



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ZA ROK 2015

Wrocław, marzec 2016 r.



1. Wprowadzenie.....	3
1.1 Dane ogólne o Spółce:	5
2. Sytuacja w branży i gospodarce w roku 2015.....	7
3. Działalność Spółki w 2015 roku	8
3.1. Podstawowe dane ekonomiczne.	8
3.2. Sprzedaż i portfel zamówień.....	10
3.2.1. Informacje podstawowe o rynkach zbytu i towarach sprzedawanych przez TIM SA	10
3.2.1.1. Przychody ze sprzedaży TIM SA.....	10
3.2.1.2. Klienci TIM SA	13
3.2.1.3. Produkty	17
3.2.2. Sezonowość sprzedaży	21
3.3. Umowy zawarte przez Spółkę	23
3.3.1. Umowy na dostawy towarów	23
3.3.2. Umowy z odbiorcami towarów	23
3.3.3. Umowy z odbiorcami towarów – podmioty powiązane o obrotach przekraczających 500 000 Euro.....	23
3.3.4. Umowy kredytowe, pożyczki, poręczenia.	25
3.3.5. Umowy zawarte z biegłym rewidentem.....	26
3.3.6. Umowy pozostałe	28
3.3.7. Umowy pomiędzy akcjonariuszami.....	31
3.4. Logistyka i system zaopatrzenia.....	31
3.6. Sytuacja dochodowa	36
3.7. Podstawowe dane dotyczące zatrudnienia.....	38
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. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowników	42
5. Wykonanie prognozy wyników finansowych na rok 2015	42
6. Obowiązki wobec Inwestorów.....	42
8. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	45
8.1 Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmianą tendencji rynkowych.....	45
8.2. Ryzyko zmian cen surowców, a w szczególności miedzi.....	45
8.3. Ryzyko kursu walutowego	46



8.4. Ryzyko związane z niestabilnością firm w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym...	47
8.5. Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych	47
8.6. Ryzyko związane z brakiem możliwości pracy Centrum Logistycznego w Siechnicach .	49
8.7. Ryzyko związane z zapasami	50
8.8. Ryzyko utraty wartości towarów magazynowych	50
8.9. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców	50
8.10. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców	51
8.11. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży	51
8.12. Ryzyko utraty zaufania odbiorców	52
8.13. Ryzyko związane z konkurencją	53
8.14. Ryzyko związane z otoczeniem prawnym	53
8.15. Ryzyko związane z potencjalnymi zmianami przepisów podatkowych i różnicami w ich interpretacji	53
8.16. Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń...	54
8.17. Ryzyko utraty kluczowych pracowników	55
8.18. Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii.....	55
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	56
10. Podsumowanie	56



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, gdzie aktualnie przechowywane są akta Spółki.

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 kolejną 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 31.12.2015 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 Katowice	ul. Ks. Bpa. Bednorza 2a-6 lok. I.2	40-384	Katowice
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 Poznań	ul. Serbska 4	61-696	Poznań
Biuro Handlowe Radom	ul. Grzeczmarowskiego 2	26-600	Radom
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 2015

Zmiana PKB (2015/2014)	3,6%
Wskaźnik inflacji	-0,9%
WIBOR 12M z 2015 roku	2,04%
*Zmiana % produkcji budowlano-montażowej w 2015 roku	99,5%

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



3. Działalność Spółki w 2015 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	
	31.12.2015	31.12.2014
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	535 296	496 589
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	7 040	(24 281)
III. Zysk (strata) brutto	6 221	(24 626)
IV. Zysk (strata) netto	5 239	(20 592)
V. Zysk (strata) udziałowców niesprawujących kontroli		
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(14 782)	(2 969)
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	19 075	(10 698)
VIII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	9 543	11 056
IX. Przepływy pieniężne netto, razem	13 836	(2 611)
X. Aktywa, razem	311 942	275 798
XI. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	142 511	111 606
XII. Zobowiązania długoterminowe	8 270	4 192
XIII. Zobowiązania krótkoterminowe	134 241	107 414
XIV. Kapitał własny jednostki dominującej	169 431	164 192
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)	0,24	(0,89)
XVIII. Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	0,24	(0,89)
XIX. Wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	7,63	7,40
XX. Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	7,63	7,40

W roku 2015 Spółka zanotowała najwyższą w historii sprzedaż w wysokości 535 296 tys. PLN, co stanowi wzrost w porównaniu do roku 2014 o 38 707 tys. PLN tj. o 7,8%.

Tak nieznaczny wzrost sprzedaży jest konsekwencją zmiany polityki handlowej. W 2015 roku znacznie ograniczono sprzedaż w tak zwanym modelu inwestycyjnym (duże projekty sprzedawane z bardzo niską marżą). W konsekwencji zanotowano spadek sprzedaży w takich grupach jak:

- kable - spadek sprzedaży o 18 772 tys. PLN, tj. o 16,9%,
- słupy oświetleniowe - spadek sprzedaży o 4 211 tys. PLN, tj. o 70%,
- energetyka - spadek sprzedaży o 2 613 tys. PLN, tj. o 37%,
- pozostałe (oprawy, sprzęt odgromowy itp.) – spadek sprzedaży o 2 367 tys. PLN.



Całkowity spadek sprzedaży w tak zwanych produktach inwestycyjnych w 2015 roku wyniósł 27 913 tys. PLN.

Mimo tak znacznego spadku sprzedaży w modelu inwestycyjnym całkowita sprzedaż wzrosła o 38 707 tys. PLN. Z powyższych danych wynika, że nowy model sprzedaży przynosi efekty.

Sprzedaż przez kanał internetowy wyniosła 67 % całkowitej sprzedaży, co stanowi 358 648 tys. PLN. W roku 2014 udział sprzedaży przez sklep Tim.pl stanowił 62% i wyniósł 307 555 tys. PLN. Sprzedaż przez kanał internetowy wzrosła w 2015 roku o 16,7 %.

Wprowadzany od 2013 roku nowy model sprzedaży zaczyna przynosić efekty w postaci wyników finansowych. Marża kwotowa uzyskana w 2015 roku wyniosła 75 711 tys. PLN, co stanowi wzrost do roku poprzedniego o 6,7 %. Natomiast koszty operacyjne wyniosły w 2015 roku 76 803 tys. PLN, co stanowi spadek do roku 2014 o 18 484 tys. PLN, tj. o 19,4 %.

Dzięki tak korzystnej relacji marży kwotowej do kosztów operacyjnych osiągnięto minimalną stratę na sprzedaży w wysokości 1 092 tys. PLN, w porównaniu do straty na sprzedaży w roku 2014 w wysokości 24 348 tys. PLN, co jest dużym sukcesem.

Powyższe wyniki świadczą o tym, że nowy model sprzedaży może być w przyszłości bardzo rentowny. Tak drastyczny spadek kosztów wystąpił praktycznie we wszystkich grupach kosztów:

- zużycie materiałów i energii - 2 761 tys. PLN, tj. spadek o 31,5 %,
- usługi obce - 7 676 tys. PLN, tj. spadek o 20%,
- pozostałe koszty rodzajowe - 1 521 tys. PLN, tj. spadek o 33,3%,
- wynagrodzenia i świadczenia pracownicze na poziomie 2014 roku mimo wzrostu sprzedaży.

Podstawowym celem, jaki Zarząd przyjął na rok 2015, był całkowity wzrost sprzedaży, z dynamicznym wzrostem sprzedaży przez kanał internetowy przy optymalizacji kosztów operacyjnych.

Powyższy cel w 2015 roku został osiągnięty. W przyszłości ta strategia będzie kontynuowana.

Dzięki sprzedaży części Centrum Logistycznego w Siechnicach uzyskano zysk w wysokości 8 817 tys. PLN, co ma odzwierciedlenie w postaci zysku na działalności operacyjnej w wysokości 7 040 tys. PLN. Konsekwencją tego jest zysk netto w wysokości 5 239 tys. PLN.

Spółka posiada nieruchomości inwestycyjne o wartości księgowej 21 469 tys. PLN na dzień 31 grudnia 2015 roku. Nieruchomości te będą sukcesywnie sprzedawane. Uzyskane środki zostaną przeznaczone na wzrost kapitału obrotowego.



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

Rok 2015 był okresem dużych zmian i kolejnym etapem na drodze do pełnego wykorzystania nowego modelu działania, który wdrożyliśmy w roku 2014. Model ten został oparty o maksymalnie efektywne połączenie dwóch obszarów, nowoczesnej technologii IT oraz zespołów handlowych pracujących blisko klienta. Model ten - nazwany przez nas modelem hybrydowym - był przez cały rok doskonalony pod kątem wzrostu efektywności i wydajności pracy. Co bardzo istotne, za zmianami tymi musiał iść w parze wzrost zadowolenia klienta zarówno z oferty produktowo-usługowej, jak i serwisu związanego z wysokim poczuciem personalizacji.

Najwyższe w historii przychody ze sprzedaży, które za rok 2015 wyniosły 535 mln PLN i były o 7,8% wyższe niż przed rokiem, świadczą o skutecznym wdrożeniu nowego modelu działania.

Sklep internetowy Tim.pl, który stanowi podstawę naszego nowego modelu działania, osiągał coraz lepsze parametry jakościowe i ilościowe. To dzięki platformie internetowej klienci mają dostęp do najszerszej oferty produktowej na rynku w dowolnie wybranym miejscu i czasie. Postawienie w 2013 na rozwój rynku eCommerce było najważniejszą i najlepszą decyzją strategiczną w ostatnich latach.

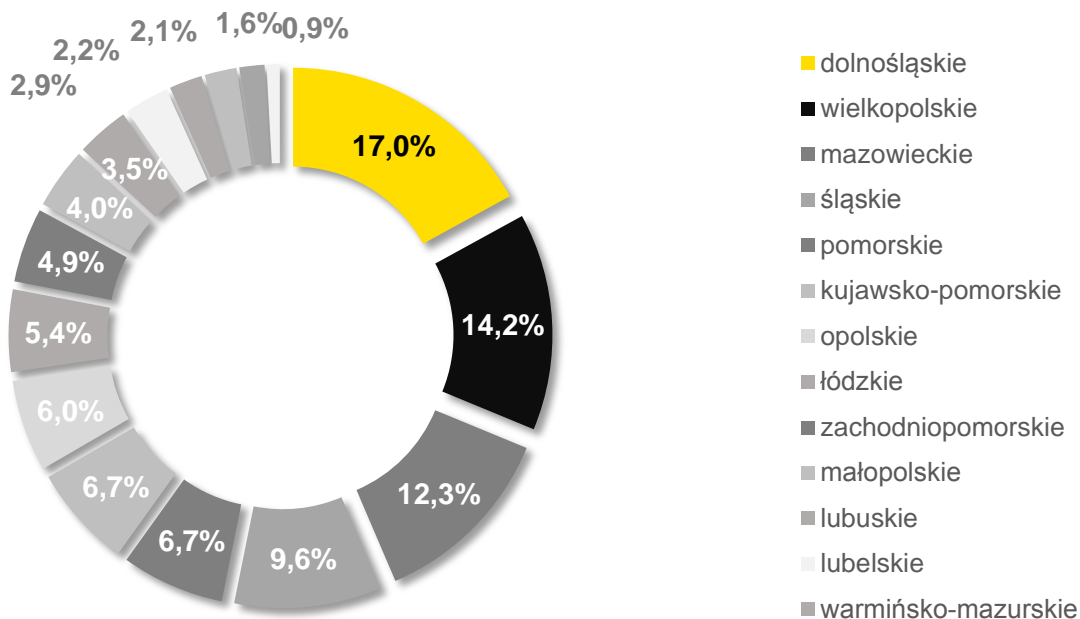
Tabela i wykres poniżej pokazują, jak w zależności od województwa zwiększa się skala działalności spółki oraz gdzie osiągamy najlepsze wyniki sprzedażowe. W trzech województwach, historycznie najsilniejszych (wielkopolskie, mazowieckie, śląskie), obserwujemy niewielkie procentowe spadki, które są wynikiem zmiany portfela klientów. W tych obszarach mieliśmy wielu klientów inwestycyjnych, którzy w nowym modelu jeszcze nie odnajdują wystarczających korzyści dla siebie, jednak widzimy już coraz większe zainteresowanie naszym serwisem. Nowi klienci są natomiast mniejsi i w roku 2015 jeszcze nie wyrównali utraty sprzedaży wynikającej ze zmniejszenia liczby obsługiwanych inwestycji. W kolejnych latach sytuacja w tych województwach zmieni się na korzyść, gdyż klientów od roku 2016 będzie już tylko przybywać i będą to klienci korzystający w pełni z zakupów poprzez kanał eCommerce. Dowodem na poparcie powyższej tezy jest dynamika z jaką pozyskujemy klientów i przychody w innych województwach. W województwach takich jak pomorskie, zachodniopomorskie, małopolskie czy podlaskie osiągamy wzrosty przychodów rocznych od 32% do 74%. To właśnie tutaj widać najlepiej jak przyjmowany jest nasz nowy model sprzedaży. Liczba nowych klientów rośnie bardzo dynamicznie, ponieważ historycznie w tych województwach nie prowadziliśmy istotnie dużej działalności handlowej, więc nie musimy transformować klientów o starych przyzwyczajeniach, lecz pozyskiwać nowych, a ten proces jest dużo łatwiejszy i szybszy.



