



TIM SA

**55 – 011 Siechnice
ul. Eugeniusza Kwiatkowskiego 24**

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ZA ROK 2012

Siechnice, marzec 2013 r.

Spis treści

1. Wprowadzenie	3
1.1. Dane ogólne Spółki	3
2. Sytuacja w branży i gospodarce w roku 2012.....	4
3. Działalność Spółki w 2012 roku	5
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	5
3.2. Sprzedaż i portfel zamówień	7
3.2.1. Informacje podstawowe o rynkach zbytu i towarach sprzedawanych przez TIM SA	7
3.2.1.1. Oddziały sprzedaży TIM S.A.	
3.2.1.2. Klienci TIM S.A.	
3.2.1.3. Produkty	
3.2.2. Sezonowość sprzedaży	17
3.3. Umowy zawarte przez Spółkę	18
3.3.1. Umowy na dostawy towarów	18
3.3.2. Umowy z odbiorcami towarów	18
3.3.3. Umowy z odbiorcami towarów – podmioty powiązane o obrotach przekraczających 500 000 Euro	19
3.3.4. Umowy na dostawy towarów	20
3.3.5. Umowy zawarte z biegłym rewidentem.....	21
3.3.6. Umowy pozostałe.....	22
3.3.7. Umowy pomiędzy akcjonariuszami.....	23
3.4. Logistyka i system zaopatrzenia	23
3.5. Sytuacja finansowa i majątkowa	25
3.6. Sytuacja dochodowa.....	28
3.7. Podstawowe dane dotyczące zatrudnienia	29
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 S.A.....	30
3.9. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	32
4. Opis wykorzystania środków z emisji akcji serii F TIM S.A.	32
5. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych	33
6. Wykonanie prognozy wyników finansowych na rok 2012	34

7. Obowiązki wobec Inwestorów	34
8. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń.....	35
8.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmianą tendencji rynkowych	35
8.2. Ryzyko zmian cen surowców, a w szczególności miedzi	35
8.3. Ryzyko kursu walutowego	35
8.4. Ryzyko związane z niestabilnością firm w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym ...	36
8.5. Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych.....	36
8.6. Ryzyko związane z brakiem możliwości pracy Centrum Logistycznego w Siechnicach	37
8.7. Ryzyko związane z zapasami	38
8.8. Ryzyko utraty wartości towarów magazynowych.....	38
8.9. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców	38
8.10. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców	39
8.11. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży	39
8.12. Ryzyko utraty zaufania odbiorców.....	40
8.13. Ryzyko związane z konkurencją.....	40
8.14. Ryzyko związane z otoczeniem prawnym.....	41
8.15. Ryzyko związane z potencjalnymi zmianami przepisów podatkowych i różnicami w ich interpretacji	41
8.16. Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń	41
8.17. Ryzyko utraty kluczowych pracowników.....	42
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	43
10. Podsumowanie	44
11. Załącznik nr 1 stanowiący integralną część Sprawozdania zawierający zasady ładu korporacyjnego stosowane przez TIM SA w roku 2012	46

1. Wprowadzenie

TIM Spółka Akcyjna z siedzibą w Siechnicach przy ul. E. Kwiatkowskiego 24 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 10.12.2001r. TIM SA została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000022407 przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy KRS. Aktualnie akta Spółki są przechowywane w Sądzie Rejonowym dla Wrocławia – Fabrycznej, IX Wydział Gospodarczy KRS.

TIM SA jest Spółką publiczną. Akcje Spółki od 1998r 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 2011r. TIM SA tworzy Grupę Kapitałową TIM.

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

1.1. Dane ogólne o Spółce:

Firma Spółki:	TIM Spółka Akcyjna
Spółka może używać skrótu:	TIM SA
Siedziba Spółki:	Siechnice
Adres Spółki:	ulica Eugeniusza Kwiatkowskiego 24 55 – 011 Siechnice Tel: 071 37 61 600 fax: 071 37 61 620
Adres internetowy:	www.tim.pl
e-mail	zarzad@tim.pl
REGON :	930339253
NIP:	PL 897-000-96-78
Kapitał zakładowy	22.199.200 PLN

Oddziały TIM SA:

Oddział Bydgoszcz	ul. Toruńska 109	85-844	Bydgoszcz
Oddział Gdańsk	ul. Narwicka 5	80-557	Gdańsk
Oddział Gdynia	ul. Hutnicza 40	81-061	Gdynia
Oddział Głogów	ul. Paulinów 10	67-200	Głogów
Oddział Inowrocław	Ul. Pakoska 9	88-100	Inowrocław
Oddział Jelenia Góra	ul. Spółdzielcza 35	58-500	Jelenia Góra
Oddział Kalisz	ul. Wrocławska 53/54	62-800	Kalisz

Oddział Katowice	ul. Wróblewskiego 29	40-214	Katowice
Oddział Kłodzko	ul. Objazdowa 16	57-300	Kłodzko
Oddział Konin	ul. Spółdzielców 26	62-510	Konin
Oddział Legnica	ul. Nowodworska 23	59-200	Legnica
Oddział Leszno	ul. Energetyków 5	64-100	Leszno
Oddział Lublin	Al. W. Witosa 3	20-315	Lublin
Oddział Łódź	ul. Ratajska 8	91-231	Łódź
Oddział Nysa	ul. Podolska 19	48-303	Nysa
Oddział Opole	ul. Budowlanych 101a	45-005	Opole
Oddział Ostrów Wlkp.	ul. Długa 19	63-400	Ostrów Wlkp.
Oddział Poznań	ul. Dziadoszańska 10	61-248	Poznań
Oddział Radom	ul. Młodzianowska 75d	26-600	Radom
Oddział Rudy	ul. Kolonia Renerowska 1	47-430	Rudy
Oddział Siemianowice	ul. Budowlana 19	41-100	Siemianowice Śląskie
Oddział Sieradz	ul. POW 64A	98-200	Sieradz
Oddział Szczecin	ul. Welecka 2	72-006	Szczecin - Mierzyn
Oddział Toruń	ul. Polna 134/136	87-100	Toruń
Oddział Wałbrzych	ul. Ogrodowa 1a	58-306	Wałbrzych
Oddział Warszawa	ul. Regulska 2b	05-820	Piastów
Oddział Włocławek	Ul. Spółdzielcza 3	87-800	Włocławek
Oddział Wrocław	ul. Jaworska 11/13	53-612	Wrocław
Oddział Zielona Góra	ul. Dekoracyjna 3	65-722	Zielona Góra

2. Sytuacja w branży i gospodarce w roku 2012

Zmiana PKB (2012 /2011)	2,0%
Wskaźnik inflacji	3,7
WIBOR 12M z dnia r.	4,93%
*Zmiana % produkcji budowlano-montażowej w 2012 roku	100,2%
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2012 roku (bez nagród z zysku)	3 722,28 zł
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2012 roku (z nagrodami z zysku)	3 728,36 zł
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w TIM S.A. w 2012 r. bez uwzględnienia Zarządu	4 341,48 zł
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w TIM S.A. w 2012 r. z uwzględnieniem Zarządu	5 408,71 zł

Ww. dane pochodzą z Głównego Urzędu Statystycznego, WIBOR – dane na podstawie NBP. *) Dane wstępne z Głównego Urzędu Statystycznego

3. Działalność Spółki w 2012 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	w tys. zł	w tys. zł
	2012	2011
I. Przychody netto ze sprzedaży towarów, materiałów i usług	341 996	389 278
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	285	15 107
III. Zysk (strata) brutto	1 948	16 511
IV. Zysk (strata) netto	1 414	13 541
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	23 573	13 942
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	4 713	-22 270
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	- 14 688	-11 628
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	13 598	-19 956
IX. Aktywa, razem	284 088	280 482
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	90 453	75 351
XI. Zobowiązania długoterminowe	3 029	2 390
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	87 424	72 961
XIII. Kapitał własny	193 635	205 131
XIV. Kapitał zakładowy	22 199	21 790
XV Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	0,06	0,62

W roku obrotowym 2012 TIM SA wypracowała przychody netto ze sprzedaży towarów w wysokości 341 996 tys. PLN, co stanowi spadek o 12,1% w stosunku do roku 2011. Wypracowany przez Spółkę zysk operacyjny wyniósł 285 tys. zł i był niższy o 98,1% od zysku operacyjnego w roku poprzednim. Zysk netto TIM SA w roku 2012 wyniósł 1 414 tys. PLN, co oznacza spadek o 89,6% w stosunku do roku 2011. Suma bilansowa Spółki na koniec roku wynosiła 284 088 tys. PLN i zwiększyła się o 1,3% w stosunku do roku poprzedniego. Wzrost ten dotyczy aktywów trwałych, aktywa obrotowe pozostały praktycznie na tym samym poziomie.

Wskaźniki rentowności Spółki za rok 2012 kształtowały się następująco:

- rentowność na poziomie wyniku operacyjnego 0,08%
- rentowność na poziomie zysku brutto 0,57%
- rentowność na poziomie zysku netto 0,41%.

W raportowanym okresie mierniki wypracowanej przez Spółkę rentowności znacznie spadły w stosunku do roku ubiegłego. Jest to wynikiem głównie spadku marży w wyniku trwającej w branży wojny cenowej. Pozytywnym zjawiskiem, które wystąpiło

w 2012 roku, było zdecydowane poprawienie przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Przepływy pieniężne wynikające z działalności operacyjnej wyniosły 23 573 tys. PLN co oznacza wzrost o 169% w stosunku do roku 2011.

Czynnikami o nietypowym charakterze mające wpływ na działalność Spółki to m.in.:

1. Zakończenie wdrożenia platformy sprzedażowej firmy Pivotal.

W miesiącu grudniu 2012 został zakończony i przyjęty na stan po ostatecznych odbiorach nowy program handlowy oparty na aplikacji CRM firmy Pivotal. Było to przedostatnie tak duże wdrożenie aplikacji informatycznej, które zwiastuje koniec trzyletniego programu przebudowy architektury informatycznej oraz wymiany oprogramowania w TIM SA. Wdrożone wcześniej oprogramowania to m.in. szyna integracyjna BizTalk firmy Microsoft, oprogramowanie do zarządzania danymi produktów PIM firmy IBM, oprogramowanie do zarządzania i planowania zapasów Logomate firmy Remira, czy system zarządzania magazynami WMS Logistic Vision Suite firmy Mantis. Wdrożenie oprogramowania CRM Pivotal miało na celu dostosowanie się do nowych wymagań rynku szczególnie w zakresie zapewnienia multikanałowego dostępu klientów do naszych produktów i serwisów oraz profesjonalnego zarządzania relacjami z klientami. Ostatnim etapem, które zakończy cały program przebudowy architektury informatycznej będzie wdrożenie do grudnia 2013 programu finansowo-księgowego, który zepnie wszystkie wdrożone wcześniej aplikacje i wymieni ponad 10 letnią aplikację, która już nie przystaje do realiów rynkowych oraz planów rozwojowych spółki.

2. Zwiększenie posiadanego pakietu akcji Rotopino.pl SA.

W 2012r TIM SA zwiększyła posiadany pakiet akcji w spółce Rotopino.pl SA.

W dniach 7-9 maja 2012 roku TIM S.A. nabyła 60.640 akcji ROTOPINO.PL S.A. po średniej cenie 2,70 zł za jedną akcję. W dniu 29 maja 2012 roku TIM S.A. nabyła 1.000.000 akcji ROTOPINO.PL S.A. za cenę 2,90 zł za jedną akcję. Ponadto w dniu 25 września 2012 roku TIM S.A. nabyła 1.000.000 akcji ROTOPINO.PL S.A. za cenę 2,90 zł za jedną akcję. W następstwie ww. transakcji, wg stanu na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania liczba posiadanych przez TIM S.A. akcji ROTOPINO.PL S.A. wyniosła 7.410.640 akcji, co stanowi 74,1 % kapitału zakładowego ROTOPINO.PL S.A., dających prawo do 7.410.640 głosów na Walnym Zgromadzeniu ROTOPINO.PL SA, co stanowi udział w wysokości 74,1 % w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu ROTOPINO.PL S.A.

Zwiększenie udziału w kapitale akcyjnym Spółki Rotopino.pl SA to realizacja długofalowej strategii TIM S.A. mającej na celu zmniejszenie udziału sektora budownictwa w przychodach i zyskach Spółki. Branża internetowa jest najszybciej rozwijającym się sektorem w Polsce (od kilku lat ok. 30% rocznie), co powinno w przyszłości przynieść wymierne korzyści w postaci wzrostu przychodów i zysków Grupy Kapitałowej TIM.

3.2. Sprzedaż i portfel zamówień

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

3.2.1.1. Oddziały sprzedaży TIM S.A.

Rok 2012 dla prawie wszystkich oddziałów Spółki okazał się dużym wyzwaniem. Mimo iż nie zmieniliśmy liczebności oddziałów, ani nie istniała potrzeba zmian lokalowych, to wyniki sprzedaży osiągnięte przez oddziały, bez względu na lokalizację, czas istnienia oddziału, czy też staż handlowy, były o 12% niższe niż w roku ubiegłym.

Wpływ na tak duży spadek sprzedaży miało kilka czynników, które skumulowane doprowadziły do tak słabych rezultatów:

- ⇒ Czynnik numer jeden to kryzys w branży budowlanej, którego intensywność i zły wpływ odnotowaliśmy szczególnie od połowy drugiego kwartału. Efektem kryzysu była coraz ostrzejsza „wojna cenowa”. Spółka od czerwca do września 2012r czyniła starania o utrzymanie marży na sprzedaży na poziomie z lat ubiegłych. Jednak w okresie trzeciego kwartału 2012r próba utrzymania marży na zeszłorocznym poziomie kosztowała TIM SA utratę przychodów ze sprzedaży na poziomie aż 28% w stosunku do poprzedniego roku. Tak duży spadek sprzedaży nie mógł być zrekompensowany utrzymaną procentowo marżą. W związku z tym, w IV kwartale 2012r Zarząd TIM SA postanowił włączyć się do uczestnictwa w inwestycjach i przetargach o niezwykle niskim poziomie rentowności. To pozwoliło na zatrzymanie niekorzystnego trendu spadkowego, a spadek sprzedaży na poziomie 5% w IV kwartale, liczony do kwartału IV w roku ubiegłym, był najniższy w całym 2012 roku. Niestety skutkiem realizacji inwestycji o niskiej rentowności była utrata rentowności całkowitej w IV kwartale o 3,4 punktu procentowego w stosunku do roku ubiegłego i 1,8 punktu procentowego w stosunku do III kwartału roku bieżącego. Mimo tego uważamy, że spadek rentowności na sprzedaży przy zatrzymaniu lojalnych klientów i zwiększeniu zdolności do pozyskiwania nowych klientów, pozwoli w przyszłości na szybki wzrost sprzedaży, a poprawiająca się sytuacja na rynku w przyszłych latach pozwoli na powrót rentowności do poziomów z lat ubiegłych. Taka polityka cenowa będzie kontynuowana przez kolejne okresy, aż do zatrzymania się efektów kryzysu. Najlepszym przykładem tego, że jesteśmy w kryzysie, jest całkowicie irracjonalne zachowanie podmiotów konkurencyjnych, które dokonują tzw. transakcji ratunkowych nie myśląc o marży na sprzedaży, a o uratowaniu płynności finansowej. Aktualnie jest to główna przyczyna tzw. „wojny cenowej”.
- ⇒ Czynnikiem drugim, który jest bezpośrednio związany z czynnikiem pierwszym opisanym powyżej, jest utrata części klientów. Klientów utraconych możemy podzielić na dwie grupy: zablokowanych przez utratę płynności (kryzys) oraz utraconych w wyniku ochrony marży. Dla pierwszej grupy, tj. klientów zablokowanych poprzez utratę płynności (kryzys) Spółka stale stosuje i stosować będzie politykę bezpiecznej sprzedaży co oznacza, że w przypadku zwiększania się zatorów płatniczych w branży ta grupa może rosnąć. Druga grupa to klienci utraceni poprzez próbę ochrony marży. Niestety wielu klientów będąc w kłopotach związanych z utratą

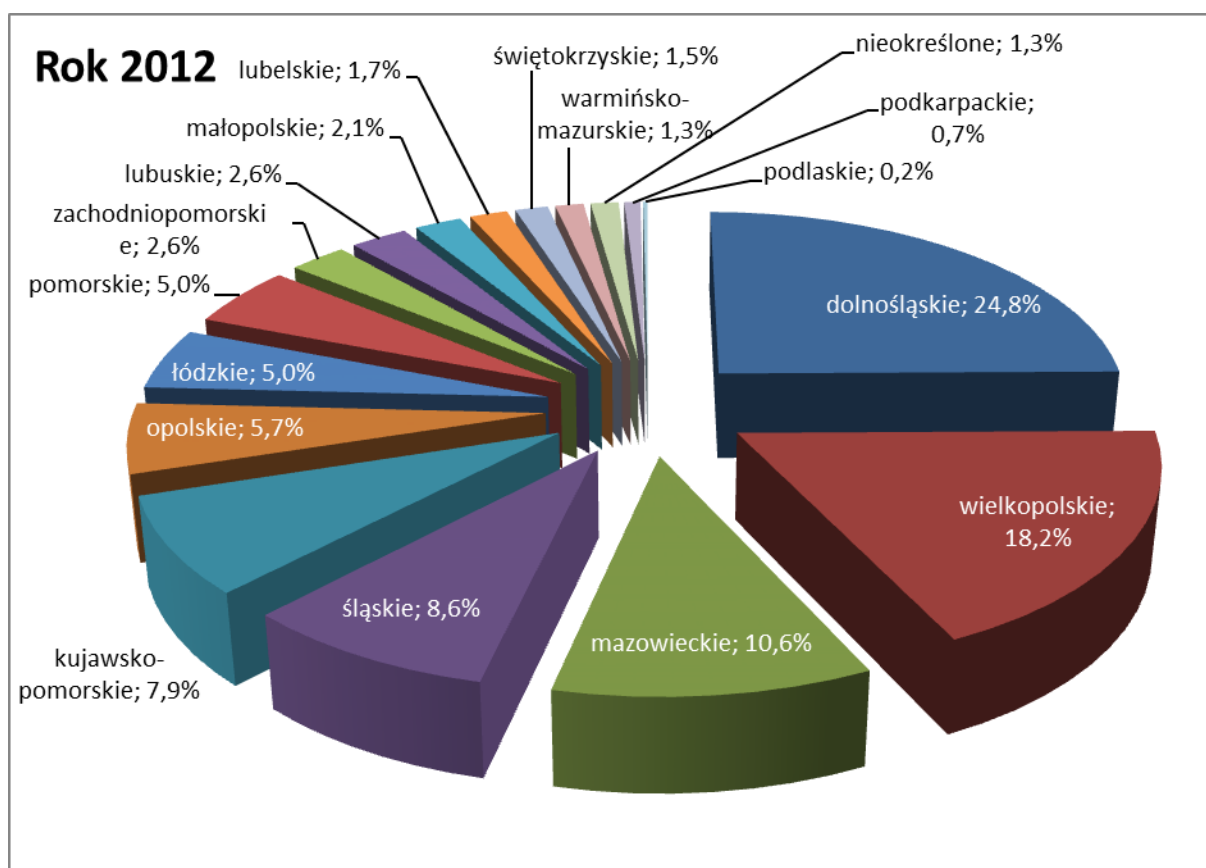
rentowności przestała kupować nie tylko produkty na inwestycje, ale i pozostałe produkty, na których udawało się realizować marżę na zadowalającym poziomie. Zbyt duża liczba klientów odchodzących o dobrej kondycji finansowej, ze względu na program ochrony marży w III kwartale, spowodowała, że podjęliśmy decyzję o ochronie rynku i sprzedaż projektową na niskich marżach w IV kwartale 2012r.

