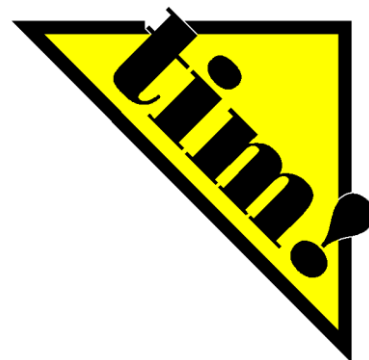




TIM SA

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

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
SPÓŁKI ZA ROK 2010**

Siechnice, marzec 2011 r.



Spis treści:

1. Wprowadzenie	4
1.1 Dane ogólne o Spółce	4
1.2 Władze Spółki	5
1.2.1 Walne Zgromadzenie TIM SA	
1.2.2 Rada Nadzorcza TIM SA	
1.2.3 Zarząd TIM SA	
1.2.4 Prokura	
1.2.5 Zmiana statutu Spółki	
1.3 Szczególne zdarzenia w Spółce	11
1.3.1 Zamknięcie Magazynów Centralnych TIM SA we Wrocławiu i w Toruniu	
1.3.2 Kontynuowanie w TIM SA Programu tzw. Opcji menadżerskich	
1.3.3 Reorganizacja	
1.3.4 Spowolnienie w gospodarce	
1.3.5 Skup akcji własnych TIM SA w celu umorzenia	
2. Sytuacja w branży i gospodarce w roku 2010	14
3. Podstawowe dane ekonomiczne	15
3.1. Sprzedaż i portfel zamówień	15
3.1.1 Informacje podstawowe o rynkach i produktach, w których Spółka prowadzi działalność	
3.1.1.1. Oddziały handlu TIM SA	
3.1.1.2. Klienci TIM SA	
3.1.1.3. Produkty	
3.1.2. Sezonowość sprzedaży	
3.2. Umowy zawarte przez Spółkę	22
3.2.1. Umowy na dostawy towarów	
3.2.2. Umowy z odbiorcami towarów	
3.2.3. Umowy z odbiorcami towarów- podmioty powiązane o obrotach przekraczających 500 000 Euro	
3.2.4. Umowy kredytowe	
3.2.5. Umowy zawarte z biegłym rewidentem	
3.2.6. Umowy pozostałe	
3.3. Zaopatrzenie	27
4. Sytuacja majątkowa	29



5. Sytuacja finansowa	32
6. Sytuacja dochodowa	32
7. Podstawowe dane dotyczące zatrudnienia	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.....	36
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 zapasami	37
8.7. Ryzyko utraty wartości towarów magazynowych	37
8.8. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców	38
8.9. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców	38
8.10. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży	39
9.12. Ryzyko utraty zaufania odbiorców	39
9.13. Ryzyko związane z konkurencją	39
9.14. Ryzyko związane z otoczeniem prawnym	40
9.15. Ryzyko związane z potencjalnymi zmianami przepisów podatkowych i różnicami w ich interpretacji	40
9.16. Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń	40
9. Prognozy i plany sprzedaży na 2010 r.	41
10. Obowiązki wobec Inwestorów	42
11. Opis wykorzystania środków z emisji akcji serii F TIM SA	43
12. Podsumowanie	44



13. Załącznik nr 1 stanowiący integralną część Sprawozdania zawierający zasady ładu korporacyjnego stosowane przez TIM SA w roku 2010 oraz opis podstawowych cech stosowanych w spółce systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych .



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.

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

TIM SA nie wchodzi w skład, ani nie tworzy żadnej grupy kapitałowej.

TIM SA nie jest powiązana organizacyjnie, ani kapitałowo z innymi podmiotami.

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 www.tim.pl zarzad@tim.pl 930339253 PL 897-000-96-78 21.790.000 PLN
Adres internetowy:	
e-mail	
REGON :	
NIP:	
Kapitał zakładowy	
Oddziały TIM SA:	

Oddział Bydgoszcz	ul. Toruńska 109	85-844	Bydgoszcz
Oddział Elbląg	ul. Dąbrowskiego 6	82-300	Elbląg
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. Budowlana 19	41-100	Siemianowice Śląskie
Oddział Kielce	ul. Rolna 6	25-419	Kielce
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 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	Reguły
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

1.2. Władze Spółki

Władzami Spółki są:

- 1) Walne Zgromadzenie,
- 2) Rada Nadzorcza,
- 3) Zarząd.

1.2.1. Walne Zgromadzenie TIM SA.

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.”

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

1. Krzysztof Folta - 15,71 % - 3.629.500 sztuk akcji
2. Fundusze zarządzane przez ING Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych –14,68 % - 3.391.616 sztuk akcji,
w tym ING Parasol Fundusz Inwestycyjny Otwarty – 12,41 % - 2.865.759 sztuk akcji.



3. Krzysztof Wieczorkowski- 12,98 % - 3 000 000 sztuk akcji
4. Amplico Otwarty Fundusz Emerytalny – 10,14 % - 2 343 661 sztuk akcji
5. Mirosław Nowakowski – 5,29 % - 1.222.000 sztuk akcji.
6. AVIVA OFE AVIVA BZWBK – 5,09 % - 1.176.714 sztuk akcji.

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

Krzysztof Wieczorkowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej – 3.000.000 akcji
Krzysztof Folta – Prezes Zarządu – 3.629.500 akcji
Artur Piekarczyk – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Handlu – 94.200 akcji
Maciej Posadzy – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Operacyjnych – 20.962 akcji.

Dodatkowo niżej wymienione osoby zarządzające na dzień 07.03.2011r posiadają przydzielone na mocy Regulaminu Programu Motywacyjnego TIM SA prawa do warrantów subskrypcyjnych, które zostaną wyemitowane pod warunkiem spełnienia się kryteriów określonych w ww. Regulaminie, w ilościach wyszczególnionych poniżej:

Opcje na akcje za rok 2010:

Krzysztof Folta - Prezes Zarządu – 54.000
Artur Piekarczyk- Wiceprezes Zarządu ds. Handlu – 41.000
Maciej Posadzy – Wiceprezes Zarządu ds. Operacyjnych - 34.400

Wszystkie akcje TIM SA są akcjami zwykłymi. Spółka nie wyemitowała akcji, które są uprzywilejowane co do głosu, ani w żaden inny sposób.

W Spółce nie ma żadnych ograniczeń odnośnie do wykonywania prawa głosu z posiadanych akcji.

Akcje Spółki TIM SA nie są ograniczone w zakresie ich zbywania.

1.2.2. Rada Nadzorcza 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 2010r 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
Andrzej Kusz	- Członek Rady Nadzorczej
Paweł Michalik	- Członek Rady Nadzorczej do dn. 13.04.2010r.
Piotr Nowjalis	- Członek Rady Nadzorczej od dn. 13.04.2010r



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.

Mandat Członka Rady Nadzorczej TIM SA – Pana Radosława Koelnera 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 najpóźniej na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe za rok 2011.

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 najpóźniej na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe za rok 2011.

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, zstępными 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.”

1.2.3. Zarząd TIM SA.

Zasady działania Zarządu TIM SA określają:

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

W 2010 roku w skład Zarządu TIM SA wchodziły następujące osoby :

Krzysztof Folta – Prezes Zarządu,
Artur Piekarczyk – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Handlu
Mirosław Nowakowski – Wiceprezes Zarządu ds. Logistyki do dnia 13.04.2010r,
Maciej Posadzy – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Operacyjnych od dnia 13.04.2010r.

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.

1.2.4. Prokura

W dniu 02.03.2010r Zarząd TIM SA odwołał prokurę Pani Marioli Połetek udzieloną na mocy Uchwały Zarządu nr 1/Z/05.07.2004r podjętej w dniu 05.07.2004r.

W dniu 14.04.2010r Zarząd TIM SA odwołał prokurę Pana Macieja Posadzy udzieloną na mocy Uchwały Zarządu nr 2/Z/08.12.2008r z dnia 08.12.2008 r w związku z powierzeniem Panu Maciejowi Posadzy funkcji Wiceprezesa Zarządu TIM SA .

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.

1.2.5. Zmiana Statutu Spółki

Do zmiany Statutu wymagana jest uchwała walnego zgromadzenia i dokonanie wpisu do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Rada Nadzorcza, na podstawie upoważnienia udzielanego każdorazowo uchwałą WZA, posiada kompetencje do ustalenia jednolitego tekstu Statutu Spółki lub wprowadzenia innych zmian o charakterze redakcyjnym określonych w uchwale zgromadzenia.



1.3. Szczegółne zdarzenia w Spółce

1.3.1. Likwidacja Wydziału Księgowości, Wydziału Płacowo – Kadrowego i Wydziału Kancelarii.

W dniu 22.10.2009 roku Zarząd TIM SA podjął Uchwałę nr 1/Z/22.10.2009 roku o likwidacji z dniem 28.02.2010 roku Wydziału Księgowości oraz uchwałę nr 2/Z/22.10.2009 roku o likwidacji z dniem 28.02.2010r Wydziału Płacowo – Kadrowego i rozwiązaniu umów z pracownikami w/w Wydziałów z dniem 28.02.2010 roku.

W dniu 22.10.2009 roku Zarząd TIM SA podjął Uchwałę nr 4/Z/22.10.2009 roku o zlikwidowaniu z dniem 31.01.2010 roku Wydziału Kancelarii TIM S.A. i rozwiązaniem umów o pracę z pracownikami w/w Wydziału z dniem 31.01.2010 roku.

W związku z podjęciem wyżej wymienionych działań Zarząd TIM SA podjął uchwałę o zawiązaniu rezerw na przewidywane koszty odpraw i nagród przysługujących pracownikom w w/w Wydziałów w następującej wysokości:

- a) Wydział Księgowości – nie więcej niż 200.000 PLN;
- b) Wydział Płacowo – Kadrowy – nie więcej niż 60.000 PLN;
- c) Wydział Kancelarii – nie więcej niż 30.000 PLN.

Całkowity koszt zawiązania rezerw, o których mowa powyżej, wyniósł 290.000 PLN i obciążył wynik za miesiąc październik 2009 roku.

Koszty wynagrodzeń pracowników w/w Wydziałów za okres styczeń – luty 2010 roku obciążyły wyniki bieżące 2010 roku.

Ponadto, Zarząd uchwalił zmianę struktury organizacyjnej uwzględniając likwidację ww. Wydziałów, obowiązującą od dnia 01.03.2010 roku.

Konsekwencją w/w działań było podpisanie umowy na obsługę finansowo – księgową z firmą IMPEL Accounting sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu obowiązującą od dnia 01.01.2010 roku do dnia 31.12.2011 roku.

Zarząd TIM SA podpisał również umowę na obsługę płacowo – kadrową z firmą TETA HR Center sp. z o.o z siedzibą we Wrocławiu obowiązującą od 01.01.2010 do 31.12.2012 roku.

Ponadto Zarząd TIM SA podpisał umowę z firmą OPM sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie obowiązującą od 02.11.2009r na czas nieokreślony, na mocy której w/w firma przejęła obowiązki wykonywane dotychczas przez Wydział Kancelarii TIM SA.

Powyższe działania miały na celu obniżenie kosztów działalności TIM SA, a ponadto umożliwienie skoncentrowania się na działalności podstawowej TIM SA tzn. sprzedaży towarów w branży elektrotechnicznej.

1.3.2. Zmiany w Zarządzie TIM S.A.

W dniu 13.04.2010 po odbyciu Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia TIM SA kończącego kadencję Zarządu w składzie:

Krzysztof Folta – Prezes Zarządu,
Mirosław Nowakowski – Wiceprezes Zarządu ds. Logistyki,
Artur Piekarczyk – Wiceprezes Zarządu ds. Handlu



Rada Nadzorcza TIM SA na posiedzeniu w dniu 13.04.2010 roku powołała, na trzy letnią kadencję, Zarząd TIM SA w następującym składzie:

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

W związku z wygaśnięciem mandatu Mirosława Nowakowskiego, zatrudnionego na stanowisku Wiceprezesa Zarządu – Dyrektora ds. Logistyki, rozwiązano umowę o pracę z Panem Mirosławem Nowakowskim z dniem 31.05.2010 roku i wypłacono odprawę Panu Mirosławowi Nowakowskiemu w wysokości 212.500 PLN, która obciążyła koszty miesiąca czerwca 2010 roku.

Konsekwencją wyżej wymienionych zmian w Zarządzie TIM SA była zmiana struktury organizacyjnej TIM S.A. obowiązująca od 01.05.2010 roku.

Aktualna struktura TIM SA zakłada wyodrębnienie następujących jednostek:

1. Pion Handlowy - Szef Pionu - Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Handlowych Artur Piekarczyk;
2. Pion Operacyjny - Szef Pionu - Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Operacyjnych Maciej Posadzy;
3. Pion IT - Szef Pionu - Dyrektor IT Tomasz Nowowiejski;
4. Pion Wydziałów Wspomagających - Szef Pionu - Prezes Zarządu Krzysztof Folta.

W skład Pionu Wydziałów Wspomagających wchodzi następujące jednostki:

- * Biuro Zarządzania Projektami;
- * Wydział Organizacyjno – Prawny;
- * Wydział Zarządzania Zasobami Ludzkimi;
- * Wydział Analizy Ryzyka Kredytowego i Zarządzania Należnościami;
- * Biuro Zarządu;
- * Wydział Finansowy (Dział Controllingu oraz Dział Inwentaryzacji).

Zmiana struktury organizacyjnej, o której mowa powyżej, miała na celu rozdzielenie funkcji i odpowiedzialności operacyjnych od działalności handlowej. Jasny i klarowny podział zadań ma na celu wzrost efektywności i kompetencji poszczególnych Wydziałów w Spółce.

Wydzielenie Pionu IT jest związane z nowymi zadaniami i funkcjami. Podzielono zadania w Pionie IT na bieżące utrzymanie struktury IT i dział odpowiedzialny za wdrożenia nowych oprogramowań i rozwiązań.

Pion Wydziałów Wspomagających tj. Wydziałów nie uczestniczących bezpośrednio w procesie zakupów i sprzedaży, mający funkcję pomocniczą i kontrolującą, podlega bezpośrednio Prezesowi Zarządu.

1.3.3. Sytuacja w sektorze budownictwa.

Spowolnienie gospodarcze, które rozpoczęło się w II półroczu 2008 roku zdeterminowało wyniki osiągnięte przez Spółkę w 2008 i 2009 i pierwszej połowie 2010 roku.

Dynamika przychodów ze sprzedaży towarów i usług w Spółce w poszczególnych kwartałach w 2010 roku, przedstawiała się następująco:

I kwartał 2010 r. – spadek o 22,7% w stosunku do analogicznego kwartału roku poprzedniego,
II kwartał 2010 r. – spadek o 1,6% w stosunku do analogicznego kwartału roku poprzedniego,



III kwartał 2010 r. – wzrost o 1,9% w stosunku do analogicznego kwartału roku poprzedniego,
IV kwartał 2010 r. – wzrost o 18,0% w stosunku do analogicznego kwartału roku poprzedniego.