Sprzedaż terytorialna netto w roku 2015 (podział poprzez województwa)

Poz.	Województwo (tys. PLN)	Sprzedaż 2015	Udział %	Sprzedaż 2014	Udział %	Zmiana	zm.%
1	dolnośląskie	91 106	17,0%	81 875	16,5%	9 231	11,3%
2	wielkopolskie	76 077	14,2%	78 638	15,8%	-2 561	-3,3%
3	mazowieckie	65 992	12,3%	66 344	13,4%	-352	-0,5%
4	śląskie	51 452	9,6%	59 356	12,0%	-7 904	-13,3%
5	pomorskie	36 060	6,7%	27 236	5,5%	8 824	32,4%
6	kujawsko-pomorskie	35 967	6,7%	32 712	6,6%	3 255	9,9%
7	opolskie	32 190	6,0%	31 282	6,3%	908	2,9%
8	łódzkie	28 798	5,4%	29 288	5,9%	-490	-1,7%
9	zachodniopomorskie	26 081	4,9%	15 097	3,0%	10 984	72,8%
10	małopolskie	21 382	4,0%	14 828	3,0%	6 554	44,2%
11	lubuskie	18 520	3,5%	20 347	4,1%	-1 827	-9,0%
12	lubelskie	15 509	2,9%	12 827	2,6%	2 682	20,9%
13	warmińsko-mazurskie	11 600	2,2%	9 229	1,9%	2 371	25,7%
14	świętokrzyskie	11 190	2,1%	8 415	1,7%	2 775	33,0%
15	podkarpackie	8 774	1,6%	6 484	1,3%	2 290	35,3%
16	podlaskie	4 599	0,9%	2 631	0,5%	1 968	74,8%
	SUMA	535 296		496 589	100,0%	38 707	7,8%

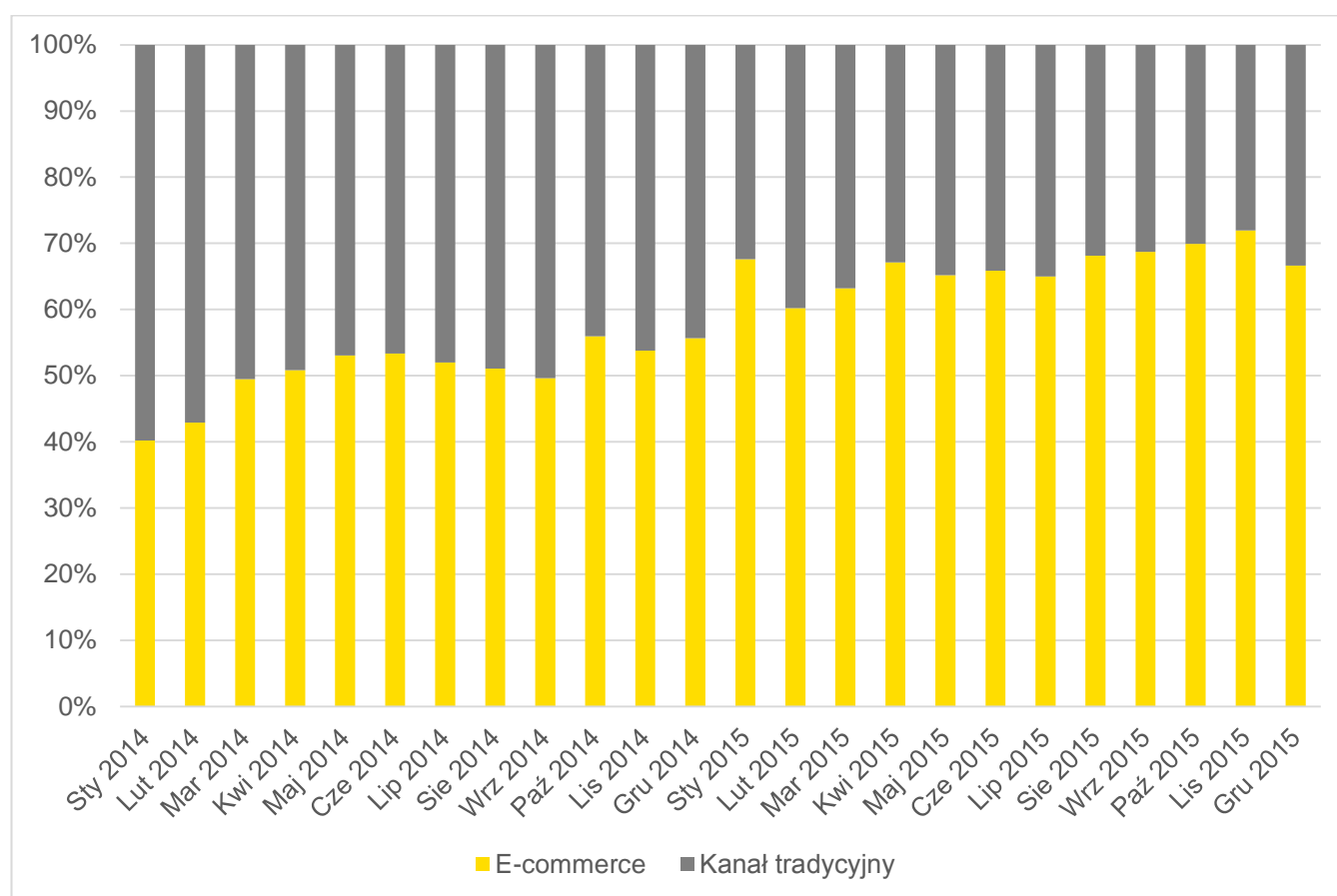
Sprzedaż 2015



Wykres poniżej pokazuje jak duży udział w przychodach spółki osiąga kanał internetowy. W listopadzie 2015 roku kanał eCommerce osiągnął ponad 70% udziału w sprzedaży ogółem. Wśród nowych klientów procent ten jest jeszcze większy, a wśród oferty niektórych producentów osiągamy udział w sprzedaży danej oferty produktowej nawet 99% sprzedaży całkowitej. Trend ten staje się coraz wyraźniejszy i silniejszy wśród nowo pozyskiwanych klientów.

Kanał eCommerce powinien zgodnie z naszymi przewidywaniami ustabilizować się w roku 2016 pomiędzy 70 a 80% przychodów ogółem. Model hybrydowy zakłada, że liczba klientów tradycyjnych i tych, którzy dopiero przyswajają sobie kanał e-Commerce, będzie stałe na poziomie około 20-30% całkowitych przychodów.

Sprzedaż netto w roku 2015 z podziałem na kanały sprzedaży



3.2.1.2. Klienci TIM SA

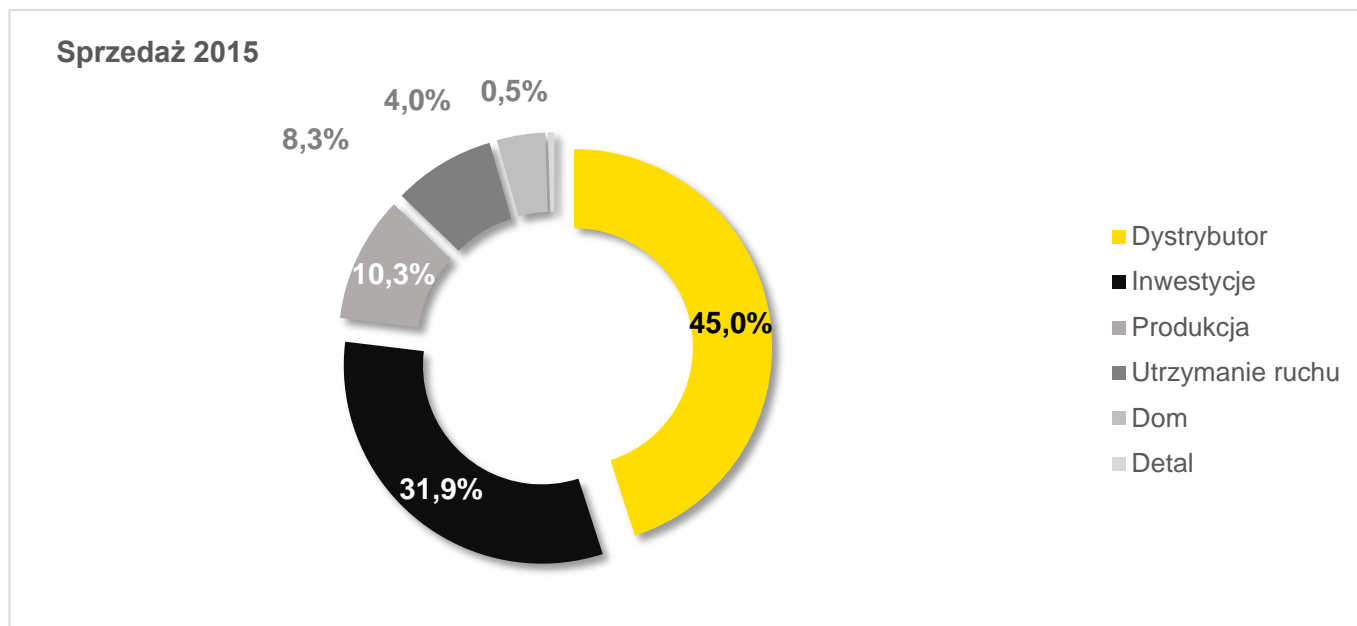
Segmenty klientów, do których kierujemy naszą platformę Tim.pl pokazują tabela i wykres poniżej. Największym gronem naszych odbiorców są spółki handlowe, dla których dostępność do towarów w szerokim zakresie jest podstawowym kryterium konkurencyjności. To dzięki tej grupie, która stanowi 45% naszych całkowitych przychodów i stale rośnie, wypracowaliśmy tak dobre wyniki sprzedaży w roku 2015. W przyszłości poza spółkami handlowymi będziemy budować serwisy dla pozostałych grup klientów, a w szczególności dla firm produkcyjnych i utrzymania ruchu. Ich dynamiki przychodów rocznych na poziomie odpowiednio 19,8% i 5,9% są zadowalające na dziś, ale w tych grupach odbiorców spodziewamy się dynamicznego wzrostu. Segment dom czyli drobne firmy instalacyjne, to także bardzo dynamicznie rosnący obszar naszej działalności. Dla tej grupy odbiorców również przygotowaliśmy serwisy wspierające ich działalność. Wśród firm instalacyjnych osiągnęliśmy wzrost przychodów rocznych na poziomie 21%, co pokazuje, że oferta serwisowa została przyjęta przez klientów bardzo dobrze. Sprzedaż detaliczna natomiast nie stanowi dla nas strategicznego obszaru działania i nie przewidujemy, aby w przyszłości wzrosty w tym obszarze działalności były istotne dla wyników spółki.

Segment Inwestycje to jedyny obszar bez wzrostu przychodów wśród segmentów ważnych dla przyszłości spółki. Tutaj mieliśmy do czynienia z wymianą klientów tradycyjnych na nowoczesnych korzystających z kanału eCommerce. W przyszłości segment ten będzie już obszarem rosnącym, gdyż proces wymiany klientów kluczowych lub przyswajania przez nich nowego modelu sprzedaży został zakończony.

Sprzedaż netto towarów w roku 2015 wg grup klientów

Poz.	Grupy klientów (tys.PLN)	Sprzedaż 2015	Udział %	Sprzedaż 2014	Udział %	Zmiana	zm.%
1	Dystrybutor	241 029	45,0%	204 175	41,1%	36 854	18,1%
2	Inwestycje	170 724	31,9%	182 940	36,8%	-12 216	-6,7%
3	Produkcja	55 064	10,3%	45 952	9,3%	9 112	19,8%
4	Utrzymanie ruchu	44 641	8,3%	42 139	8,5%	2 502	5,9%
5	Dom	21 155	4,0%	17 468	3,5%	3 687	21,1%
6	Detal	2 683	0,5%	3 915	0,8%	-1 232	-31,5%
	SUMA	535 296	100,0%	496 589	100,0%	38 707	7,8%

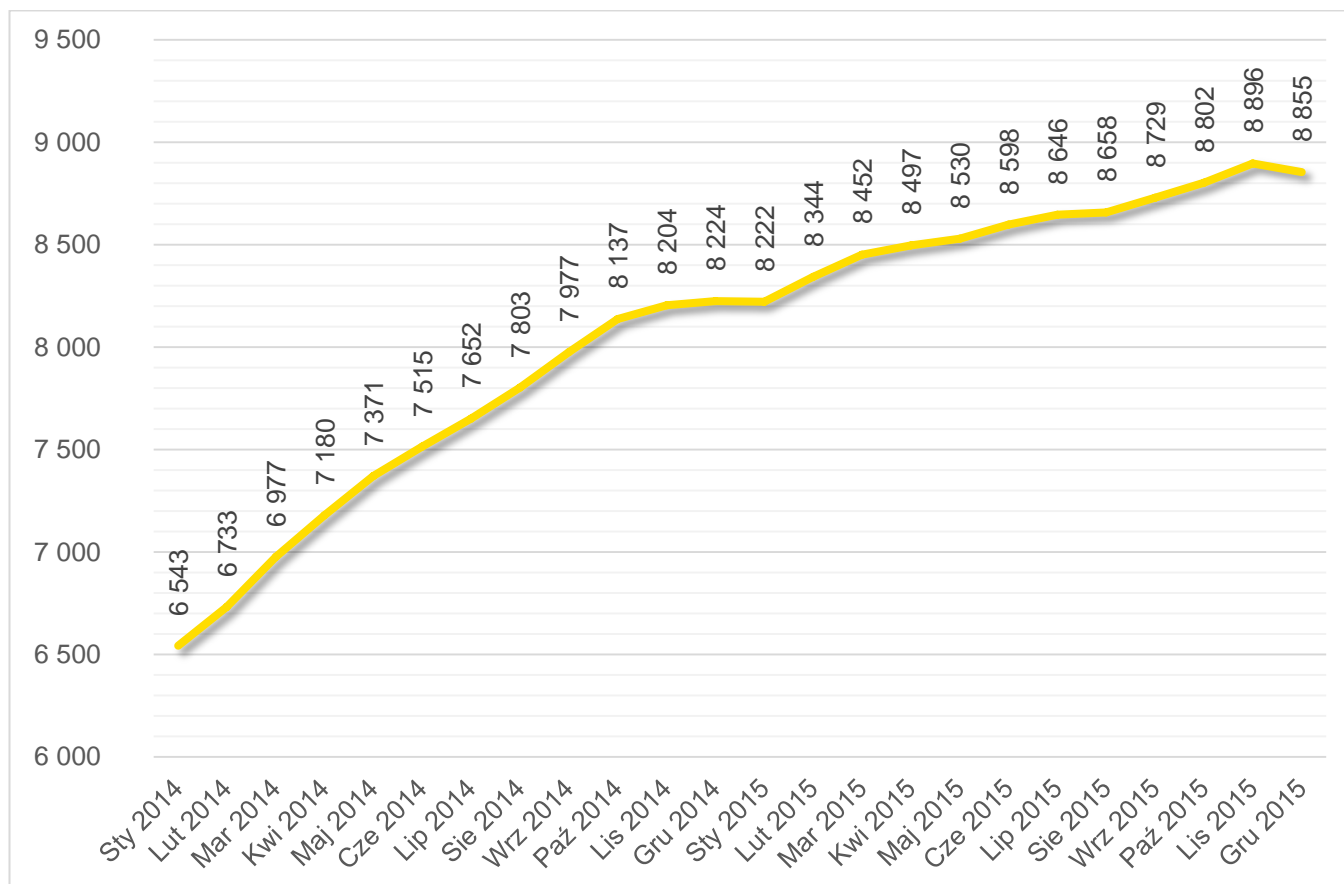




Całkowita liczba klientów ze sprzedażą większą niż 1.500 zł wzrosła w roku 2015 o ponad 7%, licząc za 12 miesięcy minionego roku. Wzrost ten jest zbliżony do dynamiki przychodów. Najistotniejszy parametr to ciągły wzrost liczby nowych kupujących klientów. Z nadwyżką pokryli oni liczbę klientów, których w roku 2015 utraciliśmy. Ciągły trend wzrostowy będzie towarzyszył spółce już stale, tak długo jak kanał sprzedaży eCommerce nie stanie się kanałem podstawowym w całym sektorze. Zakładamy, że pierwsze efekty nasycenia nastąpią nie wcześniej niż za kilkanaście lat.



