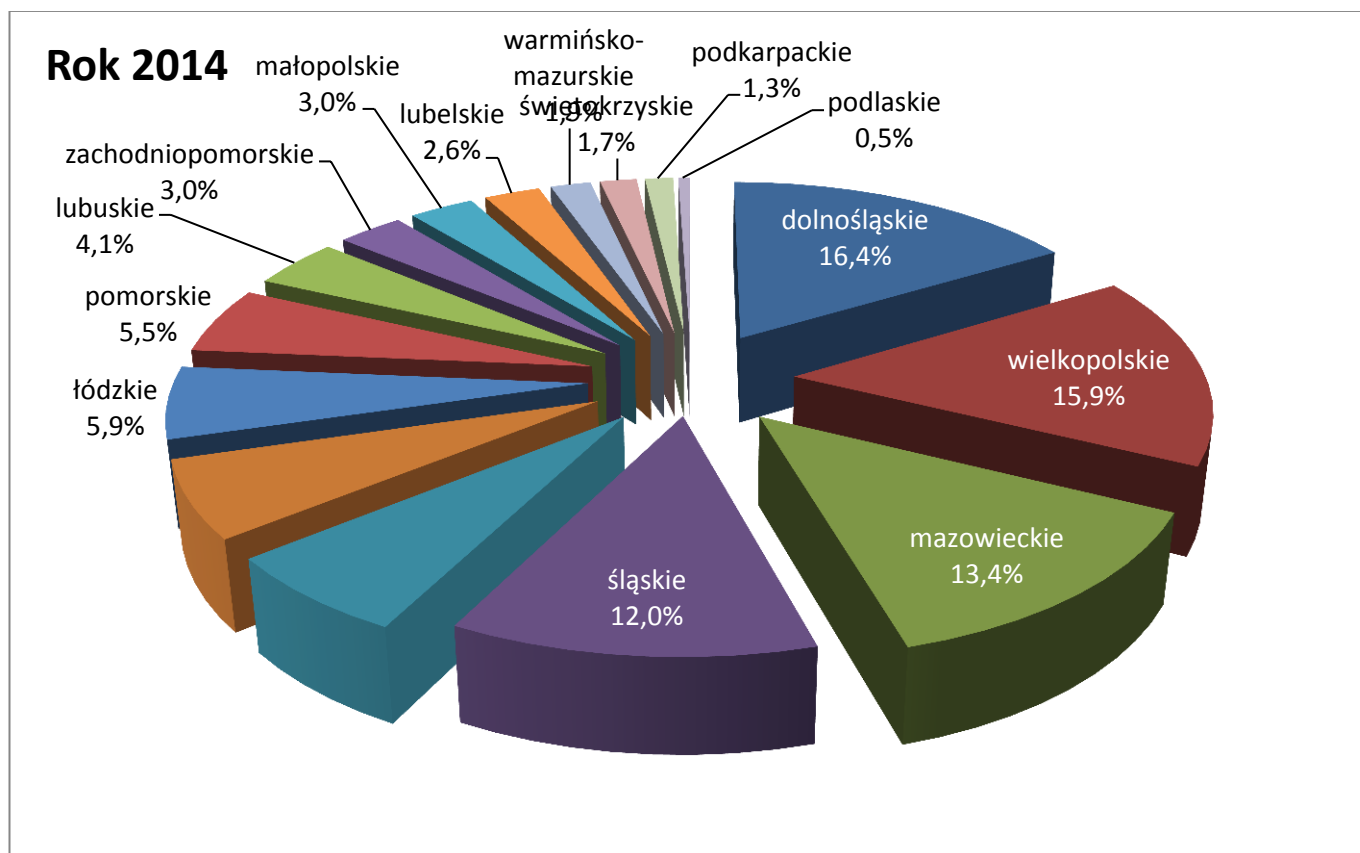


Tabele sprzedaży w poszczególnych województwach prezentuje, w których regionach Polski nastąpiły największe wzrosty. Rekordowe dynamiki osiągnęliśmy w województwie podkarpackim (334%), lubelskim (236%), małopolskim (224%) jednak największy przyrost kwotowy został zrealizowany z klientami województwa mazowieckiego, gdzie przy dynamice 176%, sprzedaż była większa o 28,6 mln zł niż w roku ubiegłym i wyniosła 66,3 mln zł. Jedynie w województwie dolnośląskim nastąpił spadek sprzedaży o 5,7%, jednak przy przychodach na poziomie 81,3 mln zł to nadal nasz największy rynek zbytu. Spadek w województwie dolnośląskim związany jest ze zmianą modelu działania, z tradycyjnego opartego o magazyny lokalne, na nowoczesny oparty na platformie www.tim.pl oraz Centrum Logistycznym w Siechnicach. Zwyczajowo oddziały na Dolnym Śląsku obsługiwały klientów z obszaru energetyki zawodowej, dużych wykonawców oraz wielu innych klientów o profilu inwestycyjnym. W handlu przez Internet ww. grupy klientów najtrudniej adaptują się do zmiany. Po zmianie modelu działania część klientów zrezygnowała, lub znacznie zmniejszyła zakupy w TIM SA.

Sprzedaż terytorialna netto w roku 2014 (podział poprzez województwa)

Poz.	Województwo	Rok	udział %	Rok	udział %	Zmiana	
		2014		2013		wart.	%
1	dolnośląskie	81 342	16,4%	86 268	24,5%	-4 926	-5,7%
2	wielkopolskie	78 638	15,9%	63 300	17,9%	15 338	24,2%
3	mazowieckie	66 344	13,4%	37 673	10,7%	28 671	76,1%
4	śląskie	59 356	12,0%	33 148	9,4%	26 208	79,1%
5	kujawsko-pomorskie	32 712	6,6%	26 915	7,6%	5 797	21,5%
6	opolskie	31 282	6,3%	21 779	6,2%	9 502	43,6%
7	łódzkie	29 288	5,9%	17 274	4,9%	12 014	69,5%
8	pomorskie	27 236	5,5%	16 888	4,8%	10 348	61,3%
9	lubuskie	20 347	4,1%	11 986	3,4%	8 361	69,8%
10	zachodniopomorskie	15 097	3,0%	11 466	3,3%	3 631	31,7%
11	małopolskie	14 828	3,0%	6 612	1,9%	8 216	124,3%
12	lubelskie	12 827	2,6%	5 436	1,5%	7 391	136,0%
13	warmińsko-mazurskie	9 229	1,9%	5 365	1,5%	3 864	72,0%
14	świętokrzyskie	8 415	1,7%	5 239	1,5%	3 176	60,6%
15	podkarpackie	6 484	1,3%	1 997	0,6%	4 487	224,7%
16	podlaskie	2 631	0,5%	1 335	0,4%	1 296	97,0%
	SUMA	496 056	100,0%	352 683	100,0%	143 373	40,7%

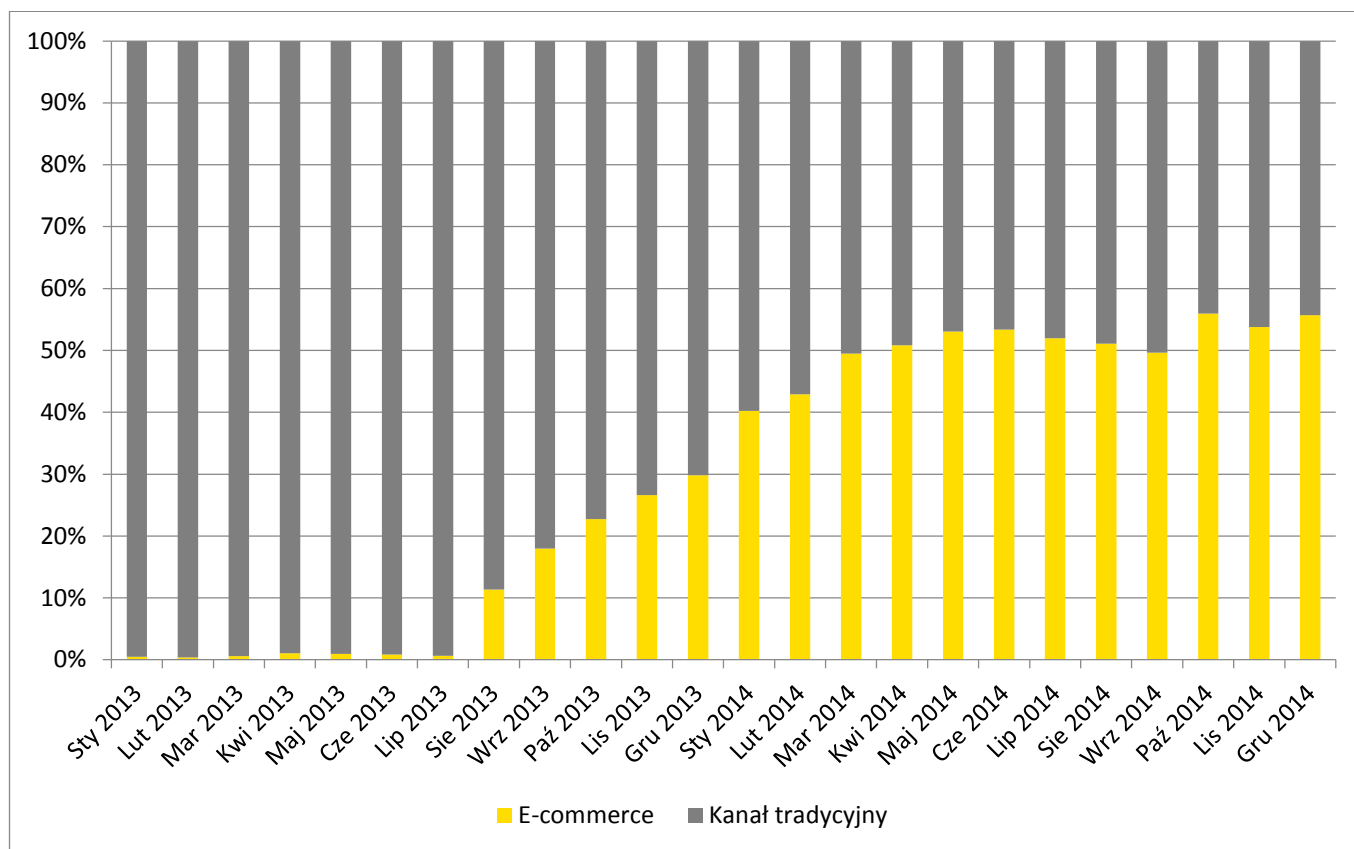




Zmianę modelu działania i rozwój kanału eCommerce prezentuje wykres poniżej, w którym widać jak sklep internetowy systematycznie zwiększa udział w całości przychodów spółki. W grudniu stanowił już ponad 55% przychodów całkowitych. Planujemy, że za cały rok 2015 przychody ze sklepu www.tim.pl przekroczą 60% przychodów ogółem. Część przychodów będzie nadal realizowana poza tim.pl ponieważ świadczymy usługi za pośrednictwem kanałów i bardziej konserwatywni klienci mogą składać zamówienia w sposób konwencjonalny, czyli poprzez wizytę osobistą, telefon czy e-mail.



Sprzedaż netto w roku 2014 z podziałem na kanały sprzedaży



3.2.1.2. Klienci TIM SA

Przychody spółki i ich dynamika w podziale na poszczególne grupy klientów obrazuje najlepiej, jak duże zmiany zaszły w ciągu ostatnich 12 miesięcy. Kanał eCommerce zdominował już przychody spółki, a stało się to dzięki ofercie, która w pierwszej kolejności była dedykowana do średnich i małych firm dystrybucyjnych. Firmy handlowe od małych sklepów elektrycznych, sklepów przemysłowych poprzez składy budowlane, aż po hurtownie elektrotechniczne najbardziej doceniły jakość i kompletność nowo świadczonych usług. Dynamika wzrostu sprzedaży w kanale eCommerce wynosząca 197% i osiągnięte przychody o ponad 100 mln zł większe niż w roku 2013, w grupie klientów zajmujących się handlem i dystrybucją, to największy sukces nowego modelu. Zamknięcie magazynów lokalnych spowodowało, że dla wielu wcześniejszych konkurentów stajemy się idealnym partnerem handlowym w obszarze całej branży elektrotechnicznej.

W pozostałych grupach klientów również zanotowaliśmy wzrosty, jednak nie aż tak znaczące dla wyników spółki, jak w przypadku współpracy z firmami handlowymi. Szczególnie klienci z obszaru inwestycji i produkcji potrzebują znacznie więcej czasu na adaptację do nowych możliwości i nowych rozwiązań. Czas budowania zaufania jest w ich przypadku znacznie dłuższy.

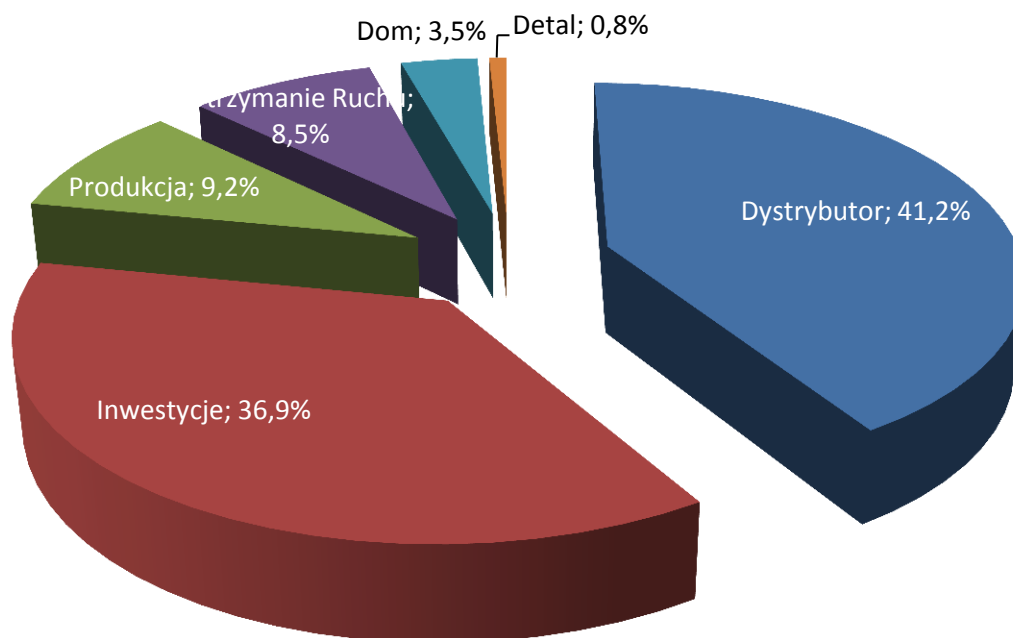


Klienci detaliczni, mimo dynamiki 169%, nie stanowią istotnego udziału w przychodach spółki i dziś w pracach rozwojowych kładziemy na tę grupę klientów mniejszy akcent

Sprzedaż netto towarów w roku 2014 wg grup klientów

Poz.	Grupa klientów	rok		rok		zmiana	
		2014	udział %	2013	udział %	wart.	proc.
1	Dystrybutor	204 175	41,16%	103 412	29,32%	100 763	97,4%
2	Inwestycje	182 940	36,88%	164 376	46,61%	18 563	11,3%
3	Produkcja	45 420	9,16%	37 593	10,66%	7 826	20,8%
4	Utrzymanie ruchu	42 139	8,49%	32 156	9,12%	9 983	31,0%
5	Dom	17 468	3,52%	12 832	3,64%	4 637	36,1%
6	Detal	3 915	0,79%	2 314	0,66%	1 601	69,2%
	RAZEM	496 056	100,00%	352 683	100,00%	143 373	40,7%

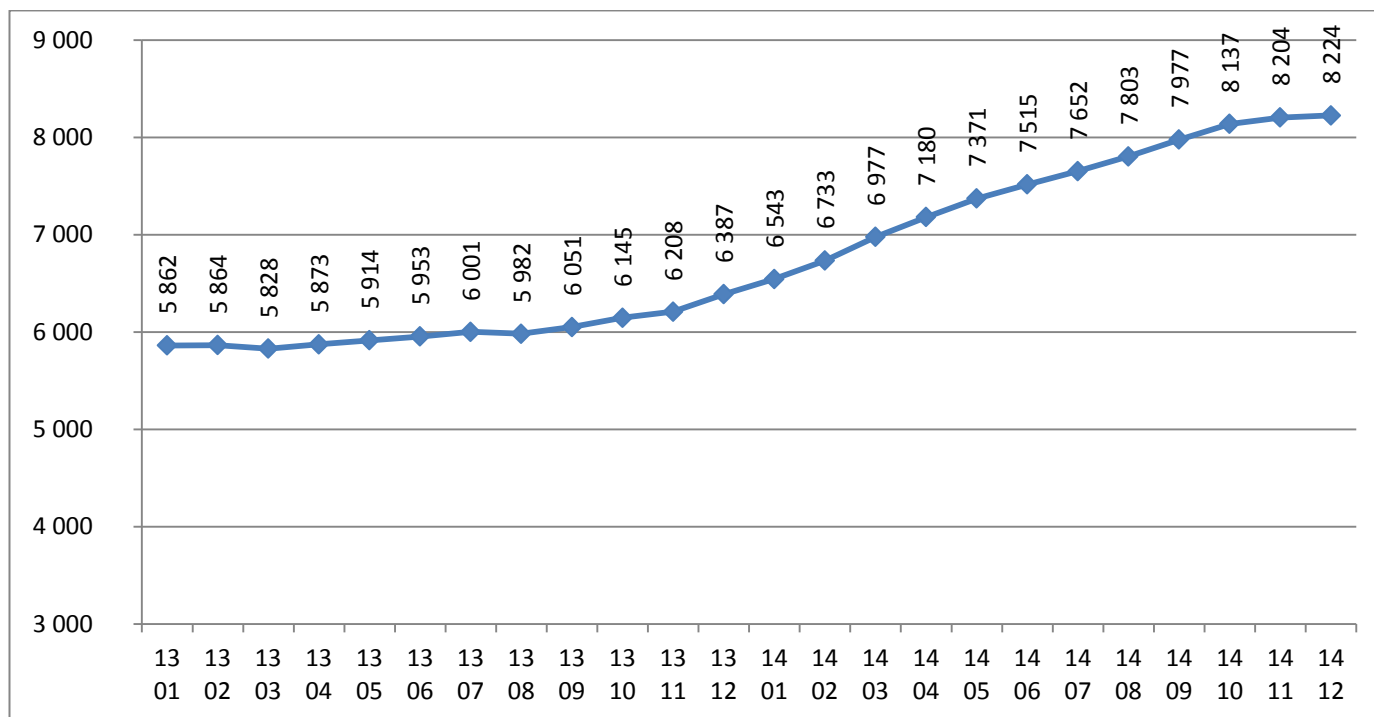
Rok 2014



Liczba klientów obsługiwanych przez spółkę stale się powiększa. Wykres poniżej prezentuje klientów, którzy w ciągu ostatnich 12 miesięcy kupili za kwotę minimum 1.500 zł. Dynamika przyrostu tych klientów liczona na koniec grudnia wyniosła 128%. Powyższe oznacza, że w ciągu roku portfel klientów zainteresowanych naszą ofertą wzrósł o prawie 30% i jest to dynamika najwyższa w całej historii pomiaru tego wskaźnika przez spółkę.