Przedstawione dynamiki spadku sprzedaży pokazują, że sytuacja w Spółce wyraźnie się stabilizuje. Niestety w I kwartale bieżącego roku mieliśmy do czynienia z dwoma niekorzystnymi zjawiskami: kontynuacja rozpoczętej w 2008 roku tendencji spadkowej w sektorze budownictwa kubaturowego oraz wyjątkowo ostrej i długiej zimy. Powyższe zjawiska znalazły odzwierciedlenie w wynikach osiągniętych przez Spółkę, jak i również w całym sektorze budownictwa.

Dynamika przychodów ze sprzedaży towarów i usług w TIM SA w okresie I – XII 2010r w stosunku do okresu I – XII 2009r wyniosła - 0,8%

Podobnie sytuacja kształtowała się w całym sektorze budownictwa:

I kwartał – spadek o 15,2% w stosunku do w stosunku do analogicznego kwartału roku poprzedniego.,

I półrocze – spadek 6,1% w stosunku do w stosunku do analogicznego kwartału roku poprzedniego.

III kwartały – spadek 1,6% w stosunku do w stosunku do analogicznego kwartału roku poprzedniego.

Dynamika sprzedaży w sektorze budownictwa w okresie I – XII 2010 w stosunku do okresu I – XII 2009 wykazuje wzrost o 3,5 %.

1.3.4. Skup akcji własnych TIM SA w celu umorzenia

W dniu 01.09.2008r Walne Zgromadzenie TIM SA podjęło uchwałę na mocy której Zarząd TIM SA upoważniony został do nabycia do dnia 31 grudnia 2009 roku do 3.500.000 (słownie: trzy miliony pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela TIM S.A. celem ich umorzenia, za kwotę nie wyższą niż 35.000.000 zł (słownie: trzydzieści pięć milionów złotych). Zgodnie z wyżej wymienioną uchwałą zakup akcji własnych przez TIM SA miał być sfinansowany ze środków zgromadzonych na kapitale rezerwowym Spółki, który wg stanu na dzień 30.06.2008r. wynosił 69.421.698,94 zł (słownie: sześćdziesiąt dziewięć milionów czterysta dwadzieścia jeden tysięcy sześćset dziewięćdziesiąt osiem złotych i dziewięćdziesiąt cztery grosze).

W dniu 16.06.2009r Walne Zgromadzenie wydłużyło okres przeznaczony na skup ww. akcji do dnia 31.12.2010r.

W roku 2009 na mocy wyżej wymienionej uchwały TIM SA umorzyła 547.000 akcji własnych. Wyżej wymienione akcje zakupione zostały przez Emitenta po średniej cenie 6,61 za jedną akcję za wynagrodzeniem w łącznej kwocie 3.615.885,18 zł.

W dniu 14.01.2010r Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej wydał postanowienie na mocy której obniżony został kapitał zakładowy spółki o kwotę 547.000 PLN z kwoty 23.647.000 PLN do kwoty 23.100.000 PLN.

W dniu 31.05.2010r ogłoszone zostało publiczne wezwanie do zapisywania się na sprzedaż 2.310.100 akcji Spółki po cenie 11,10 zł brutto za jedną akcję. W okresie przyjmowania przez Dom Maklerski PKO Banku Polskiego zapisów na sprzedaż akcji



Spółki tj. w dniach od 22 czerwca 2010 roku do 05 lipca 2010 roku, przyjęto zapisy na łączną liczbę 1.271.285 akcji.

Transakcja, w wyniku której nastąpiło nabycie 1.271.285 akcji od osób, które odpowiedziały na Wezwanie, za wynagrodzeniem w łącznej kwocie brutto 14.111.263,50 PLN, miała miejsce w dniu 8 lipca 2010r. Rozliczenie transakcji, o której mowa powyżej nastąpiło w ciągu 3 dni roboczych od daty jej zawarcia.

Dodatkowo do dnia 28.10.2010 roku TIM SA skupiła 38.715 akcji własnych za pośrednictwem Domu Maklerskiego PKO BP.

Łącznie w 2010r Spółka skupiła 1.310.000 akcji własnych.

W dniu 28.10.2010r odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie TIM SA, które podjęło uchwałę o umorzeniu 1.310.000 akcji zwykłych na okaziciela TIM SA będących w posiadaniu Spółki, kupionych przez Spółkę od akcjonariuszy za wynagrodzeniem w łącznej kwocie 14.582.419,90 PLN (słownie: czternaście milionów pięćset osiemdziesiąt dwa tysiące czterysta dziewiętnaście złotych i dziewięćdziesiąt groszy). Zakup akcji własnych celem ich umorzenia nastąpił za średnim wynagrodzeniem wynoszącym 11,13 PLN (słownie: jedenaście złotych i trzynaście groszy) za jedną akcję i pokryty został z kapitału rezerwowego.

W dniu 03.12.2010r Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej wydał postanowienie na mocy której obniżony został kapitał zakładowy spółki o kwotę 1.310.000 PLN z kwoty 23.100.000 PLN do kwoty 21.790.000 PLN.

2. Sytuacja w branży i gospodarce w roku 2010

Zmiana PKB (2010 /2009)	3,8 %
Wskaźnik inflacji (rok poprzedni = 100)	102,6
WIBOR 12M z dnia r.	4,32%
*Zmiana % produkcji budowlano-montażowej w 2010 roku	3,5%
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2010 roku (bez nagród z zysku)	3.371,17 zł
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2010 roku (z nagrodami z zysku)	3.376,06 zł
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w TIM S.A. w 2010 r. bez uwzględnienia Zarządu	4.525,27 zł
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w TIM S.A. w 2010 r. z uwzględnieniem Zarządu	4.722,29 zł

Ww. dane pochodzą z Głównego Urzędu Statystycznego, WIBOR – dane na podstawie NBP.

*) Dane wstępne z Głównego Urzędu Statystycznego



3. Podstawowe dane ekonomiczne.

3.1. Sprzedaż i portfel zamówień

3.1.1. Informacje podstawowe o rynkach i produktach, w których Spółka prowadzi działalność

3.1.1.1. Oddziały handlu TIM SA

W okresie całego roku 2010, ilość oddziałów handlowych nie uległa zmianie. Zatrudnienie w oddziałach też utrzymywało się na niezmiennym poziomie. Początek roku był szczególnie trudny dla branży budowlanej, złe warunki atmosferyczne spowodowały kontynuację spadków z kryzysowego 2009 roku. Drugie półrocze było znacznie lepsze, jednak nie pozwoliło ono, aby we wszystkich oddziałach handlowych udało się odrobić stracone sześć miesięcy. Jednak działania podjęte przez spółkę w zakresie polityki handlowej oraz struktury zatrudnienia pozwoliły w wielu oddziałach osiągnąć wzrost sprzedaży. Na szczególną uwagę zasługują regiony o największych udziałach w sprzedaży spółki. Oddziały znajdujące się w województwach wielkopolskim i opolskim, odnotowały znaczny wzrost sprzedaży, odpowiednio 13% i 27% natomiast oddziały z województw dolnośląskiego, śląskiego i pomorskiego, zanotowały znaczne spadki obrotów, odpowiednio 4%, 9% i 9%. W sumie wyniki powyższe nie pozwoliły osiągnąć wzrostu sprzedaży całej spółki w roku 2010. Jednak okres drugiego półrocza 2010r, kiedy TIM SA osiągnęła wzrost sprzedaży o 9,7%, a w szczególności IV kwartał ze wzrostem sprzedaży na poziomie 18% pokazuje pozytywne trendy i skuteczność przyjętych założeń do polityki handlowej spółki.

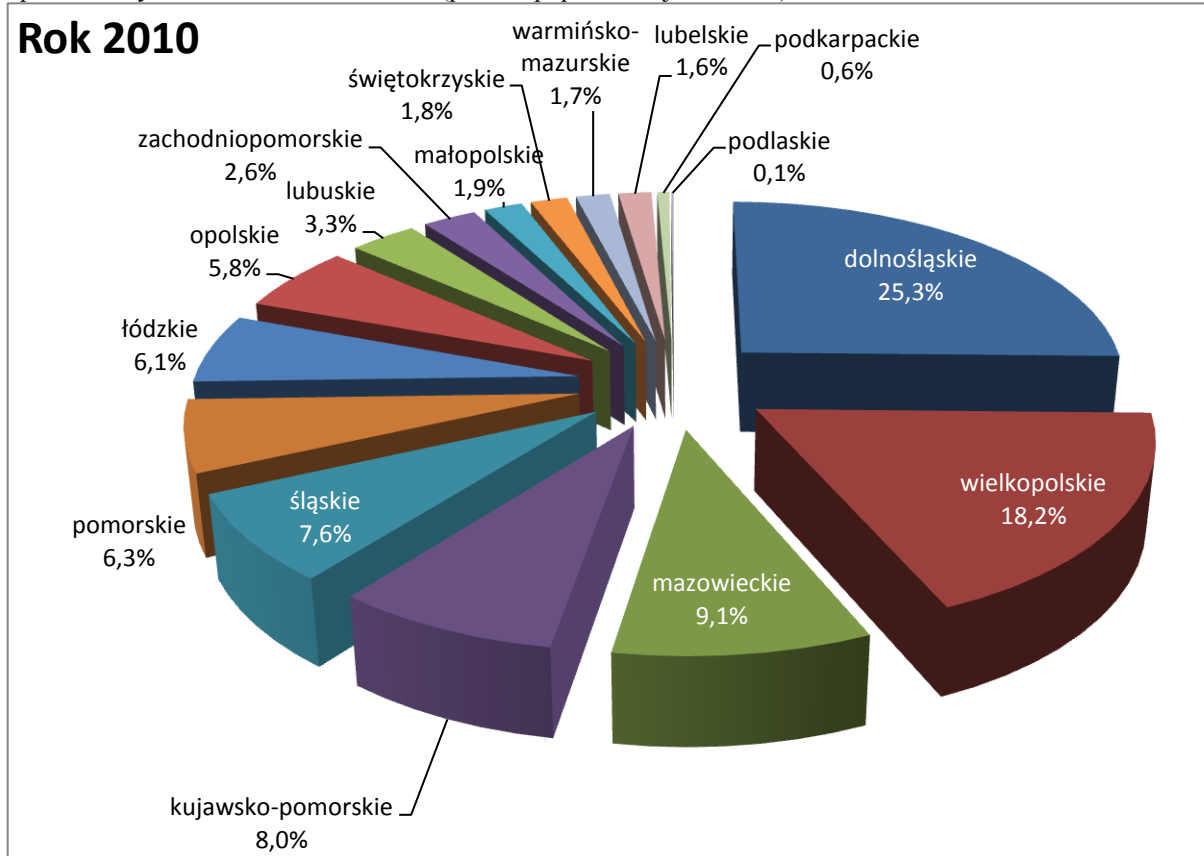
Główne czynniki, które miały wpływ na osiągnięty przez Spółkę poziom sprzedaży są następujące:

- negatywny - w dalszym ciągu niewielki udział Spółki w obsłudze dużych inwestycji infrastrukturalnych – powód to walka cenowa,
- ograniczenie sprzedaży do klientów o wątpliwej kondycji finansowej i ograniczenie zaangażowania finansowego w inwestycjach nie ubezpieczonych od ryzyka związanego z nieterminowymi płatnościami,
- pozytywny – zmiana polityki handlowej, na bardziej aktywną i systematyczną pracę handlowców TIM SA z klientem w terenie. Dzięki temu uzyskujemy lepsze dopasowanie serwisu do potrzeb klienta, a co za tym idzie wyższą efektywności i rentowność sprzedaży, która będzie lepiej zauważalna w kolejnych okresach.
- pozytywny – wzrost cen surowców przekłada się na wzrost cen towarów będących w ofercie handlowej spółki.



Poz.	Województwo	rok	udział %	rok	udział %	zmiana	
		2010		2009		wart.	proc.
1	dolnośląskie	84 119	25,3%	87 683	26,2%	-3 564	-4,1%
2	wielkopolskie	60 619	18,2%	53 543	16,0%	7 075	13,2%
3	mazowieckie	30 154	9,1%	30 987	9,3%	-833	-2,7%
4	kujawsko-pomorskie	26 487	8,0%	28 055	8,4%	-1 568	-5,6%
5	śląskie	25 416	7,6%	27 959	8,4%	-2 543	-9,1%
6	pomorskie	20 861	6,3%	22 867	6,8%	-2 006	-8,8%
7	łódzkie	20 197	6,1%	19 616	5,9%	581	3,0%
8	opolskie	19 386	5,8%	15 175	4,5%	4 210	27,7%
9	lubuskie	10 894	3,3%	10 738	3,2%	156	1,5%
10	zachodniopomorskie	8 690	2,6%	9 225	2,8%	-535	-5,8%
11	małopolskie	6 222	1,9%	8 324	2,5%	-2 103	-25,3%
12	świętokrzyskie	6 007	1,8%	6 149	1,8%	-141	-2,3%
13	warmińsko-mazurskie	5 540	1,7%	6 913	2,1%	-1 373	-19,9%
14	lubelskie	5 351	1,6%	4 730	1,4%	621	13,1%
15	podkarpackie	1 983	0,6%	2 446	0,7%	-462	-18,9%
16	podlaskie	393	0,1%	427	0,1%	-34	-7,9%
	RAZEM	332 317		334 836		-2 519	-0,8%

Sprzedaż terytorialna netto w roku 2010 (podział poprzez województwa)



3.1.1.2. Klienci TIM SA

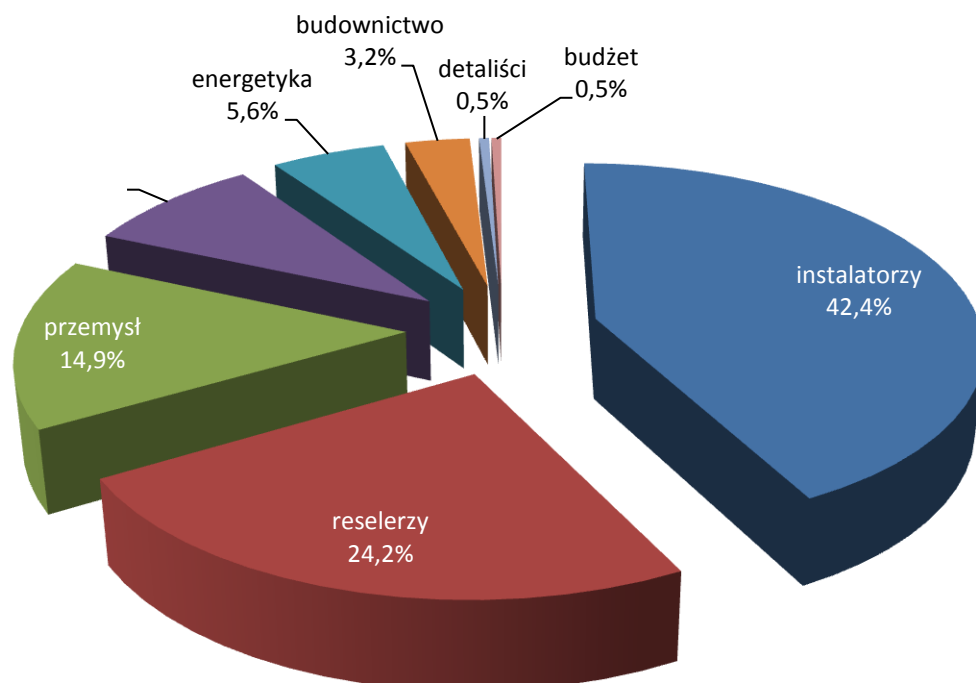


W segmentach rynku obsługiwanych przez spółkę, nie nastąpiły znaczące zmiany. Podstawowe segmenty rynku, które obsługuje TIM SA w dalszym ciągu pozostają te same. Niewielki wzrost udziałów klientów z grupy instalatorów należy ocenić pozytywnie, spadek grupy dystrybutorów (reselerzy) to wynik walki cenowej i wzmocnienia na tym rynku grup zakupowych, które przyjmują na członków grupy coraz mniejszych dystrybutorów. Na wyróżnienie zasługują segmenty, instalatorów, przemysłu oraz firm, które łączą wiele form działalności, u nich spółka zanotowała wzrost sprzedaży, odpowiednio 1%, 2% i 14%.