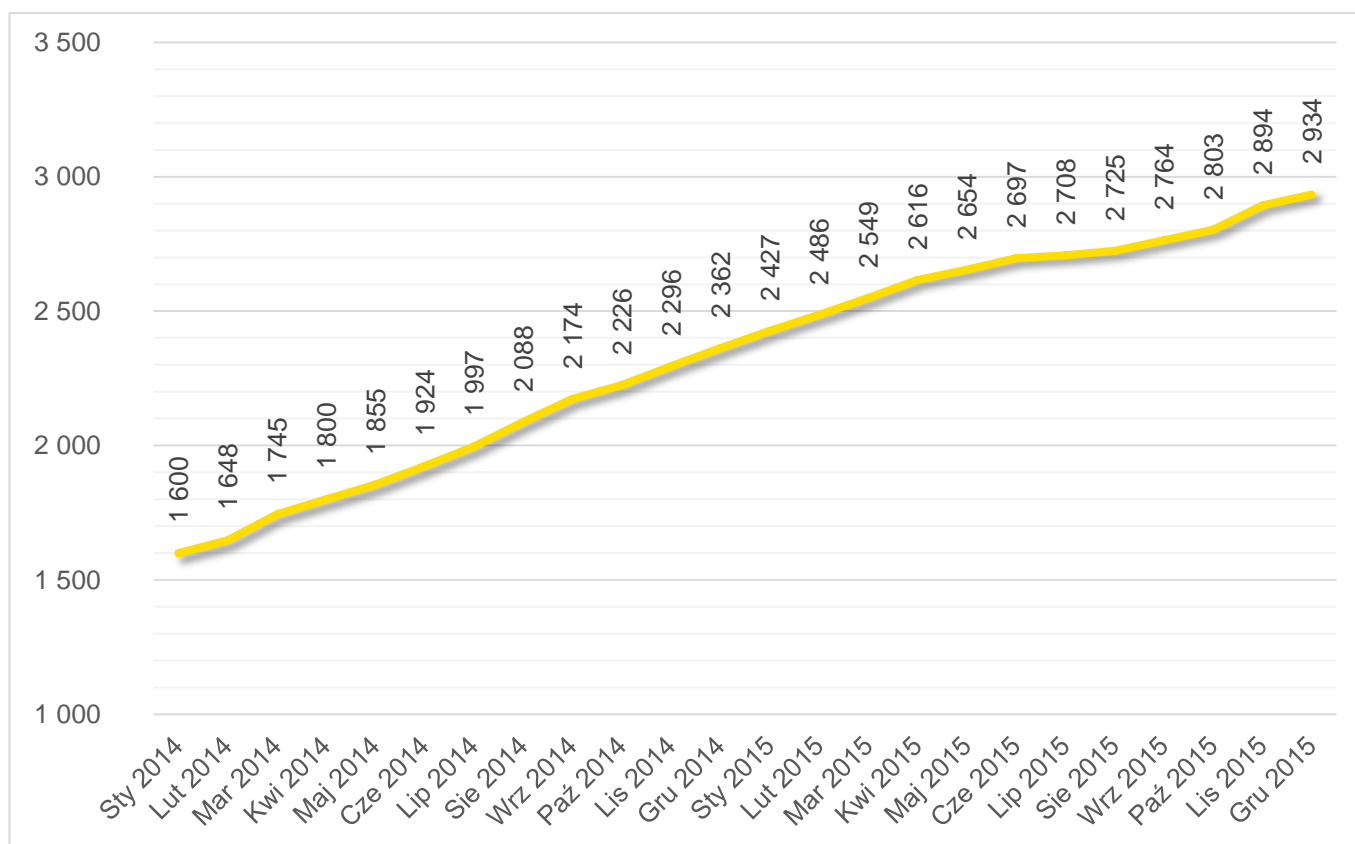
Liczba klientów, którzy min w 1 miesiącu z ostatnich 12 dokonali zakupów za łączną kwotę min 1500 zł/m-c.



Istotniejszym parametrem od liczby klientów kupujących, jest liczba klientów lojalnych, czyli klientów powtarzających zakupy („klient lojalny 6/12 to klient, który w ostatnich 12 miesiącach dokonał zakupu w co najmniej 6 z nich”). Ten parametr mówi nam o akceptacji klientów do zmiany modelu zakupów z tradycyjnego na nowoczesny. W roku 2015 osiągnęliśmy znakomity wzrost ilości klientów systematycznie kupujących, których liczba wzrosła o ponad 24% do 2934 klientów w grudniu 2015 r. Wskaźnik ten stale rośnie od chwili uruchomienia sklepu Tim.pl. Parametr ten jest najważniejszym wskaźnikiem oceny jakości pracy w pionie handlowym i jest uwzględniony w systemie wynagradzania osób obsługujących naszych klientów.



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



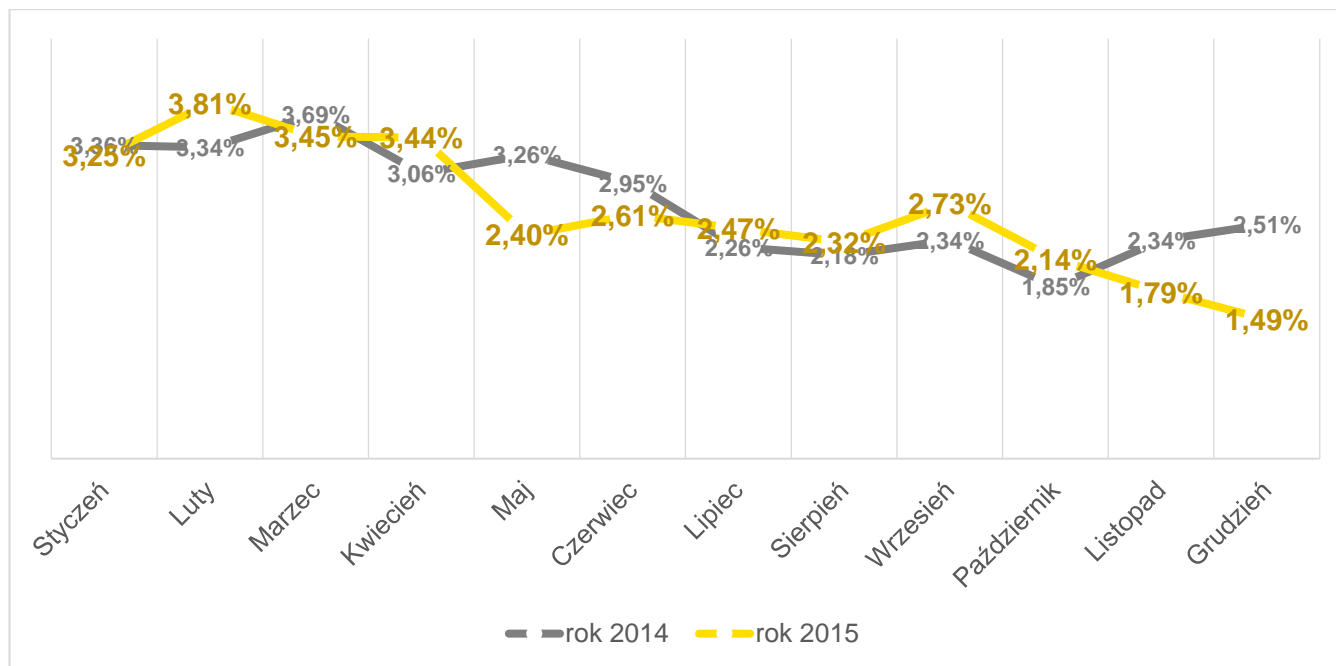
Osiąganie bardzo dynamicznych wzrostów nowych klientów oraz wzrostu przychodu niesie ze sobą ryzyko pozyskania klientów o słabej kondycji finansowej. W przypadku naszej spółki od lat prowadzona jest restrykcyjna i bezpieczna polityka w zakresie przyznawania limitów kredytowych i ewentualnej windykacji należności. Skutkiem tak konserwatywnego podejścia jest bardzo duże bezpieczeństwo w zakresie płynności finansowej. Jak widać na wykresie poniżej wskaźnik należności przeterminowanych powyżej 30 dni, liczony jako wartość należności powyżej 30 dni do należności całkowitych, wyniósł w grudniu 2015 roku 1,49% i jest to wartość najniższa w całej historii rejestracji tego parametru bezpieczeństwa. Sprzedaż w kanale eCommerce, w przeciwieństwie do sprzedaży tradycyjnej (znacznie mniejsze salda i częstsze zakupy), powoduje regularniejsze płatności klientów i wzrost bezpieczeństwa.

* Pełna nazwa wskaźnika to: średni dzienny udział należności przeterminowanych powyżej 30 dni w należnościach całkowitych w miesiącu w zakresie należności z tytułu dostaw towarów i usług dotyczących działalności podstawowej, liczony następująco:

Udział % w danym miesiącu = Suma udziałów % należności przeterminowanych powyżej 30 dni w należnościach całkowitych na koniec każdego dnia w miesiącu / ilość dni w miesiącu.



Należności przeterminowane powyżej 30 dni



3.2.1.3. Produkty

W sprzedaży produktów też rysują się wyraźnie nowe trendy, których przyczyną jest hybrydowy model sprzedaży. Kable jako produkt inwestycyjny stale zmniejszają swój udział w przychodach ogółem spółki i w roku 2015 zanotowały spadek o blisko 17%. Natomiast wejście w kanał eCommerce pozwala na bardzo dynamiczny wzrost w grupach produktów o znacznie wyższych rentownościach sprzedaży niż wyroby kablowe. Dynamiki przychodów rocznych w grupie aparatura i osprzęt, odpowiednio 31,8% oraz 37,6%, pokazują jakie korzyści niesie ze sobą nowy model sprzedaży. Znacznie mniejsza wartość transakcji, ale znacznie większa ich liczba, do tego na dużej ilości klientów, którzy chętnie powtarzają zakupy - właśnie to pozwala osiągać bardzo dobre wzrosty przychodów przy dobrej rentowności. Ponadprzeciętna dostępność produktów 24 godzin na dobę, 7 dni w tygodniu to główny powód tak dobrej i bezpiecznej struktury sprzedaży w grupach produktowych.

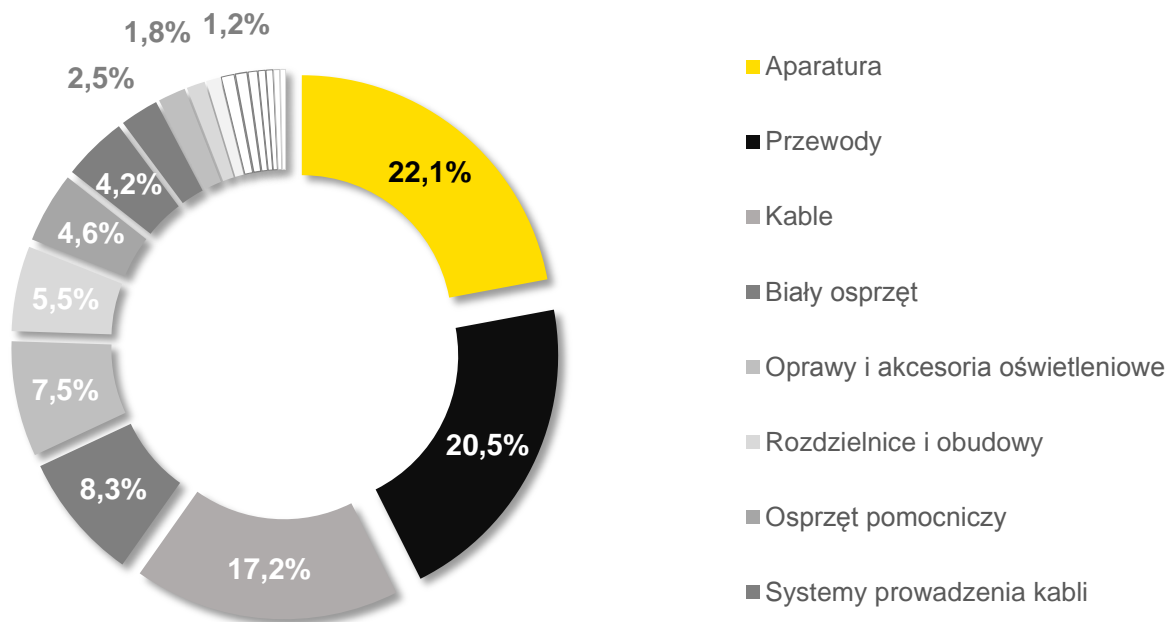


Sprzedaż netto w roku 2015 w grupach asortymentowych

Poz	Grupy asortymentowe (tys.PLN)	Sprzedaż 2015	Udział %	Sprzedaż 2014	Udział %	Zmiana	zm.%
1	Aparatura	118 100	22,1%	89 624	18,0%	28 476	31,8%
2	Przewody	109 844	20,5%	103 264	20,8%	6 579	6,4%
3	Kable	92 130	17,2%	110 902	22,3%	-18 772	-16,9%
4	Biały osprzęt	44 194	8,3%	32 117	6,5%	12 076	37,6%
5	Oprawy i akcesoria oświetleniowe	39 990	7,5%	41 414	8,3%	-1 424	-3,4%
6	Rozdzielnice i obudowy	29 495	5,5%	22 137	4,5%	7 358	33,2%
7	Osprzęt pomocniczy	24 496	4,6%	18 564	3,7%	5 933	32,0%
8	Systemy prowadzenia kabli	22 409	4,2%	21 625	4,4%	783	3,6%
9	Pozostałe	13 359	2,5%	12 405	2,5%	953	7,7%
10	Źródła światła	9 608	1,8%	9 423	1,9%	184	2,0%
11	Urządzenia pomiarowe (mierniki i akcesoria)	6 397	1,2%	5 301	1,1%	1 096	20,7%
12	Osprzęt odgromowy	4 843	0,9%	5 627	1,1%	-783	-13,9%
13	Energetyka	4 457	0,8%	7 070	1,4%	-2 613	-37,0%
14	Osprzęt siłowy	4 055	0,8%	3 021	0,6%	1 034	34,2%
15	Elektronarzędzia i narzędzia ręczne	3 161	0,6%	3 129	0,6%	32	1,0%
16	Systemy wentylacji i ogrzewania	2 480	0,5%	2 640	0,5%	-160	-6,1%
17	BMS	2 351	0,4%	1 219	0,2%	1 132	92,9%
18	Źródła światła LED	2 121	0,4%	1 087	0,2%	1 034	95,1%
19	Słupy oświetleniowe	1 807	0,3%	6 019	1,2%	-4 211	-70,0%
	SUMA	535 296	100,0%	496 589	100,0%	38 707	7,8%