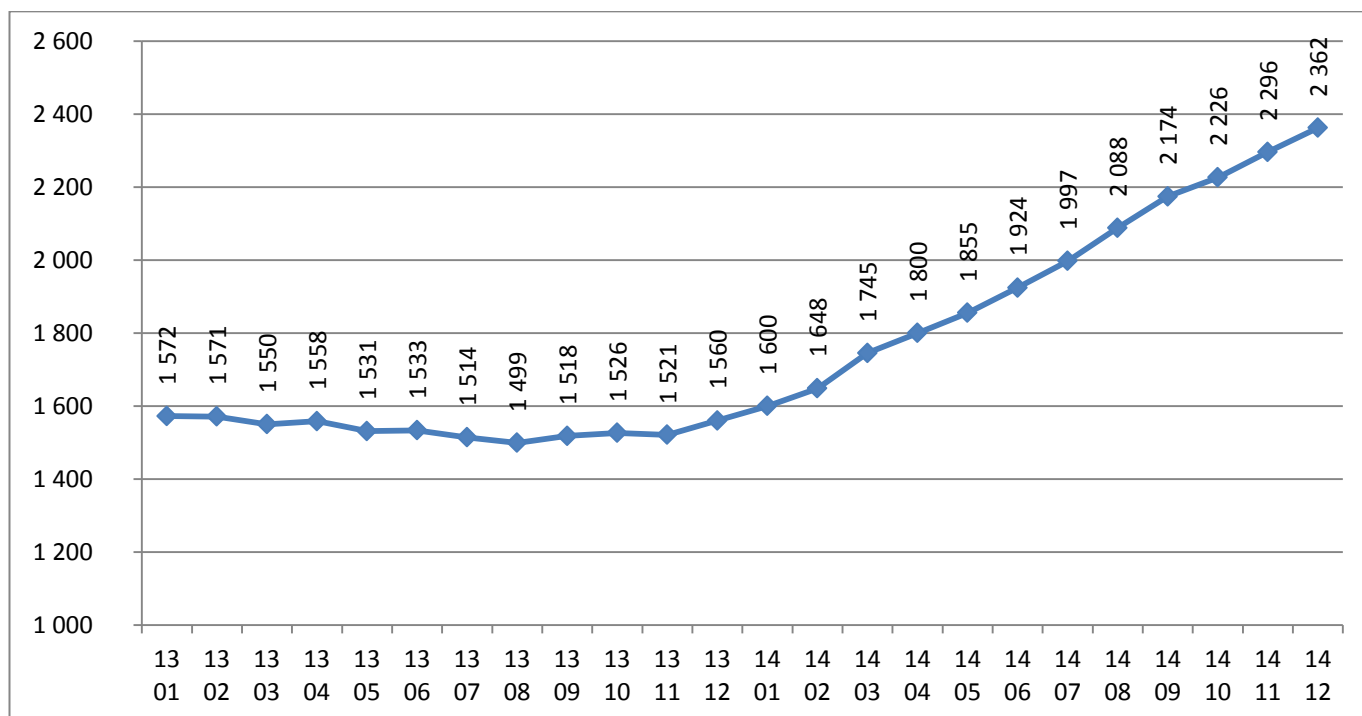
Liczba klientów, którzy min w 1 miesiącu z ostatnich 12 dokonali zakupów za łączną kwotę min 1500 zł/m-c.



Kolejny wykres poniżej, pokazuje, ilu klientów z tych nowo pozyskanych staje się klientami systematycznie robiącymi zakupy. Jak co roku, powyższe mierzymy wskaźnikiem systematyczności/lojalności („klient lojalny 6/12 to klient, który w ostatnich dwunastu miesiącach dokonał zakupu w co najmniej sześciu z nich”). Jak widać poniżej, dynamika wzrostu klientów lojalnych 151% liczona za cały rok jest absolutnym rekordem. Ten parametr pokazuje siłę i wartość nowego kanału dystrybucji opartego o sklep internetowy.

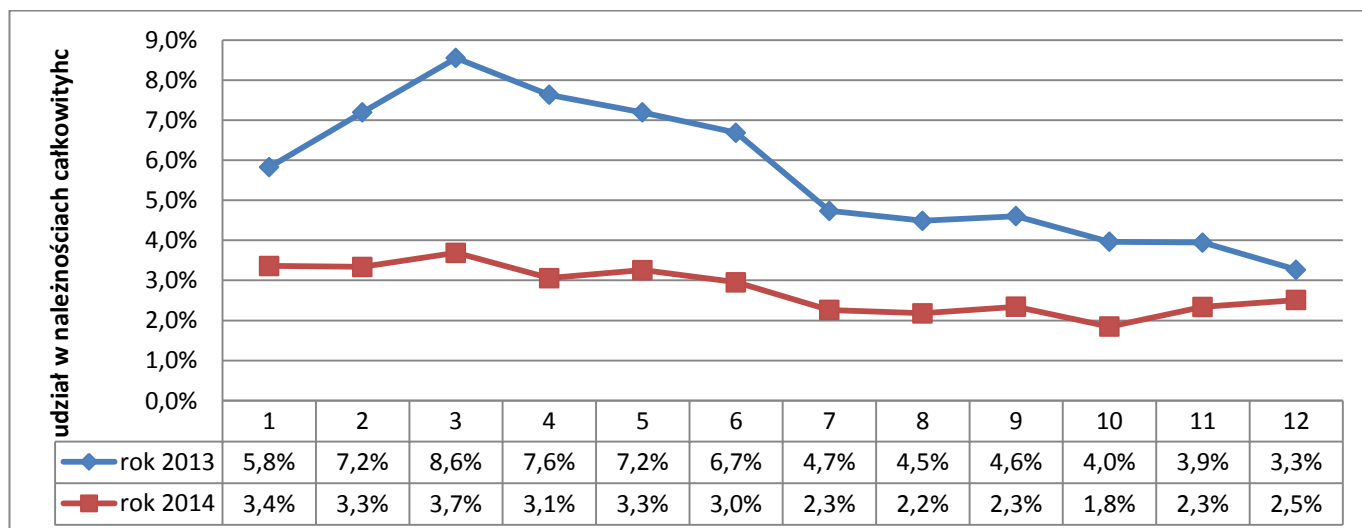


Liczba klientów lojalnych (6/12) na koniec każdego okresu 12-miesięcznego



Bezpieczeństwo sprzedaży zawsze było i będzie naszym priorytetem, dlatego wzrosty sprzedaży nie mogą być osiągane kosztem pogorszenia bezpieczeństwa sprzedaży. W TIM SA bezpieczeństwo sprzedaży opiera się o weryfikację zdolności kredytowej każdego klienta z limitem kredytowym i to niezależnie od wielkości tego limitu. Sytuacja dotycząca należności TIM SA, jak widać na poniższym wykresie, osiągnęła w grudniu wskaźniki niespotykane w historii Spółki. Wskaźnik należności przeterminowanych powyżej 30 dni, o wartości 2,5% należności całkowitych, osiągnięty w grudniu, to wynik więcej niż zadowalający, szczególnie, iż sytuacja płatnicza w całej branży budowlanej nie uległa poprawie i jest raczej trudna. Obserwujemy to na co dzień po kondycji firm, które ubiegają się u nas o limit kredytowy, jednak z powodu swojej złej sytuacji finansowej spotykają się z odmową.

Należności przeterminowane powyżej 30 dni



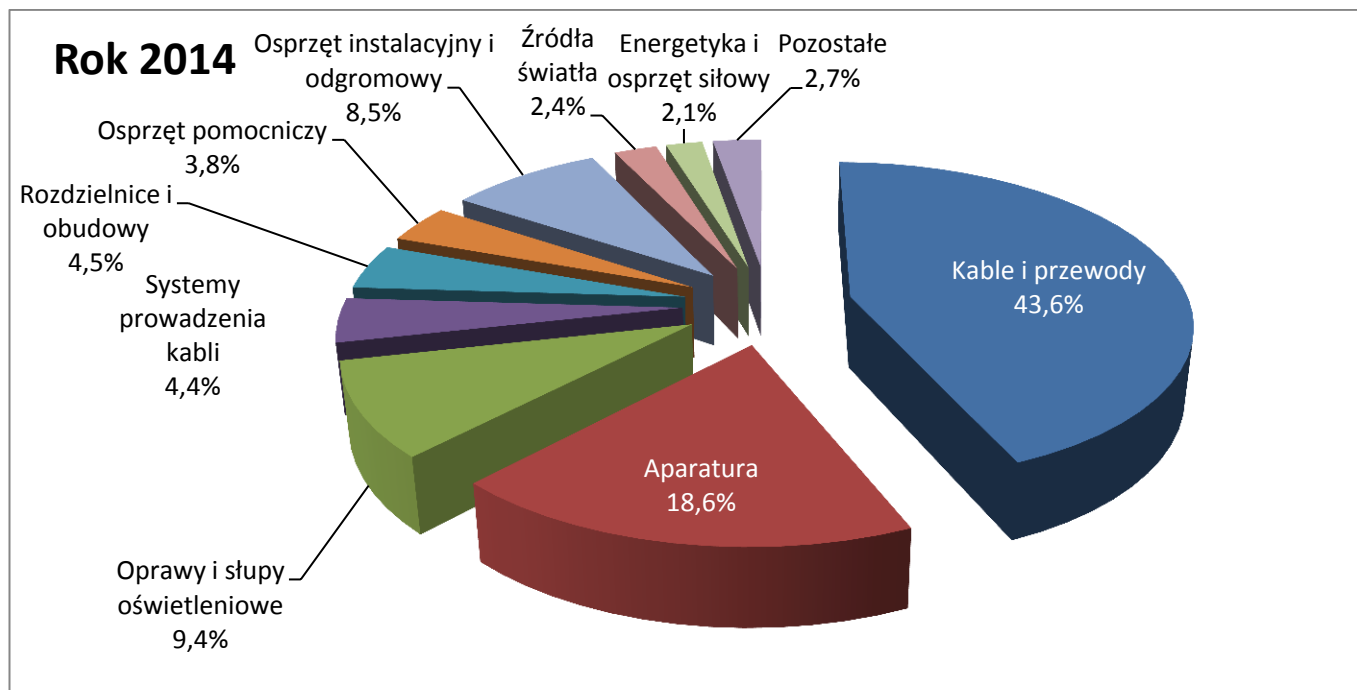
3.2.1.3. Produkty

W sprzedaży grup produktów widać wyraźne zmiany i różnice w zakresie dynamiki wzrostu przychodów. Kanał sprzedaży internetowej sprzyja sprzedaży produktów mało gabarytowych i o znacznie wyższej rentowności sprzedaży, niż produkty inwestycyjne, stąd wyraźna różnica w dynamice pomiędzy grupą „kable i przewody” (produkty inwestycyjne) dynamika 137% , a grupą „aparatura” (produkty małogabarytowe), gdzie dynamika wzrostu osiągnęła aż 161%. Najbardziej istotny wzrost sprzedaży wystąpił w zakresie grupy osprzętu instalacyjnego i odgromowego, gdzie dynamika 185% pokazuje jakie można osiągnąć wyniki sprzedaży w nowym kanale, w zakresie produktów nowych i w dużej mierze dostępnych „od ręki”. Dla naszego portalu www.tim.pl dostępność „od ręki” oznacza realizację zamówień w 24 godziny.

Sprzedaż netto w roku 2014 w grupach asortymentowych

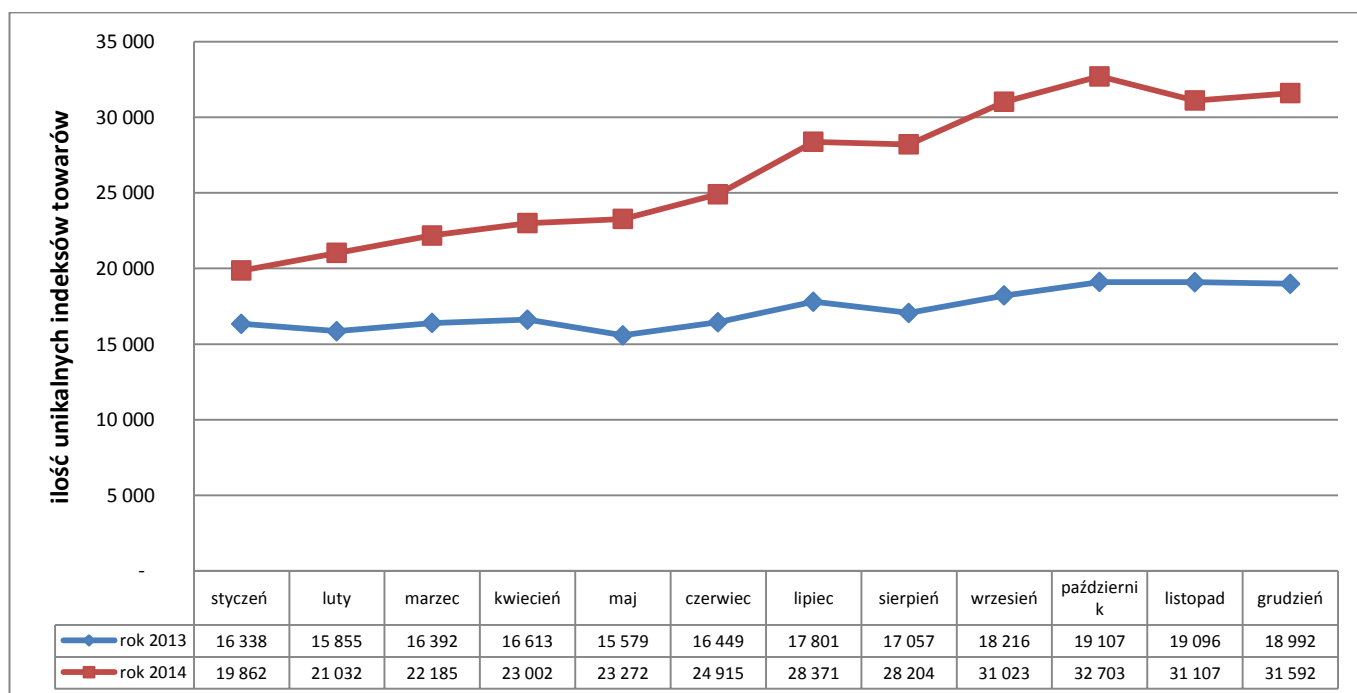
Poz.	Grupy asortymentowe (tys. PLN)	Rok	udział %	Rok	udział %	Zmiana	
		2014		2013		wart.	%
1	Kable i przewody	216 199	43,6%	156 983	44,5%	59 216 zł	37,7%
2	Aparatura	92 275	18,6%	57 275	16,2%	35 001 zł	61,1%
3	Oprawy i słupy oświetleniowe	46 535	9,4%	36 252	10,3%	10 283 zł	28,4%
4	Systemy prowadzenia kabli	21 824	4,4%	18 573	5,3%	3 251 zł	17,5%
5	Rozdzielnice i obudowy	22 315	4,5%	15 741	4,5%	6 574 zł	41,8%
6	Osprzęt pomocniczy	18 852	3,8%	14 134	4,0%	4 719 zł	33,4%
7	Osprzęt instalacyjny i odgromowy	42 382	8,5%	22 878	6,5%	19 504 zł	85,3%
8	Źródła światła	11 930	2,4%	9 757	2,8%	2 173 zł	22,3%
9	Energetyka i osprzęt siłowy	10 194	2,1%	10 301	2,9%	-108 zł	-1,0%
10	Pozostałe	13 550	2,7%	10 789	3,1%	2 761 zł	25,6%
	Total	496 056	100,0%	352 683	100,0%	143 373 zł	40,7%





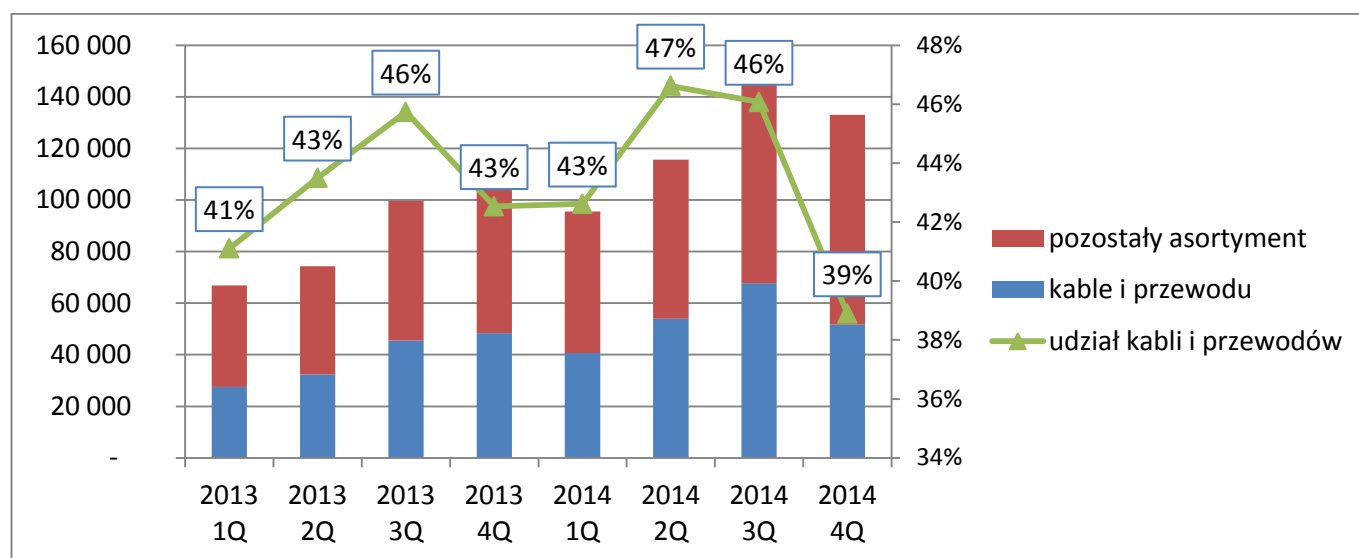
Znaczny wzrost dostępności oferty magazynowej w roku 2014, do ok. 45 000 sztuk indeksów produktowych, dostępnych w 24 h, daje pierwsze efekty tzw. „długiego ogona”. Kanał internetowy pozwala klientowi łatwiej wyszukać i zidentyfikować poszukiwany produkt, a stąd do decyzji zakupowej pozostaje tylko praktycznie jedno kliknięcie. Wykres poniżej pokazuje jak zwiększa się liczba sprzedanych pozycji produktowych z miesiąca na miesiąc. Niewielkie przyrosty w sprzedaży nowych produktów w końcówce roku, szczególnie, w listopadzie i grudniu, wynikają z małej liczby dni roboczych w stosunku do miesięcy poprzedzających, a w tym wskaźniku ma to olbrzymie znaczenie. Mimo tego, w grudniu 2014 r. sprzedaliśmy 31 592 pozycji asortymentowych co stanowiło wzrost o 66%, porównując do grudnia roku 2013.