Sprzedaż netto towarów w roku 2010 wg grup klientów

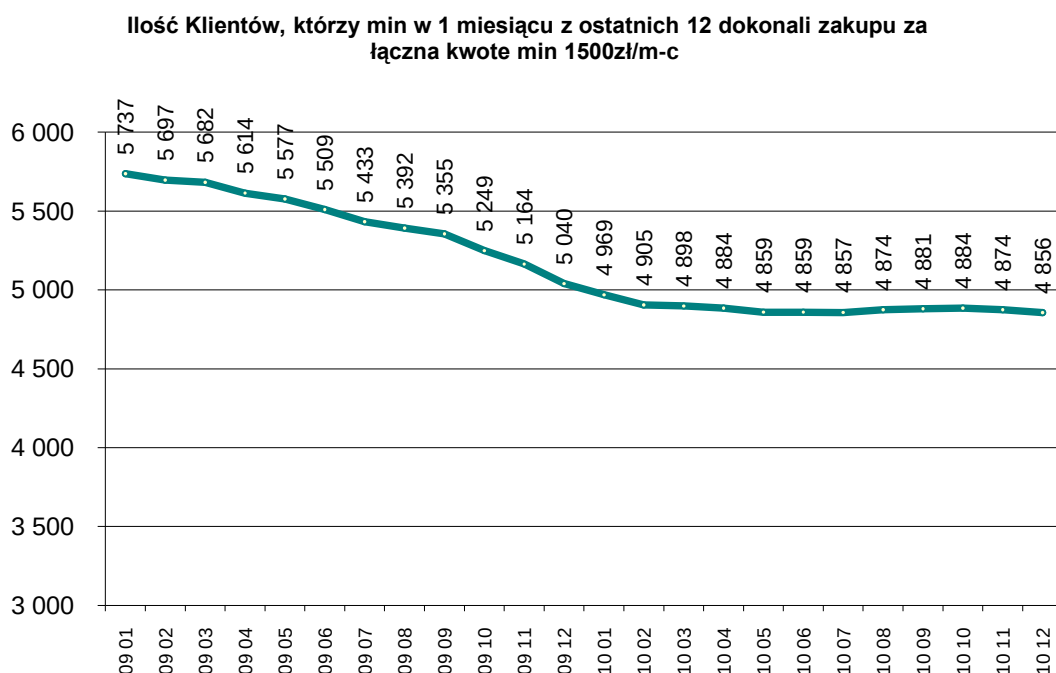
Poz.	Grupa klientów	rok	udział %	rok	udział %	zmiana	
		2010		2009		wart.	proc.
1	instalatorzy	140 923	42,4%	139 618	41,7%	1 305	0,9%
2	reselerzy	80 422	24,2%	85 117	25,4%	-4 695	-5,5%
3	przemysł	49 675	14,9%	48 635	14,5%	1 040	2,1%
4	pozostali	29 106	8,8%	25 500	7,6%	3 606	14,1%
5	energetyka	18 525	5,6%	19 411	5,8%	-886	-4,6%
6	budownictwo	10 476	3,2%	12 543	3,7%	-2 067	-16,5%
7	detaliści	1 613	0,5%	1 970	0,6%	-357	-18,1%
8	budżet	1 578	0,5%	2 042	0,6%	-464	-22,7%
	RAZEM	332 317		334 836		-2 519	-0,8%

Rok 2010

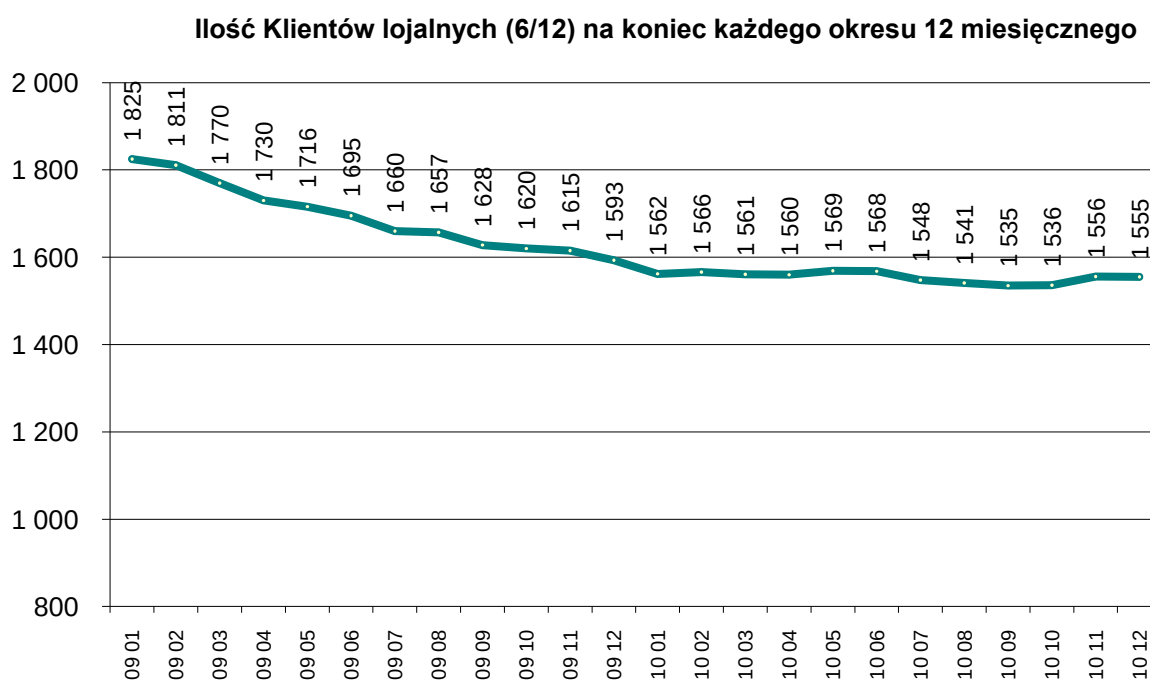




Wykresy poniższe pokazują, że okres kryzysu powoli mija. Ilość klientów całkowita (powyżej 1.500 zł) nie ulega pogorszeniu i rok 2010 pozwolił na ustabilizowanie ilości klientów i utrzymanie już wcześniej pozyskanych.



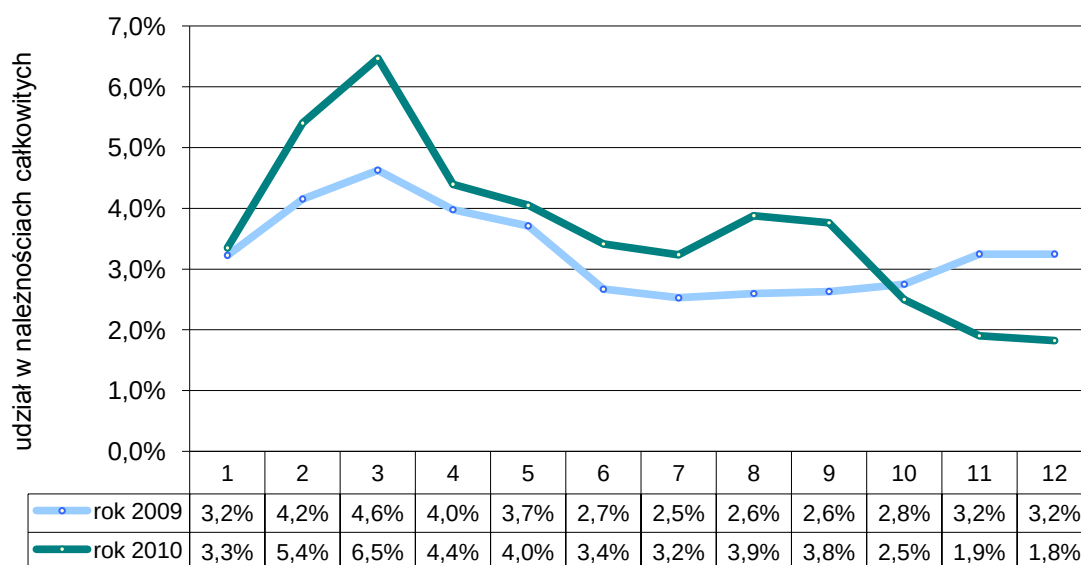
Ilość klientów systematycznie robiących zakupy, w definicji spółki klienci lojalni („Klient lojalny 6/12 to klient, który w ostatnich dwunastu miesiącach dokonał zakupu w co najmniej sześciu z nich”) pod koniec roku wykazuje tendencje wzrostowe. Po okresie ponad dwuletnich spadków wskaźnika lojalności, następuję odbudowanie zaufania klientów do oferty spółki.





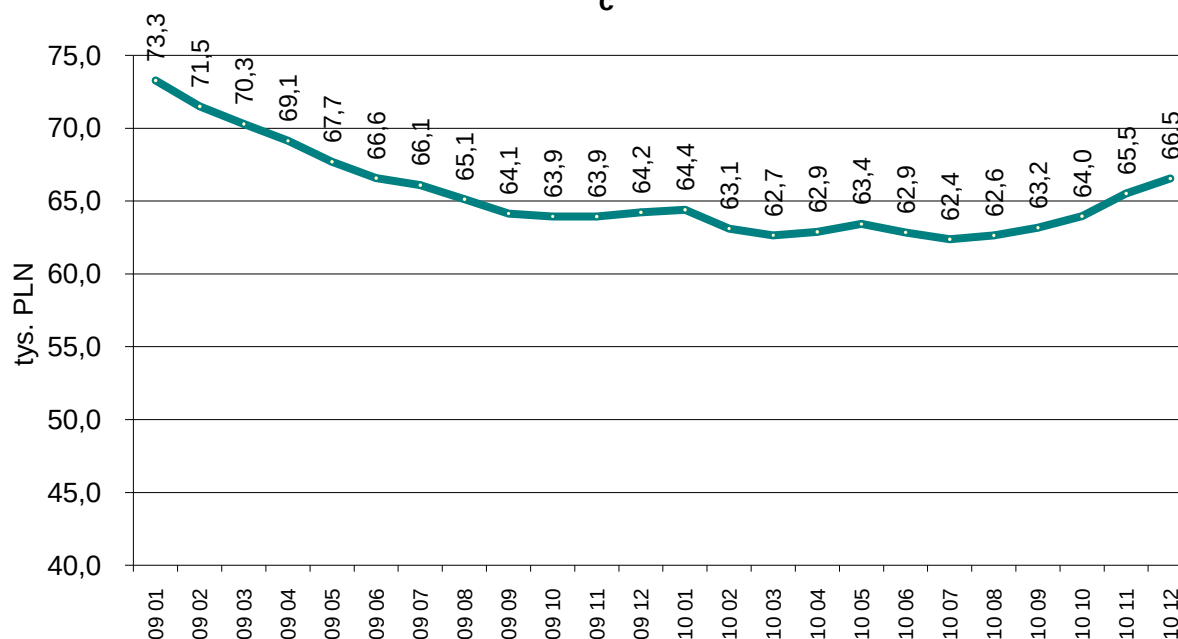
Kolejnym przykładem potwierdzającym słuszność założeń polityki handlowej jest wskaźnik, których mówi o należnościach przeterminowanych powyżej 30 dni. Wskaźnik ten na poziomie poniżej 2% należności całkowitych, należy uznać za wynik bardzo dobry. Parametry takie spółka osiąga dzięki konsekwentnie i skutecznie realizowanej przez lata polityce bezpiecznej sprzedaży.

Należności przeterminowane powyżej 30 dni



Bardzo pozytywnym przykładem będącym podsumowaniem lojalności, bezpiecznego klienta w portfolio spółki, jest jego wartość w czasie. Wykres poniżej pokazuje, iż nasi stali klienci zaczynają znowu robić coraz większe zakupy. Oznacza to wzrost ich portfela zamówień i zwiększonego zaufania do TIM S.A..

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



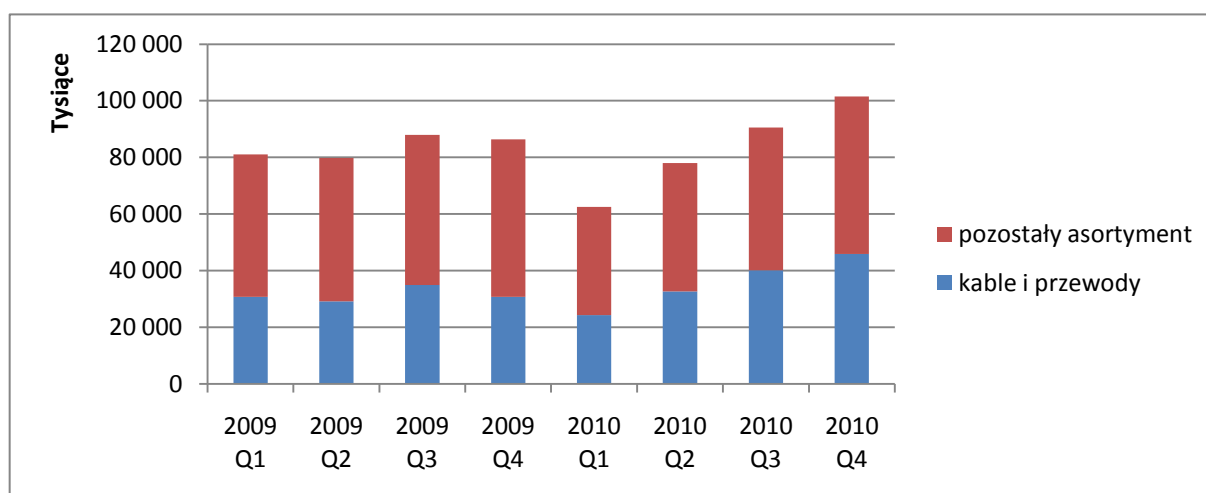


Podsumowując, warto zauważyć, że kondycja spółki patrząc ze strony ilości i jakości klientów znajdujących się w jej portfolio jest coraz lepsza. W roku 2010 zostały zatrzymane trendy spadkowe, zwiększyło się bezpieczeństwo sprzedaży oraz lojalność naszych klientów, a przy tym nie utraciliśmy rentowności sprzedaży. Rok 2011 powinien pod tym względem być kontynuacją pozytywnych trendów wzrostowych.