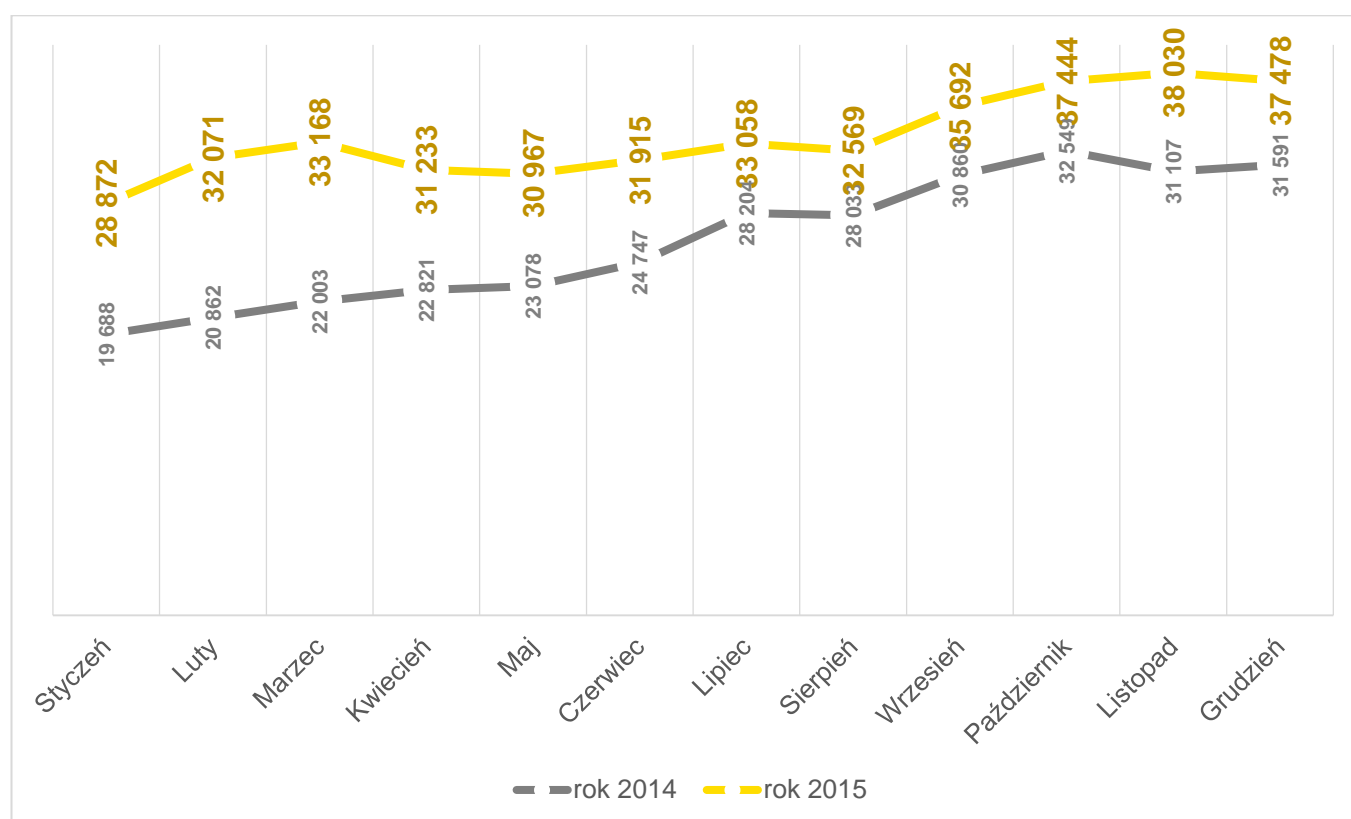


Sprzedaż 2015



Rok 2015 zakończyliśmy z dostępnością oferty magazynowej na poziomie 62 000 sztuk unikalnych indeksów magazynowych. Ta oferta dostępna poprzez platformę Tim.pl pozwoliła na rekordowe sprzedaże indeksów unikalnych w poszczególnych miesiącach (wykres poniżej). W listopadzie sprzedaliśmy ponad 38 000 indeksów unikalnych czyli ponad 22% więcej niż rok wcześniej. Parametr ten stanowi o niezaprzeczalnej przewadze konkurencyjnej, którą spółka wypracowała przez ostatnie 3 lata. Oferta magazynowa jest stale aktualizowana i powiększana tak, aby jeszcze bardziej powiększyć przewagę w stosunku do tradycyjnej konkurencji i aby zapewnić naszym klientom bezsprzecznie najlepszy serwis produktowy w Polsce.

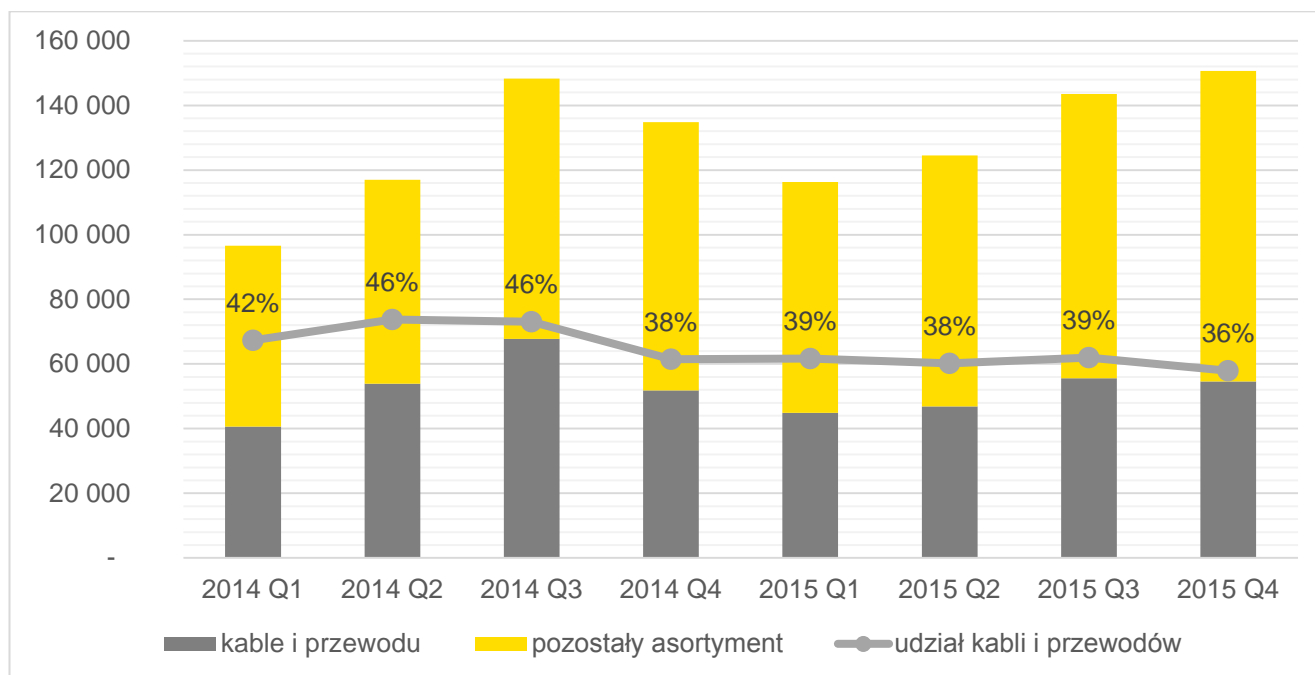
Sprzedaży unikalnych pozycji asortymentowych w ciągu kolejnych miesięcy



Udział sprzedaży produktów inwestycyjnych czyli kabli i przewodów stale maleje. Wykres poniżej pokazuje już trend stabilizujący sprzedaż i wynika ze wzrostu sprzedaży kabli w krótkich odcinkach pod bieżące potrzeby. A więc zamiast dużych ilości jednego produktu pod jedną inwestycję, mamy setki krótkich odcinków kabli i przewodów pod bieżące potrzeby remontowo-budowlane. Taki sposób sprzedawania produktów inwestycyjnych czyli produktów surowcowych, jakimi są kable, wraz z usługą cięcia i kompletacji, pozwala na uzyskanie wyższej marży i optymalizuje koszty. W IV kwartale 2015 r. udział kabli i przewodów wyniósł 36% przychodów całkowitych i był najniższy od wielu lat. Szacujemy, że udział w sprzedaży grupy kabli i przewodów utrzyma się w kolejnych okresach na podobnym poziomie.



Udział procentowy grupy kabli i przewodów w poszczególnych kwartałach



3.2.2. Sezonowość sprzedaży

W roku 2015 sezonowość sprzedaży nie odbiegała istotnie od średniej siedmioletniej. W kolejnych latach nie spodziewamy się istotnych zmian, choć z upływem czasu oraz zwiększoną sprzedażą do nowych grup klientów, szczególnie z obszaru produkcji i przemysłu, nastąpi dalsze złagodzenie efektu sezonowości powodowanego przez branżę budowlaną, nierozzerwalnie powiązaną z kalendarzem i porami roku.

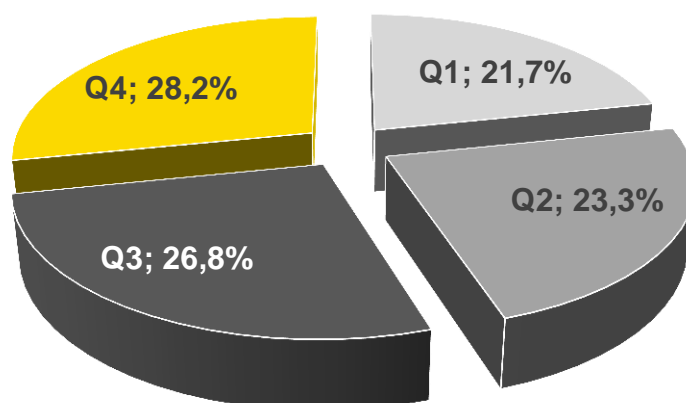
W związku z tym w kolejnych okresach spodziewamy się znacznie bardziej zrównoważonego popytu w całym roku.

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

Okres	Sezonowość kwartalna sprzedaży netto w latach							Total
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Q1	24,2%	18,8%	19,7%	22,8%	18,8%	19,5%	21,7%	20,7%
Q2	23,7%	23,4%	24,2%	24,1%	21,0%	23,5%	23,3%	23,3%
Q3	26,2%	27,2%	28,4%	23,3%	28,1%	29,9%	26,8%	27,3%
Q4	25,9%	30,6%	27,7%	29,9%	32,1%	27,1%	28,2%	28,6%



Rok 2015



Parametry oraz wskaźniki przedstawione i opisane powyżej pokazują, że przyjęta przez spółkę strategia oparta o wzrost sprzedaży poprzez kanał elektroniczny, jako najszybciej rosnący kanał sprzedaży na świecie, była działaniem innowacyjnym i trafiła w potrzeby naszych klientów. Brak tego modelu sprzedaży w naszym sektorze nie oznaczał niechęci klientów do nowych technologii, lecz brak możliwości dokonywania zakupów online w dogodny dla nich sposób. Od 2013 roku, klienci TIM SA, dzięki innowacyjności naszego pomysłu mogą prowadzić swój biznes szybciej i taniej. A za te udogodnienia i korzyści odwzajemniają się nam nie tylko wzrostem zakupów, ale przede wszystkim lojalnością. Założenie dotyczące rozwoju platformy Tim.pl, przyjęte na kolejne lata, pozwoli na jeszcze szybsze tempo wzrostu liczby klientów, a wyniki oraz doświadczenie uzyskane w roku 2015 gwarantują naszej spółce trwałe wzrosty przychodów i wyników finansowych w ciągu kolejnych lat.



3.3. Umowy zawarte przez Spółkę

3.3.1. Umowy na dostawy towarów

Zasady współpracy z dostawcami w 2015 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) EATON ELECTRIC Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku
- 2) TELE-FONIKA KABLE S.A. z siedzibą w Myślenicach
- 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) Legrand Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Żąbkowicach Śląskich
- 6) KONTAKT-SIMON S.A. z siedzibą Czechowicach-Dziedzicach
- 7) LAPP KABEL Sp. z o.o. z siedzibą w Biskupicach Podgórných
- 8) Hager Polo Sp. z o.o. z siedzibą w Tychach
- 9) ETI Polam Sp. z o.o. z siedzibą w Pułtusk
- 10) Zakłady Aparatury Elektrycznej ERGOM Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi

3.3.2. Umowy z odbiorcami towarów

W 2015 r. TIM SA nie zawierała umów z odbiorcami towarów, które spełniałyby kryteria umowy znaczącej.

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

W okresie od 1 stycznia 2015 do 31 grudnia 2015 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 EL IT 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 31.12.2015 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 31.12.2015 r. posiada 4.520 akcji SONEL SA (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 0,032%).

W okresie od 01.01.2015 r. do dnia 31.12.2015 r. zrealizowana przez TIM SA na rzecz ELEKTROTIM SA sprzedaż netto towarów i usług wyniosła 5 745 tys. PLN. Wartość netto zakupów TIM SA z ELEKTROTIM S.A. w tym okresie wyniosła 8 tys. PLN.



W okresie od 01.01.2015 r. do dnia 31.12.2015 r. TIM SA nabył wyroby i usługi od SONEŁ SA na kwotę netto 5 847 tys. PLN. W okresie od 01.01.2015 r. do dnia 31.12.2015 r. sprzedaż na rzecz SONEŁ S.A. wyniosła netto 23 tys. PLN i dotyczyła materiałów elektrycznych i usług.

W okresie od 01.01.2015 r. do dnia 31.12.2015 r. TIM SA nabyła wyroby i usługi od ROTOPINO.PL SA na kwotę netto 646 tys. PLN. W okresie od 01.01.2015 r. do dnia 31.12.2015 r. sprzedaż na rzecz ROTOPINO.PL SA wyniosła netto 730 tys. PLN i dotyczyła materiałów elektrycznych i usług.