Sprzedaży unikalnych pozycji asortymentowych w ciągu kolejnych miesięcy



Wykres poniżej pokazuje, jak w poszczególnych kwartałach zmienia się udział procentowy sprzedaży kabli i przewodów - historycznie podstawowego asortymentu w ofercie naszej spółki. Jak widać po IV kwartale udział ten spadł do najniższego poziomu od dwóch lat. Jest to wynikiem słabszej sprzedaży kabli i przewodów energetycznych o profilu inwestycyjnym, które w nowym modelu działania będą na znacznie niższym poziomie, niż w modelu tradycyjnym. Zaletą takiego stanu rzeczy jest fakt, że spadek sprzedaży kabli inwestycyjnych o niskiej rentowności, zastępowany jest wzrostami sprzedaży w grupach o znacznie wyższym poziomie rentowności takich jak aparatura, osprzęt instalacyjny i oświetlenie. Efekt ten jest zamierzony i będzie kontynuowany w przyszłości.

Udział procentowy grupy kabli i przewodów w poszczególnych kwartałach



3.2.2. Sezonowość sprzedaży

W roku 2014 sezonowość sprzedaży nieznacznie odbiegała od średniej dla kilku ostatnich lat. Faktem istotnym do podkreślenia jest niższy od dotychczasowego udział sprzedaży wygenerowanej w IV kwartale, w ogóle sprzedaży. Zmiana ta jest skutkiem zmiany modelu sprzedaży z tradycyjnego na eCommerce. W II i III kwartale w Spółce funkcjonowały równolegle dwa kanały, czyli sklep internetowy tim.pl i ostatnie oddziały z magazynami lokalnymi. Równoległe funkcjonowanie tych kanałów dawało w tym okresie ponadprzeciętny wzrost przychodów, szczególnie w zakresie produktów inwestycyjnych, które w modelu tradycyjnym mogły być sprzedawane i dostarczane z lokalnego magazynu. Polityka niskiej ceny z kanału eCommerce pozwalała więc na dodatkowe przychody, jednak na bardzo niskiej rentowności. Po zamknięciu ostatniego magazynu lokalnego dynamika przychodów w grupie produktów inwestycyjnych sprzedawanych w małych ilościach znacznie spadła. Działanie to było celowe i zamierzone, a produkty inwestycyjne są teraz dostarczane tylko do dużych odbiorców oraz ukierunkowane na średnie i duże inwestycje.



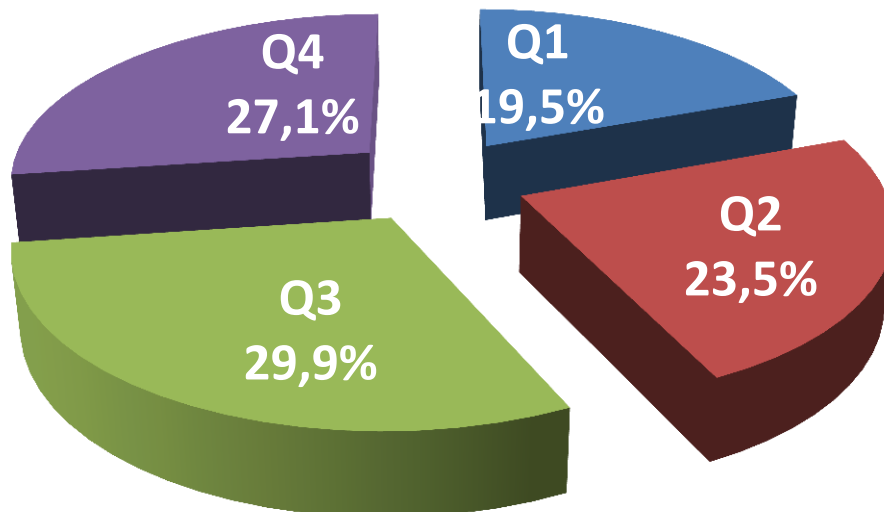
W kolejnych okresach spodziewamy się dalszego spłaszczenia sezonowości i znacznie bardziej zrównoważonego popytu w całym roku.

Sezonowość sprzedaży z ostatnich siedmiu lat prezentuje poniższa tabela i wykres.

Sezonowość sprzedaży z ostatnich siedmiu lat prezentuje poniższa tabela i wykres.

	Sezonowość kwartalna sprzedaży netto w latach							
Okres	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Średnia
Q1	24,7%	24,2%	18,8%	19,7%	22,8%	18,8%	19,5%	21,2%
Q2	25,5%	23,7%	23,4%	24,2%	24,1%	21,0%	23,5%	23,7%
Q3	25,3%	26,2%	27,2%	28,4%	23,3%	28,1%	29,9%	27,1%
Q4	24,5%	25,9%	30,6%	27,7%	29,9%	32,1%	27,1%	28,0%

Rok 2014



Podsumowując wszystkie parametry sprzedażowe, czyli strukturę klientów, strukturę asortymentową i wzrosty sprzedaży, możemy stwierdzić, że model sprzedaży produktów elektrotechnicznych przez kanał eCommerce został w Spółce w pełni wdrożony. Po okresie ponad roku od wdrożenia sklepu tim.pl, widzimy, że prawie wszystkie założenia przyjęte przy uruchomieniu nowego modelu zaczynają być osiąganе. Jednym z najważniejszych osiągnięć jest wzrost sprzedaży produktów o znacznie wyższej rentowności niż kable i przewody energetyczne. Wzrost ten jest tym cenniejszy, że nie tylko sprzedajemy więcej „starych”



produktów, od dawna dystrybuowanych, ale zaczynają się sprzedawać zupełnie nowe produkty, które w wielu przypadkach nie były sprzedawane w modelu klasycznym.

Dziś możemy śmiało powiedzieć, że czas ery cyfryzacji w dystrybucji elektrotechnicznej rozpoczął się na dużą skalę, i to wszystko dzięki platformie www.tim.pl i naszej determinacji we wdrażaniu nowych i unikalnych technik sprzedaży i marketingu. W latach kolejnych model ten pozwoli TIM SA na poszerzenie skali działalności i osiąganie ponadprzeciętnych zysków.

3.3. Umowy zawarte przez Spółkę

3.33.1. Umowy na dostawy towarów

Zasady współpracy z dostawcami w 2014 r. były doprecyzowywane poprzez podpisanie stosownych umów i aneksów do umów zasadniczych zawieranych w latach poprzednich.

Zdaniem Zarządu TIM SA najistotniejsze umowy oraz aneksy do umów podpisano z niżej wymienionymi firmami:

- 1) TELE-FONIKA KABLE S.A. z siedzibą w Krakowie
- 2) EATON ELECTRIC Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku
- 3) NKT CABLES WARSZOWICE Sp. z o.o. z siedzibą w Warszowicach
- 4) Schneider Electric Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
- 5) KONTAKT-SIMON S.A. z siedzibą Czechowicach-Dziedzicach
- 6) Legrand Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Żąbkowicach Śląskich
- 7) LAPP KABEL Sp. z o.o. z siedzibą w Długołęce
- 8) Hager Polo Sp. z o.o. z siedzibą w Tychach
- 9) PHILIPS LIGHTING POLAND S.A. z siedzibą w Pile
- 10) ETI Polam Sp. z o.o. z siedzibą w Puławsku.

3.3.2. Umowy z odbiorcami towarów

TIM SA w większości wypadków dostarcza towary na podstawie zamówień składanych przez klientów. Umowy w formie pisemnej zawierane są zazwyczaj w przypadku realizacji zamówień publicznych lub też w przypadku dostarczania towarów pod większe inwestycje. Poniżej przedstawiamy wybrane, największe umowy, o których mowa powyżej, zawarte w 2014 r.:

1. Od dnia 01.01.2014 r. do 30.06.2014 r. zgodnie z umową zawartą z ELEKTROBUDOWA S.A. na sukcesywne dostawy materiałów elektrycznych dostarczyliśmy towar o wartości 3.450.000,00 zł
2. Od dnia 10.04.2014 r. do 30.06.2014 r. zgodnie z zamówieniami od firmy Budimex S.A. na dostawy materiałów elektrycznych potrzebnych do realizacji inwestycji pt. Modernizacja LCS Iława dostarczyliśmy towar o wartości 2.400.000,00 zł.



3. W dniu 20 lutego 2014 roku, TIM SA zawarła z TAURON Dystrybucja S.A. umowę na dostawę wkładek bezpiecznikowych zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta została na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 2.107.057,80 PLN netto.
4. W dniu 18 listopada 2014 roku, TIM SA zawarła z Budimex S.A. oraz CADAGUA S.A. Oddział w Polsce umowę na dostawę kabli zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta została na okres do 31.12.2014 r., z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 659 252,47 PLN netto.
5. W roku 2013 TIM SA zawarła z PGE Dystrybucja S.A. szereg umów na dostawy wkładek bezpiecznikowych. Umowy zawarte zostały na sukcesywne dostawy określonych w nich partii towarów do dnia 15 listopada 2014 roku. Łączna wartość netto dostaw w okresie od 01.01.2014 r. do 30.06.2014 r. realizowanych na podstawie Umów, na rzecz Odbiorcy wynosi 541.784,10 PLN.
6. W dniu 05 grudnia 2014 roku, TIM SA zawarła z PKP Energetyka S.A. Oddział w Warszawie-Usługi Zakład Łódzki umowę na dostawę kabli energetycznych zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta jest na okres od daty podpisania umowy do 05.01.2015 r., z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 220 898,00 PLN netto.
7. W dniu 10 marca 2014 roku, TIM SA zawarła z MPK Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu umowę na dostawę przekaźników zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta jest na okres od 01.05.2014 r. do 30.04.2015 r., z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 151.529,85 PLN netto.
8. W dniu 09 maja 2014 roku, TIM SA zawarła z Tramwaje Warszawskie Sp. z o.o. umowę na dostawę przewodów zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta jest na okres od daty podpisania umowy do 15.09.2014 r., z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 131.890,26 PLN netto.

3.3.3 Umowy z odbiorcami towarów – podmioty powiązane o obrotach przekraczających 500 000 Euro

W okresie od 1 stycznia 2014 do 31 grudnia 2014 roku Spółka nie zawierała z podmiotami powiązanymi transakcji, które miałyby charakter transakcji istotnych i zawarte zostałyby na innych warunkach niż warunki rynkowe.

TIM SA jest powiązana z ROTOPINO.PL SA - posiada bezpośrednio 7.410.640 akcji ROTOPINO.PL S.A., co stanowi 74,1 % kapitału zakładowego ROTOPINO.PL S.A.



Dodatkowo występują następujące powiązania osobowe pomiędzy spółką ROTOPINO. PL SA, a TIM S.A :

1. Pan Maciej Posadzy, Członek Zarządu TIM SA jest Członkiem Zarządu ROTOPINO.PL . SA
2. Pan Krzysztof Folt, Prezes Zarządu TIM SA jest Przewodniczącym Rady Nadzorczej ROTOPINO.PL SA
3. Pani Anna Słobodzian – Puła, Członek Zarządu TIM SA jest Członkiem Rady Nadzorczej ROTOPINO.PL.SA.

TIM S.A. jest powiązana z EL-IT SA - posiada 765.000 akcji EL-IT SA, co stanowi 51 % kapitału zakładowego EL IT SA.

Dodatkowo występują następujące powiązania osobowe pomiędzy spółką EL- IT SA, a TIM S.A :

1. Pan Artur Piekarczyk, Członek Zarządu TIM SA jest Członkiem Zarządu ROTOPINO.PL . SA
2. Pan Krzysztof Folt, Prezes Zarządu TIM SA jest Przewodniczącym Rady Nadzorczej EL-IT SA
3. Pan Maciej Posadzy, Członek Zarządu TIM SA jest Członkiem Rady Nadzorczej EL-IT SA.

TIM SA jest powiązana z Sun Electro Sp. z o.o.- posiada 829 udziałów, co stanowi 69,08 % kapitału zakładowego Sun Electro Sp. z o.o.

Ponadto z uwagi na występujące, poniżej opisane, powiązania osobowe pomiędzy podmiotami:

- 1) ELEKTROTIM SA z siedzibą we Wrocławiu,
- 2) SONEL SA z siedzibą w Świdnicy,

nie przesądzające jednak o tym, że podmioty te są ze sobą powiązane w myśl MSR 24, Zarząd TIM SA podaje do publicznej wiadomości informacje o transakcjach zawartych

z w/w podmiotami.

Powiązanie, o którym mowa powyżej, wynika z faktu, iż osoby zarządzające TIM SA są członkami organów nadzorujących ww. Spółek oraz posiadają akcje w w/w podmiotach, tj.:

Pan Krzysztof Folt jest Przewodniczącym Rady Nadzorczej ELEKTROTIM SA oraz na dzień 31.12.2014 r. posiada 1.504.364 akcji ELEKTROTIM (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 15,06%) i 2.950.000 akcji SONEL SA (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 21,07%).

Pan Maciej Posadzy Członek Zarządu TIM S.A. jest Członkiem Rady Nadzorczej SONEL SA oraz na dzień 31.12.2014 r. posiada 4.520 akcji SONEL SA (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 0,032%).

W okresie od 01.01.2014 r. do dnia 31.12.2014 r. zrealizowana przez TIM SA na rzecz ELEKTROTIM SA sprzedaż netto towarów i usług wyniosła 3.689 tys. PLN. Wartość netto zobowiązań TIM SA wobec ELEKTROTIM S.A. w tym okresie wyniosła 84 tys. PLN.



W okresie od 01.01.2014 r. do dnia 31.12.2014 r. TIM SA nabył wyroby i usługi od SONEŁ SA na kwotę netto 3.888 tys. PLN. W okresie od 01.01.2014 r. do dnia 31.12.2014 r. sprzedaż na rzecz SONEŁ S.A. wyniosła netto 11 tys. PLN i dotyczyła materiałów elektrycznych i usług.

W okresie od 01.01.2014 r. do dnia 31.12.2014 r. TIM SA nabyła wyroby i usługi od ROTOPINO.PL SA na kwotę netto 1 223 tys. PLN. W okresie od 01.01.2014 r. do dnia 31.12.2014 r. sprzedaż na rzecz ROTOPINO.PL SA wyniosła netto 1 037 tys. PLN i dotyczyła materiałów elektrycznych i usług.

W okresie od 01.07.2014 r. do dnia 31.12.2014 r. TIM SA nabyła wyroby i usługi od EL- IT SA na kwotę netto 1 237 tys. PLN. W okresie od 01.07.2014 r. do dnia 31.12.2014 r. sprzedaż na rzecz EL-IT SA wyniosła netto 192 tys. PLN i dotyczyła materiałów elektrycznych i usług.

W okresie od 01.07.2014 r. do dnia 31.12.2014 r. TIM SA nabyła wyroby i usługi od Sun Electro Sp. z o.o. na kwotę netto 2184 tys. PLN. W okresie od 01.07.2014 r. do dnia 31.12.2014 r. sprzedaż na rzecz Sun Electro Sp. z o.o. wyniosła netto 44. tys. PLN i dotyczyła materiałów elektrycznych i usług.

Wszystkie w/w transakcje dokonane zostały na warunkach rynkowych.

3.3.4. Umowy kredytowe, pożyczki, poręczenia.

1. W dniu 14 listopada 2005 r. TIM SA zawarła z Bankiem Handlowym w Warszawie SA z siedzibą w Warszawie („Bank”) umowę ramową nr WRO/UR/0093/05 dotyczącą różnych form transakcji kredytowych („Umowa”), na podstawie której, Bank może, w okresie obowiązywania Umowy i na podstawie odrębnych umów kredytowych, udostępniać TIM SA różne formy kredytowania obejmujące kredyty krótkoterminowe, w tym w szczególności kredyt płatniczy, kredyt odnawialny, kredyt w rachunku bieżącym i kredyt długoterminowy, a także inne produkty na warunkach określonej w tej Umowie oraz uzgodnionych każdorazowo przez strony Umowy odrębnych umowach kredytu lub obowiązującej w Banku dokumentacji produktu.
2. W dniu 14 listopada 2005 r. TIM SA zawarła z Bankiem Handlowym w Warszawie SA z siedzibą w Warszawie („Bank”) umowę nr WRO/KB/0092/05 o Kredyt w Rachunku Bieżącym („Umowa”) wraz z aneksem nr 1 z dnia 21.02.2006, nr 2 z dnia 18.01.2007, nr 3 z dn. 16.01.2008, nr 4 z dnia 16.01.2009, nr 5 z dnia 19.01.2010, nr 6 z dnia 12 stycznia 2011, nr 7 z 29.08.2011, nr 8 z 10.01.2012 roku, oraz nr 9 z dnia 10.01.2013, nr 10 z dnia 05.04.2013r, nr 11 z dnia 10.01.2014r, nr 12 z dnia 12.01.2015r na podstawie której Bank udostępnił TIM SA kredyt w rachunku bieżącym („Kredyt”) TIM SA, prowadzonym przez Bank. Kwota Kredytu wynosi 5.000.000 PLN (pięć milionów złotych). Termin spłaty – 08.01.2016 roku. Oprocentowanie kredytu 1M WIBOR + marża banku.
3. W dniu 05 kwietnia 2013 r. TIM SA zawarła z Bankiem Handlowym w Warszawie SA z siedzibą w Warszawie („Bank”) umowę nr BDK/KR-O/000057194/0029/13 o Kredyt Odnawialny („Umowa”) na podstawie której Bank udostępnił TIM SA krótkoterminowy kredyt odnawialny na okres od dnia 05 kwietnia 2013r do dnia 27 marca 2015r („Kredyt”). Kwota



Kredytu wynosi 10.000.000 PLN (dziesięć milionów złotych). Oprocentowanie kredytu 3M WIBOR + marża banku.

4. W dniu 26 maja 2014 r. zawarta została pomiędzy TIM SA, a mBank SA z siedzibą w Warszawie, Oddział Korporacyjny z siedzibą we Wrocławiu (dalej „Bank”) umowa kredytowa. Na podstawie ww. umowy kredytowej Bank udzielił TIM SA kredytu bankowego na łączną kwotę 5.000.000 PLN (słownie: pięć milionów złotych). Oprocentowanie kredytu ustalone zostało na podstawie stawki WIBOR dla kredytów międzybankowych O/N + marża Banku. Zgodnie z zapisami umowy kredytowej udzielony kredyt może być wykorzystany na finansowanie bieżącej działalności spółki z terminem wykorzystania i jego spłaty do dnia 21.05.2015 r.

W okresie od 01.01.2014 r. do 31.12.2014 r. Spółka TIM SA nie zawierała umów pożyczki, ani poręczenia.

3.3.5. Umowy zawarte z biegłym rewidentem.

W dniu 12 marca 2014 r. Rada Nadzorcza TIM SA, działając na podstawie art. 66 ust. 4 ustawy z dnia 29 września 1994 r. (Dz. U.02,76,694) o rachunkowości oraz zgodnie z par. 24 ust.4 pkt 3 Statutu Spółki, dokonała wyboru firmy HLB M2 Audyt Sp. z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa z siedzibą w Warszawie ul. Rakowiecka 41/27, wpisanej na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod nr 3697, jako podmiotu uprawnionego do badania jednostkowego sprawozdania finansowego TIM SA sporządzonego za rok 2014 oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za rok 2014, jak również do dokonania przeglądu jednostkowego sprawozdania finansowego TIM sporządzonego na dzień 30.06.2014 r. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30.06.2014 r.

Zarząd TIM SA nadmienia jednocześnie, iż TIM SA korzystała z usług komplementariusza HLB M2 Audyt sp. z o.o. Sp. k. - tj. HLB M2 Audyt sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie w zakresie badania sprawozdania finansowego TIM SA za rok 2009 r., 2010, 2011, 2012, 2013 oraz przeglądu sprawozdania finansowego TIM SA sporządzonego na dzień 30.06.2010 r., 30.06.2011, 30.06.2012, 30.06.2013, jak również badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za rok 2011, 2012, 2013 oraz przeglądu skonsolidowanego sprawozdania Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30.06.2012 r. i na dzień 30.06.2013 r.