3.1.1.3. Produkty

W sprzedaży towarów będących w ofercie TIM S.A. widać wyraźny wzrost udziału grup asortymentowych kabli i przewodów. Pozostałe grupy produktów nie zmieniły znacząco udziałów w całości sprzedaży spółki. Kable i przewody to także grupa produktów, która odnotowała wyraźny wzrost wartości sprzedaży. W pozostałym asortymencie nastąpiły spadki. Najistotniejsze grupy towarowe dla spółki to kable i przewody, aparatura elektryczna oraz oprawy słupy oświetleniowe. Grupy te stanowią 71% całości sprzedaży.

Udział procentowy grupy kable i przewody w poszczególnych kwartałach roku 2010

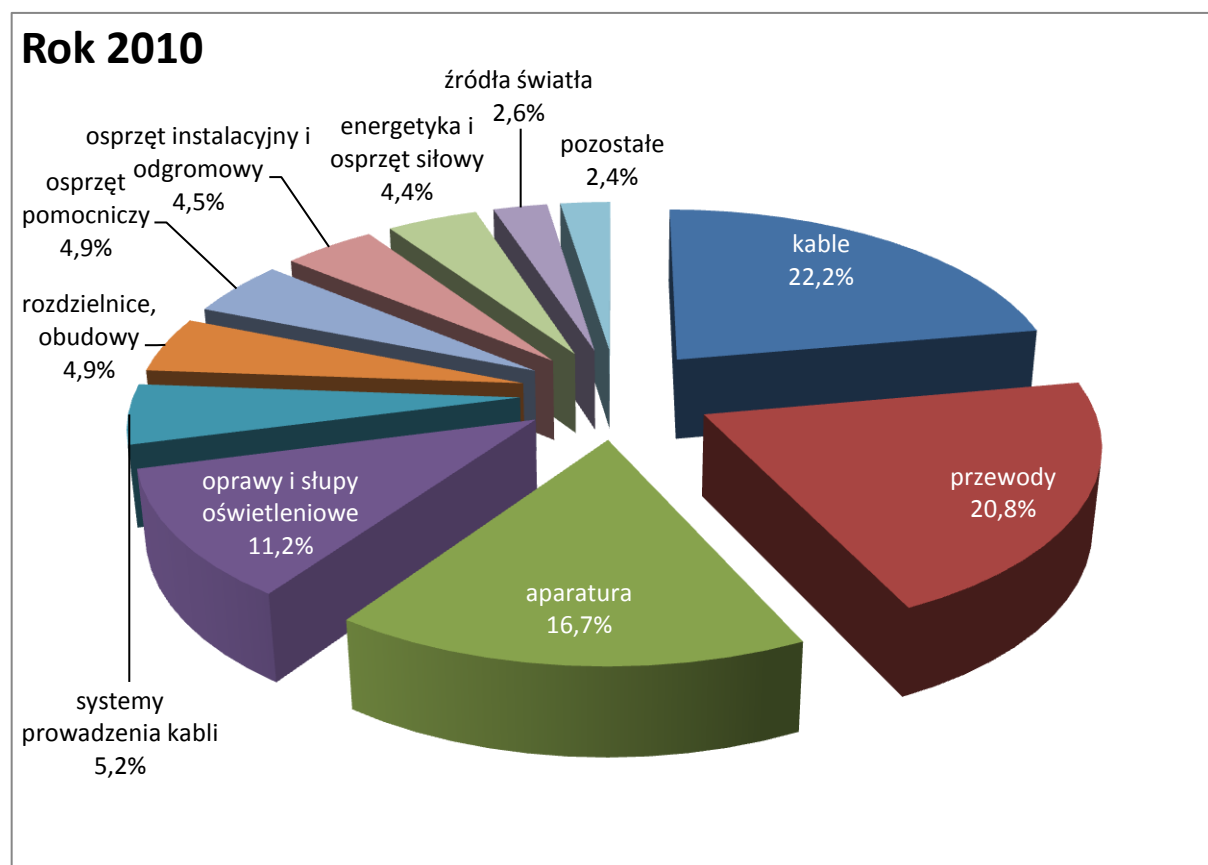


Po okresie mroźnej zimy i znacznych spadkach sprzedaży we wszystkich grupach asortymentowych, w pierwszym półroczu spadek wyniósł 12,2%, przy czym, w pierwszym kwartale spadek wyniósł, aż 22,7% licząc rok do roku. Tylko w asortymencie kabli i przewodów kolejne miesiące roku pozwoliły zrealizować roczny wzrost sprzedaży. W pozostałym asortymencie spadki były zbyt duże i mimo dobrego drugiego półrocza nie udało się skompensować niekorzystnego wpływu trudnych warunków atmosferycznych z okresu pierwszego kwartału. Wzrost wartości sprzedaży w grupie kable i przewody częściowo wynika ze wzrostu ceny surowca. Miedź, główny składnik kabli i przewodów, kosztowała w grudniu ponad 9.000 \$ za tonę (minimum roczne to 6.090 \$ za tonę), a w roku 2009 maksimum roczne to 7.200 \$ za tonę (minimum roczne to 3.100 \$ za tonę). Przy czym należy uwzględnić jeszcze kurs walut za dany okres, który w tych okresach podlegał znacznym wahaniom i minimalizował wpływ zmian ceny miedzi na giełdach wyrażony w dolarach.



Poz.	Grupa asortymentowa	rok	udział %	rok	udział %	zmiana	
		2010		2009		wart.	proc.
1	kable	73 774	22,2%	64 836	19,4%	8 938	13,8%
2	przewody	69 115	20,8%	60 647	18,1%	8 467	14,0%
3	aparatura	55 574	16,7%	61 647	18,4%	-6 073	-9,9%
4	oprawy i słupy oświetleniowe	37 264	11,2%	43 066	12,9%	-5 803	-13,5%
5	systemy prowadzenia kabli	17 412	5,2%	17 947	5,4%	-535	-3,0%
6	rozdzielnice, obudowy	16 305	4,9%	18 539	5,5%	-2 234	-12,1%
7	osprzęt pomocniczy	16 210	4,9%	17 216	5,1%	-1 006	-5,8%
8	osprzęt instalacyjny i odgromowy	14 987	4,5%	18 166	5,4%		
9	energetyka i osprzęt siłowy	14 785	4,4%	14 690	4,4%		
10	źródła światła	8 802	2,6%	10 258	3,1%		
11	pozostałe	8 090	2,4%	7 824	2,3%	266	3,4%
	RAZEM	332 317		334 836		-2 519	-0,8%

Sprzedaż netto w roku 2010 w grupach asortymentowych



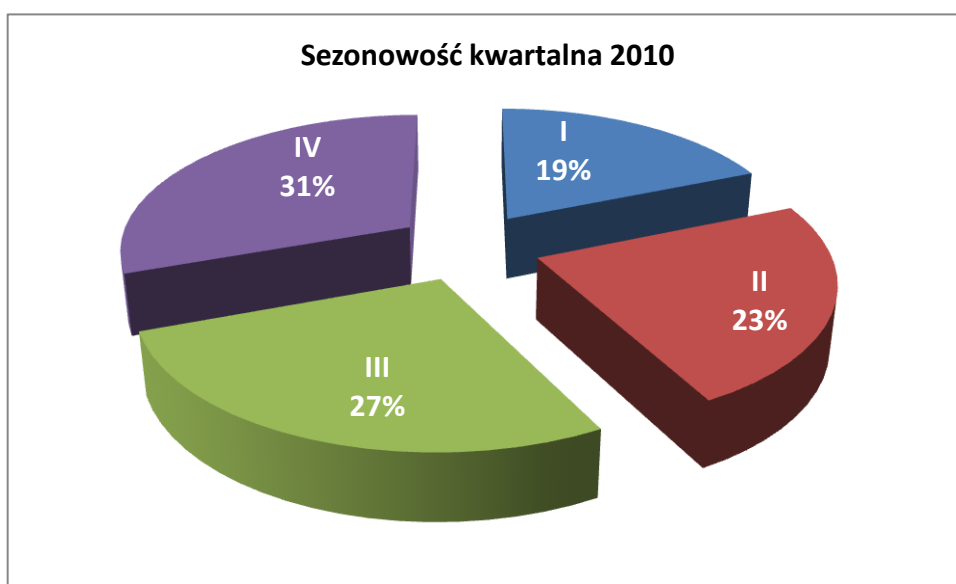
3.1.2. Sezonowość sprzedaży

Udział wielkości sprzedaży w poszczególnych kwartałach roku 2010 był zbliżony do historycznej sezonowości w latach 2004-2006. Taka sytuacja wynikała z bardzo mroźnej zimy, która w miesiącach styczeń i luty całkowicie zatrzymała roboty budowlane zewnętrzne. Drugi kwartał roku też rozpoczął się niekorzystnie, od powodzi i podtopień w wielu regionach Polski. Po tych zdarzeniach firmy budowlane w kwartałach trzecim i czwartym starały się dokończyć roboty wcześniej rozpoczęte



i nadgonić stracony czas. Sezonowość sprzedaży w roku 2010 jest standardowym rozkładem rocznym, w przypadku lat kiedy jedynym czynnikiem wpływającym na koniunkturę są warunki atmosferyczne. Sezonowość sprzedaży z ostatnich lat prezentuje poniższa tabela.

Kwartał	Rok							średnia
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
I	18,1%	17,0%	15,5%	21,8%	24,7%	24,2%	18,8%	20,4%
II	23,5%	21,7%	25,8%	25,2%	25,6%	23,8%	23,5%	24,4%
III	27,4%	28,1%	27,3%	25,3%	25,4%	26,3%	27,2%	26,5%
IV	31,0%	33,1%	31,4%	27,6%	24,3%	25,8%	30,5%	28,6%



Rok 2010 był w działalności handlowej spółki rokiem przełomowym. Po dwóch latach spadków sprzedaży nastąpiła stabilizacja obrotów, a tym samym zatrzymanie niekorzystnego trendu. Kolejne lata, a w szczególności już rok 2011 powinny pokazać skuteczność nowej polityki handlowej. Polityka ta opiera się na realizacji potrzeb klienta, który w swym działaniu dostrzega rolę dystrybutora, dając przy tym duże bezpieczeństwo wielkości sprzedaży. Docelowo jest ona kierowana do kontrahentów małej i średniej wielkości, pozwoli to w kolejnych latach na znaczący wzrost przychodów oraz poniesieniu rentowności sprzedaży.

3.2. Umowy zawarte przez Spółkę

3.2.1. Umowy na dostawy towarów

Zasady współpracy z dostawcami w 2010r 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 2010.



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

- 1) Draka Kabley z siedzibą w Velke Mezirici
- 2) EATON ELECTRIC sp. z o. o. z siedzibą w Gdańsku
- 3) Elrim sp. z o.o. z siedzibą w Ruszkowie
- 4) KONTAKT-SIMON S.A. z siedzibą w Czechowicach – Dziedzicach
- 5) LEGRAND POLSKA sp. z o.o. z siedzibą w Ząbkowicach Śląskich
- 6) Philips Lighting Polska SA z siedzibą w Warszawie
- 7) Schneider Electric Polska sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie
- 8) TELE-FONIKA KABLE sp. z o. o. S.K.A. z siedzibą w Krakowie.

3.2.2. Umowy z odbiorcami towarów

1. W roku 2010 TIM S.A. zawarła z PGE Kopalnia Węgla Brunatnego Turów S.A. szereg umów na dostawę produktów elektrotechnicznych (daty umów: 04 stycznia, 07 stycznia, 13 kwietnia, 21 czerwca, 10 listopada i 14 grudnia). Umowy zawarte zostały na dostawę określonych w nich partii towarów (w jednej lub kilku dostawach). Łączna wartość netto dostaw realizowanych na podstawie Umów, na rzecz Odbiorcy wynosi 771.649,93 PLN netto. Zgodnie z Umowami, termin wszystkich dostaw przypada na rok 2010.
2. W roku 2010 TIM S.A. zawarła z PKP CARGO S.A. umowy na dostawę materiałów do modernizacji czuwaków (daty umów: 17 marca i 2 listopada). Umowy zawarte zostały na dostawę określonych w nich partii towarów (w jednej lub kilku dostawach). Łączna wartość netto dostaw realizowanych na podstawie Umów, na rzecz Odbiorcy wynosi 97.429,71 PLN netto. Zgodnie z Umowami, termin wszystkich dostaw przypada na rok 2010.
3. W roku 2010 TIM S.A. zawarła z Tramwajami Warszawskimi Sp. z o.o. umowy na dostawę przewodów elektrycznych, nawojowych i miedzianych gołych (daty umów: 29 marca i 21 czerwca). Umowy zawarte zostały na dostawę określonych w nich partii towarów (w jednej lub kilku dostawach). Łączna wartość netto dostaw realizowanych na podstawie Umów, na rzecz Odbiorcy wynosi 748.187,46 PLN netto. Zgodnie z Umowami, termin wszystkich dostaw przypada na rok 2010.
4. W dniu 11 stycznia 2010 roku, w konsekwencji postępowania przetargowego przeprowadzonego w 2009 r., TIM S.A. zawarła z ENEA Operator Sp. z o.o. i BHU SA umowę na dostawę wkładek topikowych transformatorowych o stykach nożowych, wkładek bezpiecznikowych topikowych instalacyjnych o charakterystyce zwłocznej i szybkiej, główek bezpiecznikowych, wkładek bezpiecznikowych średniego napięcia gazowydmuchowych napowietrznych, topików SN oraz gniazd i podstaw bezpiecznikowych zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 02.10.2009 r. Umowa zawarta została na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 355.009,28 PLN netto.
5. W dniu 29 stycznia 2010 roku, TIM S.A. zawarła z Przedsiębiorstwem Energetycznym "ESV" S.A. umowę na dostawę kabla średniego napięcia zgodnie