W okresie od 01.01.2015 r. do dnia 31.12.2015 r. TIM SA nabyła wyroby i usługi od EL- IT SA na kwotę netto 3.150 tys. PLN. W okresie od 01.01.2015 r. do dnia 31.12.2015 r. sprzedaż na rzecz EL-IT SA wyniosła netto 319 tys. PLN i dotyczyła materiałów elektrycznych i usług.

W okresie od 01.01.2015 r. do dnia 31.12.2015 r. TIM SA nabyła wyroby i usługi od Sun Electro Sp. z o.o. na kwotę netto 5.022 tys. PLN. W okresie od 01.01.2015 r. do dnia 31.12.2015 r. sprzedaż na rzecz Sun Electro Sp. z o.o. wyniosła netto 71 tys. PLN i dotyczyła materiałów elektrycznych i usług.

Wszystkie ww. transakcje dokonane zostały na warunkach rynkowych.

3.3.4. Umowy kredytowe, pożyczki, poręczenia.

1. W dniu 14 listopada 2005 roku TIM SA zawarła z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. 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 roku TIM SA zawarła z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. 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 05.04.2013 r., nr 11 z dnia 10.01.2014 r. , nr 12 z dnia 12.01.2015 r. na podstawie której Bank udostępnił TIM SA kredyt w rachunku bieżącym TIM SA, prowadzonym przez Bank („Kredyt”). Kwota Kredytu wynosi 5.000.000 PLN (pięć milionów złotych). Termin spłaty – 08.01.2016 roku. Oprocentowanie kredytu 1M WIBOR + marża banku. Na mocy aneksu nr 13 z dnia 05.01.2016 r. wydłużono okres obowiązywania umowy do dnia 05.01.2017 r.
3. W dniu 05 kwietnia 2013 r. TIM SA zawarła z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. 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 2013 r. do dnia 27 marca 2015 r. („Kredyt”). Kwota



- Kredytu wynosi 10.000.000 PLN (dziesięć milionów złotych). Oprocentowanie kredytu: 3M WIBOR + marża banku. W dniu 27.03.2015 r. podpisany został Aneks nr 2 do ww. umowy, na mocy którego przedłużony został termin udostępnienia ww. kredytu odnawialnego do dnia 25 marca 2016 r. Na wniosek TIM SA umowa została wygaszona z dniem 31.01.2016 r.
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 dniu 22.05.2015 r. podpisany został Aneks nr 1 do ww. umowy, na mocy którego ww. kredyt przedłużony został do dnia 19.05.2016 r. Na wniosek TIM SA umowa została wygaszona z dniem 29.02.2016 r.
5. W dniu 22 maja 2015 r. zawarta została pomiędzy TIM SA a mBank SA z siedzibą w Warszawie, Oddział Korporacyjny z siedzibą we Wrocławiu (dalej: „Bank”) umowa kredytowa o kredyt odnawialny. Na podstawie ww. umowy kredytowej Bank udzielił TIM SA kredytu odnawialnego na łączną kwotę 5.000.000 PLN (słownie: pięć milionów złotych). Oprocentowanie kredytu ustalone zostało na podstawie stawki WIBOR dla kredytów międzybankowych 1-miesięcznych + marża Banku. Zgodnie z zapisami umowy kredytowej, udzielony kredyt może być wykorzystany na finansowanie bieżącej działalności spółki oraz finansowanie majątku obrotowego z terminem wykorzystania i jego spłaty do dnia 19.05.2016 r. Na wniosek TIM SA umowa została wygaszona z dniem 29.02.2016 r.

W okresie od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r. Spółka TIM SA nie zawierała umów pożyczki, ani poręczenia.

3.3.5. Umowy zawarte z biegłym rewidentem.

W dniu 24 kwietnia 2015 r. Rada Nadzorcza TIM SA, działając na podstawie art. 66 ust. 4 ustawy z dnia 29 września 1994r (Dz. U.02,76,694) o rachunkowości oraz zgodnie z par. 24 ust.4 pkt 3 Statutu Spółki, dokonała wyboru firmy Grant Thornton Frąckowiak Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa z siedzibą w Poznaniu ul. Abpa Antoniego Baraniaka 88 E, wpisanej na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod nr 3654, jako podmiotu uprawnionego do badania jednostkowego sprawozdania finansowego TIM SA sporządzonego za rok 2015 oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za rok 2015, jak również do dokonania przeglądu jednostkowego sprawozdania finansowego TIM sporządzonego na dzień 30.06.2015 r. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30.06.2015 r.

Jest to pierwszy rok współpracy TIM SA z firmą Grant Thornton Frąckowiak Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa z siedzibą w Poznaniu w przedmiotowym zakresie.



Na podstawie ww. uchwały Rady Nadzorczej TIM SA w dniu 30.04.2015 r. zawarta została stosowna umowa z przedmiotową firmą.

Wartość wynagrodzeń należnych firmie Grant Thornton Frąckowiak Sp. z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa z siedzibą w Poznaniu z tytułu wykonania postanowień ww. umowy przedstawia poniższa tabela:

Wynagrodzenie z tytułu badania jednostkowego sprawozdania finansowego TIM SA za rok 2015	30.500 PLN netto
Wynagrodzenie z tytułu badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za rok 2015	12.800 PLN netto
Wynagrodzenie z tytułu przeglądu jednostkowego sprawozdania finansowego TIM SA sporządzonego na dzień 30.06.2015 r.	16.000 PLN netto
Wynagrodzenie z tytułu przeglądu skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30.06.2015 r.	9.600 PLN netto

Wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, wypłacone lub należne za rok obrotowy odrębnie za:		za rok obrotowy kończący się na 31.12.2014	za rok obrotowy kończący się na 31.12.2015
1	badanie rocznego sprawozdania finansowego TIM SA i Grupy Kapitałowej TIM	43 000 zł	43.300 zł
2	inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdania finansowego	20 000 zł	25.600 zł
3	usługi doradztwa podatkowego	- zł	- zł
4	pozostałe usługi	- zł	- zł



3.3.6. Umowy pozostałe

Ponadto, TIM SA zawarła w 2015 roku następujące istotne Umowy:

1. W marcu 2015 TIM SA zawarła z firmą ERGO HESTIA S.A ul. Hestii 1, 81-731 SOPOT, umowę ubezpieczenia (polisę) nr 436000064794 na rok 2015/2016 dotyczącą:
 - ▀ ubezpieczenia kompleksowego mienia TIM SA od wszystkich ryzyk na łączną sumę ubezpieczenia 167 077 tys. PLN,
 - ▀ ubezpieczenie sprzętu elektronicznego i oprogramowania na sumę ubezpieczenia 6 544 tys. PLN,
 - ▀ ubezpieczenia OC z tyt. prowadzenia działalności gospodarczej na sumę ubezpieczenia 10 000 tys. PLN,
 - ▀ ubezpieczenie maszyn i urządzeń od uszkodzeń na łączną sumę 4 000 tys. PL.
2. W maju 2012 r. 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 30.04.2014 r. W dniu 08.05.2014 r. podpisany został aneks na mocy którego powyższa umowa przedłużona została do 30.04.2016 r.
3. W dniu 24 października 2015 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). Na mocy aneksu podpisanego 07.07.2015 r. limit został podniesiony do 19 mln PLN (dziewiętnastu milionów złotych)
5. 11 maja 2015 r. zawarta została przez TIM SA z firmą HE Enterprises spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie, Al. Jerozolimskie 56 C (dalej „Kupujący”), przedwstępna umowa sprzedaży części nieruchomości położonej w Siechnicach, przy ul. Kwiatkowskiego 24, ograniczonej do:
 - 1) działek ewidencyjnych o nr 544/60, 544/73 oraz projektowanych działek o nr. 544/83, 544/84, 544/85, 544/86, 544/88, 544/89, które powstaną po podziale działek ewidencyjnych o nr 544/53, 544/56, 544/57 o łącznej powierzchni ok. 69.910 mkw, dla których Sąd Rejonowy w Oławie, V Wydział Ksiąg Wieczystych prowadzi księgę wieczystą KW nr WR1O/00037080/6, a których użytkownikiem wieczystym jest TIM SA,
 - 2) działek ewidencyjnych o nr. 544/75, 544/47 oraz projektowanych działek o nr. 544/80, 544/81, które powstaną po podziale działki o nr. ewidencyjnym 544/49, o łącznej powierzchni ok. 17.249 mkw, dla których Sąd Rejonowy w Oławie, V Wydział Ksiąg Wieczystych prowadzi księgę wieczystą KW nr WR1O/00043002/1, a których właścicielem jest TIM SA, (dalej: „Nieruchomość”) wraz z budynkami i budowlami posadowionymi



na Nieruchomości oraz innymi aktywami ruchomymi i prawami majątkowymi związanymi z Nieruchomością (dalej: „Przedmiot Sprzedaży”).

W ww. umowie strony ustaliły następującą cenę sprzedaży ww. aktywów:

- 1) cena sprzedaży metra kwadratowego gruntu oraz prawa wieczystego użytkowania gruntu wynosi 110 zł (słownie: sto dziesięć złotych) netto. Na dzień zawarcia przyrzeczonej umowy sprzedaży ostateczna powierzchnia sprzedawanych gruntów/prawa wieczystego użytkowania gruntu ustalona zostanie w oparciu o ostateczną decyzję podziałową,
- 2) cena za budynki i budowle, aktywa i prawa majątkowe związane z Nieruchomością wynosi łącznie 32.319.060 PLN (słownie: trzydzieści dwa miliony trzysta dziewiętnaście tysięcy sześćdziesiąt złotych) netto,
Cena, o której mowa powyżej, zostanie powiększona o należny podatek VAT według stawki obowiązującej w dniu zawarcia umowy.

W umowie przedwstępnej Strony postanowiły, iż wraz z Umową sprzedaży zawarta zostanie umowa najmu, na mocy której Sprzedający wynajmie od Kupującego na okres 15 lat i 9 miesięcy budynek magazynowy znajdujący się na nieruchomości wraz z placem składowym. Na pozostałej części nieruchomości Kupujący wybuduje budynek magazynowy o powierzchni ok. 29.500 mkw, który następnie wynajęty zostanie przez Kupującego Sprzedającemu. Szacunkowy miesięczny czynsz najmu za istniejący budynek magazynowy oraz budynek magazynowy, który wybudowany zostanie przez Kupującego, stanowi kwotę w wysokości 129.717 EUR. Ostateczny czynsz najmu ustalony zostanie na podstawie rzeczywistych kosztów inwestycji polegającej na wybudowaniu nowego budynku magazynowego.

6. W wykonaniu zawartej w dniu 11 maja 2015 r. umowy przedwstępnej dotyczącej zbycia części nieruchomości położonej w Siechnicach, w dniu 03.11. 2015 r. zawarta została przez TIM SA (dalej: „ Sprzedający”) z firmą HE Enterprises spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie,
Al. Jerozolimskie 56 C (dalej: „Kupujący”), umowa sprzedaży (dalej „Umowa”) części nieruchomości położonej w Siechnicach, przy ul. Kwiatkowskiego 24, ograniczonej do:

1) działek ewidencyjnych o numerach - 544/53, 544/60, 544/73, 544/82, 544/84, o łącznej powierzchni 70.224 m², dla których Sąd Rejonowy w Oławie prowadzi księgę wieczystą KW nr WR1O/00037080/6, a których użytkownikiem wieczystym jest TIM SA,

2) działek ewidencyjnych o numerach - 544/47, 544/75, 544/80, o łącznej powierzchni 17.251 m², dla których Sąd Rejonowy w Oławie prowadzi księgę wieczystą KW nr WR1O/00043002/1, a których właścicielem jest TIM SA,

(dalej: „Nieruchomość”) wraz z budynkami i budowlami posadowionymi na Nieruchomości oraz innymi aktywami ruchomymi i prawami majątkowymi związanymi z Nieruchomością (dalej: „Przedmiot Sprzedaży”).

Cenę sprzedaży ww. aktywów została ustalona przez Strony w następujący sposób:

- 1) cena sprzedaży metra kwadratowego gruntu oraz prawa wieczystego użytkowania gruntu wynosi 110 zł (słownie: sto dziesięć złotych) netto. Łączna powierzchnia sprzedanych gruntów (zarówno gruntów stanowiących własność TIM SA, jak i tych, co do których TIM SA jest użytkownikiem wieczystym), wynosi 87.475 m.kw. Łączna cena sprzedaży gruntów, o których



mowa powyżej stanowi kwotę w wysokości 9.622.250 zł (słownie: dziewięć milionów sześćset dwadzieścia dwa tysiące dwieście pięćdziesiąt złotych) netto.

2) cena za budynki i budowle, aktywa i prawa majątkowe związane z Nieruchomością wynosi łącznie 32.319.060 PLN (słownie: trzydzieści dwa miliony trzysta dziewiętnaście tysięcy sześćdziesiąt złotych) netto,

Cena, o której mowa powyżej, została powiększona o należny podatek VAT według stawki 23 %, co daje łącznie kwotę w wysokości 51.587.811,30 zł (słownie: pięćdziesiąt jeden milionów pięćset osiemdziesiąt siedem tysięcy osiemset jedenaście złotych i trzydzieści groszy) brutto.

Cena sprzedaży została zapłacona przez Kupującego w dniu 03.11.2015 r.

W ww. umowie Strony ustaliły, że wykonanie niniejszej Umowy Sprzedaży, a tym samym zrealizowanie przez nie transakcji wyrażonej w niniejszej Umowie Sprzedaży, nastąpi w dniu dokonania przez Sąd wpisu Kupującego do Księgi Wieczystej KW nr WR1O/00037080/6, jako użytkownika wieczystego gruntu, na podstawie wniosków wieczystoksięgowych zawartych w niniejszej Umowie Sprzedaży. Zgodnie bowiem z treścią artykułu 27 ustawy o gospodarce nieruchomościami (tekst jednolity, Dziennik Ustaw 2015 pozycja 782 z późniejszymi zmianami) skutek prawotwórczy w postaci nabycia prawa użytkowania wieczystego następuje z chwilą wpisu do księgi wieczystej.

W dniach 06.11.2015 r. oraz 09.11.2015 r. Sąd Rejonowy w Oławie dokonał wpisu Kupującego do Księgi Wieczystej KW nr WR1O/00037080/6, jako użytkownika wieczystego gruntu oraz wpisu Kupującego do Księgi Wieczystej KW nr WR1O/00043002/ 1, jako właściciela nieruchomości.