⇒ Kolejnym istotnym czynnikiem były zmiany personalne w zespołach handlowych oraz w strukturach zarządzania siecią sprzedaży. Prawie 50% oddziałów handlowych TIM SA ma nowych Dyrektorów Oddziału. Również duża rotacja pracowników nastąpiła w grupie zawodowej: przedstawiciel handlowy. Powyższe zmiany były spowodowane zarówno kryzysem i utratą pewnych przez lata wynagrodzeń prowizyjnych wśród ww. grup zawodowych, jak również zmianami organizacyjnymi zachodzącymi wewnątrz spółki (nowe systemy IT, nowe, dostosowane do kryzysu i nowych wyzwań systemy wynagradzania i premiowania oraz oczekiwana od pracowników współpracujących bezpośrednio z klientami zmiana postawy z biernej na aktywną tj. z postawy handlowca/fakturzysty na partnera/doradcę). Wyżej wymienione czynniki, jak każda zmiana, wywołały wzrost niepewności i stały się one przyczyną tak dużych zmian personalnych w spółce. Zmiany te Spółka ma już za sobą i zarówno na oddziałach sprzedaży jak i w całej organizacji, w najbliższym czasie nie są planowane żadne dodatkowe redukcje zatrudnienia.

Wyrażamy przekonanie, że podjęte działania oraz zadania dostosowujące Spółkę do tak dużej zmienności rynku, a realizowane przez oddziały sprzedaży, po tak trudnym dla Spółki 2012r, już w roku 2013 przyniosą pozytywne rezultaty.

Sprzedaż terytorialna netto w roku 2012 (podział poprzez województwa)

Poz.	Województwo	rok	udział %	rok	udział %	zmiana	
		2012		2011		wart.	proc.
1	dolnośląskie	84 925	24,83%	100 516	25,82%	-15 591	-15,51%
2	wielkopolskie	62 101	18,16%	68 361	17,56%	-6 260	-9,16%
3	mazowieckie	36 221	10,59%	44 087	11,33%	-7 866	-17,84%
4	śląskie	29 347	8,58%	28 510	7,32%	837	2,94%
5	kujawsko-pomorskie	27 152	7,94%	29 555	7,59%	-2 403	-8,13%
6	opolskie	19 541	5,71%	23 178	5,95%	-3 637	-15,69%
7	łódzkie	17 252	5,04%	19 504	5,01%	-2 252	-11,55%
8	pomorskie	17 165	5,02%	21 626	5,56%	-4 461	-20,63%
9	zachodniopomorskie	8 984	2,63%	10 311	2,65%	-1 327	-12,87%
10	lubuskie	8 936	2,61%	11 618	2,98%	-2 682	-23,08%
11	małopolskie	7 324	2,14%	8 680	2,23%	-1 356	-15,62%
12	lubelskie	5 877	1,72%	6 449	1,66%	-572	-8,87%
13	świętokrzyskie	5 134	1,50%	5 684	1,46%	-550	-9,68%
14	warmińsko-mazurskie	4 423	1,29%	7 204	1,85%	-2 781	-38,60%
15	nieokreślone	4 387	1,28%	1 156	0,30%	3 231	279,50%
16	podkarpackie	2 524	0,74%	2 194	0,56%	330	15,04%
17	podlaskie	703	0,21%	645	0,17%	58	8,99%
	RAZEM	341 996		389 278		-47 282	-12,15%



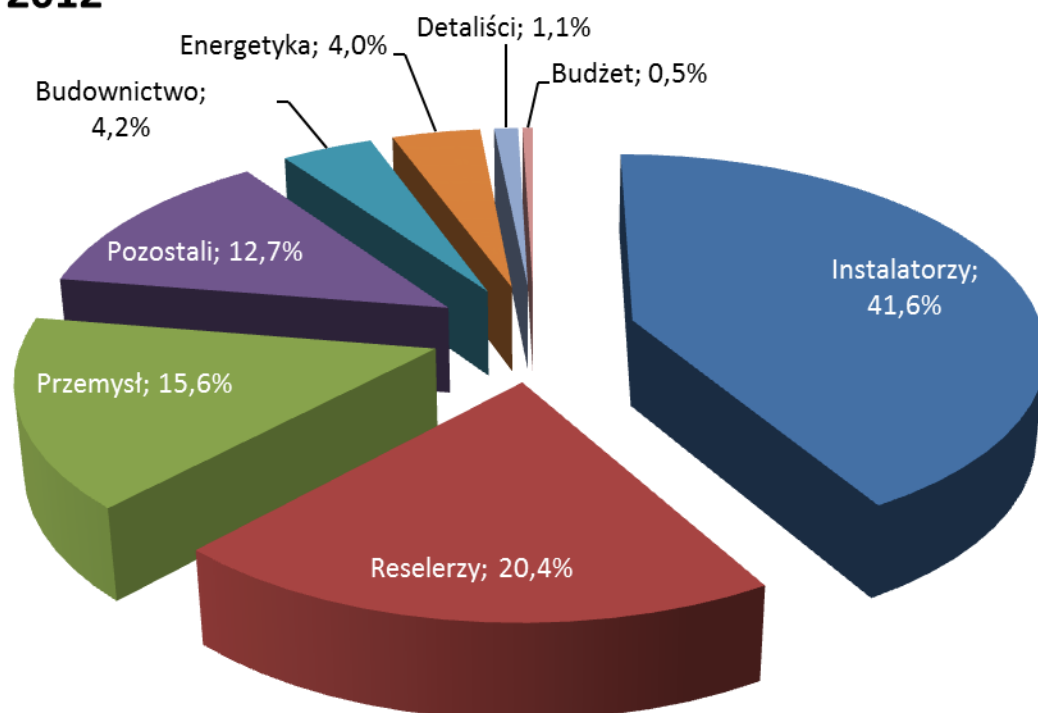
3.2.1.2. Klienci TIM S.A.

Klientów, czyli najcenniejszy zasób każdej spółki handlowej, też niestety dotknął okres kryzysu i zmian. Po okresie dwóch lat wzrostu ilości klientów TIM SA, zarówno nowych, jak i systematycznie robiących zakupy w TIM SA, nastąpił okres spadków. Największy spadek sprzedaży nastąpił w grupie klientów wykonujących prace dla budownictwa mieszkaniowego i budżetowego (inwestycje), tutaj wystąpił spadek przychodów, aż o 33%. Spory spadek przychodów zanotowaliśmy również wśród firm handlowych oraz instalatorów, odpowiednio 18,6% i 16,9% w stosunku do ubiegłego roku. Tylko w grupie klientów wykonujących prace dla przemysłu nie nastąpił spadek sprzedaży. Wzrost wartości przychodów odnotowaliśmy w grupie klientów robiących zakupy poprzez naszą platformę handlu elektronicznego www.bankkabili.pl (detaliści, wzrost o 99%), w grupie klientów Wydziału Contact Center obsługującego klientów z obszarów, gdzie nie mamy swoich oddziałów oraz drobne przetargi inwestycyjne (klienenci w grupie pozostali, wzrost sprzedaży o 15%).

Sprzedaż netto towarów w roku 2012 wg grup klientów

Poz.	Grupa klientów	rok	udział %	rok	udział %	zmiana	
		2012		2011		wart.	proc.
1	Instalatorzy	142 268	41,60%	171 131	43,96%	-28 863	-16,87%
2	Reselerzy	69 729	20,39%	85 665	22,01%	-15 936	-18,60%
3	Przemysł	53 197	15,55%	53 361	13,71%	-164	-0,31%
4	Pozostali	43 313	12,66%	37 726	9,69%	5 587	14,81%
5	Budownictwo	14 313	4,19%	21 438	5,51%	-7 125	-33,24%
6	Energetyka	13 827	4,04%	16 201	4,16%	-2 374	-14,65%
7	Detaliści	3 737	1,09%	1 877	0,48%	1 860	99,09%
8	Budżet	1 612	0,47%	1 879	0,48%	-267	-14,21%
	RAZEM	341 996		389 278		-47 282	-12,15%

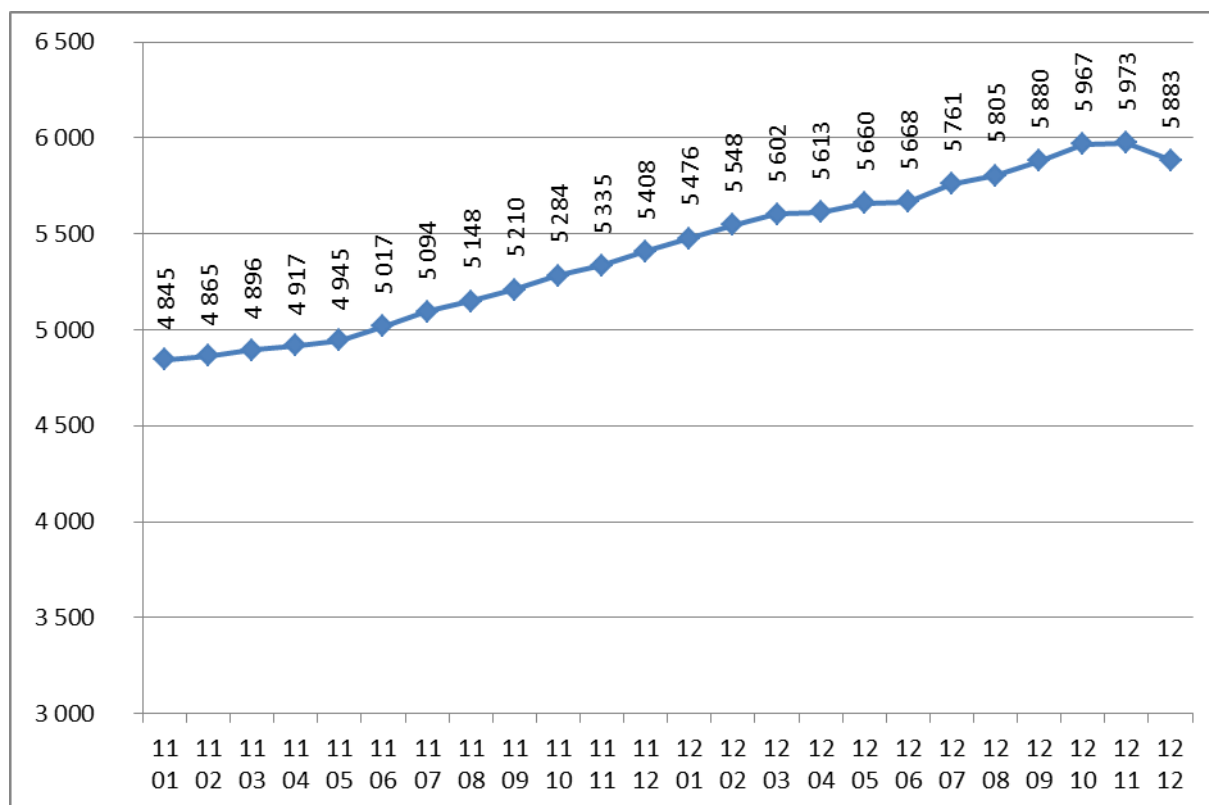
Rok 2012



W roku 2012, jak pokazuje wykres poniżej, całkowita liczba klientów obsługiwanych przez Spółkę wyniosła 5.883 firm i jest to wzrost w stosunku do roku 2011 (licząc grudzień 2012/grudzień 2011) o 8,7%. Jednak trend zarysowany na koniec roku pokazuje załamanie. Wynika ono głównie z utraty klientów lojalnych, połowa to klienci, którzy stracili limity kredytowe i mają kłopoty finansowe. Druga połowa to klienci utraceni w okresie, kiedy staraliśmy się utrzymać marżę na zadowalającym poziomie. Ilość nowych klientów, których stale pozyskujemy, tylko częściowo pokrywa straty

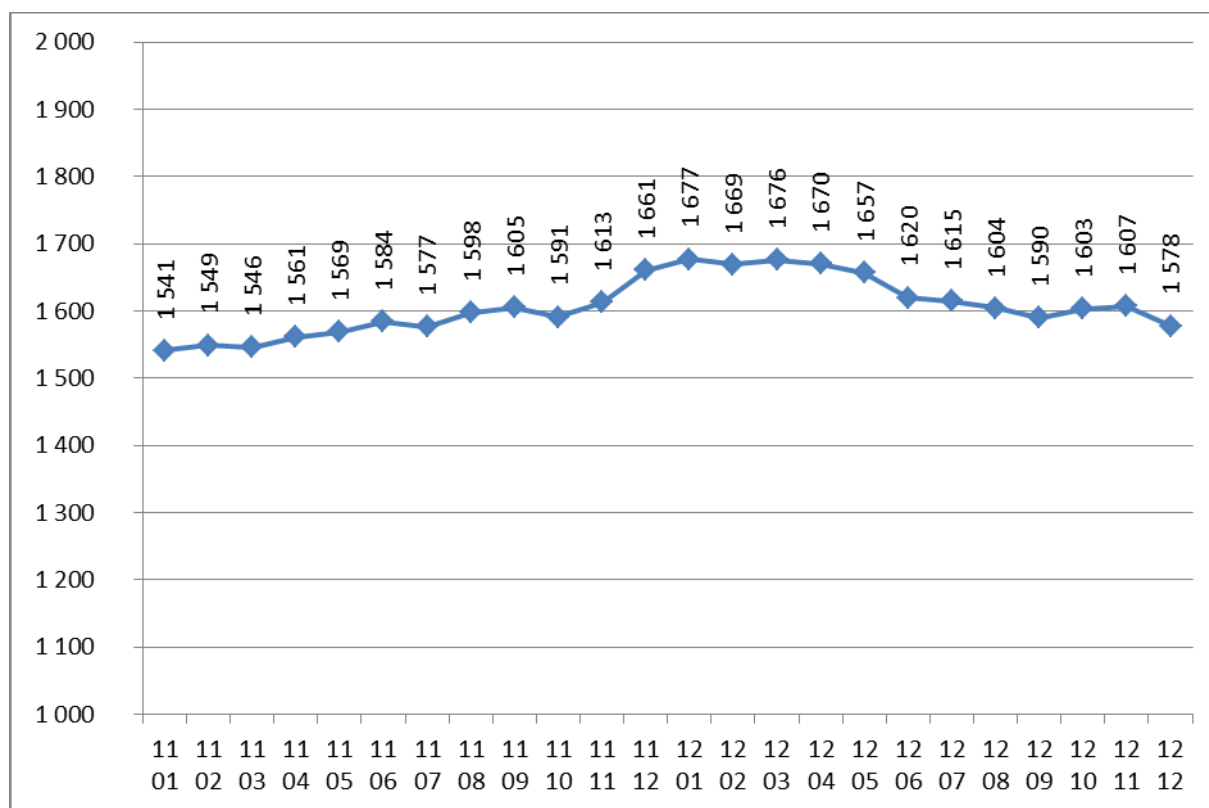
sprzedaży wynikające z utraty klientów wcześniej dokonujących systematycznych zakupów. Nowi klienci mimo licznej grupy, na początku kupują znacznie mniejsze ilości towarów niż klienci lojalni.