- z treścią złożonej oferty z dnia 19.01.2010 r. Umowa zawarta jest na okres od daty podpisania umowy do 31 maja 2010 r., z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 376.000,00 PLN netto.
6. W dniu 22 lutego 2010 roku, w konsekwencji postępowania przetargowego przeprowadzonego w 2009 r., TIM S.A. zawarła z EnergiaPro S.A. umowę na dostawę muf i głowic kablowych zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 16.12.2009 roku. Umowa zawarta jest na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 341.080,68 PLN netto.
 7. W dniu 5 marca 2010 roku, TIM S.A. zawarła z EnergiaPro S.A. Oddział w Jeleniej Górze umowę na dostawę kabli niskiego i średniego napięcia oraz przewodów elektroenergetycznych zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 26.02.2010 roku. Umowa zawarta jest na okres od daty podpisania umowy do 31 marca 2010 r., z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 135.948,65 PLN netto.
 8. W dniu 16 czerwca 2010 roku, TIM S.A. zawarła z Gminą Wrocław w imieniu i na rzecz której działa Wrocław 2012 Sp. z o.o. umowę na dostawę kabli i przewodów energetycznych niskiego napięcia zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 24.04.2010 r. Umowa zawarta jest na okres od daty podpisania umowy do 30.06.2011 r., z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 6.650.000,00 PLN netto.
 9. W dniu 17 czerwca 2010 roku, TIM S.A. zawarła z ENEA Operator Sp. z o.o. i BHU S.A. umowę na dostawę wkładek topikowych przemysłowych o stykach nożowych oraz zwieraczy zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 09.05.2010 rok. Umowa zawarta jest na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 930 006,51 PLN netto.
 10. W dniu 28 czerwca 2010 roku, TIM S.A. zawarła z Aresztem Śledczym z siedzibą we Wrocławiu umowę na dostawę artykułów elektrycznych zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 10.06.2010 rok. Umowa zawarta jest na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 81.161,66 PLN netto
 11. W dniu 3 września 2010 roku, TIM S.A. zawarła z EnergiaPro S.A. umowę na dostawę wkładek bezpiecznikowych zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 13.07.2010 r. Umowa zawarta jest na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 31.500,29 PLN netto.
 12. W dniu 31 grudnia 2010 roku, konsorcjum firm TIM SA i PW. SEGA Stanisław Gabruk (liderem konsorcjum jest PW. SEGA) zawarło z EnergiaPro S.A. umowę na dostawę osprzętu do linii napowietrznych nN i SN zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 05.11.2010 r. Umowa zawarta jest na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 1.511.898,59 PLN netto.



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

W okresie od 1 stycznia 2010 do 31 grudnia 2010 roku Spółka **nie zawierała** z podmiotami powiązanymi transakcji, które miałyby charakter **transakcji istotnych i zawarte zostałyby na innych warunkach niż warunki rynkowe**.

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 07.03.2011 r. posiada 1.504.364 akcji ELEKTROTIM (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 15,28 %) i 2.924.268 akcji SONEL S.A. (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 21,11 %),

Pan Maciej Posadzy Wiceprezes Zarządu TIM S.A. Dyrektor ds. Operacyjnych jest Członkiem Rady Nadzorczej SONEL SA. oraz na dzień 07.03.2011r. posiada 4.520 akcji SONEL SA (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 0,032 %).

Pan Krzysztof Wiczorkowski jest Przewodniczącym Rady Nadzorczej TIM SA i Prezesem Zarządu SONEL SA.

W okresie od 01.01.2010r do dnia 31.12.2010r zrealizowana przez Emitenta na rzecz ELEKTROTIM SA sprzedaż netto wyniosła 3.514 tys. PLN.

Wartość netto towarów i usług zakupionych przez TIM SA w ELEKTROTIM S.A. w tym okresie wyniosła kwotę 129 tys. PLN.

W okresie od 01.01.2010 roku do dnia 31.12.2010 roku TIM S.A. nabył wyroby i usługi od SONEL SA na kwotę netto 1 773 tys. PLN

W okresie od 01.01.2010 roku do dnia 31.12.2010 roku sprzedaż na rzecz SONEL S.A. wyniosła netto 321 tys. PLN i dotyczyła materiałów elektrycznych i usług związanych z dystrybucją wyrobów SONEL S.A.

Wszystkie ww. transakcje dokonane zostały na warunkach rynkowych.

3.2.4. Umowy kredytowe

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 aneksami nr 1 z dnia 21.02.2006, nr 2 z dnia 18.01.2007, nr 3 z dn. 16.01.2008 i nr 4 z dnia 16.01.2009, nr 5 z dnia 19.01.2010 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 – 14.01.2011 roku Oprocentowanie kredytu 1M WIBOR + 0,9 p.a.

3.2.5. Umowy zawarte z biegłym rewidentem

Zgodnie z Uchwałą Rady Nadzorczej TIM SA z dnia 04 listopada 2009r podmiotem wybranym przez Radę Nadzorczą Spółki do przeprowadzenia badania jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego za 2009 i 2010r oraz dokonania przeglądu sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 30.06.2010 r. jest firma HLB M2 Audyt Sp. z o.o., podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych nr 3149.

Na podstawie w/w Uchwały Rady Nadzorczej TIM SA, Zarząd zawarł w dniu 4 listopada 2009r roku stosowną umowę z w/w podmiotem, na mocy których biegłemu za przeprowadzenie :

- 1) badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Zamawiającego, za okres 01.01.2009 – 31.12.2009, wyrażenia opinii o tym sprawozdaniu oraz sporządzenia raportu z badania przysługiwało będzie wynagrodzenie w wysokości 35.000 netto,
- 2) badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Zamawiającego, za okres 01.01.2010 – 31.12.2010, wyrażenia opinii o tym sprawozdaniu oraz sporządzenia raportu z badania przysługiwało będzie wynagrodzenie w wysokości 35.000 netto,
- 3) przeprowadzenia przeglądu sprawozdania finansowego Zamawiającego za okres 01.01.2010 – 30.06.2010, sporządzenie raportu z przeglądu przysługiwało będzie wynagrodzenie w wysokości 10.000 netto.

W dniu 14 stycznia 2010r podpisany został aneks nr 1 do umowy z dnia 4 listopada 2009r, zgodnie z którym, dodatkowo firma HLB M2 Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy zobowiązała się do przeprowadzenia standardowego przeglądu rozliczeń podatkowych z kwotą 4.400 zł + VAT.

Dotychczas TIM SA zapłaciła firmie HLB M2 Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy wynagrodzenie w wysokości 35.000 zł + VAT za przeprowadzenie badania rocznego sprawozdania finansowego TIM SA za rok 2009, 10.000 zł netto + VAT za dokonanie przeglądu sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 30.06.2010r, 10.500 zł + VAT tytułem zaliczki na poczet wynagrodzenia należnego za przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 31.12.2010r, 4.400 zł + VAT za przeprowadzenie przeglądu rozliczeń podatkowych oraz 382, 67 zł + VAT tytułem zwrotu kosztów podróży. Łącznie 60.782,67 zł netto + VAT.



3.2.6. Umowy pozostałe

Ponadto, TIM S.A. zawarła następujące Umowy:

1. W miesiącu styczniu 2010 zawarto umowę ubezpieczenia (polisę) nr 9010049660333 na rok 2010 dotyczącą:
 - ubezpieczenia kompleksowego przedsiębiorstwa od wszystkich ryzyk na sumę ubezpieczenia 138 430 tys. zł (budynki i budowle 77 000 tys. zł; maszyny i urządzenia oraz wyposażenie 18 600 tys. zł)
 - ubezpieczenie sprzętu elektronicznego na sumę ubezpieczenia 4 380 tys. zł
 - ubezpieczenia OC z tyt. prowadzenia działalności gospodarczej na sumę ubezpieczenia 5 000 tys. złW/w umowę zawarto z ERGO HESTIA S.A ul. Hestii 1 81-731 Sopot.
2. W miesiącu styczniu 2010 zawarto umowę ubezpieczenia (polisę) na rok 2010 dotyczącą ubezpieczenia środków obrotowych Spółki na łączną sumę ubezpieczenia 40 000 tys. zł.
W/w umowę zawarto z ERGO HESTIA SA ul. Hestii 1 81-731 Sopot.
3. W dniu 25 października 2010 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.
W 2010r Spółka nie udzielała żadnych pożyczek ani poręczeń.

3.3. Zaopatrzenie

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 2010 na liście dostawców magazynowych znalazło się 108 firm. Rok 2010 był kolejnym rokiem realizacji strategii, która powoduje uniezależnienie się od głównych dostawców. Dostawcami, których udział w zakupach przekroczył w roku 2010 10% były Tele-fonika Kable S.A. oraz Eltrim sp. z o.o..

Przyjęta w 2010 roku polityka centralnego zarządzania zakupami spowodowała zmniejszenie ilości zakupów od dostawców uzupełniających, co spowodowało korzystną koncentrację zakupów u dostawców magazynowych. Polityka ta nadal jest obecnie kontynuowana.

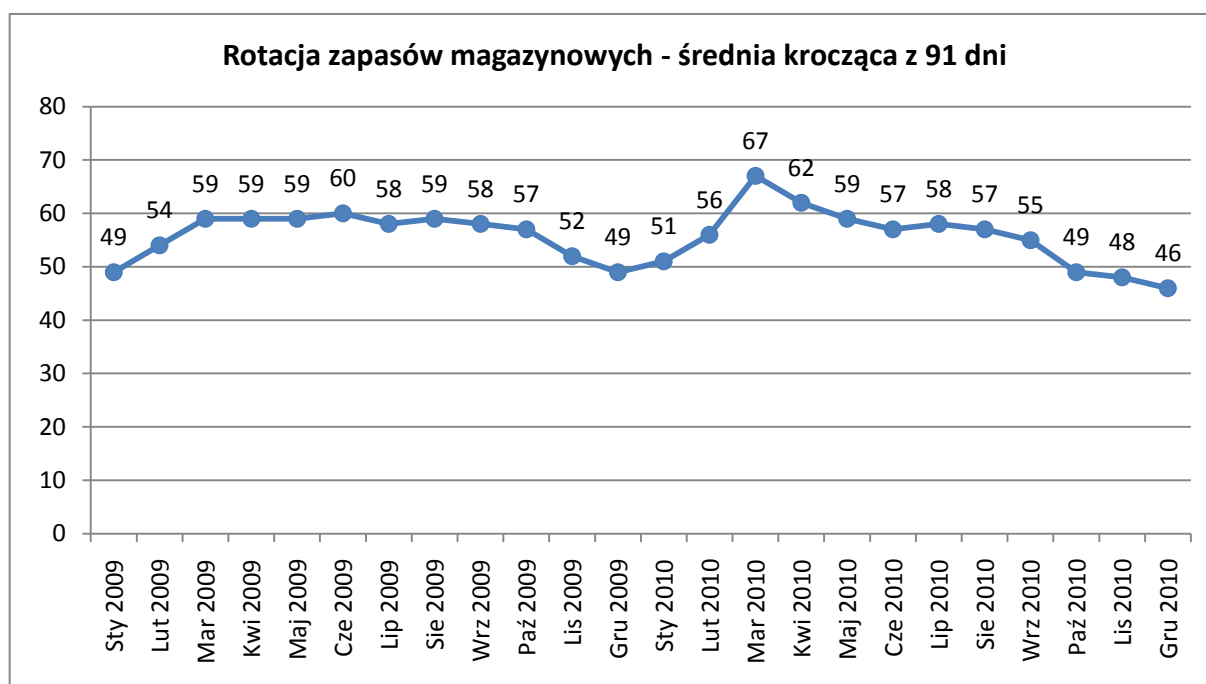
Przyjęte od II kwartału 2010 roku zasady zarządzania zapasami trudno zbywalnymi spowodowały bardzo istotne zmniejszenie kosztów likwidacji towarów, których wartość w 2010 roku wyniosła 168 tys. zł (w roku 2009 ten koszt wynosił 3 184 tys. zł). Pozytywnym efektem w/w zasad jest również spadek wartości odpisów aktualizujących



wartość zapasów do wartości 639 tys. zł w roku 2010. Wartość tych odpisów w roku 2009 wynosiła 1 446 tys. zł.

Przyjęte zasady zakupu towarów oraz prognozowania zapasów magazynowych pozwoliły również na systematyczną poprawę rotacji zapasów magazynowych, która na koniec roku 2010 wynosiła 46 dni.

W roku 2010 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, oraz pozyskiwaniu potwierdzeń realizacji oraz przestrzeganiu harmonogramów dostaw.





4. Sytuacja majątkowa

		31.12.2010	% struk-	31.12.2009	% struk-	zmiana	dynamika
AKTYWA		PLN'000	tury	PLN'000	tury	PLN'000	do 2009
I.	Aktywa trwałe (suma 1-8):	96 567	35,4%	96 979	35,8%	-412	-0,4%
	1. Wartości niematerialne	4 639	1,7%	3 540	1,3%	1 099	31,0%
	2. Rzeczowe aktywa trwałe	90 534	33,2%	92 227	34,1%	-1 693	-1,8%
	3. Nieruchomości inwestycyjne						
	4. Inwestycyjne prawo wieczystego użytkowania gruntu						
	5. Aktywa finansowe (5a+5b+5c+5d)	114	0,0%	202	0,1%	-88	-43,6%
	5a. Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy						
	5b. Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności						
	5c. Pożyczki i należności :	113	0,0%	202	0,1%	-89	-44,1%
	5c ₁ . Pożyczki						
	5c ₂ . Należności długoterminowe	113	0,0%	202	0,1%	-89	-44,1%
	5d. Udziały i akcje w jednostkach	1	0,0%		0,0%	1	
	5e. Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży						
	6. Rozliczenia długoterminowe międzyokresowe	9	0,0%	22	0,0%	-13	-59,1%
	7. Aktywa na podatek odroczony	1 271	0,5%	988	0,4%	283	28,6%
	8. Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży						
II.	Aktywa obrotowe (suma 1-4):	176 328	64,6%	173 538	64,2%	2 790	1,6%
	1. Zapasy	43 071	15,8%	36 330	13,4%	6 741	18,6%
	2. Aktywa finansowe (2a+2b+2c+2d+2e)	133 000	48,7%	136 977	50,6%	-3 977	-2,9%
	2a. Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy						
	2b. Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności	21 489	7,9%	27 086	10,0%	-5 597	-20,7%
	2c. Pożyczki i należności :	91 082	33,4%	74 044	27,4%	17 038	23,0%
	2c ₁ . Pożyczki						
	2c ₂ . Należności krótkoterminowe (a+b+c+d)	91 082	33,4%	74 044	27,4%	17 038	23,0%
	a) Należności z tytułu dostaw i usług	88 466	32,4%	72 309	26,7%	16 157	22,3%
	b) Należności publiczno-prawne, w tym:	2 391	0,9%	1 644	0,6%	747	45,4%
	- Należności z tytułu podatku bieżącego			340	0,1%	-340	
	c) Należności z tytułu leasingu finansowego						
	d) Należności pozostałe	225	0,1%	91	0,0%	134	147,3%
	2d. Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży						
	2e. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	20 429	7,5%	35 847	13,3%	-15 418	-43,0%
	3. Rozliczenia międzyokresowe	257	0,1%	231	0,1%	26	11,3%
	4. Aktywa klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży						
Aktywa razem (suma I+II)		272 895	100,0%	270 517	100,0%	2 378	0,9%