Na podstawie ww. uchwały Rady Nadzorczej TIM SA w dniu 14.04.2014 r. zawarta została stosowna umowa z firmą HLB M2 Audyt Sp. z o.o. s.k.

Wartość wynagrodzeń należnych firmie HLB M2 Audyt Sp. z o.o. Sp. k. z tytułu wykonania postanowień ww. umowy przedstawia poniższa tabela:



Wynagrodzenie z tytułu badania jednostkowego sprawozdania finansowego TIM SA za rok 2014	32.000 PLN netto
Wynagrodzenie z tytułu badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za rok 2014	11.000 PLN netto
Wynagrodzenie z tytułu przeglądu jednostkowego sprawozdania finansowego TIM SA sporządzonego na dzień 30.06.2014_r.	12.000 PLN netto
Wynagrodzenie z tytułu przeglądu skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30.06.2014_r.	8.000 PLN netto

Wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, wypłaconym lub należnym za rok obrotowy odrębnie za:		za rok obrotowy kończący się na 31.12.2013	za rok obrotowy kończący się na 31.12.2014
1	badanie rocznego sprawozdania finansowego TIM SA i Grupy Kapitałowej TIM	43 000 zł	43 000 zł
2	inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdania finansowego	20 000 zł	20 000 zł
3	usługi doradztwa podatkowego	- zł	- zł
4	pozostałe usługi	- zł	- zł

3.3.6. Umowy pozostałe

Ponadto, TIM SA zawarła w 2014 roku następujące istotne Umowy:

- W lutym 2014 TIM SA zawarła z firmą ERGO HESTIA S.A ul. Hestii 1, 81-731 SOPOT, umowę ubezpieczenia (polisę) nr 901006689401 na rok 2014/2015 dotyczącą:
 - ubezpieczenia kompleksowego mienia TIM SA od wszystkich ryzyk na łączną sumę ubezpieczenia 179 835 tys. PLN,
 - ubezpieczenie sprzętu elektronicznego i oprogramowania na sumę ubezpieczenia 5 744tys. PLN,
 - ubezpieczenia OC z tyt. prowadzenia działalności gospodarczej na sumę ubezpieczenia 10 000 tys. PLN,
 - ubezpieczenie maszyn i urządzeń od uszkodzeń na łączną sumę 8 350 tys. PL.



2. W maju 2012r. TIM SA podpisała z ATRADIUS CREDIT INSURANCE N.V. Spółka Akcyjną z siedzibą w Warszawie na okres dwóch lat Umowę Ubezpieczenia Wierzytelności Handlowych. Ubezpieczeniem objęte są wierzytelności powstałe od 01.05.2012r. do dnia 30.04.2014r. W dniu 08.05.2014r podpisany został aneks na mocy którego powyższa umowa przedłużona została do 30.04.2016 r.
3. W dniu 24 października 2014 r. zawarto umowę ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej członków Zarządu i Rady Nadzorczej na sumę ubezpieczenia 20 000 tys zł z Towarzystwem Ubezpieczeń Allianz Polska Spółka Akcyjna ul. Rodziny Hiszpańskich 1 02-685 Warszawa.
4. W dniu 29.09.2014 r. TIM SA zawarła z firmą Coface Poland Factoring Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej: „Faktor”) umowę faktoringową , zgodnie z którą Faktor świadczył będzie na rzecz TIM SA usługi faktoringowe. Określony na mocy postanowień ww. umowy limit TIM SA wynosi 15 mln PLN (piętnaście milionów złotych).

3.3.7. Umowy pomiędzy akcjonariuszami

Na dzień sporządzania niniejszego raportu Spółka nie posiada informacji o jakichkolwiek umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami Spółki.

3.4 Logistyka i system zaopatrzenia

System zaopatrzenia w TIM SA działa zgodnie z Systemem Zarządzania Jakością i innymi procedurami mającymi na celu zapewnienie klientom jak najlepszej dostępności towarów oraz uzyskiwanie optymalnych warunków handlowych od dostawców. Głównym źródłem zakupu towarów są dostawcy, którzy spełniają właściwe kryteria współpracy ze Spółką oraz których towary są magazynowane w TIM i dostępne w ciągu 24 godzin. Z najważniejszymi dostawcami towarów Spółka współpracuje w oparciu o długoletnie umowy partnerskie, precyzujące zasady współpracy, w tym między innymi: warunki handlowe, warunki logistyczne, odpowiedzialność dostawcy z tytułu gwarancji i rękojmi. Ww. umowy są systematycznie negocjowane, w celu dostosowania ich do aktualnych wymogów rynku.

Rok 2014 to rok kontynuacji strategii dywersyfikacji, która powoduje uniezależnienie się od głównych dostawców oraz stałego, systematycznego poszerzania oferty produktowej.

Przyjęta w 2010 roku i konsekwentnie nadal realizowana polityka centralnego zarządzania zakupami spowodowała zmniejszenie ilości zakupów od dostawców uzupełniających, co zaowocowało korzystną koncentracją zakupów u dostawców magazynowych. Najbardziej widocznym efektem tej polityki jest kolejny rok spadku ogólnej liczby dostawców - z 695 firm w roku 2011 do 382 firm w roku 2012, 326 w roku 2013, do 248 dostawców w roku 2014.

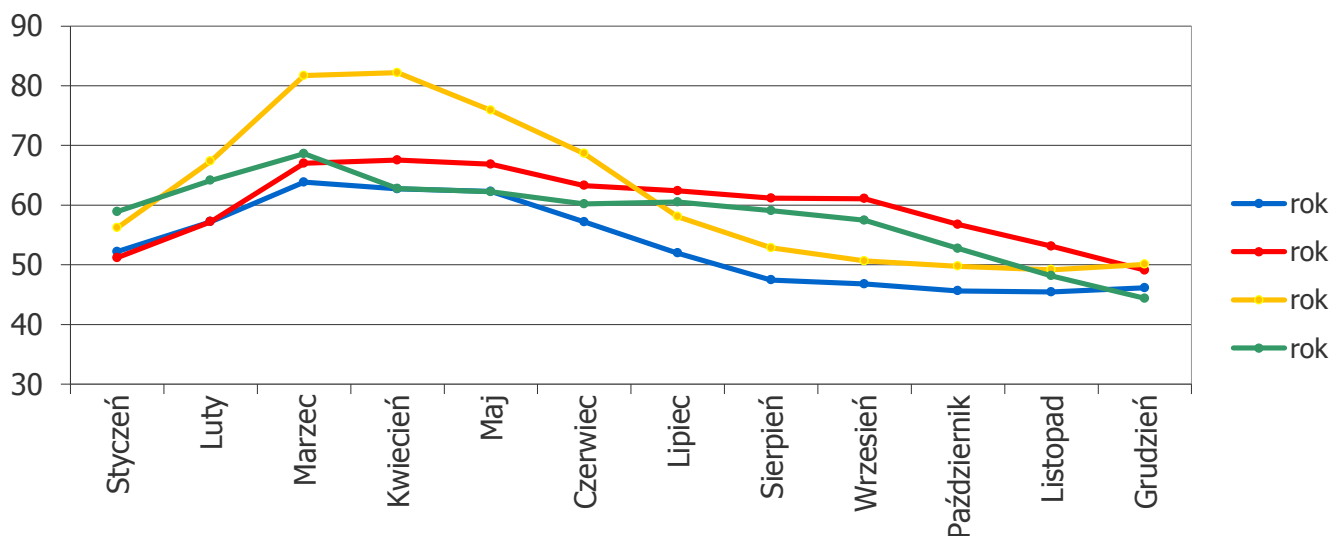


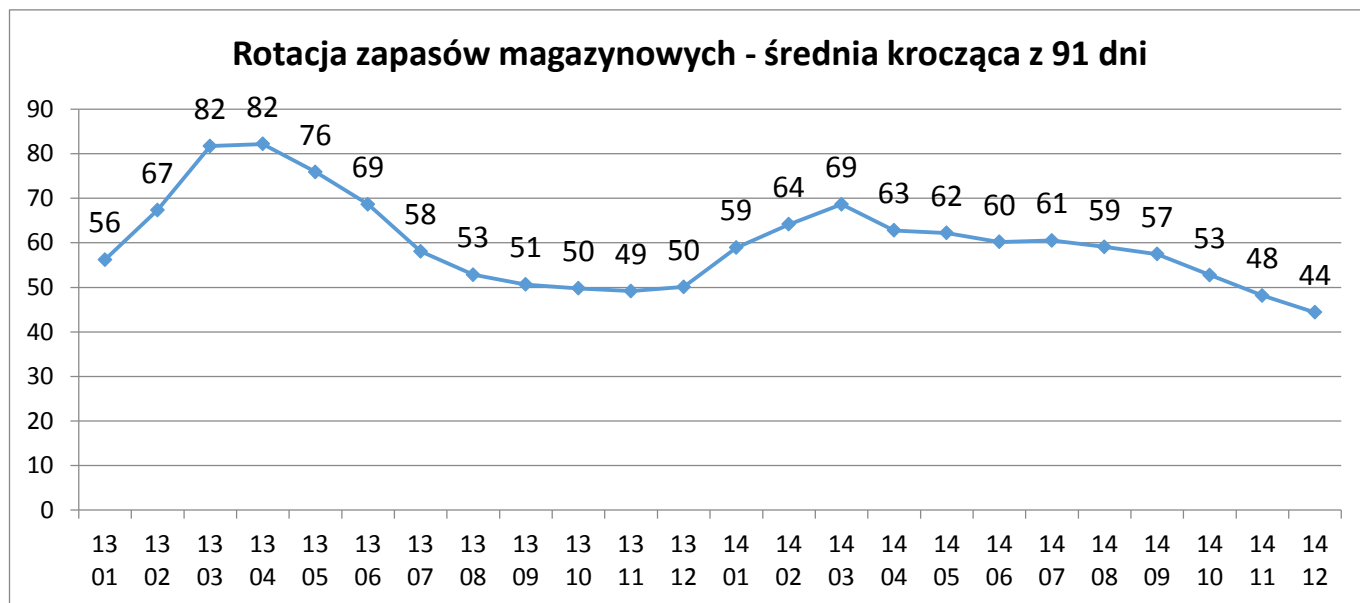
Przyjęte zasady tworzenia odpisów aktualizujących wartość zapasów i likwidacji narzucają rygorystyczne metody kontroli zapasów nierotujących i to zarówno w ramach oferty magazynowej, jak i poza nią. Wartości odpisów aktualizujących wartość zapasów i likwidacji, odnoszonych w koszty, wyniosły w 2014 roku 2 173 tys. zł, co stanowi odpowiednio 0,44% wartości przychodów. W roku 2013 wartość ta wynosiła 0,16%, natomiast w roku 2012 0,37% wartości przychodów. Głównym składnikiem tej kwoty są koszty likwidacji towarów zareklamowanych przez klientów (1, 3 mln zł), wynikające m.in. z operacji relokacji towarów z magazynów oddziałowych do Centrum Logistycznego w Siechnicach.

Rok 2014 był kolejnym rokiem systematycznego poszerzania oferty magazynowej TIM, co jest jednym z elementów strategii oraz źródłem przewagi konkurencyjnej. Liczba indeksów magazynowych na koniec 2014 roku wynosiła 44600, zaś na koniec roku 2013 16930. Tak duży, bo o ponad 163%, wzrost liczby indeksów magazynowych przełożył się na wysoki poziom dostępności oferty magazynowej dla klientów i przejściowo powodował też wzrost zapasów. Wprowadzone w IV kwartale zmodyfikowane zasady prognozowania zapasów magazynowych pozwoliły jednak na uzyskanie rotacji zapasów na poziomie 44 dni za cały rok 2014. W 2013 roku przy mniejszej liczbie indeksów magazynowych, wartość ta wynosiła 50 dni. Należy dodać, że wartość zapasów na koniec roku 2014 wyniosła 44,7 mln zł i była o 17,2 mln niższa od wartości zapasów na koniec roku 2013.

W roku 2014 kontynuowano pracę nad poprawą warunków współpracy z dostawcami w obszarze logistyki. Dostosowywano parametry logistyczne współpracy w celu uzyskiwania jak największej efektywności pracy całego łańcucha dostaw towarów do klientów. Skupiono się na skróceniu czasów realizacji, potwierdzaniu terminów dostaw u dostawców, uruchamianiu nowych kanałów dostaw towarów np. dostaw bezpośrednich dostawca-klient i przestrzeganiu harmonogramów dostaw.

Rotacja towarów - porównanie lat (krocząca 91-dniowa)





3.5 Sytuacja finansowa i majątkowa

AKTYWA		31.12.2014 PLN'000	31.12.2013 PLN'000	dynamika 2014/2013
I.	Aktywa trwałe (suma 1-7)	84 076	120 664	-30,3%
	1. Wartości niematerialne	8 860	8 781	0,9%
	2. Rzeczowe aktywa trwałe	25 108	78 172	-67,9%
	3. Nieruchomości inwestycyjne	16 837	7 808	115,6%
	4. Inwestycyjne prawa wieczystego użytkowania gruntu	1 457	136	971,3%
	5. Aktywa finansowe (5a+5b+5c+5d+5e)	23 530	21 591	9,0%
	5a. Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik	-	-	
	5b. Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności	-	-	
	5c. Pożyczki i należności	455	110	313,6%
	5c ₁ . Pożyczki	-	-	
	5c ₂ . Należności długoterminowe	455	110	313,6%
	5d. Udziały i akcje w jednostkach	23 075	21 481	7,4%
	5d ₁ . W jednostkach powiązanych	23 074	21 480	7,4%
	5d ₂ . W jednostkach pozostałych	1	1	0,0%
	5e. Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży:	-	-	
	6. Rozliczenie długoterminowe międzyokresowe	-	-	
	7. Aktywa na podatek odroczony	8 284	4 176	98,4%
II.	Aktywa obrotowe (suma 1-3)	146 369	153 810	-4,8%
	1. Zapasy	44 700	61 890	-27,8%
	2. Aktywa finansowe (2a+2b+2c+2d+2e)	100 896	91 242	10,6%
	2a. Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik	-	-	
	2b. Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności	-	-	
	2c. Pożyczki i należności	100 683	88 418	13,9%
	2c ₁ . Pożyczki	-	-	
	2c ₂ . Należności krótkoterminowe (a+b+c+d)	100 683	88 418	13,9%
	a) Należności z tytułu dostaw i usług	98 530	83 491	18,0%
	b) Należności publiczno-prawne, w tym:	1 812	4 760	-61,9%
	- Należności z tytułu podatku bieżącego	-	-	
	c) Należności z tytułu leasingu finansowego	-	-	
	d) Należności pozostałe	341	167	104,2%
	2d. Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	-	-	
	2e. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	213	2 824	-92,5%
	3. Rozliczenia międzyokresowe	773	678	14,0%
III.	Aktywa klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	45 157		
Aktywa razem (suma I-III)		275 602	274 474	0,4%



PASywa		31.12.2014 PLN'000	31.12.2013 PLN'000	dynamika 201/2013
I.	Razem kapitał własny (1-11)	165 031	184 785	-10,7%
	1. Kapitał akcyjny	22 199	22 199	0,0%
	2. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	-	-	
	3. Udziały (akcje) własne	-	-	
	4. Kapitał zapasowy, w tym ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	93 037	93 037	0,0%
	5. Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny	-	-	
	6. Kapitały rezerwowe	13 541	13 541	0,0%
	7. Fundusz dywidendowy	57 489	57 489	0,0%
	8. Kapitał z opcji pracowniczych	4 706	4 706	0,0%
	9. Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	(6 187)	-	
	10. Wynik finansowy za rok obrotowy	(19 754)	(6 187)	219,3%
	11. Odpis z zysku netto w ciągu roku obrotowego	-	-	
II.	Zobowiązania długoterminowe (suma 1-7)	4 192	3 999	4,8%
	1. Rezerwa na podatek odroczony	3 991	3 722	7,2%
	2. Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	-	-	
	3. Rezerwy długoterminowe	-	-	
	4. Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	-	-	
	5. Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego	201	277	-27,4%
	6. Zobowiązania finansowe	-	-	
	7. Pozostałe zobowiązania długoterminowe	-	-	
III.	Zobowiązania krótkoterminowe (suma 1-10)	106 379	85 690	24,1%
	1. Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	5 470	-	
	2. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	85 066	80 129	6,2%
	3. Zobowiązania publiczno-prawne, w tym:	3 944	1 895	108,1%
	3a. Zobowiązania z tytułu podatku bieżącego	-	-	
	4. Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	1 803	1 337	34,9%
	5. Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego	86	97	-11,3%
	6. Zobowiązania finansowe	5 998	-	
	7. Zobowiązania pozostałe	1 641	1 409	16,5%
	8. Rezerwy krótkoterminowe	2 371	823	188,1%
	9. Inne rozliczenia międzyokresowe	-	-	
	10. Zobowiązania związane bezpośrednio z aktywami klasyfikowanymi jako przeznaczone do zbycia	-	-	
Pasywa razem (suma I-III)		275 602	274 474	0,4%



W 2014 roku nastąpił wzrost wartości aktywów o 0,4 %. Aktywa trwałe zmniejszyły się do wartości 84 076 tys. PLN tj. o 30,3%. Spadek ten jest związany głównie ze zmianą klasyfikacji części aktywów trwałych (nieruchomości) i wyodrębnieniem ich do osobnej grupy: aktywa klasyfikowane jako aktywa przeznaczone do sprzedaży. Aktywa obrotowe zmniejszyły się do wartości 146 369 tys. PLN tj. o 4,5%.

Krótkoterminowe aktywa finansowe wzrosły o 9 654 tys. PLN, co stanowi wzrost o 10,6% i związany jest głównie ze wzrostem należności krótkoterminowych wynikających ze wzrostu przychodów, natomiast zapasy spadły o 17 190 tys. PLN, co stanowi spadek o 28,0%.

Spadek zapasów jest związany z celową polityką zakupową i zasadami prognozowania zapasów, które mimo rozszerzania oferty magazynowej pozwolą na utrzymanie wskaźnika rotacji zapasów na poziomie nie wyższym niż 45 dni.

Prowadzona polityka bezpiecznej sprzedaży i ubezpieczenia należności, oraz zgromadzone kapitały, powinny stanowić dla Spółki atut i umożliwić realizację przewidzianych nakładów inwestycyjnych oraz założonych celów biznesowych.

Pomimo że w 2014 roku nastąpił spadek kapitałów własnych z 184 785 tys. PLN do 165 031 tys. PLN, tj. o 10,7%. Spółka posiada komfortową sytuację finansową, ponieważ kapitały własne w 100% pokrywają aktywa trwałe w wysokości 84 076 tys. PLN, oraz aktywa klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży w wysokości 45 157 tys. PLN, jak również w 80% wartość zapasów.

Na podkreślenie zasługuje fakt, iż wskaźnik płynności bieżącej tzw. CR (CR = aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe) wynosi 1,38 co jest uznawane za bardzo dobry wynik.

Ze względu na tak komfortową sytuację finansową, strata poniesiona przez Spółkę w 2014 roku nie ma wpływu na dalszą działalność i rozwój Spółki.