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



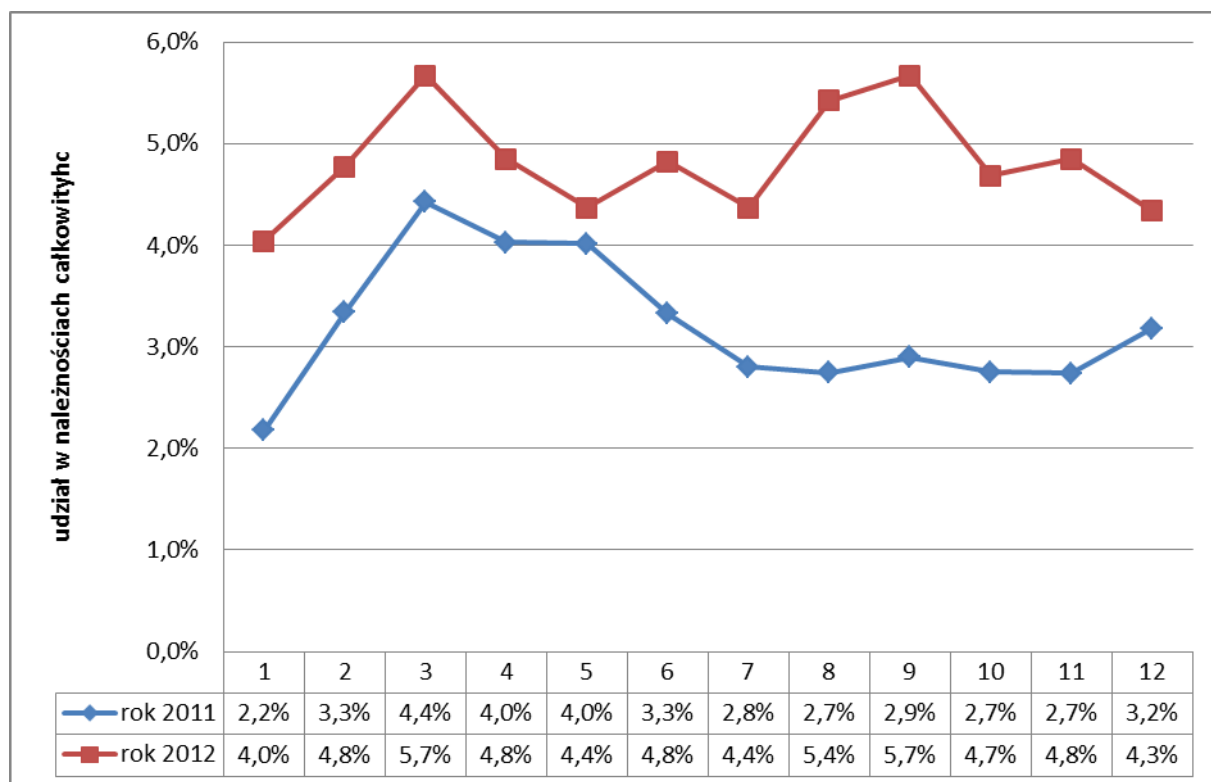
Ilość klientów systematycznie robiących zakupy, w definicji Spółki- klienci lojalni („Klient lojalny 6/12 to klient, który w ostatnich dwunastu miesiącach dokonał zakupu w co najmniej sześciu z nich”), pokazuje wyraźnie gdzie straciliśmy najwięcej. Przy wzroście całkowitej liczby klientów o 8,7% (j.w.) niestety w grupie klientów lojalnych tzw. 6/12 mamy spadek, aż o 5%. Z liczby 1661 w grudniu 2011 straciliśmy 83 klientów.

Ilość Klientów lojalnych (6/12) na koniec każdego okresu 12 miesięcznego



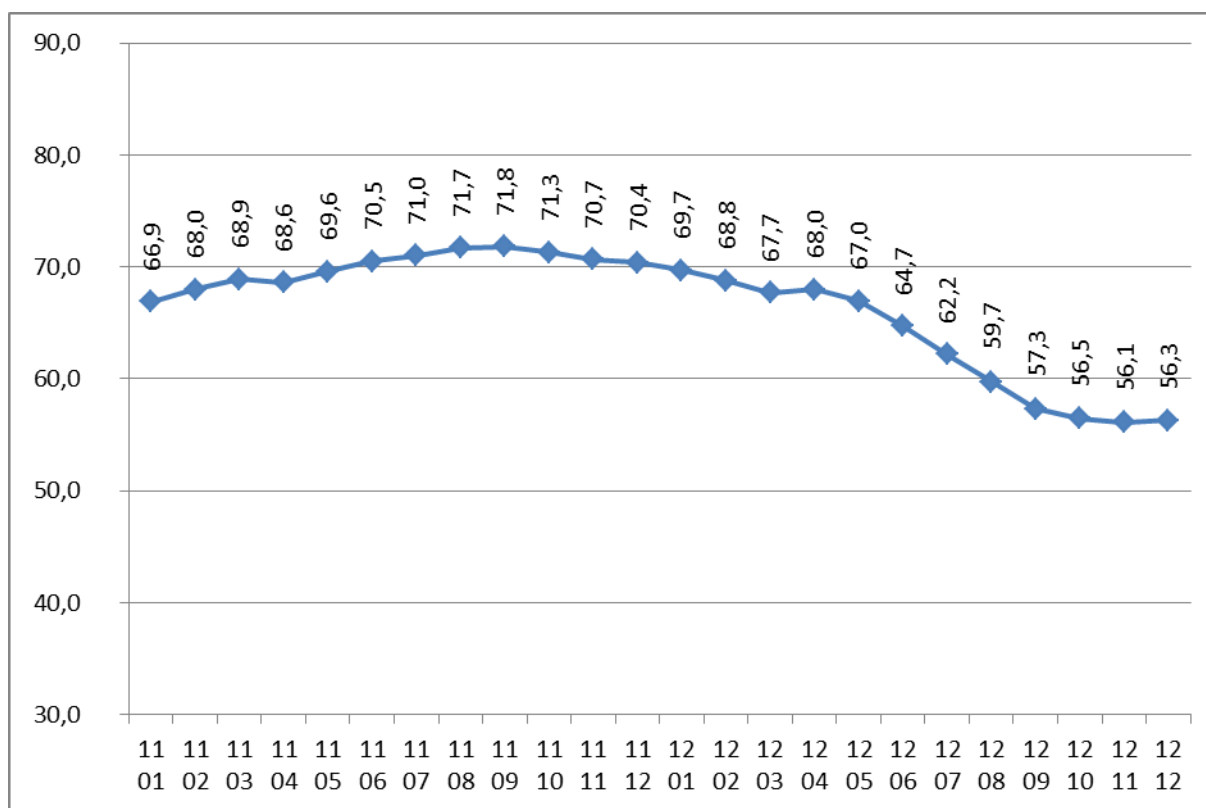
Wykres poniżej prezentuje jak znacznie pogorszyła się sytuacja płatnicza wśród naszych klientów. TIM SA od lat prowadzi politykę bezpiecznej sprzedaży, która opiera się o weryfikację zdolności kredytowej każdego klienta z limitem kredytowym i to niezależnie od wielkości tego limitu. Mimo to widać znaczny wzrost wartości należności przeterminowanych powyżej 30 dni. Jest to wzrost w grudniu 2012 o 34% w stosunku do grudnia roku 2011, czyli z 3,2% do 4,3%. Mimo to dalej wskaźnik ten w spółce TIM S.A. jest jednym z najlepszych w branży. Tylko spółki handlowe działające w handlu detalicznym, prawie nie udzielające limitów kredytowych mają wskaźniki znacznie lepsze.

Należności przeterminowane powyżej 30 dni



Średnia wartość sprzedaży przypadająca na jednego klienta Spółki, który w ciągu roku kupił towary elektrotechniczne w TIM SA za kwotę powyżej 1.500 zł, w ciągu całego roku 2012 uległa również znacznemu spadkowi. Od wartości 70.400 zł w grudniu 2011 do 56.300 zł w grudniu 2012, jest to spadek o 20%. Dzięki temu, że stale pozyskujemy nowych klientów, spadek ten nie przełożył się bezpośrednio na spadek sprzedaży całkowitej (12,5% spadku). Jednak wykres ten pokazuje, że spółka najwięcej straciła na klientach lojalnych i inwestycyjnych, których przyczyny utraty (brak zdolności kredytowych oraz ochrona marży i wyjście z nierentownych inwestycji), zostały opisane na początku rozdziału.

Sprzedaż netto na jednego Klienta wśród klientów, którzy min w 1 miesiącu z ostatnich 12 dokonali zakupu na łączną kwotę min 1500zł/m-c

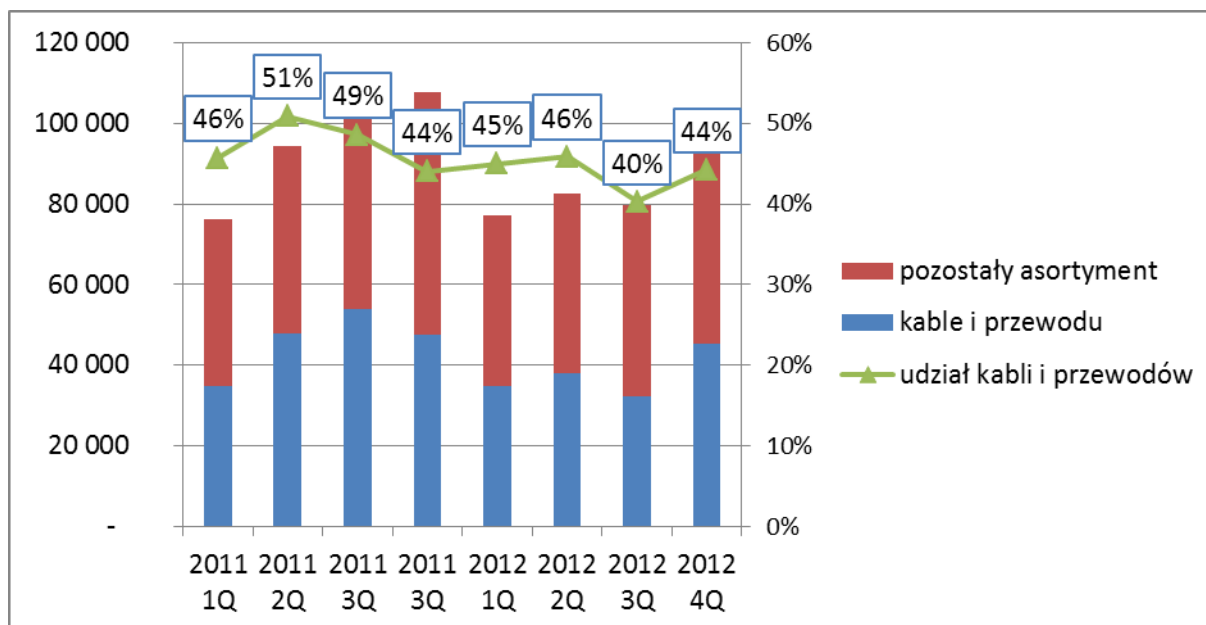


Dane i analizy przedstawione powyżej pokazują, jak trudnym okresem dla spółki TIM S.A. był rok 2012. Był on również, dla nas lekcją z zarządzania zmianą w niepewnym i szybko zmieniającym się otoczeniu. Wnioski wyciągnięte przez nas w tym okresie zostały już zaimplementowane w bieżące działania Spółki. Jesteśmy przekonani, że Spółka została przygotowana i przeszkolona na najbliższy okres, który niestety będzie kontynuacją kryzysu w branży budowlanej, jednak dla nas, dziś jest to już normalne i naturalne środowisko biznesowe, które pozwoli generować wzrosty w kolejnych okresach.

3.2.1.3. Produkty

Rok 2012 to spadek sprzedaży szczególnie w produktach inwestycyjnych. Sprzedaż kabli i przewodów najlepiej oddaje ten trend. Spadek sprzedaży ww. asortymentu w 2012r roku to ponad 18,5%, znacznie powyżej całkowitego spadku przychodów spółki, który wyniósł 12,5%. Najgorszym pod tym względem był trzeci kwartał, gdzie udział tej grupy produktów w całości przychodów, osiągnął dawno nie odnotowany minimum w wysokości 40% całkowitej sprzedaży. W roku 2012 na spadek sprzedaży kabli i przewodów nie miała wpływu cena surowca. Cena miedzi i aluminium liczona jako wartość średnia zakupu w ciągu całego roku była neutralna dla wielkości sprzedaży. Cały spadek należy przypisać wypadnięciu z rynku inwestycji, szczególnie w okresie czerwiec-wrzesień kiedy staraliśmy się ochronić marżę na sprzedaży i nie uczestniczyć w wojnie cenowej.

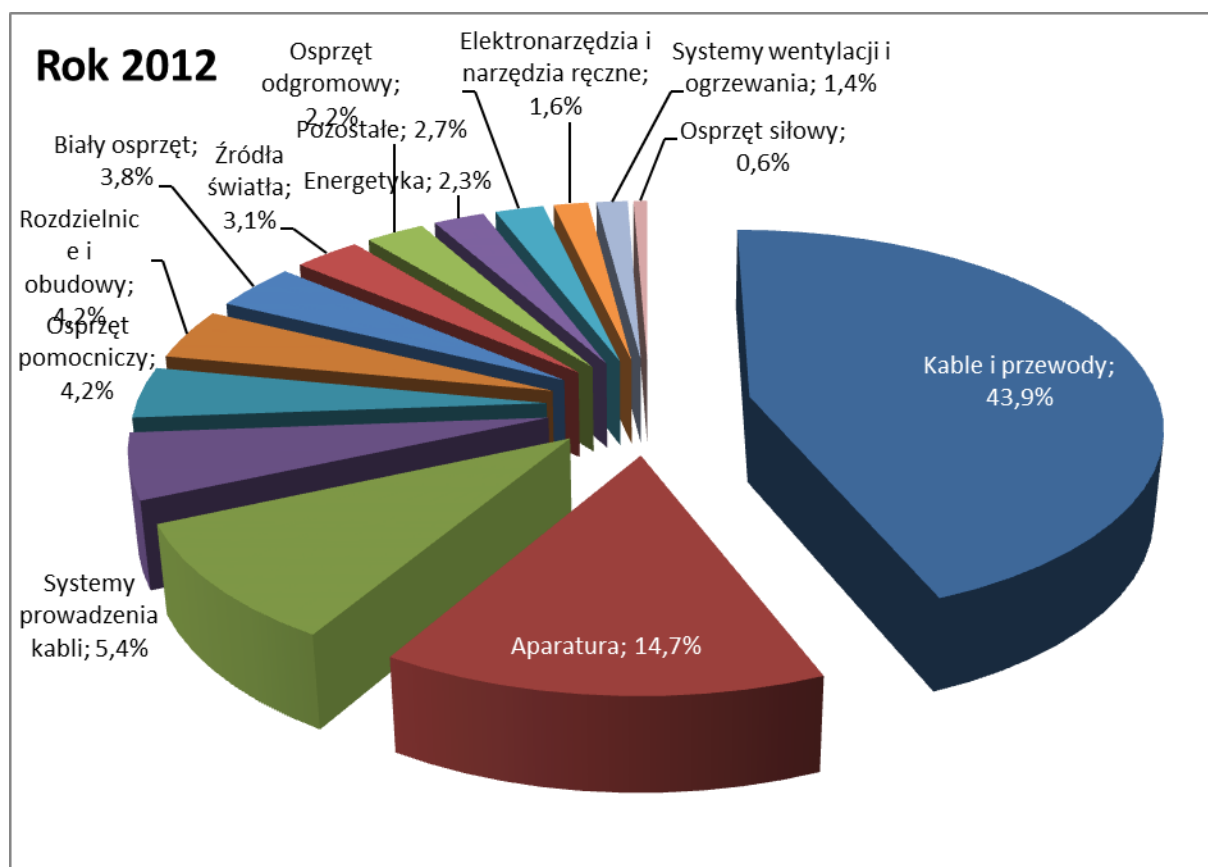
Udział procentowy grupy kabli i przewodów w poszczególnych kwartałach



Najlepsze wyniki Spółka osiągnęła na sprzedaży osprzętu białego oraz pomocniczego czyli towarów uzupełniających sprzedaż produktów podstawowych. Dobre wyniki wynikają z wdrożonego rok wcześniej systemu wynagradzania i premiowania opartego o premiowanie sprzedaży produktów o ponad przeciętnej rentowności sprzedaży. A takie właśnie produkty przeważają w ofercie osprzętu instalacyjnego. Spadek sprzedaży aparatury oraz rozdzielnic wynika podobnie jak w produktach kablowych ze spadku sprzedaży towarów inwestycyjnych (aparatury i rozdzielnic średnich napięć oraz stacji transformatorowo-rozdzielczych). Natomiast wielkość sprzedaży produktów niskich napięć z zakresu aparatury łączeniowej i rozdzielczej nie uległa zmniejszeniu, tutaj też zadziałał nowy system premiowania za sprzedaż produktów o znacznie wyższej rentowności niż produkty inwestycyjne.