PASYWA			31.12.2010	% struk-	31.12.2009	% struk-	zmiana	dynamika
			PLN'000	tury	PLN'000	tury	PLN'000	do 2009
I.	Razem kapitał własny (1-9):		202 756	74,3%	210 134	77,7%	-7 378	-3,5%
	1.	Kapitał akcyjny	21 790	8,0%	23 100	8,5%	-1 310	-5,7%
	2.	Udziały (akcje) własne					0	
	3.	Kapitał zapasowy, w tym ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	93 037	34,1%	93 037	34,4%	0	0,0%
	4.	Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny						
	5.	Kapitały rezerwowe	73 902	27,1%	81 342	30,1%	-7 440	-9,1%
	6.	Kapitał z wyceny transakcji zabezpieczających i różnice kursowe z konsolidacji						
	7.	Kapitał z opcji pracowniczych	3 888	1,4%	3 112	1,2%	776	24,9%
	8.	Wynik finansowy za okres	10 139	3,7%	9 543	3,5%	596	6,2%
	9.	Odpis z zysku netto w ciągu roku obrotowego						
II.	Zobowiązania długoterminowe (suma 1-7):		1 870	0,7%	1 405	0,5%	465	33,1%
	1.	Rezerwa na podatek odroczony	1 868	0,7%	1 403	0,5%	465	33,1%
	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	2	0,0%	2	0,0%	0	0,0%
	7.	Pozostałe zobowiązania długoterminowe						
III.	Zobowiązania krótkoterminowe (suma 1-9):		68 269	25,0%	58 978	21,8%	9 291	15,8%
	1.	Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	1 393	0,5%			1 393	
	2.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	57 488	21,1%	54 944	20,3%	2 544	4,6%
	3.	Zobowiązania publiczno-prawne, w tym:	6 085	2,2%	2 313	0,9%	3 772	163,1%
	3a.	Zobowiązania z tytułu podatku bieżącego	1 038	0,4%			1 038	
	4.	Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	1 858	0,7%	479	0,2%	1 379	287,9%
	5.	Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego			126	0,0%	-126	
	6.	Przychody przyszłych okresów	1	0,0%			1	
	7.	Zobowiązania pozostałe	675	0,2%	54	0,0%	621	1150,0%
	8.	Rezerwy krótkoterminowe	769	0,3%	686	0,3%	83	12,1%
	9.	Inne rozliczenia międzyokresowe			376	0,1%	-376	
Pasywa razem (suma I+II+III)			272 895	100,0%	270 517	100,0%	2 378	0,9%



W 2010 roku nastąpił nieznaczny wzrost wartości aktywów z 270.517 tys. PLN w 2009 roku do kwoty 272.895 tys. PLN w 2010r, co stanowi wzrost o 0,88%. Wzrost aktywów nastąpił w grupie aktywów obrotowych, które wzrosły ze 173.538 tys. PLN do 176.328 tys. PLN tj. o 1,60% w stosunku do roku 2009. Wzrost aktywów obrotowych wynikał głównie ze wzrostu zapasów z 36.330 tys. PLN na dzień 31.12.2009r do 43.071 tys. PLN na dzień 31.12.2010r, co stanowi wzrost o 6.741 tys. PLN tj. o 18,6%. Ponadto w 2010r w porównaniu do roku 2009 wzrosły należności z tytułu dostaw i usług z 72.309 tys. PLN do 88.466 tys. PLN tj. o 16.157 tys. PLN co stanowi wzrost o 22,3%.

Tak duży wzrost zapasów i należności z tytułu dostaw i usług wynikał z dużego wzrostu sprzedaży towarów i usług w IV kwartale 2010 roku. Sprzedaż wzrosła z 85.466 tys. PLN do 100.841 tys. PLN tj. o 15.395 tys. PLN co stanowi wzrost o 18%. Wielkość zapasów jak i wielkość należności jest ściśle związana ze wzrostem sprzedaży.

Zmniejszeniu uległy środki pieniężne z 35.847 tys. PLN na dzień 31.12.2009 do kwoty 20.429 tys. PLN na dzień 31.12.2010, co stanowi spadek o 43%. Tak duży spadek środków pieniężnych jest wynikiem zrealizowania uchwały WZA TIM SA dotyczącej skupu akcji własnych w celu umorzenia.

W III i IV kwartale skupiono 1.310 tys. akcji własnych za kwotę 14.582 tys PLN. Łączne koszty skupu akcji wyniosły 14.828 tys.PLN.

Skup akcji własnych w celu umorzenia został zakończony i akcje uległy umorzeniu w 2010 roku. Spółka nie będzie realizowała skupu akcji w 2011 roku.

Spadek wartości kapitałów własnych z 210.134 tys. PLN na dzień 31.12.2009r do kwoty 202.756 tys. PLN na dzień 31.12.2010r wynikał z faktu zrealizowania przez Spółkę w 2010 roku uchwały WZA dotyczącej skupu akcji własnych w celu umorzenia. Kapitał zakładowy na dzień 31.12.2010r wynosi 21.790 tys. PLN i jest niższy o 1.310 tys. PLN tj. o 5,67% w stosunku do kapitału zakładowego Spółki na dzień 31.12.2009r. Kapitał rezerwowy Spółki wynosi 73.902 tys. PLN na dzień 31.12.2010r i jest niższy o 7.440 tys. PLN w stosunku do kapitału rezerwowego Spółki na dzień 31.12.2009roku, co stanowi spadek o 9,15%.

Znacznemu wzrostowi uległy zobowiązania krótkoterminowe. Na dzień 31.12.2010 roku zobowiązania krótkoterminowe wynoszą 68.269 tys. PLN, co stanowi wzrost o 9.291 tys. PLN tj. o 15,75%.

Wzrost zobowiązań krótkoterminowych wynika głównie ze wzrostu zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 2.544 tys. PLN w stosunku do roku 2009 i wzrostu zobowiązań publiczno – prawnych o 3.772 tys. PLN w stosunku do roku ubiegłego.

Nieznaczny wzrost sumy bilansowej spowodowany jest dużym wzrostem sprzedaży w IV kwartale 2010 roku. Z tego powodu wzrosły po stronie aktywów zapasy i należności a po stronie pasywów zobowiązania krótkoterminowe.

Sytuacja majątkowa Spółki jest bardzo dobra. Spółka posiada ponad 20 mln PLN na kontach bankowych co gwarantuje bezpieczny rozwój w roku 2011 i w latach późniejszych.

Dodatkowo należy nadmienić, iż w 2010r Spółka nie była stroną postępowania sądowego, w którym wartość przedmiotu sporu jest wartością dla Spółki znaczącą i przekracza 10 % kapitałów własnych Spółki..



5. Sytuacja finansowa

Struktura bilansu, jak i wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę w 2010 roku, świadczą o dostosowaniu majątku, kosztów, jak i zasobów finansowych do sytuacji panującej na rynku w sektorze budownictwa.

W 2010 roku Spółka zrealizowała uchwałę WZA dotyczącą skupu akcji własnych w celu umorzenia. Skupiono 1.310 tys. akcji własnych za kwotę 14.582 PLN.

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

Sytuacja finansowa Spółki jest na tyle dobra, że Zarząd postanowił na posiedzeniu Zarządu w dniu 19.01.2011 roku zmienić politykę dywidendową, która została na posiedzeniu Rady Nadzorczej w dniu 19.01.2011 roku zaopiniowana pozytywnie. Konsekwencją zmiany polityki dywidendowej jest założenie regularnej wypłaty dywidendy akcjonariuszom TIM SA..

6. Sytuacja dochodowa

SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW (narastająco)	01.01.2010 – 31.12.2010 PLN'000	01.01.2009 – 31.12.2009 PLN'000	zmiana PLN'000	dynamika do 2009
I. Przychody ze sprzedaży (suma 1+2):	332 591	335 773	-3 182	-0,9%
1. Przychody ze sprzedaży, w tym:	332 317	334 836	-2 519	-0,8%
a) przychody ze sprzedaży usług	459	280	179	63,9%
2. Zmiana stanu produktów	274	937	-663	-70,8%
II. Koszty działalności operacyjnej:	321 706	324 708	-3 002	-0,9%
1. Amortyzacja	4 137	4 265	-128	-3,0%
2. Zużycie materiałów i energii	4 180	5 313	-1 133	-21,3%
3. Odpis aktualizujący zapasów	639	1446	-807	-55,8%
4. Usługi obce	20 287	18 490	1 797	9,7%
5. Podatki i opłaty	538	672	-134	-19,9%
6. Wynagrodzenia	22 859	23 856	-997	-4,2%
7. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	4 359	4 546	-187	-4,1%
8. Pozostałe koszty rodzajowe	1 647	1 477	170	11,5%
9. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	263 060	264 643	-1 583	-0,6%
A. Zysk (strata) ze sprzedaży (suma I-II):	10 885	11 065	-180	-1,6%
I. Pozostałe przychody operacyjne	3 175	4 246	-1 071	-25,2%
1. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	4	1 202	-1 198	-99,7%
2. Odwrócenie się odpisów aktualizujących aktywa				
3. Inne	3 171	3 044	127	4,2%
II. Pozostałe koszty operacyjne	3 428	5 407	-1 979	-36,6%



1. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych				
2. Odpisy aktualizujące aktywa	912	407	505	124,1%
3. Inne	2 516	5 000	-2 484	-49,7%
B. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (A+I-II):	10 632	9 904	728	7,4%
I. Przychody finansowe, w tym:	2 304	2 633	-329	-12,5%
a) odsetki	2 288	2 541	-253	-10,0%
II. Koszty finansowe, w tym:	44	172	-128	-74,4%
b) odsetki	19	96	-77	-80,2%
C. Zysk (strata) brutto (B+I-II):	12 892	12 365	527	4,3%
I. Podatek dochodowy	2 753	2 822	-69	-2,4%
D. Zysk (strata) netto (C+/-I):	10 139	9 543	596	6,2%
Inne całkowite dochody				
Całkowite dochody ogółem	10 139	9 543	596	6,2%

Zwykły zysk (strata) na jedną akcję:	0,44	0,41	0,03	7,3%
Z działalności zaniechanej				
Z działalności kontynuowanej	0,43	0,41	0,02	4,9%
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję	0,43	0,40	0,03	7,5%

Sytuacja dochodowa Spółki jest ściśle związana z sezonowością występującą w sektorze budownictwa jak i również z sytuacją w sektorze budownictwa kubaturowego. W I kwartale 2010 roku wystąpiły dwa bardzo niekorzystne dla TIM SA zjawiska. Długa

i ostra zima, która praktycznie uniemożliwiła prace zewnętrzne przez cały I kwartał 2010r oraz utrzymujące się w sektorze budownictwa spowolnienie gospodarcze. Powyższa sytuacja znalazła odzwierciedlenie w wynikach sprzedaży osiągniętych przez Spółkę w I kwartale 2010 roku.

Spadek sprzedaży w TIM S.A w I kwartale 2010r wyniósł -22,7% (wg GUS sektor budownictwa -15,2%) w stosunku do analogicznego okresu roku 2009.

W konsekwencji powyższego, spadek zysku operacyjnego w I kwartale 2010 roku w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego wyniósł -36,5%. W II kwartale 2010 roku sytuacja uległa znacznej poprawie i spadek sprzedaży wyniósł tylko 1,6%, a za 6 m-cy 2010 roku -12,2% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

III kwartał 2010 roku okazał się bardzo dobry, sprzedaż była wyższa o 2% do analogicznego okresu roku ubiegłego, co znalazło odzwierciedlenie w zysku operacyjnym, który wyniósł 3.624 tys. PLN i był o 2.510 tys. PLN wyższy od zysku osiągniętego w analogicznym okresie roku 2009.

IV kwartał okazał się rewelacyjny dla TIM SA. Spółka osiągnęła 101.470 tys. sprzedaży, co było najlepszym wynikiem osiągniętym w kwartale od 2 lat.

Rok 2010 w którym w I półroczu było dużo zmian personalnych i organizacyjnych zakończył się bardzo dobrym wynikiem. Sprzedaż za rok była na poziomie sprzedaży roku poprzedniego, natomiast zysk operacyjny osiągnięty przez Spółkę był o 7,35 % wyższy niż w roku 2009 i wyniósł 10.632 tys. PLN. Zysk netto osiągnięty w 2010 roku



wyniósł 10.139 tys. PLN i był wyższy o 6,25% w porównaniu do wyniku osiągniętego w roku 2009.

Tak dobre wyniki osiągnięte przez Spółkę, były związane z poprawą sytuacji w sektorze budownictwa kubaturowego (od II kwartału 2010) i ze zmianą cen miedzi, której cena ma znaczący wpływ na osiąganą przez Spółkę sprzedaż w grupie kable, która stanowi od 38% wartości sprzedaży I kwartał 2010 do 45% wartości sprzedaży IV kwartał roku 2010.

Cena miedzi kształtowała się od 7.325 USD za tonę (01.01.2010) osiągając minimum (07.06.2010) 6.090 USD za tonę, a na koniec roku (31.12.2010) 9.730 USD za tonę.

Na dzień 01.03.2011 roku cena miedzi wynosi 9.820 USD za tonę, co ma odzwierciedlenie w wynikach osiąganych przez Spółkę i dobrze rokuje na cały 2011 rok.

7. Podstawowe dane dotyczące zatrudnienia

Średnie zatrudnienie, liczone narastająco w przeliczeniu na pełne etaty w roku 2010 wyniosło 374,67 a w dniu 31.12.2010 r. stan zatrudnienia wynosił 368 pracowników.

Stan zatrudnienia na dzień	31.12.2009 r.	31.12.2010 r.
TIM S.A.	389	368

Średnia wieku pracowników zatrudnionych w TIM SA na dzień 31 grudnia 2010 roku wynosi 34,34 lata. Natomiast średnia wieku liczona narastająco za okres 12 miesięcy 2010 roku w przeliczeniu na pełne etaty wynosi 34,73 lata.