Wraz z Umową Sprzedaży zawarta została umowa najmu, na mocy której Sprzedający wynajmuje od Kupującego na okres 15 lat i 9 miesięcy budynek Magazynowy znajdujący się na opisanej powyżej Nieruchomości wraz z placem składowym. Na pozostałej części nieruchomości Kupujący wybuduje budynek magazynowy o powierzchni ok. 29.500 mkw, który następnie wynajęty zostanie przez Kupującego Sprzedającemu. Szacunkowy miesięczny czynsz najmu za istniejący budynek magazynowy oraz budynek magazynowy, który wybudowany zostanie przez Kupującego, stanowi kwotę w wysokości 129.554 EUR. Ostateczny czynsz najmu ustalony zostanie na podstawie rzeczywistych kosztów inwestycji polegającej na wybudowaniu nowego budynku magazynowego. Oprócz czynszu najmu Sprzedający pokrywał będzie opłaty eksploatacyjne związane z wynajmowaną nieruchomością, szczegółowo opisane w ww. Umowie najmu.

Sprzedający w ww. umowie najmu zobowiązał się do ustanowienia zabezpieczenia terminowej płatności czynszu najmu i opłat eksploatacyjnych w wysokości stanowiącej równowartość sumy 12 miesięcznego czynszu najmu i 12 miesięcznych opłat eksploatacyjnych, ważnego przez czas trwania umowy najmu oraz w okresie 3 miesięcy po jej wygaśnięciu. Zabezpieczenie może być ustanowione w formie gwarancji bankowej lub depozytu pieniężnego w walucie EUR.

W dniu 10.11.2015 r. TIM SA przekazała Kupującemu gwarancję bankową wystawioną przez Bank Handlowy w Warszawie SA na mocy której ww. Bank udzielił nieodwołalnej, przenoszalnej i bezwarunkowej gwarancji dokonania płatności do kwoty 2 mln EUR (słownie: dwa miliony euro), na rzecz HE Enterprises Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (Beneficjent Gwarancji),



w celu zabezpieczenia terminowych płatności zobowiązań pieniężnych Zleceniodawcy, wynikających z ww. Umowy Najmu

Umowa najmu zawarta została pod warunkiem zawieszającym jakim jest wydanie Nieruchomości przez Kupującego na rzecz Sprzedającego na podstawie zawartej Umowy Sprzedaży, o której mowa powyżej. Wydanie nieruchomości, o której mowa powyżej nastąpiło w dniu 09.11.2015 r.

7. W dniu 16.11.2015 r. TIM S.A. z siedzibą we Wrocławiu zawarła z Kaczmarek Electric S.A. z siedzibą w Wolsztynie oraz Przedsiębiorstwem Handlowym A-T S.A. z siedzibą w Krotoszynie trójstronną umowę w sprawie utworzenia Grupy TAK. Przedmiotem ww. umowy jest określenie warunków współpracy pomiędzy stronami w zakresie wspólnego prowadzenia negocjacji z dostawcami towarów i usług w celu ustalenia korzystniejszych warunków zakupu. Grupa TAK nie jest odrębnym od stron ww. porozumienia podmiotem prawnym, a strony zachowują całkowitą niezależność w zakresie zarządzania swoimi przedsiębiorstwami, w zakresie swobodnego i niezorganizowanego kształtowania oraz metod realizacji polityki handlowej we wszelkich jej aspektach oraz w zakresie podejmowanych decyzji zakupowych w relacjach z Dostawcami. Umowa, o której mowa powyżej, nie spełnia warunków umowy znaczącej, jednak w ocenie Zarządu TIM SA fakt jej zawarcia może mieć potencjalny wpływ na przyszłe wyniki Spółki.

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 2015 to rok kontynuacji strategii dywersyfikacji, która powoduje uniezależnienie się od głównych dostawców oraz stałego, systematycznego poszerzania oferty produktowej.

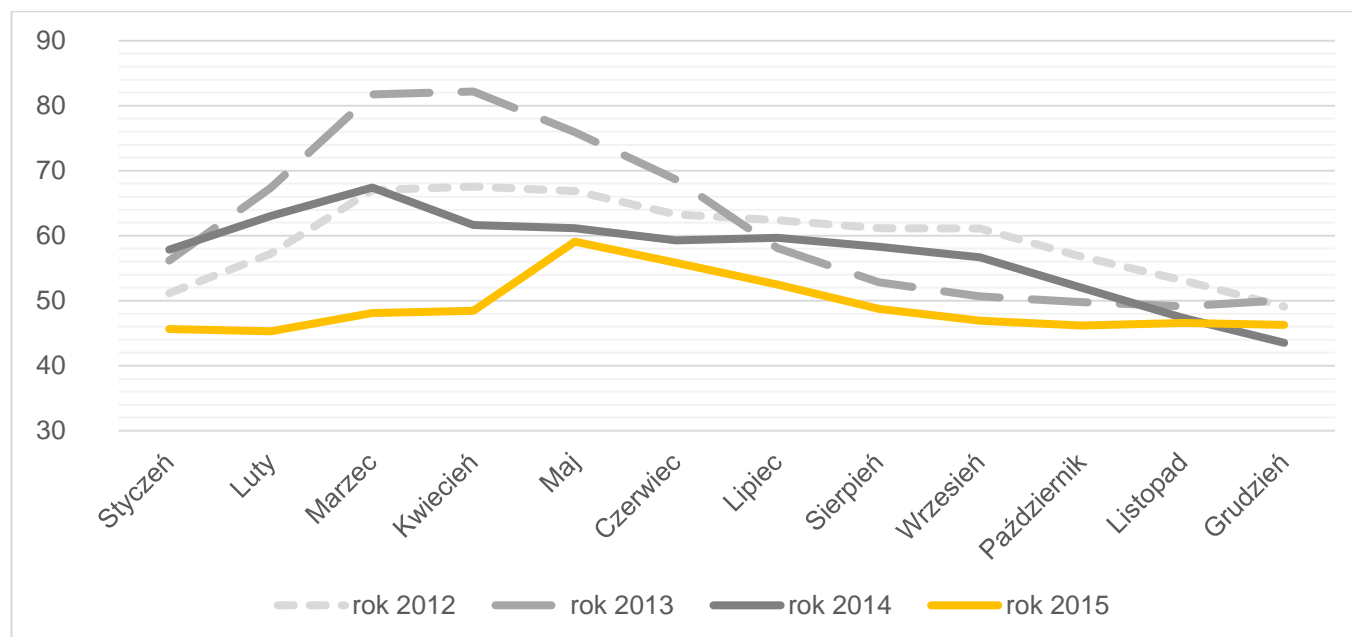


Przyjęta w 2010 roku i konsekwentnie realizowana polityka centralnego zarządzania zakupami spowodowała zmniejszenie ilości zakupów od dostawców uzupełniających, co zaowocowało korzystną koncentracją zakupów u dostawców magazynowych. Mimo ciągłego rozszerzania oferty magazynowej liczba dostawców w roku 2015 jest na tym samym poziomie jak w roku 2014.

Rok 2015 był kolejnym rokiem systematycznego poszerzania oferty magazynowej TIM, co jest jednym z elementów strategii oraz źródłem przewagi konkurencyjnej. Liczba indeksów magazynowych na koniec 2015 roku wynosiła 62730; na koniec 2014 roku - 44600, zaś na koniec roku 2013 - 16930. To kolejny rok dużego, bo o 41% wzrostu liczby indeksów magazynowych, który przełożył się na wysoki poziom dostępności oferty magazynowej dla klientów. Możemy śmiało powiedzieć, że pod względem dostępności oferty magazynowej jesteśmy absolutnym liderem w naszej branży. Dzięki stosowaniu optymalnych, wykorzystujących specjalistyczne algorytmy zasad prognozowania zapasów magazynowych ciągłe poszerzanie oferty magazynowej nie ma wpływu na rotację towarów. Rotacja towarów w roku 2015 była na najniższym poziomie od 4 lat.

W roku 2015 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, doskonaleniu nowych kanałów dostaw towarów np. dostaw bezpośrednich dostawca-klient i przestrzeganiu harmonogramów dostaw.

Rotacja towarów – porównanie lat (krocząca 91 dni)



3.5 Sytuacja finansowa i majątkowa

AKTYWA		31.12.2015 PLN'000	31.12.2014 PLN'000	dynamika 2015/2014
I.	Aktywa trwałe (suma 1-7)	106 590	84 272	26,5%
	1. Wartości niematerialne	8 908	8 860	0,5%
	2. Rzeczowe aktywa trwałe	43 654	25 108	73,9%
	3. Nieruchomości inwestycyjne	19 004	16 837	12,9%
	4. Inwestycyjne prawa wieczystego użytkowania gruntu	2 465	1 457	69,2%
	5. Aktywa finansowe (5a+5b+5c+5d+5e)	23 910	23 530	1,6%
	5a. Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	-	-	
	5b. Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności	-	-	
	5c. Pożyczki i należności	835	455	83,5%
	5c ₁ . Pożyczki	-	-	
	5c ₂ . Należności długoterminowe	835	455	83,5%
	5d. Udziały i akcje w jednostkach	23 075	23 075	0,0%
	5d ₁ . W jednostkach powiązanych	23 074	23 074	0,0%
	5d ₂ . W jednostkach pozostałych	1	1	0,0%
	5e. Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży:	-	-	
	6. Rozliczenie długoterminowe międzyokresowe	-	-	
	7. Aktywa na podatek odroczony	8 649	8 480	2,0%
II.	Aktywa obrotowe (suma 1-3)	205 352	146 369	40,3%
	1. Zapasy	66 829	44 700	49,5%
	2. Aktywa finansowe (2a+2b+2c+2d+2e)	137 087	100 896	35,9%
	2a. Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	-	-	
	2b. Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności	10 032	-	
	2c. Pożyczki i należności	113 006	100 683	12,2%
	2c ₁ . Pożyczki	-	-	
	2c ₂ . Należności krótkoterminowe (a+b+c+d)	113 006	100 683	12,2%
	a) Należności z tytułu dostaw i usług	111 547	98 530	13,2%
	b) Należności publiczno-prawne, w tym:	1 186	1 812	-34,5%
	- Należności z tytułu podatku bieżącego	-	-	
	c) Należności z tytułu leasingu finansowego	-	-	
	d) Należności pozostałe	273	341	-19,9%
	2d. Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	-	-	
	2e. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	14 049	213	6495,8%
	3. Rozliczenia międzyokresowe	1 436	773	85,8%
III.	Aktywa klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	-	45 157	
Aktywa razem (suma I-III)		311 942	275 798	13,1%



PASywa		31.12.2015 PLN'000	31.12.2014 PLN'000	dynamika 2015/2014
I.	Razem kapitał własny (1-11)	169 431	164 192	3,2%
	1. Kapitał akcyjny	22 199	22 199	0,0%
	2. Należne w płaty na kapitał podstawowy	-	-	
	3. Udziały (akcje) w lasne	-	-	
	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 pracowników	4 705	4 705	0,0%
	9. Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	(26 779)	(6 187)	
	10. Wynik finansowy za rok obrotowy	5 239	(20 592)	-125,4%
	11. Odpis z zysku netto w ciągu roku obrotowego	-	-	
II.	Zobowiązania długoterminowe (suma 1-7)	8 270	4 192	97,3%
	1. Rezerwa na podatek odroczony	5 143	3 991	28,9%
	2. Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowników	-	-	
	3. Rezerwy długoterminowe	-	-	
	4. Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	-	-	
	5. Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego	3 127	201	1455,7%
	6. Zobowiązania finansowe	-	-	
	7. Pozostałe zobowiązania długoterminowe	-	-	
III.	Zobowiązania krótkoterminowe (suma 1-10)	134 241	107 414	25,0%
	1. Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	12 888	5 470	135,6%
	2. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	103 406	86 100	20,1%
	3. Zobowiązania publiczno-prawne, w tym:	2 329	3 944	-40,9%
	3a. Zobowiązania z tytułu podatku bieżącego	-	-	
	4. Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowników	1 681	1 803	-6,8%
	5. Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego	907	86	954,7%
	6. Zobowiązania finansowe	10 814	5 998	80,3%
	7. Zobowiązania pozostałe	487	1 642	-70,3%
	8. Rezerwy krótkoterminowe	1 729	2 371	-27,1%
	9. Inne rozliczenia międzyokresowe	-	-	
	10. Zobowiązania związane bezpośrednio z aktywami klasyfikowanymi jako przeznaczone do zbycia	-	-	
Pasywa razem (suma I-III)		311 942	275 798	13,1%



W 2015 roku nastąpił wzrost wartości aktywów o 13,1%. Aktywa trwałe zwiększyły się do wartości 106 590 tys. PLN, czyli o 22 318 tys. PLN, co daje 26,5% wzrostu.

Tak duży wzrost aktywów trwałych wynika z przekwalifikowania aktywów przeznaczonych do sprzedaży na nieruchomości inwestycyjne, co spowodowało wzrost wymienionej pozycji o 3 175 tys. PLN. Bardzo duży wpływ na wzrost aktywów trwałych miały inwestycje poczynione w Centrum Logistycznym w wysokości 18 546 tys. PLN, co spowodowało wzrost rzeczowych aktywów trwałych o 73,9%. W przyszłości Spółka będzie dalej inwestowała w wyposażenie i automatyzację Centrum Logistycznego w Siechnicach.

Nastąpił również wzrost aktywów obrotowych o 58 983 tys. PLN, tj. o 40,3%. Duży wzrost aktywów obrotowych wynikał ze wzrostu zapasów towarów o 22 129 tys. PLN, tj. o 49,5%. Tak duży wzrost zapasów wynikał m.in. ze wzrostu sprzedaży w IV kwartale 2015 roku o 12%, jak również z rozszerzenia oferty produktowej z 44 591 SKU na dzień 31 grudnia 2014 do 62 370 SKU na 31 grudnia 2015, tj. wzrost o 40%. Polityka rozszerzenia oferty produktowej będącej na stanie magazynowym będzie kontynuowana w przyszłości i jest integralnie związana z aktualnym modelem sprzedaży. W związku z powyższym Spółka będzie posiadała zapotrzebowanie na wzrost kapitału obrotowego. W celu pozyskania środków na wzrost kapitału obrotowego Spółka ma na zbyciu nieruchomości inwestycyjne o wartości księgowej 21 469 tys. PLN. Nastąpił również wzrost należności z tytułu dostaw i usług na dzień 31 grudnia 2014 roku z 98 530 tys. PLN do wysokości 111 547 tys. PLN na dzień 31 grudnia 2015 roku, o 13 017 tys. PLN, czyli o 13,2%. Tak duży wzrost z tytułu należności z tytułu dostaw i usług wynikał ze wzrostu sprzedaży w IV kwartale 2015 roku. Ponadto na dzień 31 grudnia 2015 roku Spółka posiadała lokaty bankowe o okresie zapadalności dłuższym niż 3 m-ce w wysokości 10 032 tys. PLN oraz środki pieniężne i lokaty do 3 m-cy w łącznej wysokości 14 049 tys. PLN.