Sprzedaż netto w roku 2012 w grupach asortymentowych

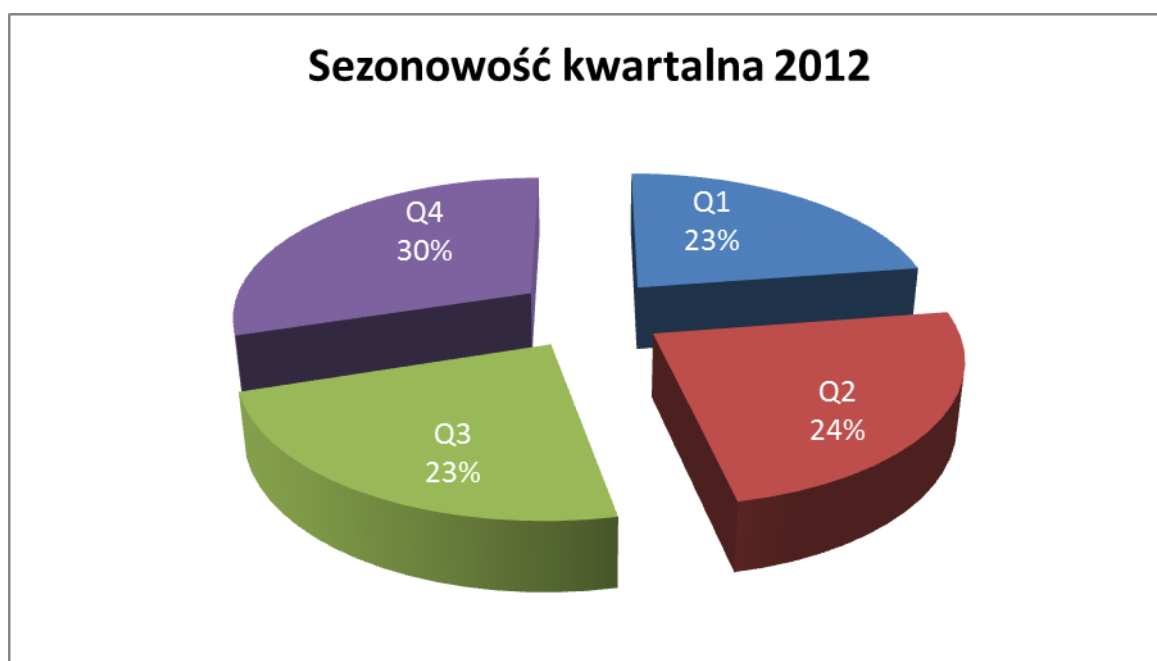
Poz.	Grupa asortymentowa	rok	udział %	rok	udział %	zmiana	
		2012		2011		wart.	proc.
1	Kable i przewody	150 059	43,9%	184 190	47,3%	-34 131	-18,5%
2	Aparatura	50 378	14,7%	56 898	14,6%	-6 520	-11,5%
3	Oprawy i słupy oświetleniowe	33 557	9,8%	38 477	9,9%	-4 920	-12,8%
4	Systemy prowadzenia kabli	18 424	5,4%	21 678	5,6%	-3 254	-15,0%
5	Osprzęt pomocniczy	14 386	4,2%	15 536	4,0%	-1 150	-7,4%
6	Rozdzielnice i obudowy	14 331	4,2%	16 440	4,2%	-2 109	-12,8%
7	Biały osprzęt	13 084	3,8%	13 052	3,4%	32	0,2%
8	Źródła światła	10 462	3,1%	11 322	2,9%	-860	-7,6%
9	Pozostałe	9 220	2,7%	5 992	1,5%	3 228	53,9%
10	Energetyka	8 011	2,3%	2 421	0,6%	5 590	230,9%
11	Osprzęt odgromowy	7 622	2,2%	9 913	2,5%	-2 291	-23,1%
12	Elektronarzędzia i narzędzia ręczne	5 415	1,6%	3 088	0,8%	2 327	75,4%
13	Systemy wentylacji i ogrzewania	4 872	1,4%	8 356	2,1%	-3 484	-41,7%
14	Osprzęt siłowy	2 175	0,6%	1 915	0,5%	260	13,6%
	RAZEM	341 996		389 278		-47 282	-12,1%



3.2.2. Sezonowość sprzedaży

Sezonowość sprzedaży w drugim półroczu, a szczególnie w trzecim kwartale 2012r znacznie odbiega od wartości średnich. Przyczyny takiego rozkładu przychodów w całym 2012 roku to pogłębiający się od drugiego kwartału kryzys oraz program ochrony marży z III kwartału 2012r. Sezonowość sprzedaży z ostatnich lat prezentuje poniższa tabela.

Kwartał	Rok							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Średnia
Q1	15,5%	21,8%	24,7%	24,2%	18,8%	19,6%	22,6%	21,1%
Q2	25,8%	25,2%	25,6%	23,8%	23,5%	24,3%	24,2%	24,7%
Q3	27,3%	25,3%	25,4%	26,3%	27,2%	28,5%	23,3%	26,2%
Q4	31,4%	27,6%	24,3%	25,8%	30,5%	27,7%	29,9%	28,1%



Podsumowując wyniki sprzedaży w 2012 roku możemy zauważyć dużą zmienność i niestabilność przychodów. Niestety nie udało się ochronić wartości obrotów w żadnej grupie klientów, ani też w żadnej istotnej grupie produktów. Początek kryzysu odcisnął wyraźne piętno na wynikach Spółki, jednak mobilizacja po najtrudniejszym okresie w III kwartale 2012r pozwoliła na zatrzymanie trendów spadkowych. W rok 2013 weszliśmy w pełni przygotowani i gotowi na wyzwania stawiane przez coraz bardziej spadający rynek czyli zdesperowaną sytuacją finansową konkurencję i coraz ostrzejsze warunki wojen cenowych. Skuteczność podjętych działań będziemy mogli ocenić na podstawie wyników spółki w stosunku do rynku już po pierwszym półroczu.

Nowi klienci, nowe produkty, nowe usługi i nowe lepiej dostosowane do kryzysowego okresu zachowania handlowe wsparte przez nowy program handlowy to nasze główne atuty na wymagający 2013 rok.

3.3. Umowy zawarte przez Spółkę

3.3.1. Umowy na dostawy towarów

Zasady współpracy z dostawcami w 2012r. w większości wypadków były doprecyzowywane poprzez podpisanie stosownych aneksów do umów zasadniczych zawieranych w latach poprzednich.

Aneksy o których mowa powyżej określały szczegółowe zasady współpracy na rok 2012.

Zdaniem Zarządu TIM SA najistotniejszymi są aneksy podpisane z niżej wymienionymi firmami:

- 1) TELE-FONIKA KABLE Sp. z o.o. S.K.A. z siedzibą w Katowicach
- 2) Zakład Produkcji Przewodów Elektrycznych ELTRIM Sp. z o.o. z siedzibą w Ruszkowie
- 3) EATON ELECTRIC Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku
- 4) Schneider Electric Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
- 5) LAPP KABEL Sp. z o.o. z siedzibą w Długołęce
- 6) NKT CABLES WARSZOWICE Sp. z o.o. z siedzibą w Warszowicach
- 7) KONTAKT-SIMON S.A. z siedzibą Czechowicach-Dziedzicach
- 8) ZPUE S.A. Włoszczowa z siedzibą we Włoszczowej
- 9) BAKS Wytwarzanie Sprzętu Instalacyjno-Elektrotechnicznego z siedzibą w Karczewie
- 10) PHILIPS LIGHTING POLAND S.A. z siedzibą w Warszawie
- 11) Osram Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
- 12) INCOBEX Sp. z o.o. z siedzibą w Bielsko-Białej.

3.3.2. Umowy z odbiorcami towarów

1. W dniu 20 kwietnia 2012 roku, konsorcjum firm TIM S.A. oraz Przedsiębiorstwo Wielobranżowe SEGA Stanisław Gabruk (liderem konsorcjum został TIM S.A.) zawarło z TAURON Dystrybucja S.A. umowę na dostawę osprzętu do linii napowietrznych NN i SN zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta jest na okres od daty podpisania umowy do 20.04.2013 r., z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 1.148.952,23 PLN netto.
2. W 2012 roku, TIM S.A. zawarła z PKP Energetyka S.A. umowę na dostawę przewodów stalowo-aluminiowych AFL-6 zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta jest z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 649.934,73 PLN netto.
3. W dniu 20 stycznia 2012 roku, TIM S.A. zawarła z Wrocław 2012 Sp. z o.o. umowę na dostawę kabli i przewodów energetycznych zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta jest na okres od daty podpisania umowy do 31.03.2012 r., z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 587.998,80 PLN netto.

4. W 2012 roku, TIM S.A. zawarła z PGE Górnictwo i Energetyka Konwencjonalna S.A. Oddział Kopalnia Węgla Brunatnego Turów umowę na dostawę asortymentu elektrotechnicznego zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta jest z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 457.838,42 PLN netto.
5. W dniu 30 marca 2012 roku TIM S.A. zawarła z Tramwajami Warszawskimi Spółką z ograniczoną odpowiedzialnością umowę na dostawę przewodów elektrycznych do taboru kolejowego zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta jest na okres od daty podpisania umowy do 15.10.2012 roku, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 208.100,50 PLN netto.
6. W dniu 5 kwietnia 2012 roku TIM S.A. zawarła z PKP Energetyka S.A. Zakład Mazowiecki umowy na dostawę opraw oświetleniowych zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta jest na okres od daty podpisania umowy do 30.04.2012 r., z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 172.546,18 PLN netto.
7. W 2012 roku TIM S.A. zawarła z PKP Energetyka S.A. Zakład Mazowiecki umowę na dostawę kabli i przewodów zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta jest z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 128.325,90 PLN netto.
8. W dniu 16 kwietnia 2012 roku TIM S.A. zawarła z PKP Energetyka S.A. umowę ramową na dostawę przewodów jezdnych i lin nośnych sieci trakcyjnej w latach 2012 – 2013 zgodnie z treścią złożonej oferty. Umowa zawarta jest na okres od daty podpisania umowy do 31.12.2013 r.

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

W okresie od 1 stycznia 2012 do 31 grudnia 2012 roku Spółka nie zawierała z podmiotami powiązanymi transakcji, które miałyby charakter transakcji istotnych i zawarte zostałyby na innych warunkach niż warunki rynkowe.

TIM S.A. posiada 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.:

Pan Maciej Posadzy Wiceprezes Zarządu TIM S.A. Dyrektor ds. Operacyjnych jest Członkiem Zarządu ROTOPINO.PL SA

Pan Krzysztof Folta Prezes Zarządu TIM S.A. jest Przewodniczącym Rady Nadzorczej ROTOPINO.PL

Pani Anna Słobodzian Puła Członek Zarządu TIM S.A. jest Członkiem Rady Nadzorczej ROTOPINO.PL SA.

W okresie od 01.01.2012 roku do dnia 31.12.2012 roku TIM S.A. nabyła wyroby i usługi od ROTOPINO .PL SA na kwotę netto 115 tys. PLN. W okresie od 01.01.2012 roku do dnia 31.12.2012 roku sprzedaż na rzecz ROTOPINO.PL SA wyniosła netto 2 456 tys. PLN i dotyczyła materiałów elektrycznych i usług.

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

- 1) ELEKTROTIM S.A. z siedzibą we Wrocławiu,
- 2) SONEL S.A. 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 S.A. są członkami organów nadzorujących ww. Spółek oraz posiadają akcje w w/w podmiotach, tj.:

Pan Krzysztof Folta jest Przewodniczącym Rady Nadzorczej ELEKTROTIM S.A. oraz na dzień 31.12.2012 r. posiada 1.504.364 akcji ELEKTROTIM (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 15,10 %) i 2.924.268 akcji SONEL S.A. (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 20,88 %).

Pan Maciej Posadzy Wiceprezes Zarządu TIM S.A. Dyrektor ds. Operacyjnych jest Członkiem Rady Nadzorczej SONEL SA. oraz na dzień 31.12.2012 roku posiada 4.520 akcji SONEL SA (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 0,032 %).

W okresie od 01.01.2012r do dnia 31.12.2012r zrealizowana przez Emitenta na rzecz ELEKTROTIM SA sprzedaż netto wyniosła 2.842 tys PLN. Wartość netto towarów i usług zakupionych przez TIM SA w ELEKTROTIM S.A. w tym okresie wyniosła 110 tys. PLN.

W okresie od 01.01.2012 roku do dnia 31.12.2012 roku TIM S.A. nabył wyroby i usługi od Sonel SA na kwotę netto 1.804 tys. PLN W okresie od 01.01.2012 roku do dnia 31.12.2012 roku sprzedaż na rzecz Sonel S.A. wyniosła netto 2 tys. PLN i dotyczyła materiałów elektrycznych i usług.

Wszystkie w/w transakcje dokonane zostały na warunkach rynkowych.

3.3.4. Umowy kredytowe, pożyczki, poręczenia .

1. W dniu 14 listopada 2005 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 na podstawie której Bank udostępnił TIM SA kredyt w rachunku bieżącym („Kredyt”) TIM SA, prowadzonym przez Bank. Kwota Kredytu wynosi 5.000.000 PLN (pięć milionów złotych). Termin spłaty –10.01.2014 roku. Oprocentowanie kredytu 1M WIBOR + 0,9 % p.a.

W okresie od dnia 01.01.2012r do dnia 31.12.2012r Spółka TIM SA nie zawierała umów pożyczki, ani poręczenia.

3.3.5. Umowy zawarte z biegłym rewidentem.

Zgodnie z Uchwałą Rady Nadzorczej TIM SA z dnia 20 marca 2011r podmiotem wybranym przez Radę Nadzorczą Spółki do przeprowadzenia badania jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego za 2011 i 2012r oraz dokonania przeglądu sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 30.06.2011 r. oraz na dzień 30.06.2012r jest firma HLB M2 Audyt Sp. z o.o., podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych nr 3149.

Firma audytorska, o której mowa powyżej przeprowadzała również badanie sprawozdań finansowych TIM SA za lata 2009, 2010, jak również dokonała przeglądu sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 30.06.2010 oraz na dzień 30.06.2011r.

Na podstawie w/w Uchwały Rady Nadzorczej TIM SA, Zarząd zawarł w dniu 21 marca 2011r roku stosowną umowę z w/w podmiotem, na mocy których biegłemu za przeprowadzenie:

- 1) badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Zamawiającego, za okres 01.01.2011 – 31.12.2011, wyrażenia opinii o tym sprawozdaniu oraz sporządzenia raportu z badania wypłacone zostało wynagrodzenie w wysokości 33.000 netto,
- 2) badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Zamawiającego, za okres 01.01.2012 – 31.12.2012, wyrażenia opinii o tym sprawozdaniu oraz sporządzenia raportu z badania przysługiwało będzie wynagrodzenie w wysokości 33.000 netto,
- 3) przeprowadzenia przeglądu sprawozdania finansowego Zamawiającego za okres 01.01.2011 – 30.06.2011, sporządzenie raportu z przeglądu wypłacone zostało wynagrodzenie w wysokości 10.000 netto,
- 4) przeprowadzenia przeglądu sprawozdania finansowego Zamawiającego za okres 01.01.2012 – 30.06.2012, sporządzenie raportu z przeglądu wypłacone zostało wynagrodzenie w wysokości 10.000 netto.

Zgodnie z Uchwałą Rady Nadzorczej TIM SA z dnia 20 lutego 2012r ww. firma została również wybrana jako podmiot uprawniony do przeprowadzenia badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego sporządzonego za 2011 i 2012r oraz

dokonania przeglądu skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30.06.2012 r.

W dniu 23.01.2013r Rada Nadzorcza TIM SA wybrała firmę HLB M2 Audyt sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie jako podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego TIM SA za rok 2013, skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM za rok 2013, jak również do dokonania przeglądu jednostkowego sprawozdania finansowego TIM SA sporządzonego na dzień 30.06.2013 roku, oraz do dokonania przeglądu skonsolidowanego sprawozdania Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30.06.2013 roku. Na podstawie ww. uchwały Rady Nadzorczej TIM SA w dniu 24.01.2013 roku zawarta została stosowna umowa z firmą HLBM2 Audyt Sp. z o.o.

Wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, wypłaconym lub należnym za rok obrotowy odrębnie za:		za rok obrotowy kończący się na 31.12.2012	za rok obrotowy kończący się na 31.12.2011
1	badanie rocznego sprawozdania finansowego TIM SA i Grupy Kapitałowej TIM	45 500 zł	45 500 zł
2	inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdania finansowego	18 000 zł	10 000 zł
3	usługi doradztwa podatkowego	- zł	- zł
4	pozostałe usługi	2 200 zł	- zł

3.3.6. Umowy pozostałe

Ponadto, TIM S.A. zawarła w 2012 roku następujące istotne Umowy:

1. W miesiącu marcu 2012 zawarto umowę ubezpieczenia (polisę) nr 901006523204 na rok 2012 dotyczącą:

- ⇒ ubezpieczenia kompleksowego przedsiębiorstwa od wszystkich ryzyk na łączną sumę ubezpieczenia 159 500 tys. zł (w tym m.in. budynki i budowle 80 000 tys. zł; maszyny i urządzenia oraz wyposażenie 18 850 tys. zł, środki obrotowe 47 000 tys. zł)
- ⇒ ubezpieczenie sprzętu elektronicznego na sumę ubezpieczenia 6 875 tys. zł
- ⇒ ubezpieczenia OC z tyt. prowadzenia działalności gospodarczej na sumę ubezpieczenia 10 000 tys. zł.

W/w umowę zawarto z ERGO HESTIA S.A ul. Hestii 1 81-731 Sopot.