Strukturę wiekową zatrudnionych w TIM S.A. pracowników, w czterech grupach wiekowych (stan na dzień 31 grudnia 2010 r.), przedstawia tabela poniżej:

Przedział wieku	Odsetek zatrudnionych pracowników w danej grupie wiekowej
18 - 30	33%
31 - 40	51%
41 - 50	9%
> 51	7%

Poziom wykształcenia pracowników zatrudnionych w TIM SA przedstawia się następująco (stan na 31 grudnia 2010 r.):

- wykształcenie wyższe 41%
- wykształcenie średnie 52%
- wykształcenie zawodowe 7%

Średnie wynagrodzenie brutto w TIM S.A. w 2010 r., nie uwzględniające wynagrodzenia Członków Zarządu TIM SA, wyniosło 4.525,27zł brutto. W analogicznym okresie 2009 r. średnie wynagrodzenie wynosiło 4.242,63 zł brutto.



Wartość wypłaconych wynagrodzeń brutto Członków Rady Nadzorczej i Zarządu TIM SA za okres 01.01 – 31.12.2010 r.:

Nazwisko i imię	Wypłacone wynagrodzenie brutto
Zarząd TIM S.A.	
Folta Krzysztof	312 702,95
Nowakowski Mirosław	339 531,32
Piekarczyk Artur	240 174,51
Posadzy Maciej	161 192,11
Rada Nadzorcza TIM S.A.	
Dzik Grzegorz	17 500,00
Koelner Radosław	17 500,00
Kusz Andrzej	17 500,00
Michalik Paweł	2 500,00
Nowjalis Piotr	15 000,00
Wieczorkowski Krzysztof	27 500,00

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 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 oraz charakteryzujących się dużą zmiennością ceny, których szczególnie istotnym dla TIM SA przykładem jest miedź, ma bardzo duże znaczenie dla Spółki, z uwagi na fakt, iż 43% 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 bardzo istotne jest zarządzanie ryzykiem potencjalnej utraty wartości towarów zawierających w swym składzie miedź, bądź inne surowce, których cena ulega częstym zmianom, kupowanych i magazynowanych przez TIM SA w celu zapewnienia ciągłości dostaw dla klientów Spółki. Jednak biorąc pod uwagę bardzo dużą zmienność ceny surowców i kursów walut (obydwa czynniki są ze sobą ściśle powiązane), ustalenie optymalnego zapasu i całkowite uniknięcie ryzyka zmniejszenia wartości towaru jest bardzo trudne.

Spółka stara się minimalizować wpływ ryzyka zmian cen surowców, stale optymalizując zapasy magazynowe oraz stosując odpowiednią 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 2010 występowało w zakresie zakupu towarów z importu.

Ryzyko nie jest znaczące ponieważ od roku 2009 udział zakupów w walutach obcych wynosi 3% (tabela 1). Tym niemniej ryzyko kursu walutowego w Spółce istnieje i w miarę wzrostu udziału zakupów realizowanych w walutach obcych będzie również rosło.

Tabela 1

	ROK			
	2007	2008	2009	2010
ZAKUPY OGÓŁEM (tys. zł.)	490.158	361.207	284.535	289.850
ZAKUPY REALIZOWANE W WALUTACH OBCYCH (w tys. PLN)	69.633	41.002	8.589	8.674
Udział zakupów realizowanych w walutach obcych w zakupach ogółem w (%)	14,2	11,4	3,0	3,0

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 ryzyka, związane z awarią systemów informatycznych poprzez:

- system kontroli dostępu pracowników do systemów informatycznych, oraz do pomieszczeń informatycznych;
- systematyczne wykonywanie kopii bezpieczeństwa kluczowych danych;
- wykorzystywanie nowoczesnych technologii informatycznych, pozwalających na zabezpieczenie krytycznych zasobów przez ich redundancję (klastry, zdublowane macierze dyskowe);
- 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 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 kwartalnych.

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.

8.7. 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.

8.8. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

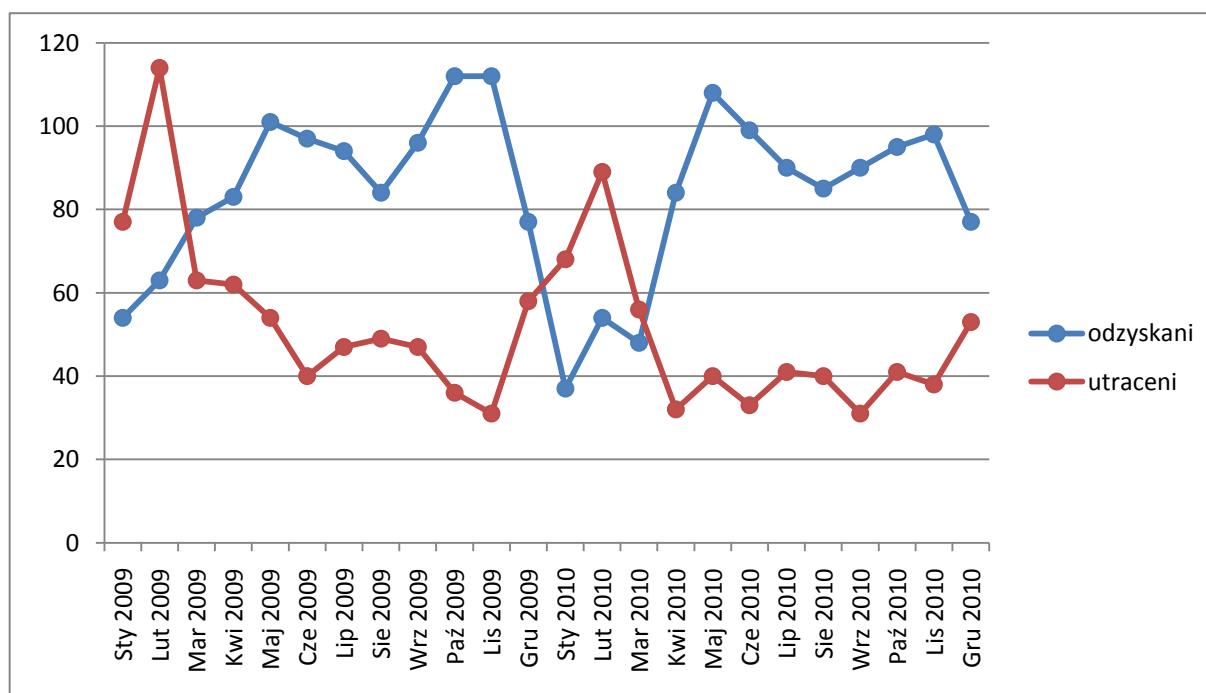
Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców zostało w TIM S.A. w dużej mierze zminimalizowane poprzez wprowadzeniem w latach 2001-2003 polityki dywersyfikacji dostaw towarów. W ramach tej polityki dla zakupu każdego asortymentu, Spółka posiada minimum dwóch dostawców. Polityka ta jest w dalszym ciągu konsekwentnie realizowana przez Spółkę. W roku 2010 tylko dwóch dostawców przekroczyło dziesięcioprocentowy próg udziału w zakupach.

8.9. 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 handlowych. Rysunek poniżej prezentuje różnicę pomiędzy ilością klientów nowo pozyskanych i klientów utraconych. Ryzyko utraty odbiorców w kolejnych latach będzie umiarkowane i zależne od kondycji finansowej całej branży budowlanej.

Klienci utraceni i odzyskani



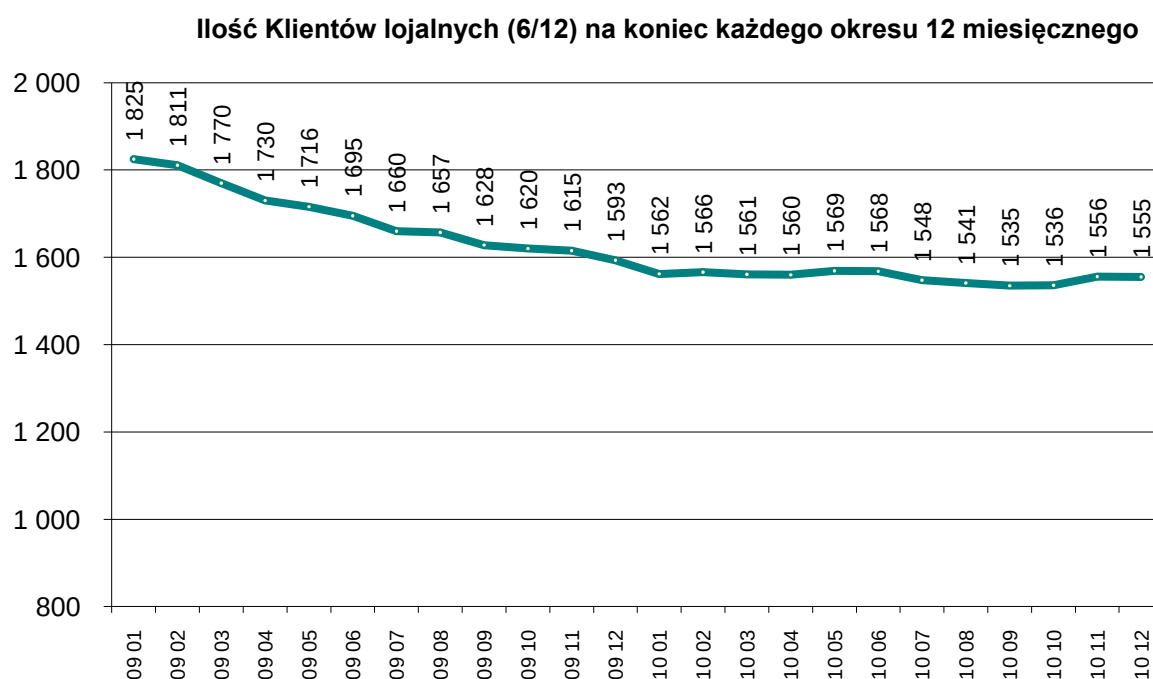


8.10. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

W całej branży budowlanej występuje sezonowość roczna wynikająca z pór roku i cyklu w produkcji budowlano-montażowej. Spółka stara się dostosować do tak dużej zmienności cyklu. 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 w roku 2010 opisana została w punkcie 3.1.2. Ryzyko związane z sezonowością jest monitorowane oraz szacowane podczas analiz i planów bieżących.

8.11. Ryzyko utraty zaufania odbiorców

Wskaźnik klientów systematycznie dokonujących zakupu [Na potrzeby Spółki zdefiniowane zostało pojęcie lojalności jako „skłonność do powtórnych zakupów czyli systematyczność”. Wykres poniżej, prezentujący liczbę klientów systematycznie kupujących (w co najmniej 6 miesiącach w każdym z 12 miesięcy roku)] jest przez Spółkę śledzony i analizowany z dokładnością do oddziałów handlowych i obsługujących klientów handlowców. Ryzyko utraty zaufania klientów lojalnych spółki dzięki działaniom handlowym opisanym w punkcie 3.1.1, i analizując poniższy wykres, jest stale minimalizowane.



8.12. Ryzyko związane z konkurencją

W kolejnych latach spodziewamy się dalszej eskalacji walki cenowej, zwłaszcza w przypadku sektora inwestycji. Wynika to głównie z coraz większej aktywności, niektórych sieci hurtowni polskich i zagranicznych oraz dalszemu umacnianiu pozycji grup zakupowych. Z drugiej strony sektor budowlany nie rozwija się



tak szybko jak spółki dystrybucyjne. Skutkiem tego są spadają rentowności sprzedaży, które można zaobserwować w całej branży. Spółka stale monitoruje działania firm konkurencyjnych oraz wynik tych działań. Na dziś spółki konkurencyjne zyskują przychody poprzez wejście właśnie w sektor inwestycji, z którego spółka ze względu na niską rentowność sprzedaży oraz duże ryzyko związane z niewypłacalnością klientów, wycofała się z końcem roku 2008. Biorąc powyższe pod uwagę, w okresie krótko terminowym, nie spodziewamy się dużo większego wpływu niekorzystnych działań firm konkurencyjnych niż ma to miejsce dzisiaj. Ryzyko związane z konkurencją w obszarze działania spółki jest duże, a walka konkurencyjna z roku na rok zaostrza się.

8.13. 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.

8.14. 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.

8.15. 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. „klauzulę 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.

9. Prognozy i plany sprzedaży na 2011 r.

Wyniki osiągnięte w III i IV kwartale 2010 roku świadczą o tym, że tren spadkowy sprzedaży i zysku został zahamowany. Wyniki osiągnięte w IV kwartale świadczą o tym, że Spółka weszła na ścieżkę wzrostu.

Biorąc pod uwagę, iż dynamika sprzedaży osiągnięta przez Spółkę w II półroczu wyniosła ok. 10%, natomiast dynamika sprzedaży osiągnięta w IV kwartale wyniosła ok. 18%, możemy oszacować wzrost sprzedaży w 2011 roku w granicach od 10% (wariant pesymistyczny) do 20% (wariant optymistyczny).

Biorąc pod uwagę, że duża część kosztów, które Spółka ponosi ma charakter kosztów stałych (amortyzacja, koszty utrzymania obiektów, wynagrodzenia zasadnicze), z dużym prawdopodobieństwem można przypuszczać, iż przy braku zdarzeń nieprzewidzianych, w latach przyszłych Spółka może osiągać bardzo dobre wyniki finansowe.

10. Obowiązki wobec Inwestorów



W związku z faktem, iż TIM S.A. jest Spółką publiczną, notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., Zarząd Spółki, poza obowiązkami informacyjnymi wobec Komisji Nadzoru Finansowego w Warszawie, regularnie informował potencjalnych i obecnych Inwestorów oraz media branżowe i ekonomiczno-gospodarcze o aktualnej sytuacji Spółki. Zadanie to zostało zrealizowane poprzez przeprowadzenie szeregu działań skierowanych do przedstawicieli inwestorów oraz mediów.

W roku 2010 zorganizowano 4 konferencje prasowe (19 marca, 13 maja, 13 sierpnia oraz 8 listopada), w których udział wzięli zarówno przedstawiciele ogólnopolskiej prasy branżowej jak i gospodarczo-ekonomicznej. W tych samych terminach odbyły się także konferencje dla przedstawicieli instytucji finansowych i środowiska inwestorskiego, w których udział wzięło łącznie ponad 80 analityków. Warto zaznaczyć, że z roku na rok udział w tych spotkaniach bierze coraz więcej osób. Wpływ na to ma z pewnością fakt, że Spółka organizuje takie konferencje regularnie już siódmy rok z rzędu i przedstawiciele instytucji finansowych oraz prasy branżowej wiedzą, że jest to doskonała okazja do osobistego porozmawiania z Zarządem o aktualnej sytuacji i planach TIM SA. Na taki wzrost zainteresowania konferencjami wpływ ma także z pewnością wysoka wiarygodność Spółki oraz jej dobra kondycja finansowa, co przekłada się na atrakcyjność dla instytucji finansowych i inwestorów.