Jak widać z przedstawionych danych mimo dużych nakładów inwestycyjnych poniesionych w 2015 roku oraz wzrostu zapasów i należności z tytułu dostaw i usług Spółka posiada niezbędne zasoby gotówkowe do dalszego rozwoju. Nadrzędnym celem Zarządu jest dalszy wzrost sprzedaży z wykorzystaniem kanału e-commerce oraz zapewnienie bieżącej płynności finansowej. W tym celu na bieżąco monitorowany jest czas rotacji zapasów, jak również czas rotacji należności z tytułu dostaw i usług. Celem w 2016 roku zrównanie zobowiązań z tytułu dostaw i usług z należnościami z tytułu dostaw i usług. Na dzień 31 grudnia 2015 roku należności z tytułu dostaw i usług wynosiły 111 547 tys. PLN, natomiast zobowiązania z tytułu dostaw i usług 103 406 tys. PLN.



3.6. Sytuacja dochodowa

SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW			01.01.2015 - 31.12.2015	01.01.2014 - 31.12.2014
I.	Przychody ze sprzedaży		535 296	496 589
	1.	Przychody ze sprzedaży, w tym:	535 296	496 589
		a) przychody ze sprzedaży usług	3 348	2 110
II.	Koszty działalności operacyjnej:		536 388	520 937
	1.	Amortyzacja	6 592	6 260
	2.	Zużycie materiałów i energii	6 006	8 767
	3.	Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów	(1 812)	2 173
	4.	Usługi obce	30 786	38 462
	5.	Podatki i opłaty	349	1 488
	6.	Wynagrodzenia	26 575	26 551
	7.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracownicze	5 627	5 678
	8.	Pozostałe koszty rodzajowe	3 053	4 574
	9.	Zmiana stanu produktów	(373)	1 334
	10.	Wartość sprzedanych materiałów i towarów	459 585	425 650
A.	Zysk (strata) ze sprzedaży (I-II)		(1 092)	(24 348)
	I.	Pozostałe przychody operacyjne, w tym:	11 102	3 669
		1. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	8 817	1 168
		2. Odwrócenie się odpisów aktualizujących aktywów	-	-
		3. Inne	2 285	2 501
	II.	Pozostałe koszty operacyjne, w tym:	2 970	3 602
		1. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	-	-
		2. Amortyzacja aktywów trwałych niezwiązanych z podstawową działalnością	1 389	733
		3. Odpisy aktualizujące aktywów	-	881
		4. Inne	1 581	1 988
B.	Zysk (Strata) z działalności operacyjnej (A+II)		7 040	(24 281)
	I.	Przychody finansowe, w tym:	249	149
		1. Odsetki	249	149
	II.	Koszty finansowe, w tym:	1 068	494
		1. Odsetki	576	327
C.	Zysk (Strata) brutto (B+II)		6 221	(24 626)
	I.	Podatek dochodowy	982	(4 034)
D.	Zysk (Strata) netto (C-I)		5 239	(20 592)
Inne całkowite dochody			-	-
Całkowite dochody ogółem			5 239	(20 592)



W roku 2015 Spółka osiągnęła sprzedaż w wysokości 535 296 tys. PLN, co stanowi wzrost w stosunku do roku 2014 o 7,8%. Tak niska dynamika sprzedaży jest konsekwencją spadku sprzedaży w segmencie produktów inwestycyjnych, co było zakładane przy wdrażaniu strategii modelu e Commerce. Taki model zakłada małą wartość pojedynczych transakcji do dużej ilości klientów z uwzględnieniem dużej ilości asortymentu.

Podstawowe założenia modelu e Commerce zostały spełnione. W 2015 roku sprzedaż przez kanał internetowy stanowiła 67% całkowitej sprzedaży i wyniosła 358 648 tys. PLN, co stanowi wzrost w stosunku do roku ubiegłego w tym samym kanale o 16,7%. Konsekwencją rozwoju kanału internetowego było ograniczenie sprzedaży w modelu inwestycyjnym (kable - spadek sprzedaży o 18 772 tys. PLN, słupy oświetleniowe - spadek sprzedaży o 4 211 tys. PLN, energetyka spadek sprzedaży o 2 613 tys. PLN, pozostałe – spadek sprzedaży o 2 367 tys. PLN). Całkowity spadek sprzedaży w modelu inwestycyjnym wyniósł w 2015 roku 27 913 tys. PLN.

Mimo tak drastycznego spadku sprzedaży w modelu inwestycyjnym Spółka zanotowała całkowity wzrost sprzedaży o 38 707 tys. PLN. Dzięki wykorzystaniu w tak dużym stopniu kanału internetowego obniżono koszty operacyjne o 19,4%, tj. o 18 484 tys. PLN.

Mimo tak niskiego wzrostu sprzedaży Spółka w 2015 roku poniosła minimalną stratę na sprzedaży w wysokości 1 092 tys. PLN. Powyższe wyniki pokazują, że nowy model sprzedaży może być stale się rentowny i w roku 2016, spółka osiągnie istotny zyska na poziomie zysku na sprzedaży. Celem na najbliższy rok jest poprawienie płynności finansowej na poziomie operacyjnym i dalszy rozwój oferty produktowej połączony z pozyskiwaniem nowych klientów do kanału e Commerce.



3.7. Podstawowe dane dotyczące zatrudnienia

Średnie zatrudnienie, liczone narastająco w przeliczeniu na pełne etaty w roku 2015 wyniosło **377,6** a w dniu 31.12.2015 r. stan zatrudnienia wyniósł **388** pracowników.




Stan zatrudnienia na dzień	31.12.2014 r.	31.12.2015 r.
TIM SA	368	388

Średnia wieku pracowników zatrudnionych w TIM SA na dzień 31 grudnia 2015 roku wynosi **33,6 roku**.

Strukturę wiekową zatrudnionych w TIM SA pracowników, w czterech grupach wiekowych (stan na dzień 31 grudnia 2015 r.), przedstawia tabela poniżej:

Przedział wieku	Odsetek zatrudnionych pracowników w danej grupie wiekowej
20 - 30	38,4 %
31 - 40	43,82 %
41 - 50	14,43 %
> 51	3,35 %

Poziom wykształcenia pracowników zatrudnionych w TIM SA przedstawia się następująco (stan na 31 grudnia 2015 r.):

 wykształcenie wyższe	40 %
 wykształcenie średnie	49 %
 wykształcenie zawodowe	11 %

Wartość wypłaconych wynagrodzeń brutto Członków Rady Nadzorczej i Zarządu TIM SA za okres 01.01–31.12.2015 roku przedstawiają poniższe Tabele:

Nazwisko i imię	Wynagrodzenie zasadnicze	Świadczenia pozapłacowe	Wynagrodzenie chorobowe	ŁĄCZNIE WYPŁACONE WYNAGRODZENIE BRUTTO W PLN
Folta Krzysztof	351.166,67	25.000,00	52.554,25	428.720,92
Piekarczyk Artur	300.000,00	25.000,00	0,00	325.000,00
Posadzy Maciej	300.000,00	25.000,00	0,00	325.000,00
Słobodzian-Puła Anna	216.000,00	25.000,00	0,00	241.000,00



Rada Nadzorcza	
Nazwisko i imię	Łączne wynagrodzenie brutto w PLN
Dzik Grzegorz	10.000,00
Kusz Andrzej	15.000,00
Matusiak Maciej	15.743,48
Nowjalis Piotr	15.000,00
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, będącymi 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	4.444.000	20,02%
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 powiązany z ROTOPINO.PL SA., EL IT SA, Sun Electro Sp. z o.o., ELEKTROTIM SA, SONEL SA. Powiązania, o których mowa powyżej, mają charakter powiązań:

- kapitałowych – TIM S.A. posiada akcje/udziały w podmiotach: ROTOPINO.PL SA , EL-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 820.385 akcji Elektrotim SA, co stanowi udział w kapitale zakładowym Elektrotim SA w wysokości 8,22%.



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 Foltá	Prezes Zarządu TIM SA	1. Przewodniczący Rady Nadzorczej Elektrotim SA	1. 1.504.364 akcji	1. 15,07%
		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 01.01.2015 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. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W 2015 r. w Spółce nie było żadnych aktywnych programów akcji pracowniczych.

5. Wykonanie prognozy wyników finansowych na rok 2015

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 2015.

6. Obowiązki wobec Inwestorów

TIM SA jako spółka giełdowa nie tylko wykonuje obowiązki informacyjne wobec Komisji Nadzoru Finansowego. Przekazuje również inwestorom i dziennikarzom aktualności dotyczące bieżącej sytuacji spółki oraz kontynuuje działania edukacyjne, skierowane do wszystkich inwestorów, nie tylko akcjonariuszy TIM SA.

W 2015 r. TIM SA miały miejsce dwie konferencje prasowe i trzy zbiorowe spotkania z przedstawicielami instytucji finansowych, podczas których prezes Zarządu TIM SA Krzysztof Folta omawiał aktualną sytuację oraz wyniki finansowe spółki i całej Grupy Kapitałowej TIM. Dodatkowo 16 listopada 2015 r. odbyła się wspólna konferencja prasowa prezesów Zarządów TIM SA, Przedsiębiorstwa Handlowego A-T SA oraz Kaczmarek Electric SA, poświęcona powołaniu przez te trzy podmioty Grupy TAK.

We wszystkich konferencjach prasowych organizowanych w 2015 r. przez TIM SA uczestniczyli także przedstawiciele dostawców spółki. Ten nowatorski w branży pomysł spotkał się z bardzo pozytywną reakcją zarówno dziennikarzy, jak i partnerów biznesowych TIM SA.

Po publicznych prezentacjach wyników finansowych za I i III kwartał oraz I półrocze powstały kilkuminutowe filmy zawierające komentarze prezesa Zarządu Krzysztofa Foltę, które zostały udostępnione na firmowym kanale w serwisie YouTube (www.youtube.com/KanalTIMSA), na playliście „Relacje inwestorskie”.

Prezes Krzysztof Folta oraz inni przedstawiciele spółki uczestniczyli również w ok. 100 indywidualnych spotkaniach z przedstawicielami prasy, analitykami i zarządzającymi funduszami. Oprócz wyników możliwych do osiągnięcia w perspektywie najbliższych kwartałów największe zainteresowanie rozmówców budziła kwestia sprzedaży centrum logistycznego TIM SA w celu finansowania znaczącego wzrostu nowoczesnej powierzchni magazynowej, perspektyw rozwoju całej branży elektrotechnicznej, dynamicznego rozwoju kanału e-commerce oraz podmiotów zewnętrznych, w które TIM SA jest zaangażowany – Rotopino.pl SA i utworzonej w listopadzie Grupy TAK.

1 września 2015 r. rozpoczęła się 9. edycja organizowanego przez Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych konkursu „Złota Strona Emitenta”. Pierwszy etap, polegający na wstępnej



kwalifikacji stron www wszystkich spółek notowanych na GPW, zakończył się w lutym 2016 r. zaliczeniem serwisu relacji inwestorskich TIM SA (www.ri.tim.pl) do grona 55 najlepszych stron, w tym 10 najlepszych spośród spółek nienależących do indeksów WIG20, mWIG40 i sWIG80. W 2016 r. serwis zostanie gruntownie odświeżony. Zmiany będą dotyczyć nie tylko szaty graficznej, ale i nowych funkcjonalności.

Na www.ri.tim.pl, poza publikowaniem aktualności oraz raportów bieżących i okresowych, kontynuowane były wpisy w ramach funkcjonującego 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.

Jesienią 2015 r. TIM SA uruchomił kolejny kanał komunikacji z interesariuszami spółki, w tym inwestorami – profil w adresowanym do profesjonalistów serwisie społecznościowym LinkedIn (<https://www.linkedin.com/company/tim-s-a>)

Media tradycyjne i internetowe opublikowały w 2015 r. niemal 1500 materiałów poświęconych Grupie Kapitałowej TIM, w tym prasowe, internetowe i telewizyjne wywiady z prezesem Krzysztofem Foltą.



7. Odpowiedzialność społeczna.

TIM SA od lat angażuje się w działania o charakterze społecznym, charytatywnym; prowadzi także działalność sponsoringową. W roku 2015 – podobnie jak w latach wcześniejszych - spółka najczęściej wspierała przedsięwzięcia, których celem był rozwój młodych ludzi lub ich powrót do zdrowia, realizowane przez osoby i organizacje z Wrocławia oraz Dolnego Śląska.

W 2015 r. TIM SA kontynuował rozpoczętą jesienią 2014 r. współpracę sponsorską z judoką Damianem Szwarnowieckim – urodzonym w 1993 r. zawodnikiem klubu Gwardia Wrocław. To jeden z najbardziej obiecujących judoków młodego pokolenia. Ma na swoim koncie m.in. tytuły mistrza Europy (dwukrotnie), mistrza Polski seniorów, mistrza Polski juniorów, mistrza Europy młodzieży. TIM SA – jako główny sponsor - comiesięcznym stypendium wspiera Damiana Szwarnowieckiego w przygotowaniach do zdobycia kwalifikacji na XXXI Letnie Igrzyska Olimpijskie 2016 w Rio de Janeiro. Od ponad 10 lat TIM SA wspomaga także zajęcia dziewczęcej koszykówki, prowadzone przez Towarzystwo Sympatyków Koszykówki Kobiet z siedzibą we Wrocławiu.

Od 2009 r. spółka rokrocznie jest partnerem Dolnośląskich Onkoigrzysk Dzieci i Młodzieży (w 2015 r. odbyły się po raz VIII), organizowanych przez Akademię Wychowania Fizycznego we Wrocławiu, Uniwersytet Medyczny we Wrocławiu i Fundację Na Ratunek Dzieciom z Chorobą Nowotworową. W 2015 r. TIM SA wsparł także fundację Krajowe Centrum Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego – organizatora programu „Bezpiecznie – chce się żyć!” – w działaniach prewencyjnych dotyczących bezpieczeństwa ruchu drogowego.

Podobnie jak w latach poprzednich, TIM SA organizował w 2015 r. bezpłatne szkolenia i warsztaty dla uczniów szkół o profilu elektrycznym oraz studentów uczelni technicznych z najnowocześniejszymi technologiami.