2. W maju 2012r. TIM SA podpisała z ATRADIUS CREDIT INSURANCE N.V. Spółka Akcyjną z siedzibą w Warszawie na okres dwóch lat Umowę Ubezpieczenia Wierzytelności Handlowych. Ubezpieczeniem objęte są wierzytelności powstałe od 01.05.2012r. do dnia 30.04.2014r. Wierzytelności powstałe w roku 2012 do 30.04.2012r. objęte były również ochrona ubezpieczeniową wynikającą z umowy zawartej w roku 2008 z COFACE AUSTRIA KREDITVERSICHERUNG AG z siedzibą w Warszawie.

3. W dniu 24 października 2012 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.

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 procedurami Systemu Zarządzania Jakością i innymi wewnętrznymi procedurami mającymi na celu zapewnienie klientom odpowiedniej dostępności towarów oraz uzyskiwanie optymalnych warunków handlowych od dostawców. Głównym źródłem zakupu towarów są dostawcy magazynowi, którzy spełniają właściwe kryteria współpracy ze Spółką. 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.

W roku 2012 na liście dostawców magazynowych znalazło się 90 firm. W roku 2012 konsekwentnie realizowana była strategia, która powoduje uniezależnienie się od głównych dostawców. Jedynym dostawcą, którego udział w zakupach przekroczył w roku 2012 10% były Tele-Fonika Kable S.A..

Przyjęta w 2010 roku i konsekwentnie nadal realizowana polityka centralnego zarządzania zakupami spowodowała zmniejszenie ilości zakupów od dostawców uzupełniających, co spowodowało korzystną koncentrację zakupów u dostawców magazynowych. Najbardziej widocznym efektem tej polityki jest kolejny rok spadku ogólnej liczby dostawców z 695 firm w roku 2011 do 382 firm w roku 2012 (w roku 2010 liczba wszystkich dostawców wynosiła 1282).

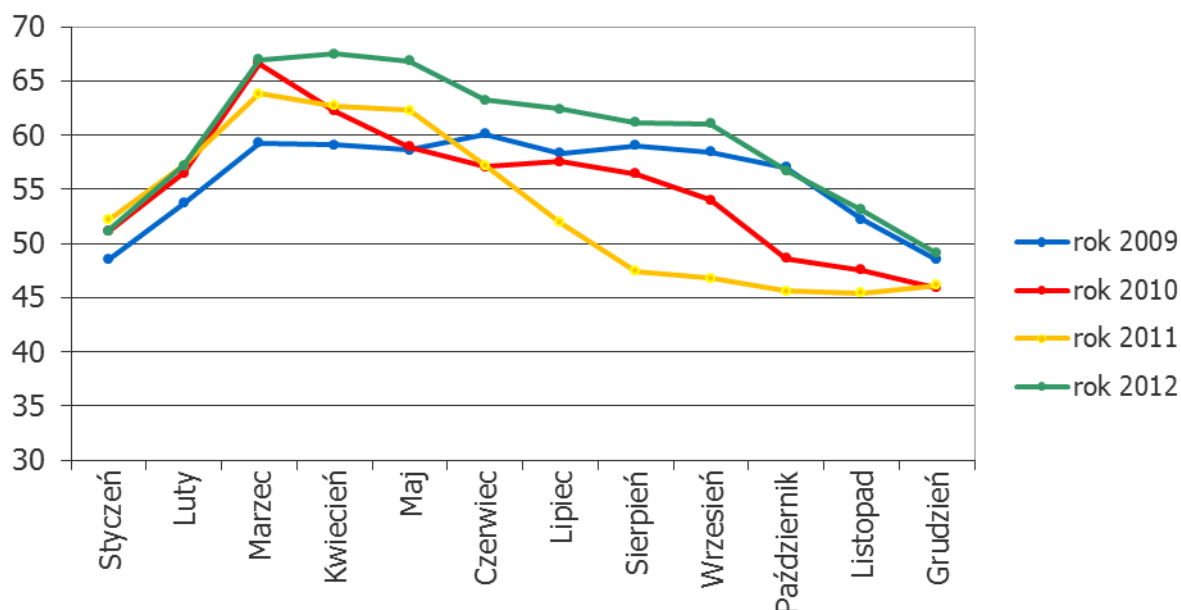
Przyjęte od III kwartału 2012 roku zasady tworzenia odpisów aktualizujących wartość zapasów narzucają rygorystyczne metody kontroli zapasów nierotujących i to zarówno w ramach oferty magazynowej jak i poza nią. Wartości odpisów aktualizujących wartość zapasów odnoszonych w koszty wyniosły w 2012 roku 536 tys. zł, a w 2011 roku 389 tys. zł. Całkowity koszt likwidacji i odpisów aktualizujących zapasy w roku 2012 wyniósł 0,37% wartości przychodów. W roku 2011 ten wskaźnik miał wartość 0,2%.

Rok 2012 był kolejnym rokiem systematycznego poszerzania oferty magazynowej TIM, co jest jednym z elementów strategii oraz źródłem przewagi konkurencyjnej. Ilość indeksów magazynowych na koniec 2012 roku wynosiła 12650, natomiast na koniec roku 2011 ta liczba wynosiła 9135. Tak duży, ponad 38%, wzrost liczby indeksów magazynowych przełożył się też na wzrost wartości zapasów o 23% i wzrost rotacji zapasów, która na koniec 2012 roku wynosiła 49 dni.

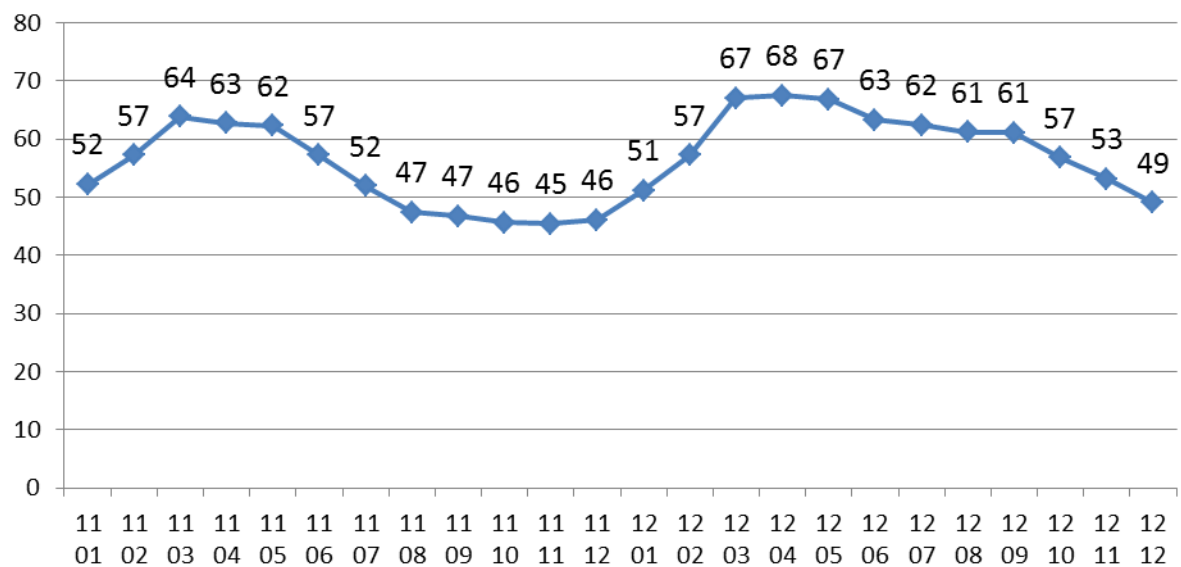
W roku 2012 kontynuowano pracę nad poprawą warunków współpracy z dostawcami w obszarze logistyki. Dostosowywano parametry logistyczne współpracy w celu uzyskiwania jak największej efektywności pracy całego łańcucha dostaw towarów do klientów. Skupiono się na skróceniu czasów realizacji, uruchamianiu nowych kanałów

dostaw towarów oraz pozyskiwaniu potwierdzeń realizacji i przestrzeganiu harmonogramów dostaw.

Rotacja towarów - porównanie lat (krocząca 91-dniowa)



Rotacja zapasów magazynowych - średnia krocząca z 91 dni



3.5. Sytuacja finansowa i majątkowa

AKTYWA		31.12.2012	% struktury 2012	31.12.2011	% struktury 2011	zmiana 2012- 2011	dynamika 2012/2011
I.	Aktywa trwałe (suma 1-8)	120 772	42,5%	117 568	41,9%	3 204	2,7%
1.	Pozostałe wartości niematerialne	10 369	3,6%	10 159	3,6%	210	2,1%
2.	Rzeczowe aktywa trwałe	78 364	27,6%	80 011	28,5%	(1 647)	-2,1%
3.	Nieruchomości inwestycyjne	8 128	2,9%	9 047	3,2%	(919)	-10,2%
4.	Inwestycyjne prawa wieczystego użytkowania gruntu	136	0,0%	552	0,2%	(416)	-75,4%
5.	Aktywa finansowe (5a+5b+5c+5d+5e)	21 568	7,6%	15 660	5,6%	5 908	37,7%
5a.	Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	-		-			
5b.	Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności	-		-			
5c.	Pożyczki i należności	87	0,0%	144	0,1%	(57)	-39,6%
	5c ₁ . Pożyczki	-		-			
	5c ₂ . Należności długoterminowe	87	0,0%	144	0,1%	(57)	-39,6%
5d.	Udziały i akcje w jednostkach	21 481	7,6%	15 516	5,5%	5 965	38,4%
	5d ₁ . W jednostkach powiązanych	21 480	7,6%	15 515	5,5%	5 965	38,4%
	5d ₂ . W jednostkach pozostałych	1	0,0%	1	0,0%	-	
5e.	Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży:	-		-			
6.	Rozliczenie długoterminowe międzyokresowe	-		2	0,0%	(2)	-100,0%
7.	Aktywa na podatek odroczoney	2 207	0,8%	2 137	0,8%	70	3,3%
8.	Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	-		-			
II.	Aktywa obrotowe (suma 1-4)	163 316	57,5%	162 914	58,1%	402	0,2%
1.	Zapasy	54 166	19,1%	41 985	15,0%	12 181	29,0%
2.	Aktywa finansowe (2a+2b+2c+2d+2e)	108 576	38,2%	120 503	43,0%	(11 927)	-9,9%
2a.	Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	-		-			
2b.	Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności	6 513	2,3%	20 402	7,3%	(13 889)	-68,1%
2c.	Pożyczki i należności	87 864	30,9%	99 628	35,5%	(11 764)	-11,8%
	2c ₁ . Pożyczki	-		-			
	2c ₂ . Należności krótkoterminowe (a+b+c+d)	87 864	30,9%	99 628	35,5%	(11 764)	-11,8%
	a) Należności z tytułu dostaw i usług	83 984	29,6%	98 553	35,1%	(14 569)	-14,8%
	b) Należności publiczno-prawne, w tym:	3 764	1,3%	850	0,3%	2 914	342,8%
	- Należności z tytułu podatku bieżącego	-		-			
	c) Należności z tytułu leasingu finansowego	-		-			
	d) Należności pozostałe	116	0,0%	225	0,1%	(109)	-48,4%
2d.	Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	-		-			
2e.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	14 199	5,0%	473	0,2%	13 726	2901,9%
3.	Rozliczenia międzyokresowe	574	0,2%	426	0,2%	148	34,7%
4.	Aktywa klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	-		-			
Aktywa razem (suma I-II)		284 088	100,0%	280 482	100,0%	3 606	1,3%

PASYWA		31.12.2012	% struktury 2012	31.12.2011	% struktury 2011	zmiana 2012- 2011	dynamika 2012/2011
I.	Razem kapitał własny (1-11)	193 635	68,16%	205 131	73,10%	(11 496)	-5,60%
1.	Kapitał akcyjny	22 199	7,81%	21 790	7,80%	409	1,88%
2.	Należne wpłaty na kapitał podstawowy	-		-			
3.	Udziały (akcje) własne	-		-			
4.	Kapitał zapasowy, w tym ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	93 037	32,75%	93 037	33,20%	-	0,00%
5.	Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny	-		-			
6.	Kapitały rezerwowe	13 541	4,77%	-		13 541	
7.	Fundusz dywidendowy	58 738	20,68%	72 057	25,70%	(13 319)	-18,48%
8.	Kapitał z opcji pracowniczych	4 706	1,66%	4 706	1,70%	-	0,00%
9.	Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	-		-			
10.	Wynik finansowy za rok obrotowy	1 414	0,50%	13 541	4,80%	(12 127)	-89,56%
11.	Odpis z zysku netto w ciągu roku obrotowego	-		-			
II.	Zobowiązania długoterminowe (suma 1-7)	3 029	1,07%	2 390	0,90%	639	26,74%
1.	Rezerwa na podatek odroczony	3 029	1,07%	2 390	0,90%	639	26,74%
2.	Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	-		-			
3.	Rezerwy długoterminowe	-		-			
4.	Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	-		-			
5.	Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego	-		-			
6.	Przychody przyszłych okresów	-		-			
7.	Pozostałe zobowiązania długoterminowe	-		-			
III.	Zobowiązania krótkoterminowe (suma 1-10)	87 424	30,77%	72 961	26,00%	14 463	19,82%
1.	Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	-		1 757	0,60%	(1 757)	-100,00%
2.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	82 409	29,01%	59 278	21,10%	23 131	39,02%
3.	Zobowiązania publiczno-prawne, w tym:	2 080	0,73%	6 795	2,40%	(4 715)	-69,39%
3a.	Zobowiązania z tytułu podatku bieżącego	-		1 867	0,70%	(1 867)	-100,00%
4.	Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	1 238	0,44%	2 078	0,70%	(840)	-40,42%
5.	Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego	-		-			
6.	Przychody przyszłych okresów	-		1	0,00%	(1)	-100,00%
7.	Zobowiązania pozostałe	546	0,19%	951	0,30%	(405)	-42,59%
8.	Rezerwy krótkoterminowe	1 151	0,41%	2 101	0,70%	(950)	-45,22%
9.	Inne rozliczenia międzyokresowe	-		-			
10.	Zobowiązania związane bezpośrednio z aktywami klasyfikowanymi jako przeznaczone do zbycia	-		-			
Pasywa razem (suma I-III)		284 088	100,00%	280 482	100,00%	3 606	1,29%

W 2012 roku nastąpił wzrost wartości aktywów z 280 482 tys. PLN w 2011 roku do 284 088 tys. PLN w 2012 roku, co stanowi wzrost o 3 606 tys. PLN, tj. o 1,3%. Powyższe wynika głównie ze wzrostu wartości aktywów trwałych, które wzrosły z 117 568 tys. PLN na dzień 31.12.2011 do 120 772 tys. PLN na dzień 31.12.2012 roku to jest o 3 204 tys. PLN, co stanowi 2,7% wzrostu

Na wzrost aktywów trwałych miał wpływ wzrost wartości w pozycji akcje w jednostkach powiązanych. Spółka dokonała w miesiącach maj i wrzesień 2012 roku zakupu łącznie 2 060 tys. akcji, co stanowi 20,6% ilości akcji i głosów na WZA notowanej na New Connect Spółki Rotopino.pl S.A. Tym samym udział TIM SA w kapitale akcyjnym Rotopino.pl SA wzrósł z 53,5% do 74,1% akcji. Te działania są związane z dalszym kontynuowaniem długofalowej strategii TIM S.A. mającą na celu zmniejszenie udziału

sektora budownictwa w przychodach i zyskach. Branża internetowa jest najszybciej rozwijającym się sektorem w Polsce (od kilku lat ok. 30% rocznie), co powinno w przyszłości przynieść wymierne korzyści w postaci wzrostu przychodów i zysków Grupy Kapitałowej TIM.

W przyszłości Spółka ma zamiar inwestować w małe i średnie firmy, które działają w branżach i sektorach mających duży potencjał wzrostu. Inwestycje będą dotyczyły firm dystrybucyjnych działających z wykorzystaniem najnowszych technologii i oferujących wysoką jakość świadczonych usług.

Wartość aktywów obrotowych na koniec 2012 roku praktycznie pozostała bez zmian w stosunku do końca roku 2011.

Nastąpiło zwiększenie wartości zapasów magazynowych o 12 181 tys. PLN, co jest wynikiem zarówno rozszerzenia oferty magazynowej jak i polityki zakupowej polegającej na koncentracji zamówień w celu uzyskania optymalnych warunków zakupu. Realizowana przez Spółkę polityka bezpiecznej sprzedaży i skutecznej windykacji należności spowodowała, że należności z tytułu dostaw i usług spadły o 14,8% w stosunku do roku 2011.

Pozytywnym zjawiskiem, które wystąpiło w 2012 roku, było zdecydowane poprawienie przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Dzięki kontroli stanu należności oraz zobowiązań, przepływy pieniężne wynikające z działalności operacyjnej wyniosły 23 573 tys. PLN.

Struktura bilansu, jak i wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę w 2012 roku, świadczą o dostosowaniu majątku, kosztów, jak i zasobów finansowych do sytuacji panującej na rynku w sektorze budownictwa.

Prowadzona polityka bezpiecznej sprzedaży i ubezpieczenia należności, oraz zgromadzone kapitały powinna stanowić dla Spółki atut i umożliwić realizację przewidzianych nakładów inwestycyjnych oraz ewentualnych przejęć i akwizycji w przyszłości.

TIM SA posiada aktywa finansowe takie jak: należności z tytułu dostaw i usług, środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe, które powstają w toku prowadzonej działalności.

Nadwyżki środków pieniężnych Spółki w okresie sprawozdawczym lokowano wyłącznie w bezpieczne instrumenty finansowe w postaci krótkoterminowych lokat pieniężnych.

Do głównych instrumentów finansowych z których korzysta TIM SA należy kredyt w rachunku bieżącym.