Ryzyko stopy procentowej

Zobowiązania finansowe utrzymywane są do terminu wymagalności. W TIM SA wysokość oprocentowania w większości wypadków ustala się w oparciu o stawkę WIBOR powiększoną o wynegocjowaną marżę.

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe powstaje w przypadku środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, depozytów w bankach i instytucjach kredytowych, a także zaangażowań kredytowych w odniesieniu do klientów TIM SA. Należności TIM SA są ubezpieczone w firmie Atriadus Kredit Insurance N.V. SA oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie. W przypadkach, w których istnieje niezależny rating klientów, TIM SA korzysta z niego. W pozostałych przypadkach kontrola ryzyka ocenia wiarygodność kredytową klientów w oparciu o jego dane finansowe, doświadczenia z przeszłości i inne czynniki.

Ryzyko związane z płynnością

TIM SA na bieżąco monitoruje ryzyko utraty lub zachwiania płynności finansowej przy uwzględnieniu terminów wymagalności/zapadalności zarówno inwestycji, jak i aktywów finansowych oraz prognozowanych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej.



3.6. Sytuacja dochodowa

SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW		01.01.2014 - 31.12.2014	01.01.2013 - 31.12.2013	dynamika 2014/2013
I.	Przychody ze sprzedaży	496 056	352 683	40,7%
	1. Przychody ze sprzedaży, w tym:	496 056	352 683	40,7%
	a) przychody ze sprzedaży usług	1 577	911	73,1%
II.	Koszty działalności operacyjnej:	519 903	362 089	43,6%
	1. Amortyzacja	6 260	7 085	-11,6%
	2. Zużycie materiałów i energii	8 767	5 073	72,8%
	3. Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów	2 173	556	290,8%
	4. Usługi obce	38 462	25 848	48,8%
	5. Podatki i opłaty	1 488	810	83,7%
	6. Wynagrodzenia	26 551	20 560	29,1%
	7. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracownicze	5 678	4 528	25,4%
	8. Pozostałe koszty rodzajowe	4 574	3 474	31,7%
	9. Zmiana stanu produktów	1 334	(137)	-1073,7%
	10. Wartość sprzedanych materiałów i towarów	424 616	294 292	44,3%
A.	Zysk (strata) ze sprzedaży (I-II)	(23 847)	(9 406)	153,5%
	I. Pozostałe przychody operacyjne, w tym:	4 202	3 010	39,6%
	1. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	1 168	12	9633,3%
	2. Odwrócenie się odpisów aktualizujących aktywa	-	-	
	3. Inne	3 034	2 998	1,2%
	II. Pozostałe koszty operacyjne, w tym	3 602	1 639	119,8%
	1. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	-	-	
	2. Amortyzacja aktywów trwałych niezwiązanych z podstawową działalnością	733	676	8,4%
	3. Odpisy aktualizujące aktywa	881	-	
	4. Inne	1 988	936	112,4%
B.	Zysk (Strata) z działalności operacyjnej (A+I-II)	(23 247)	(8 035)	189,3%
	I. Przychody finansowe, w tym:	149	818	-81,8%
	1. Odsetki	149	816	-81,7%
	II. Koszty finansowe, w tym	494	246	100,8%
	1. Odsetki	327	60	445,0%
C.	Zysk (Strata) brutto (B+I-II)	(23 592)	(7 463)	216,1%
	I. Podatek dochodowy	(3 838)	(1 276)	200,8%
D.	Zysk (Strata) netto (C-I)	(19 754)	(6 187)	219,3%
	Inne całkowite dochody	-	-	
	Całkowite dochody ogółem	(19 754)	(6 187)	219,3%
	Zwykły zysk (strata) netto na jedną akcję:	(0,89)	(0,28)	213,4%
	Rozwodniony zysk (strata) netto na jedną akcję	(0,89)	(0,28)	217,9%



Uruchomiony w lipcu 2013 roku model sprzedaży oparty na platformie www.tim.pl oraz konsekwentne poszerzanie oferty produktowej i atrakcyjne ceny dla klientów umożliwiły osiągnięcie przez Spółkę w 2014 roku rekordowego poziomu przychodów ze sprzedaży w wysokości 496 056 tys. PLN, co stanowi wzrost o 40,7% w stosunku do roku 2013. Trwająca w branży wojna cenowa oraz polityka korzystnej ceny przez platformę tim.pl, spowodowała spadek marży procentowej w roku 2014 do 14,4%. W roku 2013 marża procentowa wynosiła 16,6%, co w bezpośredni sposób przełożyło się na wyniki Spółki. Spółka nie zakłada dalszego spadku marży procentowej.

Większość kosztów, które Spółka generuje, mają charakter kosztów stałych lub kosztów zmiennych, skorelowanych ze sprzedażą. Celem spółki jest dostosowanie kosztów stałych do wielkości sprzedaży i wartości generowanej przez Spółkę marży.

Możemy stwierdzić, że sytuacja Spółki jest stabilna. Spółka reguluje swoje zobowiązania terminowo, a dynamiczny wzrost obrotów finansuje posiadanymi w dyspozycji Spółki kredytami rewalwingowym i w rachunku otwartym, a także faktoringiem.

3.7. Podstawowe dane dotyczące zatrudnienia

Średnie zatrudnienie, liczone narastająco w przeliczeniu na pełne etaty w roku 2014 wyniosło 349,73 a w dniu 31.12.2014 r. stan zatrudnienia wynosił 368 pracowników.

Stan zatrudnienia na dzień	31.12.2013 r.	31.12.2014 r.
TIM SA	346	368

Średnia wieku pracowników zatrudnionych w TIM SA na dzień 31 grudnia 2014 roku wynosi 34 lata.

Strukturę wiekową zatrudnionych w TIM SA pracowników, w czterech grupach wiekowych (stan na dzień 31 grudnia 2014 r.), przedstawia tabela poniżej:

Przedział wieku	Odsetek zatrudnionych pracowników w danej grupie wiekowej
20 - 30	36,68 %
31 - 40	46,47 %
41 - 50	12,23 %
> 51	4,62 %



Poziom wykształcenia pracowników zatrudnionych w TIM SA przedstawia się następująco (stan na 31 grudnia 2014 r.):

■ wykształcenie wyższe	49,18 %
■ wykształcenie średnie	42,21 %
■ wykształcenie zawodowe	7,61 %

Średnie wynagrodzenie brutto w TIM SA w 2014 r., nie uwzględniające wynagrodzenia Członków Zarządu TIM SA, wyniosło 5.947 zł brutto.

W analogicznym okresie 2013 roku średnie wynagrodzenie wynosiło 4.773 zł brutto.

Wartość wypłaconych wynagrodzeń brutto Członków Rady Nadzorczej i Zarządu TIM SA za okres 01.01–31.12.2014 roku:

Nazwisko i imię	Wypłacone wynagrodzenie brutto (w PLN)
Zarząd TIM SA	
Folta Krzysztof	515 000,00
Piekarczyk Artur	350 000,00
Posadzy Maciej	350 000,00
Słobodzian-Puła Anna	250 000,00
Rada Nadzorcza TIM SA	
Dzik Grzegorz	15 000,00
Kusz Andrzej	15 000,00
Matusiak Maciej	11 293,58
Nowjalis Piotr	15 000,00
Świętoń Marek	5 756,69
Wieczorkowski Krzysztof	22 500,00

3.8. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji Emitenta oraz akcji w podmiotach powiązanych Emitenta będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących TIM SA.

Kapitał zakładowy TIM SA wynosi 22.199.200 PLN i dzieli się na 22.199.200 akcji o wartości nominalnej 1 PLN każda.

Osobami zarządzającymi i nadzorującymi TIM SA, które są w posiadaniu akcji TIM SA na dzień sporządzania niniejszego raportu są:

L.P.	Imię i nazwisko	Funkcja	Ilość akcji/głosów	Udział w ogólnej liczbie akcji/głosów
1.	Krzysztof Wieczorkowski	Przewodniczący Rady Nadzorczej	3 000 000	13,5 %
2.	Krzysztof Folta wraz z żoną Ewą Foltą	Prezes Zarządu	4.190.500	18,88 %
3.	Artur Piekarczyk	Członek Zarządu	200.000	0,9 %
4.	Maciej Posadzy	Członek Zarządu	95.000	0,43 %
5.	Anna Słobodzian-Puła	Członek Zarządu	51 544	0,23 %

TIM SA jest podmiotem powiązanym z ROTOPINO.PL SA., EL IT SA, Sun Electro Sp. z o.o., ELEKTROTIM SA, SONEŁ SA. Powiązania, o których mowa powyżej mają charakter powiązań:



- kapitałowych – TIM S.A. posiada akcje/udziały w podmiotach: ROTOPINO.PL SA , EI-IT SA, Sun Electro Sp. z o.o.
- osobowych (osoby zarządzające/nadzorujące TIM SA są członkami organów zarządzających /nadzorujących ELEKTROTIM SA i SONEL SA oraz posiadają akcje w ww. podmiotach) (Pozostałe podmioty powiązane) .

Osoby nadzorujące TIM SA posiadające akcje w pozostałych podmiotach powiązanych:

Pan Krzysztof Wieczorkowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej TIM SA jest Prezesem Zarządu SONEL SA oraz według stanu na dzień sporządzania niniejszego raportu posiada 3.130.734 akcji SONEL SA, co stanowi udział w kapitale zakładowym SONEL SA w wysokości 22,36% oraz 820.388 akcji Elektrotim SA co stanowi udział w kapitale zakładowym Elektrotim SA w wysokości 8,21%.

Osoby zarządzające TIM SA posiadające akcje w pozostałych podmiotach powiązanych:

Imię i nazwisko	Funkcja pełniona w TIM SA	Funkcja pełniona w podmiotach powiązanych	Ilość akcji posiadanych w pozostałych podmiotach powiązanych	Udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym pozostałych podmiotów powiązanych
Krzysztof Folta	Prezes Zarządu TIM SA	1. Przewodniczący Rady Nadzorczej ELEKTROTIM SA	1. 1.504.364 akcji	1. 15,06%
		2. -	2. 2.950.000 akcji SONEL SA	3. 21,07 %
Maciej Posadzy	Członek Zarządu TIM SA	1. Członek Rady nadzorczej SONEL SA	1. –	1. –
		2. -	2. 4.520 akcji SONEL SA	2. 0,032 %
Anna Słobodzian-Puła	Członek Zarządu TIM SA	1. –	1. 2335 akcji ELEKTROTIM SA	2. 0,002%
		2. -	3. 1299 akcji SONEL SA	3. 0,009 %



3.9. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.

W okresie od 01.01.2014 r. do dnia sporządzenia niniejszego raportu nie wszczęto żadnych postępowań przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego, ani organem administracji państwowej dotyczących zobowiązań lub wierzytelności, których wartość stanowi 10% wartości kapitałów własnych Spółki.

4. Opis wykorzystania środków z emisji akcji serii F TIM SA

Środki pozyskane z emisji akcji serii F TIM SA w kwocie 91.710.000 PLN (słownie: dziewięćdziesiąt jeden milionów siedemset dziesięć tysięcy) wykorzystane zostały w latach 2007 – 2009 w następujący sposób:

- | | |
|--|-----------------|
| 1. Nabycie gruntów oraz praw wieczystego użytkowania – | 4 658 tys. PLN |
| 2. Centrum Logistyczne wraz z wyposażeniem – | 60 718 tys. PLN |

W tym:

- | | |
|---|-----------------|
| a) a) magazyn centralny wraz z placami, drogami i budowlami – | 44 444 tys. PLN |
| b) b) wyposażenie centrum Logistycznego – | 16 274 tys. PLN |

- | | |
|---|-----------------|
| 1. Budynek Biurowy wraz z placami, drogami i wyposażeniem – | 12 184 tys. PLN |
| 2. Całkowity koszt inwestycji Centrum Logistyczne wraz z budynkiem biurowym – | 77 560 tys. PLN |

Pozostałe, niewykorzystane środki z emisji akcji serii F TIM SA, tj. kwotę w wysokości: 14 150 tys. PLN (słownie: czternaście milionów sto pięćdziesiąt tysięcy złotych), Zarząd przeznaczył na wydatki inwestycyjne związane z modernizacją i wymianą infrastruktury informatycznej w latach 2010 – 2012, w tym m.in.:

Z wyżej wymienionej kwoty, w 2010 r. zostały zrealizowane nakłady w wysokości ok. 3,7 mln PLN na następujące wydatki inwestycyjne :

1. oprogramowanie i prace koncepcyjne - ok. 1,5 mln PLN;
2. oprogramowanie i zmiana infrastruktury IT - ok. 2,2 mln PLN.



W planie inwestycyjnym na rok 2011 i 2012 przyjęto wydatki na ok. 7,8 mln PLN stanowiące realizację celów emisyjnych, z tego:

1. oprogramowanie do obsługi łańcucha dostaw (MSC) ok. 2,8 mln PLN;
2. oprogramowanie handlowe ok. 2.8 mln PLN;
3. pozostałe nakłady związane z infrastrukturą IT - ok. 2,2 mln PLN.

W roku 2011 zrealizowano nakłady na ww. cele w łącznej kwocie 5,25 mln zł, a w roku 2012 na łączną kwotę 2,57 mln zł.

Pozostałe środki w kwocie 2,63 mln zł wykorzystane zostały w 2014 r. na :

- zakup i wdrożenie systemu klasy ERP - 1 mln PLN
- wdrożenie systemu Firewall - 0,4 mln PLN
- rozbudowę serwerów i macierzy dyskowych - 1 mln PLN
- modyfikacje systemów informatycznych - 0,23 mln PLN

Zrealizowane i przyjęte do realizacji nakłady inwestycyjne związane z Centrum Logistycznym i infrastrukturą IT w całości wyczerpały pozyskane z emisji serii F środki i zostały zrealizowane na deklarowane w prospekcie emisyjnym cele emisji.

5. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowników

W 2014r w Spółce nie było żadnych aktywnych programów akcji pracowników.

6. Wykonanie prognozy wyników finansowych na rok 2014

Biorąc pod uwagę dużą niepewność dotyczącą sytuacji gospodarczej w Europie, a tym samym w Polsce, Zarząd TIM SA nie opublikował prognozy wyników finansowych TIM SA na rok 2014.

7. Obowiązki wobec Inwestorów

TIM SA jako spółka giełdowa nie tylko wykonuje obowiązki informacyjne wobec Komisji Nadzoru Finansowego w Warszawie. Przekazuje również inwestorom i dziennikarzom informacje o bieżącej sytuacji spółki, a także kontynuuje działania edukacyjne, skierowane do wszystkich inwestorów, nie tylko akcjonariuszy TIM SA.



W 2014 r. TIM SA odbyły się dwie konferencje prasowe i dwa zbiorowe spotkania z analitykami/osobami zarządzającymi funduszami, podczas których Prezes Zarządu TIM SA Krzysztof Folta przedstawiał oraz omawiał aktualną sytuację oraz wyniki finansowe spółki i całej Grupy Kapitałowej TIM. Prezes Krzysztof Folta oraz inni przedstawiciele spółki uczestniczyli również w niemal 100 indywidualnych spotkaniach z przedstawicielami prasy, analitykami i zarządzającymi funduszami; w kilku wziął także udział Krzysztof Wieczorkowski, przewodniczący Rady Nadzorczej TIM SA.

Największe zainteresowanie uczestników spotkań budziła zmiana modelu biznesowego TIM SA, podążanie przez spółkę wbrew kierunkowi przyjętemu przez inne podmioty z branży i perspektywa rozwoju internetowego kanału dystrybucji. Pod koniec roku, w związku z zaplanowanym na styczeń 2015 r. Nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniem TIM SA, coraz częściej poruszany był temat sprzedaży należącej do TIM SA nieruchomości w Siechnicach, częściowo zabudowanej Centrum Logistycznym spółki, które ma zostać rozbudowane przez nowego właściciela i służyć stale rosnącym potrzebom TIM SA.

W internetowym serwisie relacji inwestorskich TIM SA (www.ri.tim.pl), poza standardowym komunikowaniem bieżących wydarzeń z życia spółki oraz publikowaniem raportów bieżących i okresowych, kontynuowane były wpisy w ramach funkcjonującego już od 2011 r. cyklu „Cały ten rynek...” (www.ri.tim.pl/informacje-finansowe/cal-ten-rynek) – kompendium wiedzy zarówno dla początkującego, jak i zaawansowanego inwestora. Liczy on obecnie ponad 70 artykułów, z czego w roku 2014 r. powstało 20. Internauci chętnie korzystają z informacji zamieszczanych także wcześniej, z uwagi na uniwersalność wielu z nich. Wpis, który zanotował najwięcej odsłon w 2014 r. (ponad 3900), zatytułowany „Jak kupić akcje spółki, by skorzystać na dywidendzie”, został opublikowany w sierpniu 2013 r.

Media tradycyjne i internetowe opublikowały w 2014 r. ponad 1200 materiałów poświęconych Grupie Kapitałowej TIM, w tym wywiady z prezesem Krzysztofem Foltą.

8. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Działalność TIM SA obarczona jest wieloma ryzykami i zagrożeniami. Najważniejsze i najbardziej prawdopodobne ryzyka i zagrożenia, dostrzegane przez Zarząd TIM SA, które potencjalnie mogą mieć istotny wpływ na bieżącą działalność TIM SA, opisane są poniżej.

8.1 Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmianą tendencji rynkowych

Działalność Spółki jest ściśle skorelowana z ogólną sytuacją gospodarczą Polski i świata. Na wyniki finansowe osiągane przez Spółkę, największy wpływ wywierają: poziom inwestycji w przedsiębiorstwach, tempo wzrostu PKB, wielkość zamówień publicznych na dostawy materiałów elektrotechnicznych, koniunktura w sektorze budownictwa, ceny surowców,



dynamika konsumpcji i sprzedaży detalicznej itp. Niekorzystne zmiany wymienionych czynników mogą negatywnie wpływać na działalność Spółki i osiągnięte wyniki finansowe.

8.2. Ryzyko zmian cen surowców, a w szczególności miedzi

Ryzyko zmian cen surowców wykorzystywanych do produkcji towarów wchodzących w skład oferty handlowej TIM SA, których szczególnym przykładem jest miedź, ma bardzo duże znaczenie dla Spółki, z uwagi na fakt, iż 43,6% przychodów Spółki wygenerowanych jest ze sprzedaży asortymentu kabli i przewodów. W tych dwóch grupach produktów udział ceny surowca w całości ceny produktu stanowi (przy dużych przekrojach kabli) nawet 90%. W związku z tym istotne jest zarządzanie ryzykiem potencjalnej utraty wartości towarów znajdujących się na stanach magazynowych spółki, które są kupowane i magazynowane przez TIM SA w celu zapewnienia ciągłości dostaw dla klientów Spółki. Bardzo duża zmienność ceny surowców i kursów walut (obydwa czynniki są ze sobą ściśle powiązane), powodując, że ustalenie optymalnego zapasu i całkowite uniknięcie ryzyka zmian wartości towaru jest bardzo trudne.

Spółka stara się minimalizować wpływ ryzyka zmian cen surowców, stale optymalizując zapasy magazynowe oraz stosując bezpieczną politykę zakupową. Jednak mimo tych zabezpieczeń, ryzyko potencjalnych strat wynikających z konieczności dostosowania cen produktów na magazynach do cen rynkowych, przy tak dużej zmienności cen surowców i wahaniami kursów walut, jest duże.