Spółka zaangażowała się także w przedsięwzięcie o zasięgu ogólnopolskim, a nawet ponadnarodowym, zostając partnerem wspierającym Forum Brandingu, które odbyło się 30 czerwca 2015 r. na Stadionie Narodowym. Impreza była poświęcona polskim i światowym markom, które przez 25 lat, jakie minęły od przełomu 1989 r., zdomowały się na polskim rynku. Z okazji ćwierćwiecza branding w Polsce uczestnicy Forum - w imieniu środowiska przedsiębiorców, ekspertów marketingu i branding, twórców kultury i organizacji pozarządowych - zadeklarowali zamiar pracy na rzecz tworzenia silnej Marki Polska, odwołującej się do historii, tradycji, geografii i charakteru Polaków. Zaapelowali również, by rząd i prezydent włączyli się w działania i inicjatywy dotyczące branding narodowego.



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 osiąmane 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, sprzedaży detalicznej i itp. Niekorzystne zmiany wymienionych czynników mogą negatywnie wpływać na działalność Spółki i osiąmane 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 38% 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), powodujące, 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 wahanach kursów walut, jest duże. Na podkreślenie zasługuje fakt, że w roku 2015 po raz pierwszy od wielu lat udział sprzedaży kabli i przewodów spadł poniżej 40% w przychodach Spółki.



8.3. Ryzyko kursu walutowego

Ryzyko kursu walutowego w Spółce w roku 2015 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 2015 wyniósł tylko 0,36%, co jest wskaźnikiem najniższym od 2010 roku. Ryzyko kursu walutowego może wzrosnąć w przypadku wzrostu importu towarów. W tej sytuacji Spółka będzie stosować odpowiednie instrumenty finansowe minimalizujące te ryzyko.

Towary	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Zakupy ogółem (tys. PLN)	289.850	343.741	309.707	345.831	466.683	547.188
Zakupy realizowane w walutach obcych (tys. PLN)	8.674	21.696	6.404	1.519	2.031	1.949
Udział zakupów realizowanych w walutach obcych w zakupach ogółem w %	3,0	6,3	2,1	0,4	0,4	0,36

Zakupy kosztowe/inwestycyjne w 2015 r. wyniosły netto 2,1 mln euro.



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 skłonny 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 niżej wymienione 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 klientów, 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. W roku 2015 dwóch dostawców przekroczyło 10% próg udziału w całkowitych zakupach Spółki. Ryzyko uzależnienia od głównych dostawców jest na umiarkowanie niskim poziomie.

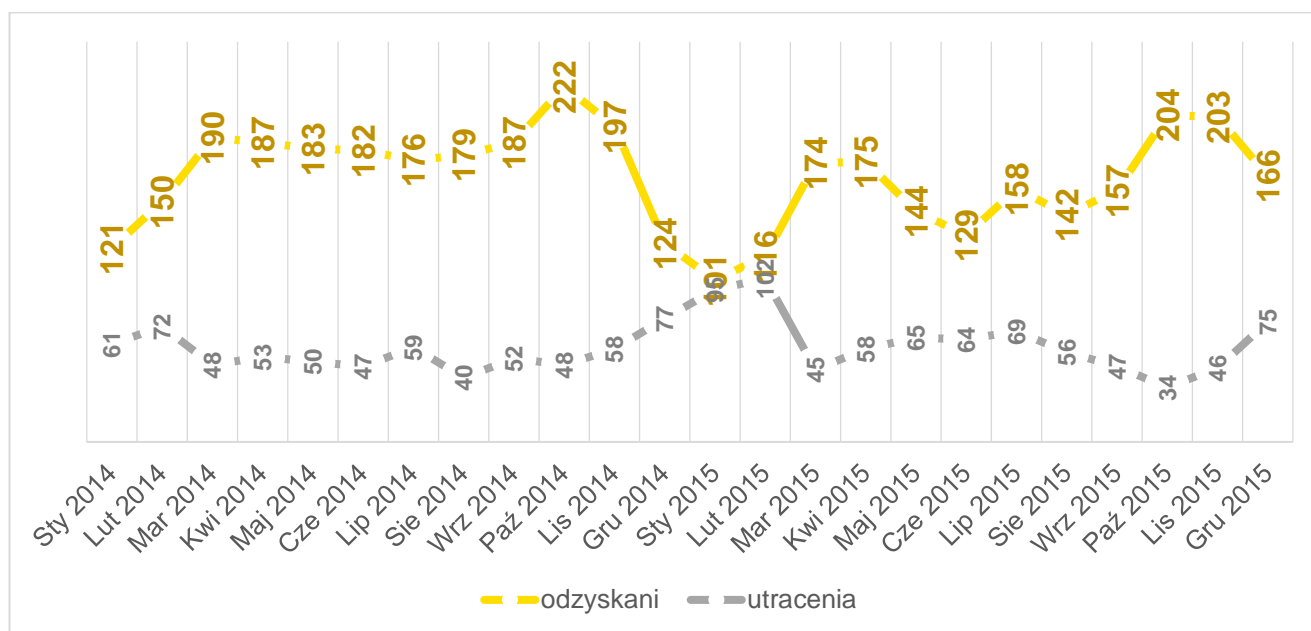


8.10. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

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 służb handlowych. Wykres 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



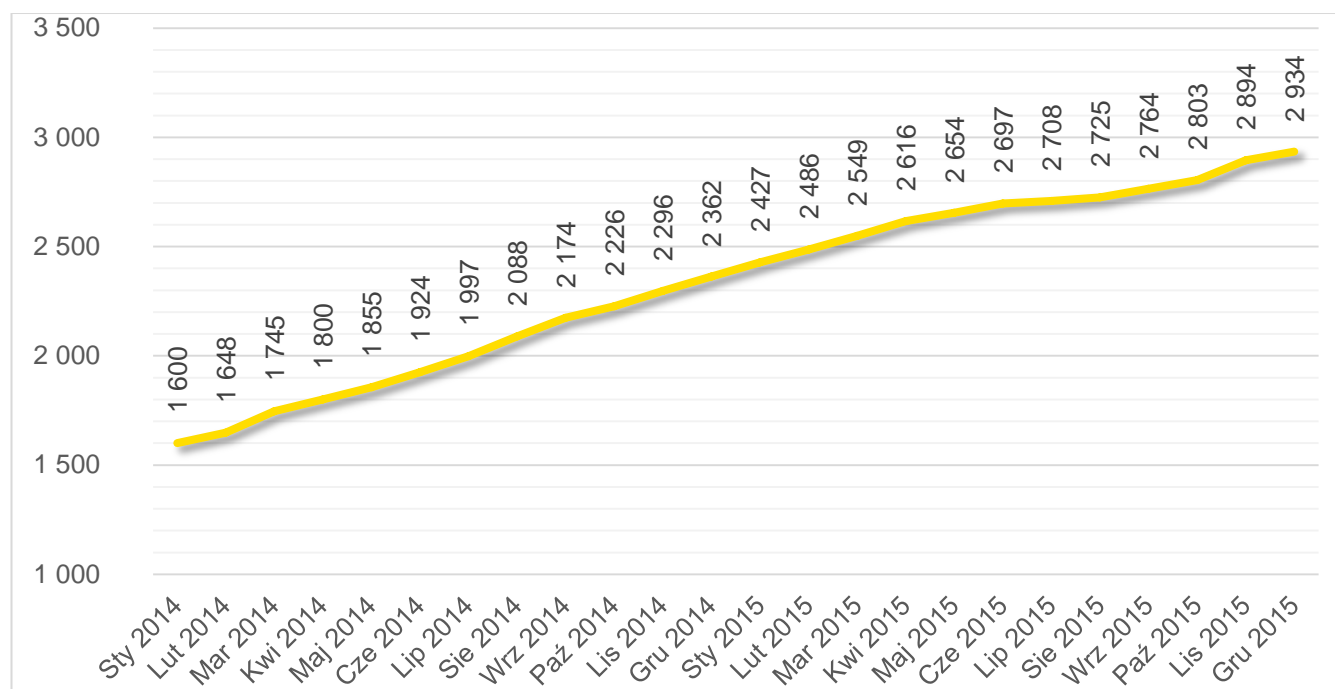
8.11. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

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 2015 roku zmalało, a trend przedstawiony na poniższym wykresie, pokazuje systematyczny wzrost zaufania klientów do spółki i jej oferty. 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, szczególnie zagranicznych, firm konkurencyjnych, których celem będzie zwiększenie udziału w rynku. Dziś w branży występuje bardzo duże rozdrobnienie sprzedaży oraz brak jest wyraźnego lidera. Taki stan powoduje coraz ostrzejszą rywalizację o klienta i pozycję w branży. Zarówno podmioty polskie, jak i zagraniczne upatrują w najbliższym okresie szansy do szybkiego wzrostu. Jednak taka aktywność, przy niezwiększającym 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 osiągnane 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 dłuższym horyzoncie czasowym. 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, dostosowując bieżące działania i długoterminową strategię w zależności od potrzeb. Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii przy tak dynamicznie zmieniających się warunkach mikro i makroekonomicznych jest bardzo duże.



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

Pierwszy kwartał 2015 roku był ostatnim kwartałem dużych zmian w TIM S.A. (zamknięto 5 biur handlowych, zwolniono część pracowników, zmieniono część serwisów dla klientów). Drugi i trzeci kwartał były okresem stabilizacji nowego modelu. W tym czasie straciliśmy część klientów, którzy nie akceptowali nowych warunków współpracy. Przede wszystkim straciliśmy tych klientów, którzy działali w modelu inwestycyjnym. Drugi i trzeci kwartał były poświęcone na pozyskiwaniu nowych klientów i nowych dostawców. Efekty tej pracy pokazują wyniki czwartego kwartału, w którym uzyskaliśmy najwyższą w historii Spółki sprzedaż w wysokości ponad 150 000 tys. PLN. Liczba obsługiwanych klientów w czwartym kwartale, jak również ilość sprzedanych produktów pobiły wszelkie rekordy. Wszystkie te elementy świadczą o tym, że klienci, jak i dostawcy w pełni zaakceptowali nowy model sprzedaży. Trendy zaobserwowane w czwartym kwartale 2015 roku będą zdaniem Zarządu kontynuowane w 2016 roku, jak i w latach następnych. Trud zmiany modelu sprzedaży jaki poniosła Spółka w latach 2014-2015 zaczyna przynosić wymierne efekty. Przy podejmowaniu decyzji o zmianie modelu sprzedaży wiedzieliśmy, że pierwsze efekty będą widoczne po 24 miesiącach. Najtrudniejszy okres Spółka ma za sobą. Teraz stoi przed nami zadanie dalszego usprawniania działalności operacyjnej.

10. Podsumowanie

Czwarty kwartał 2015 roku dobitnie pokazał, że przyjęte w 2013 roku, a wdrażane w latach 2014-2015 zmiany, przynoszą wymierne efekty. Oczywiście wyniki czwartego kwartału 2015 roku nie są wynikami, które satysfakcjonują Zarząd Spółki, ale pokazują, że przyjęte założenia takie jak: wzrost liczby klientów dokonujących zakupu za pomocą platformy eCommerce, jak i sprzedaż produktów wdrożonych do oferty w latach 2014-2015 są realizowane. Celem, jaki Spółka sobie postawiła, jest m.in. zapewnienie udziału produktów wdrażanych do oferty w ciągu ostatnich 36 miesięcy na poziomie 20% sprzedaży. Kolejny cel to wzrost liczby klientów dokonujących zakupów powyżej 1 500 PLN/m-c powyżej 20% w skali miesiąca, kwartału i roku. Te dwa cele będą konsekwentnie realizowane w 2016 roku i w latach następnych, co powinno zaowocować dynamicznym, ale stabilnym wzrostem sprzedaży. Wzrost sprzedaży powinien spowodować dynamiczny wzrost zysku ze sprzedaży, zysku operacyjnego, a w konsekwencji zysku netto, co powinno znaleźć odzwierciedlenie w wzroście kursu akcji na giełdzie.



Zarząd TIM SA



Krzysztof Foltas
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 2015 R

stanowiący wyodrębnioną, ale integralną część
Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki w roku 2015.

Siechnice, marzec 2016 r.

Oświadczenie Zarządu TIM SA o stosowaniu ładu korporacyjnego w 2015 r.

Oświadczenie zostało przygotowane zgodnie z wymogami 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 przekazuje poniższą informację w zakresie stosowania przez Spółkę w 2015r 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.

Jednocześnie Zarząd TIM SA oświadcza, iż w związku z wejściem w życie z dniem 01.01.2016r dokumentu „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW w 2016r” w dniu 05.02.2016r Spółka za pośrednictwem systemu EBI złożyła oświadczenie – informację o stosowaniu przez Spółkę rekomendacji i zasad zawartych w Zbiorze „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016”. Oświadczenie, o którym mowa powyżej, zamieszczone zostało w zakładce [www.ri.tim.pl/spółka/raporty dotyczace](http://www.ri.tim.pl/spółka/raporty_dotyczace) dobrych praktyk spółek notowanych na GPW.

Wskazanie zasad ładu korporacyjnego, które nie były stosowane przez TIM SA w roku 2015

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 2015 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 2015r 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 2015 r. 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 2015 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 31 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:

Imię i nazwisko	Ilość akcji/głosów	Udział w ogólnej liczbie akcji/głosów
Krzysztof Folta wraz z żoną Ewą	4.444.000	20,02 %
Krzysztof Wieczorkowski	3.000.000	13,5 %
ALTUS Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych SA	2.326.181	10,48 %
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 31.12.2015 r. w Spółce nie występowały żadne ograniczenia odnośnie do wykonywania prawa głosu.



Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących prawa przenoszenia papierów wartościowych Emitenta

Na dzień 31.12.2015 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 2015 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
 Maciej Matusiak	- Członek Rady Nadzorczej .

W 2015r w TIM SA nie była badana przesłanka spełniania przez Członków Rady Nadzorczej kryterium niezależności określonego w Załączniku nr II do Zalecenia Komisji Europejskiej 2005/162/WE z dnia 15 lutego 2005r dotyczącego roli dyrektorów nie wykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady (nadzorczej).

Statut Spółki w par 22 ust. 3 definiuje kryterium niezależności dla Członków Rady Nadzorczej TIM SA. W 2015r wszyscy Członkowie Rady Nadzorczej spełniali kryterium niezależności określone w par.22 ust. 3 Statutu Spółki.



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 2015 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 Folta zakłada, iż w przypadku odwołania Prezesa Zarządu z pełnionej funkcji przed upływem kadencji, Panu Krzysztofowi Folta 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 2015 r. 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 2015 r. Spółka nie prowadziła skupu akcji własnych celem umorzenia.