Główne rodzaje ryzyka wynikające z instrumentów finansowych, z których korzysta Grupa Kapitałowa TIM są następujące ryzyko stopy procentowej, ryzyko kredytowe, ryzyko utraty płynności.

Ryzyko stopy procentowej.

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

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe powstaje w przypadku środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, depozytów w bankach i instytucjach kredytowych, a także zaangażowań kredytowych w odniesieniu do klientów TIM SA. Należności TIM SA są ubezpieczone w firmie Atriadus Kredit Insurance N.V. SA oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie. W przypadkach, w których istnieje niezależny rating klientów, TIM SA korzysta z niego. W pozostałych

przypadkach kontrola ryzyka ocenia wiarygodność kredytową klientów w oparciu o jego dane finansowe, doświadczenia z przeszłości i inne czynniki.

Ryzyko związane z płynnością.

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

3.6.Sytuacja dochodowa

	Nota	01.01.2012 - 31.12.2012	01.01.2011 - 31.12.2011	zmiana 2012-2011	dynamika 2012/2011
I. Przychody ze sprzedaży		341 996	389 278	(47 282)	-12,1%
1. Przychody ze sprzedaży, w tym:		341 996	389 278	(47 282)	-12,1%
a) przychody ze sprzedaży usług		645	443	202	45,6%
b) przychody ze materiałów i towarów		341 351	388 835	(47 484)	-12,2%
II. Koszty działalności operacyjnej:		343 178	375 473	(32 295)	-8,6%
1. Amortyzacja		6 639	4 745	1 894	39,9%
2. Zużycie materiałów i energii		4 338	3 810	528	13,9%
3. Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów		1 278	780	498	63,8%
4. Usługi obce		25 762	21 692	4 070	18,8%
5. Podatki i opłaty		729	613	116	18,9%
6. Wynagrodzenia		22 432	26 170	(3 738)	-14,3%
7. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracownicze		4 604	5 154	(550)	-10,7%
8. Pozostałe koszty rodzajowe		3 010	2 357	653	27,7%
9. Zmiana stanu produktów		(1 433)	1 229	(2 662)	-216,6%
10. Wartość sprzedanych materiałów i towarów		275 799	308 923	(33 124)	-10,7%
A. Zysk (strata) ze sprzedaży (I-II)		(1 182)	13 805	(14 987)	-108,6%
I. Pozostałe przychody operacyjne, w tym:		3 512	3 207	305	9,5%
1. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		354	50	304	608,0%
2. Odwrócenie się odpisów aktualizujących aktywa		-			
3. Inne		3 158	3 157	1	0,0%
II. Pozostałe koszty operacyjne, w tym		2 045	1 905	140	7,3%
1. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		-			
2. Odpisy aktualizujące aktywa		-			
3. Inne		2 045	1 905	140	7,3%
B. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (A+II)		285	15 107	(14 822)	-98,1%
I. Przychody finansowe, w tym:		1 767	1 691	76	4,5%
1. Odsetki		1 762	1 688	74	4,4%
II. Koszty finansowe, w tym		104	287	(183)	-63,8%
1. Odsetki		24	51	(27)	-52,9%
C. Zysk (strata) brutto (B+II)		1 948	16 511	(14 563)	-88,2%
I. Podatek dochodowy		534	2 970	(2 436)	-82,0%
D. Zysk (strata) netto (C-I)		1 414	13 541	(12 127)	-89,6%

Rozpoczęte w IV kwartale 2011 roku spowolnienie gospodarcze i wstrzymanie wielu inwestycji prywatnych było kontynuowane przez cały 2012 rok. Ta sytuacja miała bezpośredni wpływ na wyniki Spółki i to nie tylko w aspekcie spadku przychodów ze

sprzedaży, ale również drastycznego spadku marży spowodowanego trwającą w branży wojną cenową, co w bezpośredni sposób przełożyło się na zysk Spółki.

Opisana powyżej sytuacja spowodowała, że Spółka w 2012 roku osiągnęła sprzedaż w wysokości 341 996 tys. PLN, tj. o 12% niższą w odniesieniu do roku 2011. Zysk operacyjny wyniósł jedynie 285 tys. PLN, co stanowi spadek aż o 98% w porównaniu do roku 2011. Zysk brutto wyniósł 1 948 tys. PLN, co stanowi spadek o 88%, natomiast zysk netto wyniósł 1 414 tys. PLN, co stanowi spadek o 89% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Spółka uważa, że spowolnienie gospodarcze, a szczególnie trudna sytuacja w sektorze budownictwa, oraz trwająca w branży wojna cenowa będzie trwała co najmniej do końca III kwartału 2013 roku.

Biorąc pod uwagę zarówno sytuację majątkową i dochodową, jak i obowiązujące w Spółce procedury np. polityka bezpiecznej sprzedaży itp. Spółka jest przygotowana do kolejnego roku słabej koniunktury gospodarczej i wykorzystuje ten okres celem przygotowania do jak najlepszego wykorzystania lepszej koniunktury w przyszłości.

3.7. Podstawowe dane dotyczące zatrudnienia

Średnie zatrudnienie, liczone narastająco w przeliczeniu na pełne etaty w roku 2012 wyniosło 342,96, a w dniu 31.12.2012 r. stan zatrudnienia wynosił 323 pracowników.

Stan zatrudnienia na dzień	31.12.2011 r.	31.12.2012 r.
TIM S.A.	378	323

Średnia wieku pracowników zatrudnionych w TIM S.A. na dzień 31 grudnia 2012 roku wynosi 35 lat.

Strukturę wiekową zatrudnionych w TIM S.A. pracowników, w czterech grupach wiekowych (stan na dzień 31 grudnia 2012 r.), przedstawia tabela poniżej:

Przedział wieku	Odsetek zatrudnionych pracowników w danej grupie wiekowej
18 - 30	30%
31 - 40	53%
41 - 50	12%
> 51	5%

Poziom wykształcenia pracowników zatrudnionych w TIM S.A. przedstawia się następująco (stan na 31 grudnia 2012 r.):

- wykształcenie wyższe 45%
- wykształcenie średnie 50%
- wykształcenie zawodowe 5%

Średnie wynagrodzenie brutto w TIM S.A. w 2012 r., nie uwzględniające wynagrodzenia Członków Zarządu TIM S.A., wyniosło 4.341,48 zł brutto. W analogicznym okresie 2011 roku średnie wynagrodzenie wynosiło 5.412,54 zł brutto.

Wartość wypłaconych wynagrodzeń brutto Członków Rady Nadzorczej i Zarządu TIM S.A. za okres 01.01 – 31.12.2012 roku:

Nazwisko i imię	Wyłacone (w PLN)	wynagrodzenie brutto
Zarząd TIM S.A.		
Folta Krzysztof		575 198,00
Piekarczyk Artur		421 322,00
Posadzy Maciej		426 094,00
Rada Nadzorcza TIM S.A.		
Dzik Grzegorz		15 000,00
Koelner Radosław		5 000,00
Kusz Andrzej		15 000,00
Nowjalis Piotr		10 000,00
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 S.A., które są w posiadaniu akcji TIM S.A. 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	Prezes Zarządu	3.700.000	16,6 %
3.	Artur Piekarczyk	Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Handlu	139.200	0,6 %
4.	Maciej Posadzy	Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Operacyjnych	58.462	0,2 %
5.	Anna Słobodzian-Puła	Członek Zarządu	15.450	0,06%

TIM SA jest podmiotem powiązanym z ELEKTROTIM SA, SONEL SA, ROTOPINO.PL SA. Powiązania, o których mowa powyżej mają charakter powiązań kapitałowych – TIM

S.A. posiada 7.410.640 akcji ROTOPINO.PL S.A., co stanowi 74,1 % kapitału zakładowego ROTOPINO.PL S.A i osobowych (osoby zarządzające/nadzorujące TIM SA są członkami organów zarządzających /nadzorujących ELEKTROTIM SA i SONEL SA oraz posiadają akcje w ww. podmiotach).

Osoby nadzorujące TIM SA:

Pan Krzysztof Wieczorkowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej TIM SA jest Prezesem Zarządu SONEL SA oraz według stanu na dzień sporządzania niniejszego raportu posiada 3.117.744 akcji SONEL SA, co stanowi udział w kapitale zakładowym SONEL SA w wysokości 22,27% oraz 820.385 akcji Elektrotim SA co stanowi udział w kapitale zakładowym Elektrotim SA 8,25%.

Osoby zarządzające TIM SA:

Imię i nazwisko	Funkcja pełniona w TIM SA	Funkcja pełniona w podmiotach powiązanych	Ilość akcji posiadanych w podmiotach powiązanych	Udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym podmiotów powiązanych
Krzysztof Folta	Prezes Zarządu TIM SA	1. Przewodniczący Rady Nadzorczej Rotopino.pl SA	1. –	1. –
		2. Przewodniczący Rady Nadzorczej ELEKTROTIM SA	2. 1.504.364 akcji	2. 15,10%
		3. -	3. 2.924.268 akcji SONEL SA	3. 20,88 %
Maciej Posadzy	Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Operacyjnych	1. Członek Zarządu Rotopino.pl SA	1. –	1. –
		2. Członek Rady nadzorczej SONEL SA	2. –	2. –
		3. -	3. 4.520 akcji SONEL SA	3. 0,032 %
Anna Słobodzian-Puła	Członek Zarządu	1. Członek Rady Nadzorczej Rotopino.pl SA	1. –	1.-
		2. –	2. 2335 akcji ELEKTROTIM SA	2. 0,002%
		3. -	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 01.01.2012 r. do dnia sporządzenia niniejszego raportu nie wszczęto żadnych postępowań przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego, ani organem administracji państwowej dotyczących zobowiązań lub wierzytelności, których wartość stanowi 10% wartości kapitałów własnych Spółki.

4. Opis wykorzystania środków z emisji akcji serii F TIM S.A.

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

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

W tym:

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

- | | |
|---|-----------------|
| 3. Budynek Biurowy wraz z placami, drogami i wyposażeniem – | 12 184 tys. PLN |
|---|-----------------|

Całkowity koszt inwestycji Centrum Logistyczne wraz z budynkiem biurowym –	77 560 tys. PLN
--	-----------------

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

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

1. oprogramowanie i prace koncepcyjne ok. 1,5 mln PLN;
2. oprogramowanie i zmiana infrastruktury IT ok. 2.2 mln PLN.

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

1. oprogramowanie do obsługi łańcucha dostaw (MSC) ok. 2,8 mln PLN;
2. oprogramowanie handlowe ok. 2.8 mln PLN;
3. pozostałe nakłady związane z infrastrukturą IT ok. 2.2 mln PLN.

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

Pozostałe środki w kwocie 2,63 mln zł wykorzystane zostaną w 2013r na zakup i wdrożenie systemu klasy ERP oraz inne niezbędne modyfikacje systemów informatycznych.

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

5. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W celu zwiększenia utożsamiania się pracowników ze Spółką, oraz z wynikami osiągniętymi przez Spółkę, Walne Zgromadzenie TIM SA w dniu 24.06.2006 r. podjęło uchwałę o emisji 620 000 akcji z przeznaczeniem na program opcji menedżerskich. Program ten pierwotnie obejmował lata 2007 – 2009.

Założenia do Programu Motywacyjnego, o którym mowa powyżej, uchwalone zostały na mocy uchwały Walnego Zgromadzenia TIM SA podjętej w dniu 24.06.2006 roku. Jednocześnie Walne Zgromadzenie TIM SA upoważniło Radę Nadzorczą TIM SA do uchwalenia Regulaminu Programu Motywacyjnego w oparciu o ww. założenia.

Uchwalony Regulamin Programu Motywacyjnego realizowany jest przez Zarząd TIM SA pod nadzorem Rady Nadzorczej TIM SA. Tak rozbudowy system kontroli Programu Motywacyjnego TIM SA ma na celu zapewnienie jak najlepszej realizacji celów, dla których wyżej wymieniony Program Motywacyjny został opracowany i wdrożony w życie.

W roku 2007 oprócz najwyższego kierownictwa (8 osób) z programu skorzystało dodatkowo 24 osoby. Całkowita liczba pracowników objętych programem w 2007 roku wyniosła 32 osoby. W dniu 24.02.2009 r. Zarząd TIM SA dokonał przydziału akcji serii E TIM SA objętych w wykonaniu praw z warrantów subskrypcyjnych przydzielonych za rok 2007.

W 2008 i 2009 nie zostały spełnione Kryteria warunkujące uruchomienie programu. Warunkiem tym jest m.in. wypracowanie min 90 % zysku operacyjnego w porównaniu do roku poprzedniego.

W celu realizacji Programu Motywacyjnego dotyczącego nieobjętych przez pracowników warrantów Zarząd wnioskował na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu TIM SA o przedłużenie trwania Programu na lata 2010-2011. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 16.06.2009 r. podjęło uchwałę nr 21/16.06.2009 w przedmiocie zmiany uchwały WZA TIM SA nr 18/24.06.2006r w sprawie przyjęcia założeń Programu Motywacyjnego w Spółce wydłużając Program Motywacyjny w zakresie emisji warrantów subskrypcyjnych do roku 2011, zaś w zakresie emisji akcji objętych w ramach realizacji praw z ww. warrantów subskrypcyjnych do roku 2013.

W roku 2010r Spółka wypracowała więcej niż 90 % zysku operacyjnego w porównaniu do poprzedniego roku, co sprawiło, iż spełnił się warunek uruchomienia programu pozostałych 410.000 akcji. W drugiej części Programu wzięły udział 46 osoby. Tak duże zainteresowanie programem opcji świadczy, że pracownicy utożsamiają się ze Spółką i wiążą swoje plany zawodowe z pracą w Spółce.

Rok 2012 był ostatnim rokiem trwania Programu. Wszystkie akcje wyemitowane w ramach ww. programu motywacyjnego objęte zostały w 2012r.

Kontrola Programu Motywacyjnego była oparta o postanowienia Regulaminu Programu Motywacyjnego uchwalonego przez Radę Nadzorczą TIM SA w oparciu o założenia

uchwalone przez Walne Zgromadzenie. Obsługę Programu Motywacyjnego TIM SA wykonywał Powiernik – DM PKO BP z którym Spółka zawarła stosowną umowę. Całkowite koszty emisji akcji serii E TIM SA wyniosły 4 704 829,95 PLN. Kota powyższa jest wykazana na kapitale z opcji pracowniczych

6. Wykonanie prognozy wyników finansowych na rok 2012

Biorąc pod uwagę dużą niepewność dotyczącą sytuacji gospodarczej w Europie, a tym samym w Polsce, Zarząd TIM S.A. nie opublikował prognozy wyników finansowych TIM S.A. na rok 2012.

7. Obowiązki wobec Inwestorów

TIM SA jako spółka notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA nie tylko wykonuje obowiązki informacyjne wobec Komisji Nadzoru Finansowego w Warszawie. Przekazuje również inwestorom i dziennikarzom informacje o bieżącej sytuacji spółki, a także prowadzi działania edukacyjne, skierowane nie tylko do obecnych, ale i potencjalnych inwestorów.

W 2012 roku odbyły się trzy konferencje prasowe i zbiorowe spotkania z analitykami/osobami zarządzającymi funduszami, podczas których prezes Zarządu TIM SA Krzysztof Folta przedstawiał oraz omawiał aktualne wyniki spółki i Grupy Kapitałowej TIM. Poszczególni członkowie Zarządu TIM SA oraz inni przedstawiciele spółki uczestniczyli również w indywidualnych spotkaniach z przedstawicielami prasy, analitykami i zarządzającymi funduszami, a także kontaktowali się z przedstawicielami akcjonariuszy celem omówienia spraw dotyczących Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, które odbyło się 29.06.2012 r. W maju 2012 r. prezes Zarządu TIM SA spotkał się ze studentami Wydziału Elektrycznego Politechniki Warszawskiej, z którymi rozmawiał zarówno o budowaniu oraz funkcjonowaniu nowoczesnego przedsiębiorstwa z branży elektrycznej, jak i planowaniu własnego rozwoju oraz kariery zawodowej.

Nie tylko przy okazji konferencji prasowych w prasie tradycyjnej oraz Internecie ukazało się ok. 200 publikacji poświęconych TIM SA. Spore zainteresowanie wzbudziło przyznanie spółce Dolnośląskiego Certyfikatu Gospodarczego i Dolnośląskiego Gryfa – prestiżowych wyróżnień dla przedsiębiorstw z południowo-zachodniej Polski. Prezes Zarządu TIM SA Krzysztof Folta udzielał także wywiadów stacjom telewizyjnym o profilu biznesowym: TVN CNBC i TV Biznes (obecnie Polsat Biznes).

Spółka rozwijała także internetowe formy komunikacji z obecnymi oraz potencjalnymi akcjonariuszami, analitykami oraz inwestorami. Do uruchomionego w 2011 r. serwisu relacji inwestorskich www.ri.tim.pl dołączyła poświęconą relacjom inwestorskim playlista firmowego kanału TIM SA w serwisie YouTube (www.youtube.com/KanalTIMSA), zawierająca bieżące i archiwalne wywiady prezesa Zarządu TIM SA dla TVN CNBC oraz zrealizowany specjalnie na potrzeby tego kanału film podsumowujący wydarzenia roku 2011 w TIM SA.