8.3. Ryzyko kursu walutowego

Ryzyko kursu walutowego w Spółce w roku 2014 występowało w zakresie zakupu towarów z importu.

Ryzyko nie jest znaczące ponieważ, od roku 2009 udział zakupów w walutach obcych wynosi poniżej 10% (tabela 1), a w roku 2014 wyniósł 0,4%. Ryzyko kursu walutowego może wzrosnąć w przypadku wzrostu importu towarów. W tej sytuacji Spółka będzie stosować odpowiednie instrumenty finansowe minimalizujące te ryzyko.



Towary	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Zakupy ogółem (tys. PLN)	284.535	289.850	343.741	309.707	345.831	466.683
Zakupy realizowane w walutach obcych (tys. PLN)	8.589	8.674	21.696	6.404	1.519	2.031
Udział zakupów realizowanych w walutach obcych w zakupach ogółem w %	3,0	3,0	6,3	2,1	0,4	0,4

Zakupy kosztowe/inwestycyjne w 2014 r. w przeliczeniu na PLN wyniosły netto 1,7 mln PLN.

8.4. Ryzyko związane z niestabilnością firm w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym.

Zarząd TIM SA zauważa ryzyko związane z niestabilnością firm w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym, szczególnie w ostatnich latach kiedy sektor budowlany jest w trudnej sytuacji finansowej, a wyniki spółek z sektora w ujęciu średnim są z roku na rok coraz słabsze. Firmy ubezpieczające transakcje handlowe ograniczają ekspozycje na ryzyko i zmniejszają limity kredytowe, które są skłonne ubezpieczyć. Efektem tego są zmniejszające się lub nie wystarczające limity kredytów kupieckich u dostawców towarów, zwłaszcza w okresie tak dynamicznego wzrostu przychodów jaki mamy obecnie w spółce.

W celu zmniejszenia ryzyka związanego z niewypłacalnością banków i firm ubezpieczeniowych, Spółka zdywersyfikowała dostawców usług finansowych i ubezpieczeniowych. Z tego względu Spółka, w sytuacji gdy posiada nadwyżkę gotówki, zakłada lokaty w różnych bankach, a polisy ubezpieczeniowe w różnych firmach ubezpieczeniowych. Niezależnie od powyższych działań istnieje ryzyko braku wypłaty odszkodowania w przypadku niewypłacalności firm ubezpieczeniowych, czy też potencjalne ryzyko braku zwrotu środków finansowych. Istnieje także ryzyko obniżenia lub nie otrzymania limitów kredytowych dla spółki udzielanych przez firmy ubezpieczeniowe na potrzeby limitów kupieckich dla dostawców towarów handlowych.

8.5. Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych

Spółka TIM SA jest przedsiębiorstwem o bardzo wysokim stopniu informatyzacji. Istnieje ryzyko nieprawidłowego działania systemów informatycznych, które może narazić przedsiębiorstwo na n/w zdarzenia:



- utratę kluczowych danych,
- brak możliwości pracy Centrum Logistycznego (brak możliwości dystrybucji towarów),
- brak możliwości dokonywania sprzedaży w trybie on-line,
- utratę łączności pomiędzy siedzibą przedsiębiorstwa we Wrocławiu, a siecią jednostek terenowych na terenie Polski, oraz z klientami i kontrahentami,
- zakłócenie lub uniemożliwienie pracy wszystkich działów przedsiębiorstwa.

W celu zminimalizowania ww. ryzyka wdrożono procedury ograniczające do minimum ryzyka, związane z awarią systemów informatycznych poprzez:

- system kontroli dostępu pracowników do systemów informatycznych, oraz do pomieszczeń informatycznych,
- systematyczne wykonywanie kopii bezpieczeństwa kluczowych danych za pomocą systemu IBM Tivoli Storage Manager,
- wykorzystywanie nowoczesnych technologii informatycznych, pozwalających na zabezpieczenie krytycznych zasobów przez ich redundancję (klastry, zdublowane macierze dyskowe),
- wdrożenie technik wirtualizacji serwerów w oparciu o oprogramowanie Vmware,
- stosowanie szczególnych systemów bezpieczeństwa dla pomieszczeń serwerowni w postaci rozdziału terytorialnego, systemu przeciwpożarowego,
- wykorzystywanie programów zabezpieczających przed złośliwym działaniem innych programów informatycznych,
- zawieraniu kontraktów serwisowych z zewnętrznymi firmami, gwarantujących wymagany poziom SLA.

Działalność operacyjna TIM SA oparta jest o sprawnie funkcjonujący system informatyczny pracujący w trybie on-line. Ewentualne problemy z jego prawidłowym funkcjonowaniem mogłyby oznaczać zakłócenia w działaniu Spółki lub nawet uniemożliwić prowadzenie bieżącej działalności.

W celu zapobieżenia wstąpieniu takiej sytuacji TIM SA korzysta z wysokiej jakości sprzętu informatycznego o niskiej awaryjności oraz zabezpiecza się poprzez pełną multiplikację sprzętową i software.

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

Pomimo podejmowanych działań i wdrożonych procedur ryzyko wystąpienia awarii systemów informatycznych jest ryzykiem istotnym w działalności TIM SA i może mieć wpływ na wyniki finansowe.



8.6. Ryzyko związane z brakiem możliwości pracy Centrum Logistycznego w Siechnicach

TIM SA jest przedsiębiorstwem, w którym kluczowe procesy związane z prowadzoną działalnością, takie m.in. jak: dystrybucja towarów klientom, łączność z oddziałami i klientami, całość operacji logistycznych są realizowane w Centrum Logistycznym w Siechnicach. Kluczowe dla działalności Spółki składniki majątku oraz infrastruktury również znajdują się na terenie Centrum Logistycznego w Siechnicach. Spółka dostrzega ryzyko związane z brakiem możliwości pracy Centrum Logistycznego, które może wynikać w szczególności z podanych niżej przyczyn:

- pożaru,
- powodzi,
- długotrwałej przerwy w dostawie energii elektrycznej,
- utraty bądź uszkodzenia składników majątku,
- zniszczenia,
- kradzieży.

Brak możliwości pracy Centrum Logistycznego może być również następstwem innych zdarzeń o charakterze losowym, występujących nagle i nie dających się przewidzieć.

Mając na uwadze powyższe fakty, Spółka podejmuje szereg działań ograniczających do minimum możliwość wystąpienia ryzyka poprzez:

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

Spółka ma opracowaną i wdrożoną procedurę „Zarządzanie ryzykiem operacyjnym w Magazynie Centralnym Siechnice”, która opisuje możliwe ryzyka oraz scenariusze działania w przypadku ich wystąpienia jak i działania prewencyjne w celu ich uniknięcia. Procedura ta jest na bieżąco uaktualniana.

Niezależnie od w/w działań mienie oraz wyposażenie Centrum Logistycznego jest ubezpieczone kompleksowo od wszelkich ryzyk.



8.7. Ryzyko związane z zapasami

Zarządzanie zapasem magazynowym w TIM SA odbywa się centralnie, w oparciu o prognozy sprzedaży, wynikające z analiz historycznych sprzedaży, oraz planowanych zmian popytu na rynku. Analizy i korekty prognoz, a co za tym idzie, zmiany wielkości zapasu magazynowego, dokonywane są minimum raz w miesiącu, co obniża ryzyko powstania zapasów zbędnych. Tym niemniej, w przypadku gwałtownych zmian popytu połączonych z dużymi obniżkami cen towarów magazynowych, może wystąpić problem z powstaniem zapasu nadmiernego lub trudno sprzedawalnego.

W celu uchronienia przed kumulowaniem się wartości towarów trudno zbywalnych w TIM SA funkcjonują procedury dotyczące postępowania z towarami niewykazującymi rotacji. Odpisy, wynikające z powyższych działań mają odzwierciedlenie w bieżących wynikach Spółki, publikowanych w raportach okresowych.

Towary składowane w magazynach Spółki są ubezpieczone w zakresie podstawowym, który obejmuje m.in. pożar, zalanie, oraz inne zdarzenia losowe. Wartości polis są aktualizowane na bieżąco. Ponadto Spółka ubezpieczyła towary od kradzieży. Ryzyko związane z kradzieżą towarów jest dodatkowo ograniczone przez nadzór nad magazynami sprawowany przez agencję ochrony mienia bezpośrednio lub przez system monitoringu zdalnego.

Mając na uwadze powyższe, należy stwierdzić, że prowadzona przez Spółkę polityka gospodarowania zapasami, oraz procedury zapewnienia bezpieczeństwa przechowywania zapasów minimalizują w znacznym stopniu ryzyko związane z zapasami, jednakże w przypadku gwałtownych zmian na rynku może wystąpić ryzyko związane z zapasami.

8.8. Ryzyko utraty wartości towarów magazynowych

Towary będące w ofercie TIM SA składowane są w magazynach, zapewniających prawidłowe przechowywanie. Tym niemniej, w przypadku długotrwałego przechowywania towarów, występuje ryzyko utraty ich wartości, w związku z ich zabrudzeniem, lub uszkodzeniem. Towary, które utraciły wartości handlowe, są likwidowane przy okazji okresowych inwentaryzacji bądź likwidacji.

8.9. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców zostało w TIM SA w dużej mierze zminimalizowane poprzez wprowadzenie polityki dywersyfikacji dostaw towarów. W ramach tej polityki dla każdej grupy asortymentowej, Spółka posiada minimum dwóch dostawców. Polityka ta jest w dalszym ciągu konsekwentnie realizowana przez TIM SA. W roku 2014 tylko jeden dostawca przekroczył 10% próg udziału w całkowitych zakupach Spółki.

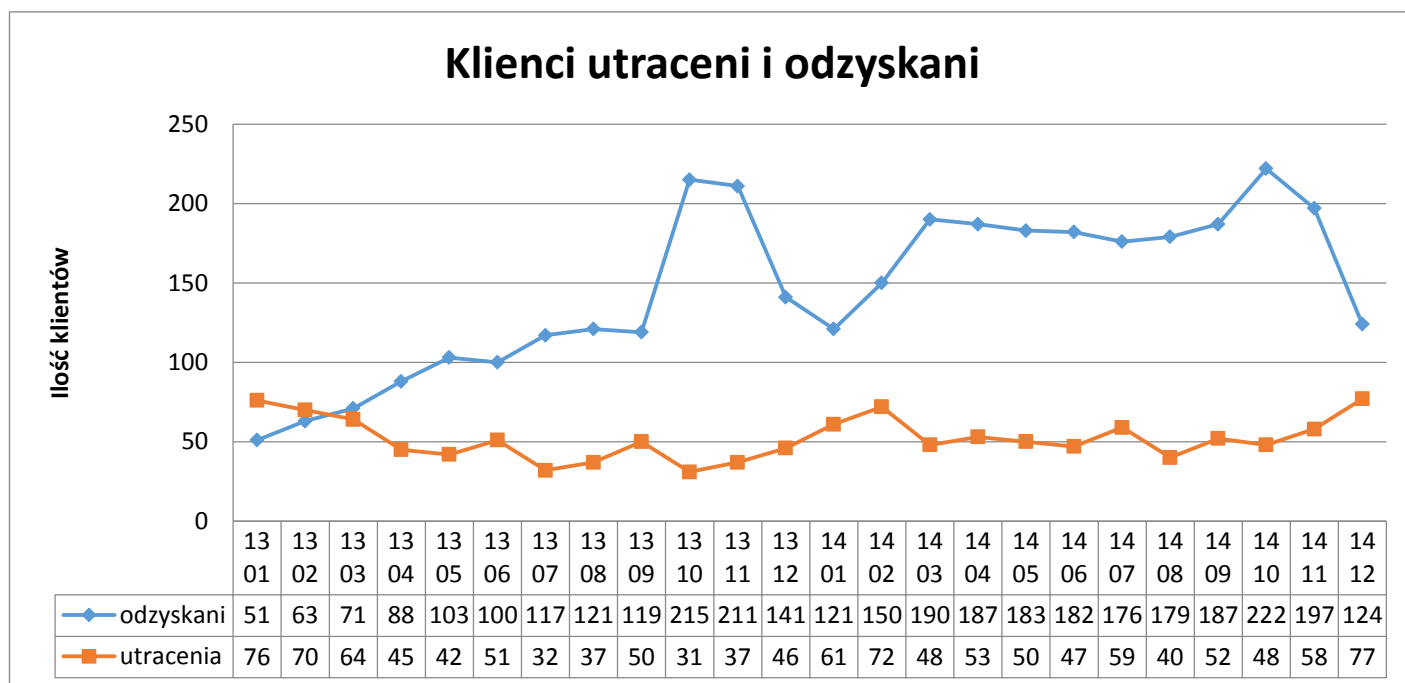


8.10. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

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

Polityka pozyskiwania nowych klientów jest stale doskonała i parametr ten jest jednym z ważniejszych kryteriów oceny pracy handlowców. Rysunek poniżej prezentuje różnicę pomiędzy liczbą klientów odzyskanych/nowych i klientów utraconych. Ryzyko utraty odbiorców w kolejnych latach będzie na umiarkowanym poziomie.

Klienci utraceni i odzyskani



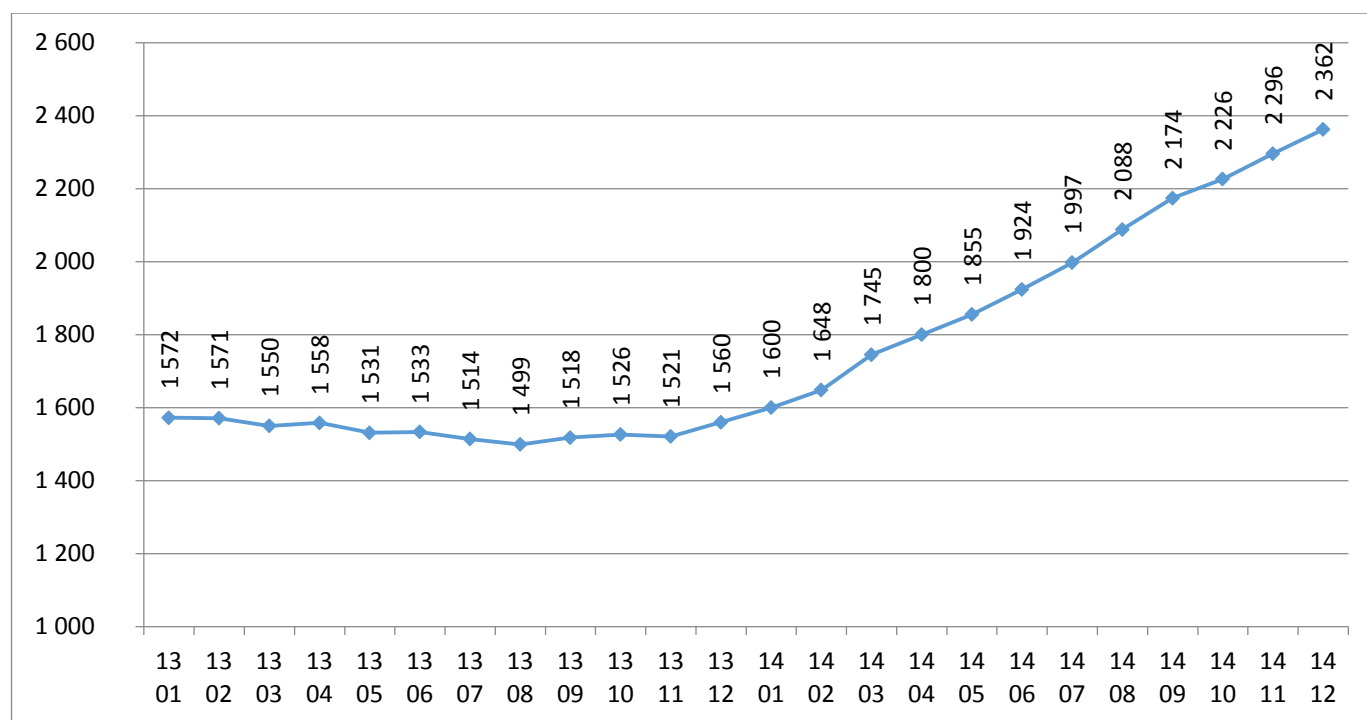
8.11. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

W całej branży budowlanej występuje sezonowość roczna wynikająca z pór roku i cyklu technologicznego w produkcji budowlano-montażowej. Spółka stara się dostosować do tak dużej zmienności popytu w trakcie roku. Ryzyko związane z sezonowością zwiększa się w latach o nietypowych rozkładach temperatur dobowych, w zimie i przy zwiększonych opadach atmosferycznych. Większość prac budowlanych prowadzonych w tych okresach na zewnątrz zostaje wstrzymana i występują duże wahania popytu. Sezonowość sprzedaży spółki omówiona została w punkcie 3.2.2. Ryzyko związane z sezonowością jest monitorowane oraz szacowane podczas analiz i planów bieżących.



8.12. Ryzyko utraty zaufania odbiorców

Wskaźnik klientów lojalnych* czyli klientów systematycznie dokonujących zakupu jest przez Spółkę śledzony i analizowany bardzo szczegółowo. Ryzyko utraty zaufania klientów, w roku 2014 roku zmalało, a trend z wykresu poniżej pokazuje wzrost zaufania do spółki szczególnie w drugim półroczu 2014r. Ryzyko utraty zaufania klientów w latach kolejnych będzie na umiarkowanym poziomie, jednak okresowo ze względu na trudną sytuację w branży może ulegać znacznym wahaniom.



* - [Na potrzeby Spółki zdefiniowane zostało pojęcie lojalności jako „skłonność do powtórnych zakupów czyli systematyczność”. Wykres powyżej, prezentuje liczbę klientów systematycznie kupujących (w co najmniej 6 miesiącach w każdym z 12 miesięcy roku)]



8.13. Ryzyko związane z konkurencją

W kolejnych latach spodziewamy się nasilenia aktywności dużych firm konkurencyjnych mających na celu konsolidację branży. Jednak duże rozdrobnienie sektora oraz brak wyraźnego lidera powoduje różnorodność podejmowanych działań. Prowadzą one do coraz ostrzejszej rywalizacji o klienta i pozycję w branży. Zarówno podmioty polskie, jak i zagraniczne upatrują w najbliższym okresie szansy do szybkiego wzrostu. Jednak taka aktywność, przy nie zwiększającym się rynku klienta końcowego, nie prowadzi w większości przypadków do oczekiwanych rezultatów. Jedynym widocznym skutkiem tych działań jest spadająca rentowność sprzedaży. Biorąc powyższe pod uwagę, w krótkim okresie, spodziewamy się dużej ilości niekorzystnych działań firm konkurencyjnych w znacznie większym stopniu niż miało to miejsce dotychczas. Ryzyko związane z działaniami przedsiębiorstw konkurencyjnych jest bardzo duże.