Charakter edukacyjny – skierowany zarówno do inwestorów posiadających już pewne doświadczenie, jak i osób dopiero rozważających, jak ulokować swoje środki – mają artykuły poradnikowo-analityczne publikowane w serwisie www.ri.tim.pl w ramach zapoczątkowanego pod koniec 2011 r. cyklu „Cały ten rynek” (<http://www.ri.tim.pl/informacje-finansowe/cal-y-ten-rynek>). Wybrane artykuły przedrukowywane są także na łamach wydawanego przez TIM SA magazynu „Just In TIM!e”, dystrybuowanego bezpłatnie w sieci oddziałów TIM SA.

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 wywiera: poziom inwestycji w przedsiębiorstwach, tempo wzrostu PKB, wielkość zamówień publicznych na dostawy materiałów elektrotechnicznych, koniunktura w sektorze budownictwa, ceny surowców, dynamika konsumpcji i sprzedaży detalicznej itp. Niekorzystne zmiany wymienionych czynników mogą negatywnie wpływać na działalność Spółki i 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 44,0% 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 dużą zmienność ceny surowców i kursów walut (obydwa czynniki są ze sobą ściśle powiązane), powodują, 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 wahaniach kursów walut, jest duże.

8.3. Ryzyko kursu walutowego

Ryzyko kursu walutowego w Spółce w roku 2012 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 2012 wyniósł 2,1%. Ryzyko kursu walutowego

może wzrosnąć w przypadku wzrostu importu towarów, w tej sytuacji Spółka będzie stosować odpowiednie instrumenty finansowe minimalizujące te ryzyko.

Tabela 1

	ROK			2011	2012
	2008	2009	2010		
ZAKUPY OGÓŁEM (tys. zł.)	361.207	284.535	289.850	343.741	309.707
ZAKUPY REALIZOWANE W WALUTACH OBCYCH (w tys. PLN)	41.002	8.589	8.674	21.696	6.404
Udział zakupów realizowanych w walutach obcych w zakupach ogółem w (%)	11,4	3,0	3,0	6,3	2,1

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.

Biorąc pod uwagę posiadane przez Spółkę środki finansowe w celu zmniejszenia ryzyka związanego z niewypłacalnością banków i firm ubezpieczeniowych, Spółka zdywersyfikowała dostawców usług finansowych i ubezpieczeniowych. Z tego względu Spółka posiada lokaty w różnych bankach, a polisy ubezpieczeniowe w różnych firmach ubezpieczeniowych. Jednakże biorąc pod uwagę zgromadzone środki finansowe istnieje ryzyko ich utraty w przypadku niewypłacalności instytucji finansowych. Istnieje również ryzyko braku wypłaty odszkodowania w przypadku niewypłacalności firm ubezpieczeniowych.

8.5. Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych

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

- utratę kluczowych danych;
- brak możliwości pracy Centrum Logistycznego (brak możliwości dystrybucji towarów);
- utratę łączności pomiędzy siedzibą przedsiębiorstwa w Siechnicach, a siecią oddziałów na terenie Polski, oraz z klientami i kontrahentami;
- zakłócenie lub uniemożliwienie pracy wszystkich działów przedsiębiorstwa.

Spółka wdrożyła procedury ograniczające do minimum ryzyko, 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.

Zarząd TIM SA podkreśla, że pomimo podejmowanych działań i wdrożonych procedur ryzyko wystąpienia awarii systemów informatycznych jest ryzykiem istotnym w działalności przedsiębiorstwa Spółki 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 między innymi jak: dystrybucja towarów do oddziałów i klientów, łączność z oddziałami i klientami, całość operacji finansowych i zarządczych są realizowane w Centrum Logistycznym w Siechnicach. Kluczowe dla działalności Spółki składniki majątku oraz infrastruktury również znajdują się na terenie siedziby Spółki 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
- utracie bądź uszkodzeniu składników majątku
- zniszczeniu
- 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 I 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 w najwyższej niezawodności,

- posiadanie własnego magazynu części zapasowych dla kluczowych składników systemów logistycznych w Magazynie Centralnym Siechnice.

W roku 2012 Spółka opracowała i wdrożyła 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.

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 na magazynach Spółki w TIM S.A. 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 S.A. składowane są w magazynach, zapewniających prawidłowe przechowywanie. Tym niemniej, w przypadku długotrwałego przechowywania towaru, 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

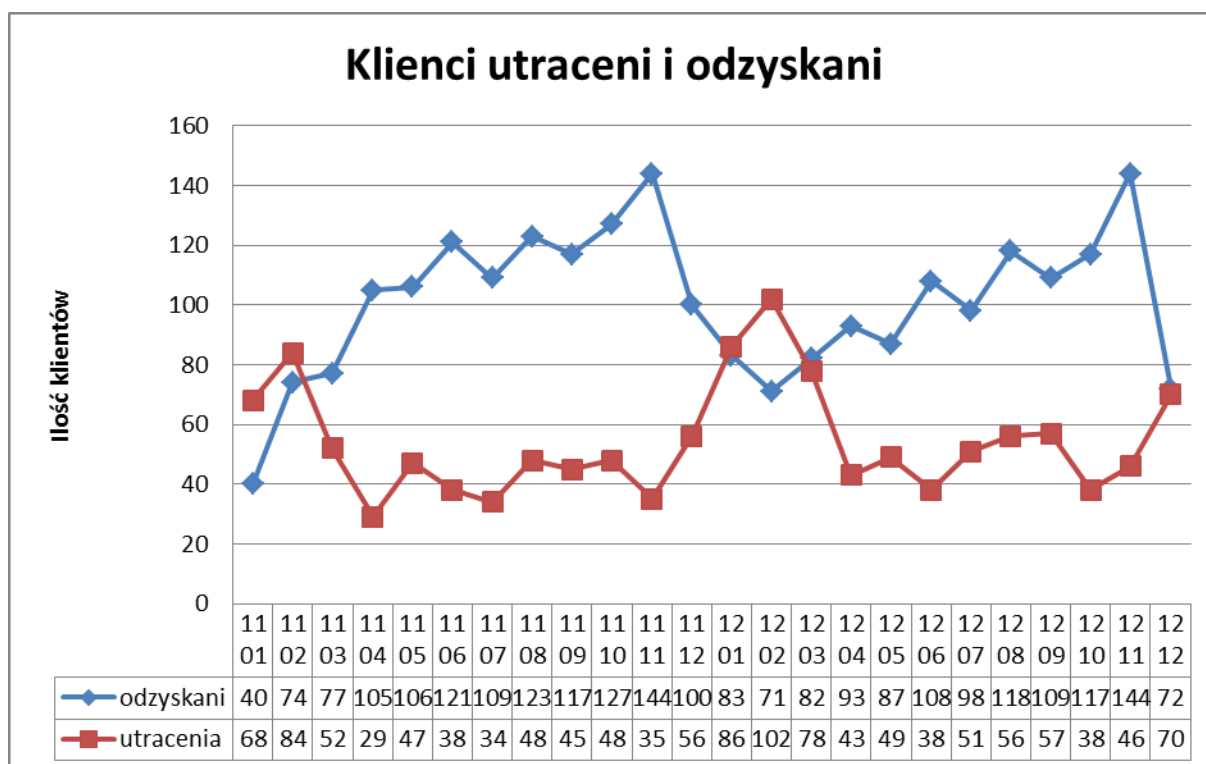
Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców zostało w TIM S.A. w dużej mierze zminimalizowane poprzez wprowadzenie polityki dywersyfikacji dostaw towarów. W ramach tej polityki dla każdej grupy asortymentowej, Spółka posiada minimum dwóch dostawców. Polityka ta jest w dalszym ciągu konsekwentnie realizowana przez TIM S.A. W roku 2012 tylko jeden dostawca przekroczył dziesięcioprocentowy próg udziału w całkowitych zakupach Spółki.

8.10. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Ryzyko związane z uzależnieniem od wąskiej grupy odbiorców jest stale minimalizowane poprzez pozyskiwanie nowych klientów (wykres poniżej) 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 oddziałów sprzedaży. Rysunek poniżej prezentuje różnicę pomiędzy ilością klientów nowo pozyskanych i klientów utraconych. Ryzyko utraty odbiorców w kolejnych dwóch latach będzie rosło i będzie w głównej mierze zależne od kondycji finansowej całej branży budowlanej. W roku 2013 spodziewamy się znacznego pogorszenia sytuacji finansowej przedsiębiorstw.

Klienci utraceni i odzyskani



8.11. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

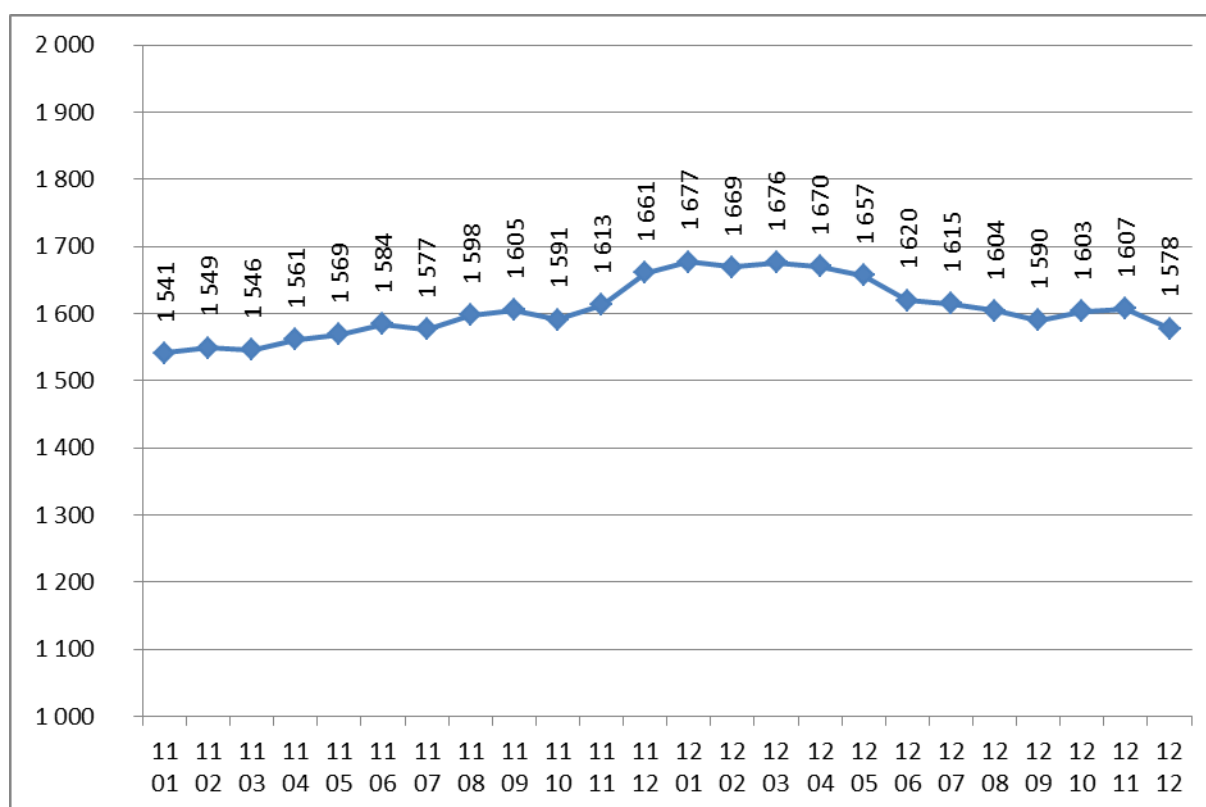
W całej branży budowlanej występuje sezonowość roczna wynikająca z pór roku i cyklu technologicznego w produkcji budowlano-montażowej. Spółka stara się dostosować do

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 z dokładnością do oddziałów sprzedaży i obsługujących klientów handlowców. Ryzyko utraty zaufania klientów, w roku 2012 wzrosło i przełożyło się na znaczny spadek liczby klientów lojalnych. W roku 2013 spodziewamy również dużej zmienności rynku, a zatem praca nad lojalnością i zaufaniem klientów będzie znacznie trudniejsza niż w ostatnich latach. Ryzyko utraty zaufania klientów będzie wysokie.

Ilość Klientów lojalnych (6/12) na koniec każdego okresu 12 miesięcznego



* - [Na potrzeby Spółki zdefiniowane zostało pojęcie lojalności jako „skłonność do powtórnych zakupów czyli systematyczność”. Wykres powyżej, prezentujący 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 dalszej eskalacji walki cenowej, na dziś nie ma części sektora budowlanego, której ta walka nie dotyczy. Wynika to głównie z coraz większej aktywności dużych sieci hurtowni polskich i zagranicznych oraz dalszemu umacnianiu pozycji grup zakupowych i poszerzaniu tych grup o coraz mniejsze firmy handlowe. Do tego spadający rynek budowlany nie spowodował jeszcze zmniejszenia ilości czy skali spółek konkurencyjnych, dzieje się tak mimo coraz większych kłopotów finansowych całej branży. Skutkiem tego stanu jest spadająca rentowność sprzedaży. Spadek ten dotyczy całej branży i to nie tylko dystrybutorów, ale przede wszystkim firm wykonawczych i instalacyjnych, które stanowią podstawą grupę naszych klientów. Biorąc powyższe pod uwagę, w krótkim okresie, spodziewamy się dużej ilości niekorzystnych działań firm konkurencyjnych znacznie więcej niż miało to miejsce dotychczas. Działania te spowodują dalsze spadki rentowności branży i ustaną dopiero po zakończeniu kryzysu. Ryzyko związane z działaniami przedsiębiorstw konkurencyjnych jest duże, a walka konkurencyjna z roku na rok zaostrza się.

8.14. Ryzyko związane z otoczeniem prawnym

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

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

Jednym 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.

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.

Działalność Spółki w okresie objętym sprawozdaniem przypadła na czas, w którym w gospodarce światowej do głosu ponownie doszły obawy o stan gospodarek niektórych Państw strefy euro co przełożyło się na spowolnienie gospodarcze w Polsce i niechęć inwestorów do inwestycji w naszym kraju. Te zjawiska mają duży wpływ na wyniki naszej Spółki, ponieważ dystrybuujemy towary w dużej mierze inwestycyjne. Sytuacja ta spowodowała spadki sprzedaży zarówno w Spółce jak i w podmiotach konkurencyjnych. Od drugiego kwartału mieliśmy też do czynienia w naszej branży z silną wojną cenową, której na początku się opieraliśmy kosztem znacznych spadków sprzedaży w III kwartale 2012 roku. Począwszy od IV kwartału 2012r zmieniliśmy politykę cenową i działania handlowe co przełożyło się na znaczny spadek rentowności jednakże zatrzymało praktycznie spadki sprzedaży. Przedstawione uwarunkowania zewnętrzne tzn. kryzys i wojna cenowa w branży determinują podejmowane przez Spółkę decyzje zarówno co do rozwoju jak i bieżącej polityki cenowej, bezpieczeństwa sprzedaży. Podjęte począwszy od IV kwartału 2012r działania będą kontynuowane w 2013 roku.

W celu uniezależnienia się od silnego powiązania z sektorem budownictwa w przyszłości Spółka ma zamiar inwestować w małe i średnie firmy, które działają w branżach i sektorach mających duży potencjał wzrostu. Inwestycje będą dotyczyły firm dystrybucyjnych działających z wykorzystaniem najnowszych technologii i oferujących wysoką jakość świadczonych usług.

Czynniki zewnętrzne:

1. Ogólna sytuacja makroekonomiczna.
2. Sytuacja w sektorze budownictwa i inwestycji.
3. Zmienność popytu na produkty dystrybuowane przez Spółkę w związku z trwającym spowolnieniem gospodarczym.
4. Zatory płatnicze w branży, w której Spółka działa

Czynniki wewnętrzne:

1. Duży wzrost oferty produktowej
2. Wykorzystanie nowego programu handlowego i nowej architektury IT
3. Stabilna sytuacja finansowa Spółki.
4. Konsekwentna rozbudowa nowych kanałów sprzedaży np. Internet
5. Zmiany modelu sprzedaży z klasycznej na Multi-kanałową,
6. Duża rotacja pracowników spowodowana przez duże zmiany w spółce oraz gospodarce.

10. Podsumowanie

Rok 2012 był w spółce rokiem zmian i wyzwań, zarówno tych zewnętrznych jak i wewnętrznych. Kryzys w branży budowlanej na pewno nie pomógł w realizacji założonych celów i stał się jedną z przyczyn bardzo słabego wyniku finansowego Spółki.

Sytuacja wewnątrz organizacji też uległa zmianie. Dostosowanie wielkości zatrudnienia do wielkości obsługiwanej sprzedaży nie pozostała obojętna dla wyniku finansowego, dodatkowo zwiększyła rotację pracowników. Nowe systemy informatyczne wspomagające sprzedaż, których wdrożenie dopiero się rozpoczęło na dziś stanowią tylko znaczącą pozycję kosztową. Ich pozytywne efekty, ale i nowe obowiązki dla pracowników zatrudnionych w handlu zaczną działać dopiero w roku bieżącym i latach przyszłych. Dawno też poziom akceptowalnej przez konkurencję marży nie był tak niski, a zaostzona walka ceną doprowadziła do utraty rentowności na sprzedaży. Próby ochrony marży przy tak nie stabilnym rynku spowodowały tylko spadek sprzedaży i nie przyniosły spodziewanego pozytywnego efektu.

Jednak cała ta seria niekorzystnych dla Spółki zjawisk stała się początkiem nowej polityki i strategii handlowej na kolejne miesiące i lata. Polityka ta oparta o utrzymanie klientów lojalnych spółki oraz pozyskiwanie stale nowych klientów z potencjałem już w IV kwartale pokazała, że wybraliśmy właściwe narzędzia do pracy w kryzysie.