8.14. Ryzyko związane z otoczeniem prawnym

Generalnie Spółka nie prowadzi działalności gospodarczej wymagającej uzyskania koncesji, licencji, lub zezwolenia. Z uwagi na przedmiot prowadzonej działalności gospodarczej ryzyko objęcia jej określoną formą reglamentacji jest niewielkie. Spółka nie jest uzależniona od określonych ulg lub zwolnień podatkowych, których utrata mogłaby znacząco wpłynąć na wynik finansowy. Biorąc pod uwagę rodzaj asortymentu oferowanego do sprzedaży przez Spółkę, nie istnieje ryzyko wprowadzenia przez właściwe organy cen rządowych lub ustalenia określonych marż handlowych. Jednakże częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa pociągają za sobą ryzyko związane z otoczeniem prawnym, w jakim Spółka prowadzi działalność. Szczególnie częstym zmianom ulegają przepisy oraz interpretacje przepisów podatkowych. Zarówno praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w tej dziedzinie nie są jednolite. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej niż Spółka interpretacji przepisów, a w szczególności przepisów podatkowych, Spółka może liczyć się z negatywnymi konsekwencjami, wpływającymi na działalność oraz sytuację finansową Spółki i osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

8.15. Ryzyko związane z potencjalnymi zmianami przepisów podatkowych i różnicami w ich interpretacji

Jednymi z istotniejszych czynników, które mogą mieć wpływ na działalność Spółki, mogą być zmiany systemu podatkowego oraz zmiany przepisów podatkowych. Ponadto wiele z obecnie obowiązujących przepisów podatkowych nie zostało sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni, co może powodować sytuacje odmiennej ich interpretacji przez Spółkę i przez organy skarbowe. W związku z rozbieżnymi interpretacjami przepisów podatkowych w przypadku spółki z obszaru Polski zachodzi większe ryzyko niż w przypadku spółki działającej w bardziej stabilnych systemach podatkowych.



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

Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń jest związane z działalnością handlową prowadzoną przez Spółkę. Postanowienia dotyczące kar umownych znajdują się przede wszystkim w umowach sprzedaży zawieranych z podmiotami zobowiązanymi do dokonywania zakupów zgodnie z przepisami ustawy - Prawo zamówień publicznych. Kary przewidziane w tych umowach dotyczą odpowiedzialności za zwłokę w dostarczeniu towarów, odpowiedzialności za odstąpienie przez zamawiającego od umowy z przyczyn zależnych od Spółki oraz odpowiedzialności za niewykonanie zobowiązań z tytułu rękojmi gwarancji. Karami, z którymi również może się wiązać ryzyko, są kary za odstąpienie przez zamawiającego od umowy z przyczyn zależnych od Spółki. Czynnikiem ryzyka jest tu wysokość kary umownej, która w większości umów nie przekracza 10% wartości umowy.

Kary z tytułu zwłoki w dostarczeniu towaru oraz w związku z niewykonaniem zobowiązań z tytułu rękojmi gwarancji wynoszą w większości umów od 0,5% do 1% wartości odpowiednio do danego towaru lub wadliwego towaru za każdy dzień opóźnienia.

W przypadku części umów Spółka wniosła zabezpieczenie należytego wykonania umowy w wysokości około 10% wartości kontraktu, z czego około 30% stanowi zabezpieczenie należytego wykonania zobowiązań z tytułu rękojmi i gwarancji.

Zwyczajowo okresy udzielonej gwarancji oraz rękojmi wahają się od 36 do 60 miesięcy. Tak więc zwracamy uwagę na fakt, że takie ryzyko w działalności Spółki istnieje w pewnym ograniczonym zakresie.

Spółka, dostrzegając ryzyko związane z zapłatą kar umownych, stara się je zminimalizować poprzez rozważne wprowadzanie zapisów dotyczących kar umownych do zawieranych umów, w tym m.in. poprzez ograniczenie możliwości naliczania kar umownych jedynie do wysokości należnego Spółce wynagrodzenia z tytułu wykonywania postanowień danej umowy, czy też przez uzależnienie zapłaty kary umownej od zwłoki Spółki (przyczyny zawinione przez Spółkę), a nie od opóźnienia Spółki (przyczyny zawinione przez Spółkę i osoby trzecie).

Oprócz ryzyka związanego z koniecznością zapłaty przez Spółkę kar umownych Spółka dostrzega ryzyko z tytułu ewentualnej odpowiedzialności odszkodowawczej w związku z nienależytym wykonaniem postanowień umowy. Ryzyko powyższe jest minimalizowane m.in. poprzez wprowadzanie takich uregulowań w postanowieniach umów, które ograniczają odpowiedzialność odszkodowawczą Spółki do strat rzeczywistych. Ponadto Spółka stara się wprowadzać w zawieranych przez siebie umowach tzw. „klausulę siły wyższej”. Powyższe ryzyko jest również minimalizowane poprzez ubezpieczenie działalności prowadzonej przez Spółkę.

Niezależnie od powyższego zwracamy uwagę, że zapłata nieprzewidzianych kar umownych, czy też odszkodowania może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.



8.17. Ryzyko utraty kluczowych pracowników

TIM SA jest spółką handlową, której jednym z bardzo wartościowych aktywów są pracownicy. Spółka działa w oparciu o wiedzę, doświadczenie i kompetencje pracowników. Odejście kluczowych pracowników mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Spółki. W celu zapobiegania w/w ryzyku Spółka regularnie monitoruje poziom wynagrodzeń poszczególnych grup zawodowych, prowadzi politykę personalną, mającą na celu budowanie długoterminowych więzi pracowników ze Spółką, efektywne motywowanie pracowników poprzez dostosowywane do celów strategicznych Spółki systemy premiowe oraz zapewnienie rozwoju pracowników poprzez szkolenia.

8.18. Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii.

Rynek na którym działa TIM SA, podlega ciągłym zmianom - ich kierunek i natężenie zależne jest od szeregu, nierzadko wykluczających się, czynników. W tej sytuacji przyszła pozycja TIM SA, a więc w efekcie przychody i zyski, zależne są od zdolności do wypracowania strategii skutecznej w szerszym horyzoncie. Ewentualne podjęcie nietrafnych decyzji wynikających z niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolności adaptacji TIM SA do dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych, wiązać się może z istotnymi negatywnymi skutkami finansowymi. W celu zminimalizowania ryzyka wystąpienia takiego zagrożenia TIM SA zbiera informacje dotyczące wielkości rynku oraz tendencji, które na nim występują.

9. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju TIM SA oraz opis perspektyw rozwoju TIM SA co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku za który sporządzono niniejsze sprawozdanie

Rok 2014 dla TIM SA był rokiem zmian. Przeprowadzona zmiana była największą zmianą w 25-letniej historii działania Spółki. Zmiana rozpoczęta w 2013 roku, uruchomieniem sklepu internetowego, zmiana dotyczyła całego modelu działania Spółki. Tego rodzaju zmiany są najtrudniejszymi do przeprowadzenia, z uwagi na fakt, że wymagają zmiany nawyków i przyzwyczajeń. Dotyczy to zarówno pracowników Spółki, jak i klientów oraz dostawców. Biorąc pod uwagę zakres zmiany należy stwierdzić, iż było to przedsięwzięcie wręcz heroiczne. Przy takim przedsięwzięciu nie da się uniknąć błędów i potknięć. Również i my popełniliśmy wiele błędów. Teraz już wiemy, gdzie popełniliśmy błędy. Wiemy również jakie błędy zostały popełnione. Wprowadziliśmy korekty działań i programy naprawcze. Pierwsze efekty tych działań powinny być widoczne w I kwartale 2015 roku. Rozpoczynając w lipcu 2013 roku proces



zmian, wiedzieliśmy, że podejmujemy się przedsięwzięcia, którego do tej pory nikt nie dokonał w naszej branży. Byliśmy i jesteśmy prekursorem oraz liderem zmian, które naszym zdaniem są nieuchronne. Podjęliśmy to ryzyko i zrealizowaliśmy proces zmian do końca.

10. Podsumowanie

Po burzliwym roku 2014, Spółka w 2015 roku może skoncentrować się na dalszym rozwoju i optymalizacji procesów. Zapoczątkowany w lipcu 2013 roku proces zmian był największym wydarzeniem w 25-leciu Spółki. Od początku istnienia spółka TIM SA była prekursorem wielu działań i rozwiązań, które w późniejszym okresie stawały się standardem w całym sektorze. Jesteśmy przekonani, że proces który rozpoczęliśmy znów spowoduje zmianę zachowań klientów, dostawców, a w konsekwencji zmieni obraz całej naszej branży. Żyjemy w XXI wieku. To czas cyfryzacji i mobilności. Nowe rozwiązania technologiczne zmieniają zachowanie ludzi. Są to procesy nieuniknione. Możemy się z nimi zgadzać lub nie, możemy je akceptować lub nie, lecz nie zatrzymamy tych zmian. Postanowiliśmy być firmą, która również i tym razem będzie prekursorem zmiany. Lider zmian ponosi największe ryzyko. Ten okres mamy już za sobą. Trzeba też mieć na uwadze, że z pozycją lidera wiążą się największe profity. Ten okres jest przed nami. Zmiany rozpoczęte w 2013 roku są początkiem zmian nie tylko w TIM SA i branży, ale zwiastują zmiany, które nastąpią w najbliższej przyszłości w życiu każdego z nas, w tym również w zakresie dystrybucji sprzedawanych towarów. Jesteśmy pewni, że w tym procesie pozostaniemy liderami i prekursorem, co w latach 2016-2017 będzie miało odzwierciedlenie w wynikach finansowych i w wycenie Spółki na GPW. Oczywiście popełniliśmy wiele błędów. Błędów nie robi ten, który nic nie robi. A poddawanie się fali jest sprzeczne z DNA Spółki. W genach TIM SA jest wpisana permanentna zmiana. Rozpoczynając ją mówiliśmy, że efekty finansowe pojawią się po 24 miesiącach, a to nastąpi w III kwartale 2015 roku. Cały rok 2015 będzie okresem w którym dla Spółki najważniejsza będzie optymalizacja procesów wewnętrznych i zewnętrznych, co powinno mieć odzwierciedlenie w dodatnim wyniku finansowym w 2015 roku. Działania zrealizowane w całym roku przygotowują Spółkę do dynamicznego wzrostu w latach 2016-2018 co wynika nie tylko ze wzrostu organicznego, ale z przewidywanego wzrostu sektora budownictwa w tych latach. Jesteśmy pewni, że TIM SA też będzie beneficjentem hossy w sektorze budownictwa, mając do dyspozycji trudne do skopiowania przewagi konkurencyjne w postaci dostępności i szerokości oferty, konkurencyjnej ceny oraz łatwości wyszukiwania i dostępu do serwisów.





Krzysztof Folta
Prezes Zarządu




Anna Słobodzian-Puła
Członek Zarządu




Artur Piekarczyk
Członek Zarządu,
Dyrektor ds. Handlu




Maciej Posadzy
Członek Zarządu,
Dyrektor ds. Operacyjnych




Załącznik nr 1

DO SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W 2014R

stanowiący wyodrębnioną, ale integralną część
Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki w roku 2014.

Siechnice, marzec 2015 r.



Oświadczenie Zarządu TIM SA o stosowaniu ładu korporacyjnego w 2014 r.

Oświadczenie zostało przygotowane zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2009r. nr 33, poz. 259 z późn. zm.).

Zarząd TIM SA przekazuje poniższą informację w zakresie stosowania przez Spółkę zasad zawartych w załączniku do Uchwały Rady Giełdy nr 19/1307/2012. z dnia 11 listopada 2012 r., zatytułowanych „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW”.

Zbiór zasad ładu korporacyjnego „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW” jest publicznie dostępny na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA poświęconej zagadnieniom ładu korporacyjnego: www.corp-gov.gpw.pl.

Wskazanie zasad ładu korporacyjnego, które nie były stosowane przez TIM SA w roku 2014

Zarząd TIM SA oświadcza, iż od dnia wejścia w życie "Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW" Zarząd Spółki dokłada i będzie dokładać wszelkich starań, aby zasady, o których mowa w tym dokumencie, były stosowane w Spółce w jak najszerszym zakresie.

Jednocześnie Zarząd TIM SA informuje, iż w roku 2014 oraz obecnie w Spółce nie są stosowane następujące zasady:

- 1) Rekomendacja część 1.5."Spółka powinna posiadać politykę wynagrodzeń oraz zasady jej ustalania. Polityka wynagrodzeń powinna w szczególności określać formę, strukturę i poziom wynagrodzeń członków organów nadzorujących i zarządzających. Przy określaniu polityki wynagrodzeń członków organów nadzorujących i zarządzających spółki powinno mieć zastosowanie zalecenie Komisji Europejskiej z 14 grudnia 2004 r. w sprawie wspierania odpowiedniego systemu wynagrodzeń dyrektorów spółek notowanych na giełdzie (2004/913/WE), uzupełnione o zalecenie KE z 30 kwietnia 2009 r. (2009/385/WE)."

Komentarz:

Zarząd TIM SA wyjaśnia, iż w 2013r Spółka nie posiadała i nadal nie posiada sformalizowanej polityki wynagrodzeń. Wynagrodzenie Członków Zarządu Spółki określa Rada Nadzorcza Spółki, zaś wynagrodzenie Członków Rady Nadzorczej - Walne Zgromadzenie Spółki.



- 2) Rekomendacja część 1.12. „Spółka powinna zapewnić akcjonariuszom możliwość wykonywania osobiście lub przez pełnomocnika prawa głosu w toku walnego zgromadzenia, poza miejscem odbywania walnego zgromadzenia, przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej.”

Komentarz:

Zarząd TIM SA wyjaśnia, iż w 2014r Spółka nie zapewniała i nadal nie zapewnia akcjonariuszom możliwość wykonywania osobiście lub przez pełnomocnika prawa głosu w toku walnego zgromadzenia, poza miejscem odbywania walnego zgromadzenia, przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej. Aktualnie trwają prace, aby w przyszłości umożliwić akcjonariuszom ww. możliwość.

- 3) Rekomendacja części I pkt. 9 oraz części II pkt. 2 a dotycząca zrównoważonego udziału kobiet i mężczyzn w wykonywaniu funkcji zarządu i nadzoru w przedsiębiorstwach.

Komentarz:

Zarząd TIM SA wyjaśnia, iż obecnie jedna kobieta jest członkiem Zarządu TIM SA. Kobiety nie pełnią funkcji w Radzie Nadzorczej TIM SA.

- 4) Rekomendacja części II punkt 1.9a „ Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej oprócz informacji wymaganych przez przepisy prawa (...) zapis przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub wideo”.

Komentarz:

Spółka na dzień dzisiejszy nie rejestruje przebiegu walnego zgromadzenia w formie audio oraz wideo, dlatego nie umieszcza na korporacyjnej stronie internetowej zapisu przebiegu obrad walnego zgromadzenia w powyżej określonej formie.

- 5) Rekomendacja części III.6 „Przynajmniej dwóch członków rady nadzorczej powinno spełniać kryteria niezależności od spółki i podmiotów pozostających w istotnym powiązaniu ze spółką. W zakresie kryteriów niezależności członków rady nadzorczej powinien być stosowany Załącznik II do *Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005 r. dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady (nadzorczej)*. Niezależnie od postanowień pkt b) wyżej wymienionego Załącznika osoba będąca pracownikiem spółki, podmiotu zależnego lub podmiotu stowarzyszonego nie może być uznana za spełniającą kryteria niezależności, o których mowa w tym Załączniku. Ponadto za powiązanie z akcjonariuszem wykluczające przymiot niezależności członka rady nadzorczej w rozumieniu niniejszej zasady rozumie się rzeczywiste i istotne powiązanie z akcjonariuszem mającym prawo do wykonywania 5 % i więcej ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.”

Komentarz:

W roku 2009 wprowadzona została zmiana do Statutu Spółki dot. określenia kryterium, obowiązującego w TIM SA w zakresie uznania danego kandydata za niezależnego. Obecnie



Statut Spółki zawiera następujący zapis: „Przynajmniej dwóch członków Rady Nadzorczej powinni stanowić członkowie niezależni. Niezależnymi są osoby nie będące małżonkami, zstępными i wstępnymi członków Zarządu oraz osoby nie podlegające bezpośrednio członkowi Zarządu lub likwidatorowi.”

5) Rekomendacja części III. 8 „W zakresie zadań i funkcjonowania komitetów działających w radzie nadzorczej powinien być stosowany Załącznik I do *Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005 r. dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych (...).*”

Komentarz:

Rada Nadzorcza TIM SA składa się z 5 osób, w opinii Zarządu TIM SA i Rady Nadzorczej TIM SA, skład Rady Nadzorczej w Spółce jest zbyt mały do wyodrębnienia z jej składu odrębnych komitetów. Rada Nadzorcza TIM SA sprawnie wykonuje wszystkie nałożone na nią obowiązki w pełnym składzie.

Rekomendacja części IV .10. „Spółka powinna zapewnić akcjonariuszom możliwość udziału w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, polegającego na:

- 1) transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym,
- 2) dwustronnej komunikacji w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad.”

Komentarz:

Zarząd TIM SA wyjaśnia, że Spółka w roku 2014 nie transmitowała oraz nadal nie planuje transmitowania obrad Walnego Zgromadzenia w czasie rzeczywistym, przede wszystkim ze względu na ochronę danych osobowych i wizerunku osób biorących udział w Walnym Zgromadzeniu TIM SA.

Zarząd Spółki wyjaśnia, iż zgodnie z art. 421 § 3 ksh w siedzibie Spółki dostępna jest Księga Protokołów, która zawiera wszystkie protokoły wraz z przebiegiem obrad każdego z Walnych Zgromadzeń TIM SA Akcjonariusze mogą przeglądać księgę protokołów, a także żądać wydania poświadczonych przez Zarząd odpisów uchwał.

Opis podstawowych cech stosowanych w Spółce systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2009r. nr 33, poz.



259 z późn. Zm.) Zarząd TIM SA jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej i jego skuteczność w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.

Jednostkowe sprawozdanie finansowe TIM SA sporządzane jest przez Głównego Księgowego TIM SA.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej TIM sporządzane jest przez podmiot zewnętrzny firmę IMPEL Business Solutions Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu na podstawie umowy z dnia 02 stycznia 2012r oraz umowy z dnia 11 grudnia 2013 r.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej TIM jest sporządzane na podstawie jednostkowego sprawozdania finansowego spółki dominującej – TIM SA oraz jednostkowych sprawozdań finansowych spółek zależnych.

Sprawozdania finansowe spółki dominującej oraz spółki zależnych sporządzane są zgodnie z MSSF/MSR.

W celu zapewnienia jednolitych zasad rachunkowości w spółce dominującej i zależnych stosowane są jednolite zasady polityki rachunkowości.

Nadzór nad przygotowaniem sprawozdań finansowych, o których mowa powyżej, pełni Kierownik Działu Finansowego i Controllingu TIM SA.

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

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



Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio znaczne pakiety akcji

Według informacji posiadanych przez Spółkę na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania akcjonariuszami TIM SA posiadającymi powyżej 5% akcji i głosów są:

L.P.	Imię i nazwisko	Ilość akcji/głosów	Udział w ogólnej liczbie akcji/głosów
1.	Krzysztof Folta wraz z żoną Ewą	4.190.500	18,88 %
2.	Krzysztof Wieczorkowski	3 000 000	13,5 %
3	Fundusze zarządzane przez ING Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych, w tym : ING Parasol Fundusz Inwestycyjny Otwarty	1.934.220 1.280.838	8,71% 5,77 %
4.	Fundusze zarządzane przez Quercus Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych SA	1 595 443	7,19 %
5.	AVIVA OFE AVIVA BZWBK	1.176.714	5,3 %

Udziały akcjonariuszy, o których mowa powyżej, obliczone zostały przy kapitale zakładowym w wysokości 22.199.200 PLN.

Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne wraz z opisem tych uprawnień

TIM SA nie emitowała żadnych papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne.



Wskazanie wszelkich ograniczeń odnośnie do wykonywania prawa głosu

Na dzień 31.12.2014 r. w Spółce nie występowały żadne ograniczenia odnośnie do wykonywania prawa głosu.

Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących prawa przenoszenia papierów wartościowych Emitenta

Na dzień 31.12.2014 r. w Spółce nie występowały żadne ograniczenia dotyczące prawa przenoszenia papierów wartościowych.

Opis zasad zmiany statutu Spółki

Do zmiany Statutu wymagana jest uchwała walnego zgromadzenia podjęta większością trzech czwartych głosów (art. 415 § 2 ksh) oraz dokonanie wpisu do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Sposób działania Walnego Zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia oraz opis praw Akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania

Zasady działania Walnego Zgromadzenia TIM SA określają:

- a) właściwe przepisy Kodeksu Spółek Handlowych,
- b) właściwe postanowienia Statutu Spółki,
- c) Regulamin Walnego Zgromadzenia.

Kompetencje Walnego Zgromadzenia TIM SA określają zapisy § 31 Statutu Spółki, który stanowi co następuje:

Uchwały walnego zgromadzenia wymagają sprawy wymienione w Kodeksie Spółek Handlowych, a w szczególności:

1. rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy,
2. powzięcie uchwały o podziale zysku albo o pokryciu straty,
3. udzielenie członkom organów Spółki absolutorium z wykonania przez nich obowiązków,
4. zmiana przedmiotu działalności Spółki,
5. zmiana statutu Spółki,
6. podwyższenie lub obniżenie kapitału akcyjnego,
7. postanowienia dotyczące roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki albo sprawowaniu zarządu lub nadzoru,
8. zbycie lub wydzierżawienie przedsiębiorstwa Spółki lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego,



9. emisja obligacji zamiennych lub z prawem pierwszeństwa i emisja warrantów subskrypcyjnych, o których mowa w art. 453 § 2 ksh
10. rozwiązanie i likwidacja Spółki,
11. wybór przewodniczącego, a następnie członków rady nadzorczej oraz ustalenie ich wynagrodzeń,
12. odwołanie przed upływem kadencji członków Rady Nadzorczej,
13. wybór i odwoływanie likwidatorów oraz ustalanie ich wynagrodzenia,
14. datę nabycia prawa do dywidendy oraz termin wypłaty dywidendy,
15. wyrażenie zgody na nabycie lub zbycie przez Spółkę środka trwałego, innego niż nieruchomość o wartości przekraczającej 10 % kapitałów własnych Spółki,
16. wyrażenie zgody na udzielenie przez Spółkę osobom fizycznym lub prawnym pożyczki, poręczenia o wartości przekraczającej 10 % kapitałów własnych Spółki,
17. wyrażenie zgody na nabycie lub zbycie nieruchomości lub udziału w nieruchomości o wartości przekraczającej 10% kapitałów własnych Spółki.”

Regulamin Walnego Zgromadzenia określający sposób działania Walnego Zgromadzenia i prawa akcjonariuszy zamieszczony jest na stronie internetowej www.ri.tim.pl/spolka/statuty-i-regulaminy.







Skład osobowy i zmiany, które w nim zaszły w ciągu ostatniego roku obrotowego oraz opis działania organów zarządzających, nadzorujących Emitenta, opis zasad dotyczących prawa powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnień, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji

Zasady działania Rady Nadzorczej TIM SA

Zasady działania Rady Nadzorczej TIM SA określają:

- a) właściwe przepisy Kodeksu Spółek Handlowych,
- b) właściwe postanowienia Statutu Spółki,
- c) Regulamin Rady Nadzorczej TIM SA .

W 2014 r. w skład Rady Nadzorczej TIM SA wchodziły następujące osoby :

 Krzysztof Wieczorkowski	- Przewodniczący Rady Nadzorczej
 Grzegorz Dzik	- Członek Rady Nadzorczej
 Andrzej Kusz	- Członek Rady Nadzorczej
 Piotr Nowjalis	- Członek Rady Nadzorczej
 Marek Świętoń	- Członek Rady Nadzorczej do dnia 12.05.2014r
 Maciej Matusiak	- Członek Rady Nadzorczej od dnia 12.05.2014r.

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu czterech członków Rady Nadzorczej spełnia kryteria niezależności określone w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW.



Rada Nadzorcza powoływana jest i odwoływana zgodnie z zapisami art. 385 Ksh oraz §§ 22-23 Statutu Spółki, które określają co następuje:

§ 22

1. Rada nadzorcza składa się z pięciu członków.
2. Walne zgromadzenie powołuje i odwołuje przewodniczącego rady nadzorczej oraz jej członków. Walne zgromadzenie może powołać każdego członka rady nadzorczej oddzielną uchwałą określając jego kadencję.
3. Przynajmniej połowę członków rady nadzorczej powinni stanowić członkowie niezależni. Niezależnymi są osoby nie będące małżonkami, zstępnymi i wstępnymi członków Zarządu oraz osoby nie podlegające bezpośrednio członkowi zarządu lub likwidatorowi.
4. Członek zarządu, prokurent, likwidator, kierownik oddziału lub zakładu oraz zatrudniony w Spółce główny księgowy, radca prawny lub adwokat nie może być jednocześnie członkiem rady nadzorczej.
5. Kadencja członków Rady Nadzorczej nie może być dłuższa niż pięć lat.
6. W przypadku wygaśnięcia mandatu członka rady nadzorczej w trakcie kadencji uzupełnienie składu Rady Nadzorczej do wymaganej przez statut liczby członków następuje na najbliższym Zwyczajnym lub Nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniu.

§ 23

1. Mandat członka rady nadzorczej wygasa:
 - a) najpóźniej z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji członka rady nadzorczej,
 - b) wskutek odwołania członka rady nadzorczej przez walne zgromadzenie
 - c) wskutek śmierci
 - d) wskutek rezygnacji,
 - e) w innych przypadkach przewidzianych przepisami prawa.
2. Odwołanie członka rady nadzorczej nie pozbawia go roszczeń ze stosunku pracy lub innego stosunku prawnego dotyczącego pełnienia funkcji członka rady nadzorczej.
3. Członek rady nadzorczej może złożyć rezygnację z pełnionej funkcji Spółce w formie pisemnej.”

Rada nadzorcza jest obowiązana wykonywać stały nadzór nad działalnością Spółki we wszystkich dziedzinach jej działalności.

Rada nadzorcza pełni zadania komitetu audytu. Rada nadzorcza może wyodrębnić komitet audytu powołując w jego skład osoby spośród członków rady nadzorczej.



Do zadań komitetu audytu realizowanych przez radę nadzorczą lub wyodrębniony komitet audytu należy w szczególności:

1. monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej,
2. monitorowanie skuteczności systemów kontroli wewnętrznej, audytu wewnętrznego oraz zarządzania ryzykiem,
3. monitorowanie wykonywania czynności rewizji finansowej,
4. monitorowanie niezależności biegłego rewidenta i podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.

Oprócz spraw wskazanych w ustawie, do kompetencji Rady Nadzorczej należą w szczególności:

1. wybór członków zarządu oraz ustalenie ich wynagrodzeń;
2. zatwierdzenie rocznego planu inwestycyjnego Spółki,
3. wybór firmy uprawnionej do badania sprawozdania finansowego Spółki;
4. uchwalenie regulaminu prac rady nadzorczej,
5. wyrażenie zgody na zaciągnięcie przez Spółkę pożyczek i kredytów o łącznej wartości powyżej 20 % kapitałów własnych,
6. wyrażenie zgody na utworzenie przez Spółkę nowego przedsiębiorstwa,
7. wyrażenie zgody na zawiązanie nowej Spółki lub przystąpienie do istniejącej Spółki,
8. wyrażenie zgody na nabycie lub zbycie przez Spółkę środka trwałego, innego niż nieruchomość, o wartości od 3 do 10% kapitałów własnych Spółki,
9. wyrażenie zgody na udzielenie przez Spółkę osobom fizycznym lub prawnym pożyczki, poręczenia o wartości do 10 % kapitałów własnych Spółki,
10. wyrażenie zgody na nabycie, zbycie nieruchomości lub udziału w nieruchomości o wartości księgowej od 3 do 10 % kapitałów własnych Spółki.
11. inne sprawy powierzone do kompetencji rady nadzorczej przez bezwzględnie obowiązujące przepisy prawa lub uchwały Walnego Zgromadzenia.

Do kompetencji rady nadzorczej należy ponadto delegowanie członków rady nadzorczej do czasowego wykonywania czynności członków zarządu, nie mogących sprawować swoich czynności.

Rada Nadzorcza reprezentuje Spółkę w umowach między Spółką a członkiem zarządu jak również w sporze z nim.

Rada nadzorcza podejmuje uchwały na posiedzeniach lub w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość.



Członkowie rady nadzorczej mogą brać udział w podejmowaniu uchwał rady, oddając swój głos na piśmie za pośrednictwem innego członka rady nadzorczej. Oddanie głosu na piśmie nie może dotyczyć spraw wprowadzonych do porządku obrad na posiedzeniu rady nadzorczej.

Rada nadzorcza wykonuje swoje obowiązki kolegialnie, może jednak także delegować poszczególnych członków do samodzielnego pełnienia określonych czynności nadzorczych.

Zarząd TIM SA





Zasady działania Zarządu TIM SA określają:

- a) właściwe przepisy Kodeksu Spółek Handlowych,
- b) właściwe postanowienia Statutu Spółki,
- c) Regulamin Zarządu TIM SA .

Zarząd prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje Spółkę. Wszelkie sprawy niezastrzeżone na mocy przepisów prawa lub Statutu Spółki do kompetencji innych organów Spółki, należą do zakresu działania Zarządu. Tryb działania Zarządu, a także sprawy, które mogą być powierzone poszczególnym jego członkom, określa szczegółowo Regulamin Zarządu.

Regulamin Zarządu zamieszczony jest na stronie internetowej: www.ri.tim.pl/spolka/statuty-i-regulaminy.

W 2014 roku w skład Zarządu TIM SA wchodziły następujące osoby:

-  **Krzysztof Folta** – Prezes Zarządu,
-  **Artur Piekarczyk** – Członek Zarządu,
-  **Maciej Posadzy** – Członek Zarządu,
-  **Anna Słobodzian-Puła** – Członek Zarządu.

Mandaty Członków Zarządu wygasną najpóźniej na Walnym Zgromadzeniu TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe Spółki za rok 2015.

Zasady powoływania Członków Zarządu TIM SA wynikają z Kodeksu Spółek Handlowych oraz Statutu Spółki, który w powyższym zakresie określa co następuje:

§ 18 Statutu Spółki

1. Zarząd składa się z co najmniej jednego, a co najwyżej pięciu członków wybieranych na wspólną kadencję przez radę nadzorczą.
2. Kadencja zarządu trwa nie dłużej niż 5 lat.
3. Mandat członka zarządu wygasa:



- a) najpóźniej z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji członka zarządu
 - b) wskutek śmierci
 - c) wskutek odwołania
 - d) wskutek złożonej rezygnacji.
4. Rada nadzorcza z ważnych powodów może odwołać członka zarządu przed upływem kadencji.
 5. Odwołanie członka zarządu nie pozbawia go roszczeń ze stosunku pracy lub innego stosunku prawnego dotyczącego pełnienia funkcji członka zarządu.
 6. Członek zarządu może złożyć rezygnację z pełnionej funkcji prezesowi zarządu Spółki w formie pisemnej. Prezes zarządu rezygnację przekazuje bezzwłocznie przewodniczącemu rady nadzorczej.
 7. W razie rezygnacji wszystkich członków zarządu lub prezesa zarządu, prezes zarządu przekazuje pisemną rezygnację przewodniczącemu rady nadzorczej.”

Członkowie Zarządu TIM SA zatrudnieni są w TIM SA na podstawie umowy o pracę.

Umowa o pracę zawarta z Prezesem Zarządu TIM SA Panem Krzysztofem Foltą zakłada, iż w przypadku odwołania Prezesa Zarządu z pełnionej funkcji przed upływem kadencji, Panu Krzysztofowi Foltą przysługiwała będzie odprawa w wysokości 6 – miesięcznego wynagrodzenia, jakie otrzymałby pracując w Spółce.

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

Prokura

W 2014 w Spółce nie była ustanowiona prokura.

Kompetencje do emisji i wykupie akcji

W TIM SA kompetencje do podjęcia decyzji o emisji i wykupie akcji przysługują Walnemu Zgromadzeniu Spółki.

W dniu 29.06.2012 r. Walne Zgromadzenie TIM SA podjęło uchwałę upoważniającą Zarząd TIM SA do skupu akcji własnych Spółki o następującej treści:



Uchwała nr 25/29.06.2012r
Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia TIM SA
z siedzibą w Siechnicach („Spółka”)
z dnia 29 czerwca 2012 r.
w sprawie odkupu akcji TIM SA celem umorzenia

Na podstawie art. 362 § 1 pkt 5 Kodeksu Spółek Handlowych oraz art. 396 § 5 Kodeksu Spółek Handlowych Walne Zgromadzenie TIM SA uchwala co następuje:

§ 1

Zwyczajne Walne Zgromadzenie TIM SA wyraża zgodę na nabywanie przez TIM SA akcji własnych w celu ich umorzenia w ramach Programu Odkupu Akcji Własnych, którego zasady określa niniejsza uchwała.

§ 2

Ustala się Program Odkupu Akcji własnych w celu ich umorzenia o następującej treści:

Program odkupu akcji własnych w celu ich umorzenia („Program Odkupu Akcji”)

Celem przyjęcia Programu Odkupu Akcji Spółki jest umożliwienie nabywania przez Spółkę akcji własnych w celu ich umorzenia, w ramach realizacji Programu Odkupu Akcji. Realizacja Programu Odkupu Akcji leży w interesie Spółki i jej Akcjonariuszy. Program Odkupu Akcji umożliwi Akcjonariuszom, w horyzoncie średnio i długoterminowym, wzrost wartości posiadanych przez nich akcji Spółki.

§ 1

1. Upoważnia się Zarząd do nabycia, w ramach Programu Odkupu Akcji, akcji własnych Spółki w ilości nie większej niż 2.220.000 (słownie: dwa miliony dwieście dwadzieścia tysięcy) akcji na okaziciela Spółki, znajdujących się w obrocie na rynku regulowanym Giełdy Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie (GPW), w dacie podjęcia niniejszej uchwały.
2. Realizacja Programu Odkupu Akcji będzie trwała do dnia 31.12.2014 roku.
3. Zarząd jest upoważniony do realizacji Programu Odkupu Akcji tylko w stosunku do akcji znajdujących się w obrocie na GPW. Akcje Spółki będą nabywane w drodze wezwania lub wezwań do zapisywania się na sprzedaż akcji Spółki, w drodze ofert skierowanych do wszystkich Akcjonariuszy Spółki albo na zasadach ustalonych w odniesieniu do programów odkupu i stabilizacji instrumentów finansowych w rozporządzeniu Komisji nr 2273/2003 z 22 grudnia 2003 roku (dalej „Rozporządzenie”). Akcje mogą być nabywane przy użyciu każdej z metod opisanych powyżej. Jednocześnie Zwyczajne Walne Zgromadzenie postanawia, że w przypadku nabywania akcji na zasadach ustalonych w Rozporządzeniu lub w drodze ofert skierowanych do wszystkich Akcjonariuszy Spółki transakcje pakietowe oraz transakcje zawierane poza rynkiem regulowanym nie są dozwolone.



4. Wszystkie akcje nabyte w ramach realizacji programu Odkupu Akcji Zarząd przeznaczy do umorzenia .
5. Cena jednostkowa za akcję TIM SA nabywaną w ramach programu Odkupu Akcji nie może być niższa niż 1,00 zł (słownie: jeden złoty) i wyższa niż 5.80 zł (słownie: pięć złotych osiemdziesiąt groszy). Niezależnie od powyższego Spółka będzie zobowiązana do przestrzegania przepisów prawa, co oznacza, że w ramach Programu Odkupu Akcji Spółka nie może nabywać akcji po cenie będącej wartością wyższą spośród ceny akcji ostatniego niezależnego obrotu akcjami na rynku regulowanym GPW i po cenie najwyższej bieżącej niezależnej oferty na akcje Spółki na rynku regulowanym GPW.

§ 2

1. Wysokość środków przeznaczonych na nabycie akcji własnych Spółki będzie nie większa niż 13.541.000 (trzynaście milionów pięćset czterdzieści jeden tysięcy).
2. Zakup akcji własnych przez TIM SA zostanie sfinansowany ze środków zgromadzonych na kapitale rezerwowym Spółki. Zgodnie z Uchwałą nr 9/29.06.2012r Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia TIM SA w sprawie podziału zysku wypracowanego za rok 2011, wypracowany przez Spółkę w 2011r zysk netto w kwocie **13 541 173,01 PLN (słownie: trzynaście milionów pięćset czterdzieści jeden tysięcy sto siedemdziesiąt trzy złote i jeden grosz)** przeznaczony został na kapitał rezerwy Spółki.

§ 3

1. W okresie upoważnienia udzielonego w § 1 niniejszej Uchwały, Zarząd Spółki będzie zobowiązany do powiadamiania każdego Walnego Zgromadzenia o aktualnym stanie dotyczącym:
 - Liczbie i wartości nominalnej nabytych akcji własnych Spółki,
 - Łącznej cenie nabycia i innych kosztach nabycia akcji własnych Spółki.
2. Zarząd będzie mógł zakończyć Program Odkupu Akcji przed wyczerpaniem środków przeznaczonych na jego realizację lub odstąpić od realizacji Programu Odkupu Akcji w całości lub części.

§ 4

1. Kierując się ograniczeniami, wynikającymi z Rozporządzenia WE, podczas realizacji Programu Odkupu Akcji Spółka nie może nabywać więcej niż 25% średniego dziennego wolumenu obrotu akcjami Spółki jakiegokolwiek dnia na rynku regulowanym, na którym dokonywany jest zakup, opartego na średnim dziennym wolumenie w miesiącu poprzedzającym miesiąc podania tego programu do wiadomości publicznej i ustalona na tej podstawie dla okresu trwania Programu Odkupu Akcji.
2. W przypadkach wyjątkowo niskiej płynności na rynku, Spółka może przekroczyć granicę 25 %, o ile zachowane zostaną następujące warunki:
 - Spółka powiadomi KNF i GPW o takim zamiarze,
 - Spółka poda do publicznej wiadomości, że może zaistnieć taka sytuacja,



- Spółka nie przekroczy 50% dziennego wolumenu obrotu akcjami Spółki, o którym mowa powyżej.

§ 5

Zarząd TIM SA jest upoważniony do podejmowania wszelkich decyzji oraz dokonywania wszelkich czynności faktycznych i prawnych zamierzających do nabycia akcji własnych w celu umorzenia, zgodnie z postanowieniami niniejszej uchwały. Powyższe oznacza, że Zarząd TIM SA może według swojego uznania realizować Program Odkupu Akcji samodzielnie lub za pośrednictwem jednego lub kilku podmiotów wskazanych w przepisach prawnych.

§ 3

Uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia.”

W 2014 r. Spółka nie prowadziła skupu akcji własnych celem umorzenia.