Wzrastająca od IV kwartału 2012r motywacja pracowników Spółki przy realizacji celów rynkowych, które są takie same dla wszystkich działów i wydziałów, pozwoli na osiągnięcie ponadprzeciętnych wyników już w najbliższym okresie.

Wnioski z tego słabego dla Spółki roku zostały wyciągnięte co między innymi sprawiło, że wszyscy pracownicy są dziś ponadprzeciętnie zaangażowani w realizację celów strategicznych.

Nowy program handlowy osiągnie pełnię swojej wydajności i możliwości w drugiej połowie roku 2013. Program ten pozwoli na zwiększenie efektywności i jakości działań handlowych podejmowanych przez Spółkę.

Rok 2012 zapoczątkował obecność TIM SA w handlu elektronicznym. W roku 2013 dwa nowe portale sprzedażowe TIM SA powinny znacznie zwiększyć nasz udział w handlu internetowym, tak aby na koniec roku 2013 Wydział E-Commerce stał się nowym centrum zysków i jednym z bardziej znaczących kanałów dystrybucji materiałów elektrotechnicznych w Spółce.

W ocenie Zarządu Spółka jest dobrze przygotowana do nowych wyzwań stawianych przez rynek, a jej sytuacja finansowa i dochodowa jest stabilna i bezpieczna długookresowo.

Opisane działania i wnioski pozwolą w okresach przyszłych na wzrost wartości Spółki poprzez znaczący wzrost przychodów i rentowności.

Rok 2012 był ostatnim rokiem tak dużych i znaczących zmian, okres przygotowań do nowego sposobu działania został zakończony. Teraz nastąpi okres wykorzystania narzędzi i zasobów, które na przestrzeni ostatnich lat zostały wypracowane przez spółkę TIM S.A.

Zarząd TIM SA

Krzysztof Folt

PREZES ZARZĄDU

Artur Piekarczyk

Maciej Posadzy

**WICEPREZES ZARZĄDU
DYREKTOR DS. HANDLU**

**WICEPREZES ZARZĄDU
DYREKTOR DS. OPERACYJNYCH**

Anna Słobodzian-Puła

CZŁONEK ZARZĄDU



Załącznik nr 1

DO SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W 2012R

stanowiący wyodrębnioną, ale integralną część
Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki w roku 2012.

Siechnice, marzec 2013r.

1. Oświadczenie Zarządu TIM SA o stosowaniu ładu korporacyjnego w 2012 r.

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

Zarząd TIM SA przekazuje poniższą informację w zakresie stosowania przez Spółkę zasad zawartych w załączniku do Uchwały Rady Giełdy nr 20/1287/2011 z dnia 19 października 2011 r., zatytułowanych „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW”, z uwzględnieniem obowiązujących od dnia 01.01.2013 zmian dokonanych w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW” dokonanych na mocy Załącznika do Uchwały Rady Giełdy nr 19/1307/2012.

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.

2. Wskazanie zasad ładu korporacyjnego, które nie były stosowane przez TIM SA w roku 2012

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 2012 oraz obecnie w Spółce nie są stosowane następujące zasady:

- 1) „Rekomendacja dotycząca dobrych praktyk spółek giełdowych w części dotyczącej transmitowania obrad Walnego Zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upublicznieniu go na stronie internetowej oraz w części dotyczącej zapewnienia akcjonariuszom możliwość udziału w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, polegającego na:
 - a) transmisji obrad w czasie rzeczywistym,
 - b) dwustronnej komunikacji w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia przebywając w innym miejscu niż miejsce obrad,
 - c) wykonywaniu osobiście lub przez pełnomocnika prawa głosu w toku walnego zgromadzenia

Komentarz

Zarząd TIM S.A. wyjaśnia, że Spółka w roku 2012 nie transmitowała oraz nadal nie planuje transmitowania obrad Walnego Zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upublicznieniu go na stronie internetowej 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 S.A. Akcjonariusze mogą przeglądać księgę protokołów, a także żądać wydania poświadczonych przez zarząd odpisów uchwał.

- 2) Zasada „Dobre Praktyki realizowane przez zarządy spółek giełdowych” rekomendująca zapewnieniu funkcjonowania strony internetowej Spółki w języku angielskim, przynajmniej w zakresie wskazanym w ww. dokumencie.

Komentarz:

Zarząd TIM S.A. wyjaśnia, iż w roku 2012 Spółka prowadziła stronę internetową w języku angielskim, ale nie w pełnym zakresie ustalonym w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek notowanych na GPW”.

- 3) Zasada „Dobre Praktyki stosowane przez członków rad nadzorczych” rekomendująca powołanie do składu Rady Nadzorczej przynajmniej dwóch członków, którzy będą spełniać kryteria niezależności od spółki i podmiotów pozostających w istotnym powiązaniu ze spółką zgodnie z kryterium ustalonym w Załączniku II do *Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005r. dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady (nadzorczej)*.

Komentarz:

W roku 2009 wprowadzona została zmiana do Statutu Spółki dot. określenia kryterium, obowiązującego w TIM S.A. 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, zstępnymi i wstępnymi członków Zarządu oraz osoby nie podlegające bezpośrednio członkowi Zarządu lub likwidatorowi.”

- 4) Zasada „Dobre Praktyki stosowane przez członków rad nadzorczych” rekomendująca w zakresie zadań i funkcjonowania komitetów działających w radzie nadzorczej, stosowanie Załącznika nr 1 do *Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005r dotyczącego roli dyrektorów nie wykonawczych (...)*.

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.

- 5) Zasada „Dobre praktyki spółek giełdowych” rekomendująca spółkom publicznym i ich akcjonariuszom zapewnienie równego udziału kobiet i mężczyzn w wykonywaniu funkcji zarządu i nadzoru w przedsiębiorstwach, wzmacniając w ten sposób kreatywność i innowacyjność w prowadzonej działalności gospodarczej”.

Komentarz:

W 2012r w skład organów zarządzających i nadzorczych TIM SA wchodził jedynie mężczyźni. W dniu 23.01.2013 Rada Nadzorcza TIM SA powołała w skład Zarządu TIM SA Panią Annę Słobodzian-Puła.

4. 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 2009r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2009r. nr 33, poz. 259 z późn zm) Zarząd TIM S.A. 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 Accounting Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu na podstawie umowy z dnia 02 stycznia 2012r.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej TIM jest sporządzane na podstawie jednostkowego sprawozdania finansowego spółki dominującej – TIM SA oraz jednostkowego sprawozdania finansowego spółki zależnej – Rotopino.pl SA. Sprawozdania finansowe spółki dominującej oraz spółki zależnej sporządzane są zgodnie z MSSF/MSR.

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

Nadzór nad przygotowaniem sprawozdań finansowych, o których mowa powyżej, pełni Kierownik Wydziału 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 S.A.

5. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio znaczne pakiety akcji

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

L.P.	Imię i nazwisko	Ilość akcji/głosów	Udział w ogólnej liczbie akcji/głosów
1.	Krzysztof Folta	3.700.000	16,6 %
2.	Krzysztof Wieczorkowski	3 000 000	13,5 %
3.	Amplico Otwarty Fundusz Emerytalny	2.530.757	11,4 %
4.	Fundusze zarządzane przez ING Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych	1.934.220	8,71%
5.	Mirosław Nowakowski	1.222.000	5,5 %
6.	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.

6. 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.

7. Wskazanie wszelkich ograniczeń odnośnie do wykonywania prawa głosu

Na dzień 31.12.2012r w Spółce nie występowały żadne ograniczenia odnośnie do wykonywania prawa głosu.

8. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących prawa przenoszenia papierów wartościowych Emitenta

Na dzień 31.12.2012r w Spółce nie występowały żadne ograniczenia dotyczące prawa przenoszenia papierów wartościowych.

9. 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.

10. 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.

11. 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

11.1. 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 2012r. w skład Rady Nadzorczej TIM S.A. wchodziły następujące osoby :

Krzysztof Wieczorkowski	- Przewodniczący Rady Nadzorczej
Grzegorz Dzik	- Członek Rady Nadzorczej
Radosław Koelner	- Członek Rady Nadzorczej do dnia 29.06.2012r
Andrzej Kusz	- Członek Rady Nadzorczej
Piotr Nowjalis	- Członek Rady Nadzorczej
Marek Świętoń	- Członek Rady Nadzorczej od dnia 29.06.2013r.

Rada Nadzorcza TIM SA, w składzie, o którym mowa powyżej, powołana została na mocy poniżej wymienionych Uchwał.

Uchwałą nr 21/13.04.2010r. Walne Zgromadzenie TIM SA powierzyło funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej TIM SA Panu Krzysztofowi Wieczorkowskiemu. Mandat Przewodniczącego Rady Nadzorczej TIM SA wygaśnie najpóźniej na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe za rok 2013.

Uchwałą nr 22/13.04.2010r. Walne Zgromadzenie TIM SA powołało Członka Rady Nadzorczej TIM SA w osobie Pana Radosława Koelnera.

Pan Radosław Koelner złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej TIM SA z dniem 29.06.2012r.

W związku z rezygnacją z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej TIM SA Pana Radosława Koelnera, w dniu 29.06.2012r Walne Zgromadzenie TIM SA podjęło uchwałę nr 24/29.06.2012r o powołaniu Pana Marka Świętonia w skład Rady Nadzorczej TIM SA.

Mandat Członka Rady Nadzorczej TIM SA – Pana Marka Świętonia wygaśnie najpóźniej na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe za rok 2012.

Uchwałą nr 23/13.04.2010r. Walne Zgromadzenie TIM SA powołało Członka Rady Nadzorczej TIM SA w osobie Pana Andrzeja Kusza.

Mandat Członka Rady Nadzorczej TIM SA – Pana Andrzeja Kusza wygaśnie najpóźniej na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe za rok 2012.

Uchwałą nr 24/13.04.2010r. Walne Zgromadzenie TIM SA powołało Członka Rady Nadzorczej TIM SA w osobie Pana Piotra Nowjalisa.

Mandat Członka Rady Nadzorczej TIM SA – Pana Piotra Nowjalisa wygaśnie na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe za rok 2011.

W dniu 29.06.2012r Walne Zgromadzenie TIM SA powołało Pana Piotra Nowjalisa w skład Rady Nadzorczej TIM SA.

Mandat Członka Rady Nadzorczej TIM SA – Pana Piotra Nowjalisa wygaśnie najpóźniej na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe za rok 2014.

Uchwałą nr 24/13.04.2010r. Walne Zgromadzenie TIM SA powołało Członka Rady Nadzorczej TIM SA w osobie Pana Grzegorza Dzika.

Mandat Członka Rady Nadzorczej TIM SA – Pana Grzegorza Dzika wygaśnie na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe za rok 2011, które odbyło się w dniu 29.06.2012r.

W dniu 29.06.2012r Walne Zgromadzenie TIM SA powołało Pana Grzegorza Dzika w skład Rady Nadzorczej TIM SA.

Mandat Członka Rady Nadzorczej TIM SA – Pana Grzegorza Dzika wygaśnie najpóźniej na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe za rok 2014.

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

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

„§ 22

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

§ 23

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

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

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

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

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

Oprócz spraw wskazanych w ustawie, do kompetencji Rady Nadzorczej należy 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 nieruchomości, 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.

11.2. Zarząd TIM S.A.

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 2012 roku w skład Zarządu TIM SA wchodziły następujące osoby :

Krzysztof Folta	– Prezes Zarządu,
Artur Piekarczyk	– Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Handlu
Maciej Posadzy	– Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Operacyjnych.

W dniu 23.01.2013r Rada nadzorcza TIM SA powołała w skład Zarządu TIM SA Członka Zarządu – Annę Słobodzian Puła.

Mandaty Członków Zarządu wygasną najpóźniej na Walnym Zgromadzeniu TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe Spółki za rok 2012.

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

„ § 18 Statutu Spółki

1. Zarząd składa się z co najmniej jednego, a co najwyżej pięciu członków wybieranych na wspólną kadencję przez radę nadzorczą.
2. Kadencja zarządu trwa nie dłużej niż 5 lat.
3. Mandat członka zarządu wygasa:
 - a) najpóźniej z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji członka zarządu
 - b) wskutek śmierci
 - c) wskutek odwołania
 - d) wskutek złożonej rezygnacji.
4. Rada nadzorcza z ważnych powodów może odwołać członka zarządu przed upływem kadencji.
5. Odwołanie członka zarządu nie pozbawia go roszczeń ze stosunku pracy lub innego stosunku prawnego dotyczącego pełnienia funkcji członka zarządu.
6. Członek zarządu może złożyć rezygnację z pełnionej funkcji prezesowi zarządu Spółki w formie pisemnej. Prezes zarządu rezygnację przekazuje bezzwłocznie przewodniczącemu rady nadzorczej.
7. W razie rezygnacji wszystkich członków zarządu lub prezesa zarządu, prezes zarządu przekazuje pisemną rezygnację przewodniczącemu rady nadzorczej.”

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

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

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

11.3. Prokura

W dniu 14.04.2010r, na mocy uchwały nr 7/Z/14.04.2010r Zarząd TIM SA ustanowił prokurę na rzecz Pani Anny Słobodzian- Puła. Prokura, o której mowa powyżej, została odwołana w dniu 23.01.2013r w związku z powołaniem Pani Anny Słobodzian-Puła w skład Zarządu TIM SA.

11.4. Kompetencje do emisji i wykupie akcji

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

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

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

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

§ 1

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

§ 2

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

Program odkupu akcji własnych w celu ich umorzenia („Program Odkupu Akcji”)
Celem przyjęcia Programu Odkupu Akcji Spółki jest umożliwienie nabywania przez Spółkę akcji własnych w celu ich umorzenia, w ramach realizacji Programu Odkupu Akcji. Realizacja Programu Odkupu Akcji leży w interesie Spółki i jej Akcjonariuszy.

Program Odkupu Akcji umożliwi Akcjonariuszom, w horyzoncie średnio i długoterminowym, wzrost wartości posiadanych przez nich akcji Spółki.

§ 1

1. Upoważnia się Zarząd do nabycia, w ramach Programu Odkupu Akcji, akcji własnych Spółki w ilości nie większej niż 2.220.000 (słownie: dwa miliony dwieście dwadzieścia tysięcy) akcji na okaziciela Spółki, znajdujących się w obrocie na rynku regulowanym Giełdy Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie (GPW), w dacie podjęcia niniejszej uchwały.
2. Realizacja Programu Odkupu Akcji będzie trwała do dnia 31.12.2014 roku.
3. Zarząd jest upoważniony do realizacji Programu Odkupu Akcji tylko w stosunku do akcji znajdujących się w obrocie na GPW. Akcje Spółki będą nabywane w drodze wezwania lub wezwań do zapisywania się na sprzedaż akcji Spółki, w drodze ofert skierowanych do wszystkich Akcjonariuszy Spółki albo na zasadach ustalonych w odniesieniu do programów odkupu i stabilizacji instrumentów finansowych w rozporządzeniu Komisji nr 2273/2003 z 22 grudnia 2003 roku (dalej „Rozporządzenie”). Akcje mogą być nabywane przy użyciu każdej z metod opisanych powyżej. Jednocześnie Zwyczajne Walne Zgromadzenie postanawia, że w przypadku nabywania akcji na zasadach ustalonych w Rozporządzeniu lub w drodze ofert skierowanych do wszystkich Akcjonariuszy Spółki transakcje pakietowe oraz transakcje zawierane poza rynkiem regulowanym nie są dozwolone.
4. Wszystkie akcje nabyte w ramach realizacji programu Odkupu Akcji Zarząd przeznaczy do umorzenia .
5. Cena jednostkowa za akcję TIM S.A. nabywaną w ramach programu Odkupu Akcji nie może być niższa niż 1,00 zł (słownie: jeden złoty) i wyższa niż 5.80 zł (słownie: pięć złotych osiemdziesiąt groszy). Niezależnie od powyższego Spółka będzie zobowiązana do przestrzegania przepisów prawa, co oznacza, że w ramach Programu Odkupu Akcji Spółka nie może nabywać akcji po cenie będącej wartością wyższą spośród ceny akcji ostatniego niezależnego obrotu akcjami na rynku regulowanym GPW i po cenie najwyższej bieżącej niezależnej oferty na akcje Spółki na rynku regulowanym GPW.

§ 2

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

§ 3

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

§ 4

1. Kierując się ograniczeniami, wynikającymi z Rozporządzenia WE, podczas realizacji Programu Odkupu Akcji Spółka nie może nabywać więcej niż 25% średniego dziennego wolumenu obrotu akcjami Spółki jakiegokolwiek dnia na rynku regulowanym, na którym dokonywany jest zakup, opartego na średnim dziennym wolumenie w miesiącu poprzedzającym miesiąc podania tego programu do wiadomości publicznej i ustalona na tej podstawie dla okresu trwania Programu Odkupu Akcji.
2. W przypadkach wyjątkowo niskiej płynności na rynku, Spółka może przekroczyć granicę 25 %, o ile zachowane zostaną następujące warunki:
 - Spółka powiadomi KNF i GPW o takim zamiarze,
 - Spółka poda do publicznej wiadomości, że może zaistnieć taka sytuacja,
 - Spółka nie przekroczy 50% dziennego wolumenu obrotu akcjami Spółki, o którym mowa powyżej.

§ 5

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

§ 3

Uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia.”

W 2012r Spółka nie prowadziła skupu akcji własnych celem umorzenia.