Ponadto Zarząd Spółki odbył ponad 30 spotkań indywidualnych z przedstawicielami różnych instytucji finansowych (biura maklerskie, fundusze inwestycyjne). Spotkania takie odbywały się zarówno w Warszawie jak i w siedzibie Spółki w Siechnicach. Jest to znaczny wzrost w porównaniu do roku 2009, kiedy takich spotkań odbyło się około 20. Wydaje się zatem, że prowadzona polityka informacyjna i otwartość na kontakty z prasą oraz środowiskiem inwestorskim przynosi wymierne efekty i jest dobrze odbierana, przekładając się na budowanie dobrych relacji w tym obszarze.

W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 ukazało się w prasie ogólnopolskiej, branżowej i PAP blisko 100 tekstów oraz wzmianek dotyczących pośrednio lub bezpośrednio TIM SA. Ukazywały się one przede wszystkim w takich tytułach prasowych jak: Parkiet, Puls Biznesu, Rzeczpospolita, PAP (prasa ekonomiczno-gospodarcza) oraz Elektrosystemy, Elektroinstalator, Rynek Elektryczny i Elektroinfo (prasa branżowa). Prezes Zarządu udzielił także 2 wywiadów telewizyjnych w TVN CNBC oraz 5 wywiadów prasowych.

TIM SA od 5 lat współpracuje z firmą świadczącą usługi public relations oraz investor relations. Wspiera ona działania TIM SA mające na celu wzmacnianie odpowiedniego wizerunku firmy w środowisku inwestorskim. Pozwoliło to znacznie zintensyfikować w ostatnich latach kontakty ze środowiskiem inwestorskim oraz medialnym oraz zbudować odpowiednią politykę informacyjną.

Niezależnie od prowadzenia działań nakierowanych na bieżące informowanie środków masowego przekazu oraz Inwestorów o działaniach Spółki, TIM SA prowadzi także szereg działań promocyjnych mających na celu wzmacnianie wizerunku Spółki. Od czerwca 2006 roku Spółka wydaje kwartalnik firmowy pod nazwą „Just In TIM!e”, który zawiera wiele informacji o Spółce, jej wynikach, ofercie handlowej, planach na przyszłość, tworzących ją ludziach oraz partnerach handlowych. Kwartalnik jest dystrybuowany bezpłatnie nie tylko wśród klientów, dostawców i pracowników Spółki, lecz trafia także w ręce przedstawicieli prasy oraz instytucji finansowych.

Wszystkie te działania pozwalają na budowanie pozytywnego wizerunku Spółki nie tylko w branży elektrotechnicznej, lecz przede wszystkim w środowisku inwestorskim i instytucji finansowych. Dzięki prowadzonym już od kilku lat działaniom PR i IR, TIM SA postrzegana jest jako Spółka przejrzysta i otwarta na otoczenie a marka



TIM SA istnieje w świadomości kluczowych segmentów z otoczenia rynkowego i giełdowego Spółki.

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

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

1. nabycie gruntów oraz praw wieczystego użytkowania – 4 658 tys. PLN

2. Centrum Logistyczne wraz z wyposażeniem – 60 718 tys. PLN

W tym:

a) 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 zamierza przeznaczyć 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 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.

Pozostałe środki wykorzystane zostaną w 2012r.

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.

12. Podsumowanie



Trzeci kwartał 2010 roku, był pierwszym od 24 miesięcy, w którym nastąpił wzrost sprzedaży, i wyniósł on 2% w stosunku do III kwartału roku 2009. Powyższa tendencja była kontynuowana w IV kwartale 2010 roku, w którym nastąpił wzrost sprzedaży o 18% w stosunku do analogicznego okresu z roku ubiegłego.

Na podstawie powyższych przesłanek Zarząd TIM SA zakłada że w 2011 roku trend wzrostowy sprzedaży będzie kontynuowany.

Biorąc pod uwagę dynamikę sprzedaży, osiągniętą przez Spółkę w II półroczu 2010r w wysokości ok. 10% oraz dynamikę sprzedaży osiągniętą w IV kwartale 2010r w wysokości ok. 18% możemy oszacować wzrost sprzedaży w 2011 roku w granicach od 10% (wariant pesymistyczny) do 20% (wariant optymistyczny).

Należy również założyć, iż przyjęte w planie inwestycyjnym nakłady na rok 2011 w wysokości ok. 7, 8 mln PLN powinny poprawić efektywność i konkurencyjność Spółki w sektorze w którym działa.

W ocenie Zarządu TIM Spółka powinna osiągnąć pełną sprawność operacyjną i handlową w latach 2013 – 2015.

Mając na uwadze powyższe oraz wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku kapitałowego co do wypłaty dywidendy przez spółki, których akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA, których odzwierciedleniem jest między innymi utworzenie od dnia 01.01.2011r odrębnego indeksu WIGdiv, Zarząd TIM postanowił zmienić dotychczasową Politykę dywidendową Spółki podaną do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 29/2005 z dnia 26.09.2005r. i w dniu 19.01.2011r podjął uchwałę w sprawie przyjęcia na lata 2011- 2015 nowej Polityki dywidendowej TIM SA., która została następnie pozytywnie zaopiniowana przez Radę Nadzorczą TIM SA.

Aktualnie obowiązująca polityka dywidendowa TIM SA podana została do publicznej wiadomości w dniu 20.01.2011r- raport bieżący nr 2/2011.

Zgodnie z przyjętą Polityką dywidendową, działając w celu zapewnienia satysfakcji Akcjonariuszy TIM SA z inwestycji w akcje Spółki, Zarząd TIM SA zamierza nie uzależniać wypłaty dywidendy jedynie od zysku wypracowanego przez Spółkę w danym roku obrachunkowym. W powyższym celu Zarząd TIM SA zamierza wykorzystać utworzony przez Spółkę fundusz dywidendowy.

Na najbliższym Walnym Zgromadzeniu Spółki Zarząd TIM SA zamierza zawnieść do Walnego Zgromadzenia TIM SA o przesunięcie środków pieniężnych w wysokości 73.902 tys PLN (słownie: siedemdziesiąt trzy miliony dziewięćset dwa tysiące złotych) z funduszu rezerwowego na fundusz dywidendowy.

Wprowadzając w życie przyjęte zasady Polityki dywidendowej , o której mowa powyżej, Zarząd TIM SA będzie rekomendował we wniosku do Walnego Zgromadzenia TIM SA wypłatę dywidendy z uwzględnieniem zarówno kapitalizacji Spółki, co w konsekwencji spowoduje ustabilizowanie wartości rynkowej akcji Spółki notowanych na GPW w Warszawie SA, jak i uwzględnieniem bieżącego kosztu pieniądza na rynku międzybankowym. W konsekwencji przyjętych powyżej założeń, dywidenda obliczona zostanie zgodnie z następującym wzorem :

$$D = A \times B$$

gdzie:

D = wysokość dywidendy na jedną akcję

A = średni (z 6 miesięcy) kurs akcji TIM SA na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA za okres od dnia 01 października roku poprzedzającego rok wypłaty dywidendy do 31 marca roku, w którym podejmowana jest uchwała o wypłacie dywidendy,



B = średnia wartość WIBOR 12M, z trzech miesięcy tj od 01 stycznia do 31 marca roku w którym podejmowana jest uchwała o wypłacie dywidendy.

W przyjętej polityce dywidendowej, o której mowa powyżej, Zarząd TIM SA deklaruje również wypłatę zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy, po spełnieniu warunków określonych w Kodeksie Spółek Handlowych.

W opinii Zarządu TIM SA przyjęta polityka dywidendowa gwarantuje Akcjonariuszom TIM SA regularną wypłatę dywidendy przy jednoczesnym zapewnieniu dalszego, bezpiecznego rozwoju Spółki, co w konsekwencji zapewni Akcjonariuszom długoterminową satysfakcję z dobrze zainwestowanego kapitału.

Zarząd TIM SA

Krzysztof Folta

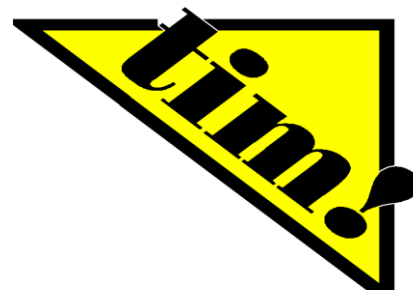
PREZES ZARZĄDU

Artur Piekarczyk

Maciej Posadzy

**WICEPREZES ZARZĄDU
DYREKTOR DS.HANDLU**

**WICEPREZES ZARZĄDU
DYREKTOR DS. OPERACYJNYCH**





Załącznik nr 1

DO SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W 2010R

- 1. Oświadczenie Zarządu TIM SA o stosowaniu ładu korporacyjnego w 2010r .**
- 2. Opis podstawowych cech stosowanych w spółce systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.**

Siechnice, marzec 2011r.



WSTĘP

Niniejsze Oświadczenie Zarządu TIM SA o stosowaniu ładu korporacyjnego w Spółce stanowi Załącznik nr 1 Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki w roku 2010, a zatem jest wyodrębnioną, ale integralną częścią Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki w roku 2010.

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), a także zgodnie z postanowieniami § 29 Regulaminu GPW oraz Uchwały Zarządu GPW nr 1013/2007 z dnia 11 grudnia 2007r. w sprawie określenia zakresu i struktury raportu dotyczącego stosowania zasad ładu korporacyjnego przez spółki giełdowe.

Zarząd TIM SA przekazuje poniższą informację w zakresie stosowania przez Spółkę zasad zawartych w załączniku do Uchwały **Rady Giełdy nr 17/1249/2010 z dnia 19 maja 2010 r.**, zatytułowanych „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW”. Zbiór zasad ładu korporacyjnego „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW” jest publicznie dostępny na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA poświęconej zagadnieniom ładu korporacyjnego: www.corp-gov.gpw.pl.

Zawartość raportu:

1. Wskazanie zasad ładu korporacyjnego, które nie były stosowane przez TIM SA w roku 2010.
2. Opis podstawowych cech stosowanych w spółce systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.



1. WSKAZANIE ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO, KTÓRE NIE BYŁY STOSOWANE PRZEZ TIM SA W ROKU 2010

W związku z wejściem w życie w dniu 1 lipca 2010 roku "Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW" Zarząd Spółki oświadcza, iż 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 2010 oraz obecnie w Spółce nie są stosowane następujące zasady:

- 1) Zasada z Rozdziału I „Rekomendacje dotyczące dobrych praktyk spółek giełdowych” pkt. 1 w części dotyczącej transmitowania obrad Walnego Zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upublicznieniu go na stronie internetowej

Komentarz

Zarząd TIM S.A. wyjaśnia, że Spółka w rok 2010 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 z Rozdziału II „Dobre Praktyki realizowane przez zarządy spółek giełdowych” pkt. 2 w zw. z pkt. 1, czyli zapewnienie funkcjonowania strony internetowej Spółki w języku angielskim, przynajmniej w zakresie wskazanym w części II. pkt. 1

Komentarz:

Zarząd TIM S.A. wyjaśnia, iż w roku 2010 oraz w chwili obecnej Spółka prowadzi stronę internetową w języku angielskim, ale nie w pełnym zakresie ustalonym w części II. pkt. 1 dokumentu „Dobre Praktyki Spółek notowanych na GPW”.

Spółka planuje uzupełnić zamieszczanie informacji w języku angielskim w zakresie wymaganym przedmiotową zasadą w terminie późniejszym.

- 3) Zasada z Rozdziału III „Dobre Praktyki stosowane przez członków rad nadzorczych” pkt. 6, tj. 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)* oraz w treści punktu 6.



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.”



2. OPIS PODSTAWOWYCH CECH STOSOWANYCH W SPÓŁCE SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ I ZARZĄDZANIA RYZYKIEM

1. 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) Zarząd TIM S.A. jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej i jego skuteczność w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.

Nadzór nad przygotowaniem sprawozdań finansowych pełni osoba odpowiedzialna za prowadzenie ksiąg rachunkowych TIM SA tj. Główny Księgowy 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.

2. W TIM S.A. kontrola wewnętrzna jest procesem realizowanym w szczególności przez Radę Nadzorczą, Zarząd, Dyrektorów Pionów, Dyrektorów i Kierowników Wydziałów/Oddziałów, Pełnomocnika ds. Jakości, , Inspektora ds. BHP.

Wszystkie ww. organy oraz osoby wypełniają swoje obowiązki zgodnie z właściwymi przepisami prawa, w szczególności zgodnie z Kodeksem Spółek Handlowych, a także zgodnie ze Statutem Spółki, wewnętrznymi Regulaminami i Zarządzeniami oraz na podstawie udzielonych pełnomocnictw.

System kontroli wewnętrznej w TIM S.A. oparty jest na trzech rodzajach kontroli – kontroli bieżącej, kontroli okresowej , oraz kontroli doraźnej.

1) Kontrola bieżąca

Kontrola bieżąca dotyczy bieżącej działalności Spółki.

Kontrola bieżąca dokonywana jest przez organy Spółki oraz przez umocowanych pracowników TIM SA wg sformalizowanych procedur opisanych we właściwych przepisach prawnych oraz w wewnętrznych procedurach Spółki w tym między innymi w systemie zarządzania jakością zgodnego z normą PN-EN ISO 9001:2000.

Kontrola bieżąca dokonywana jest w oparciu o obowiązujące przepisy prawa, a w szczególności Kodeks Spółek Handlowych, wewnętrzne przepisy i uregulowania obowiązujące w Spółce, a w szczególności Statut Spółki, Regulaminy, uchwały podjęte przez organy Spółki, Zarządzenia Prezesa Zarządu .

2) Kontrola okresowa

Kontrola okresowa dotyczy m.in. systemu zarządzania jakością, monitorowania wyniku finansowego, kosztów, stopnia realizacji zawartych umów, spływu należności, etc.



W szczególności kontrola okresowa dokonywana jest przez biegłego rewidenta, Radę Nadzorczą, Zarząd, zewnętrznego audytora systemu zarządzania jakością, Wydział Analiz Ryzyka Kredytowego i Zarządzania Należnościami, Wydział Controllingu.

Kontrola okresowa podobnie jak kontrola bieżąca dokonywana jest w oparciu o bezwzględnie obowiązujące przepisy prawa, w tym między innymi Kodeks Spółek Handlowych czy obowiązujące przepisy, oraz w oparciu o wewnętrzne regulacje obowiązujące w Spółce, a w szczególności Statut Spółki.

Wyżej wymieniona kontrola przeprowadzana jest wg sformalizowanych procedur opisanych we właściwych powszechnie obowiązujących przepisach prawnych i wewnętrznych regulacjach, w tym w procedurze opisanej w systemie zarządzania jakością zgodnego z normą PN-EN ISO 9001:2000.

3) Kontrola doraźna

Kontrola doraźna dokonywana jest przez Radę Nadzorczą lub Członków Rady Nadzorczej, Zarząd lub Członków Zarządu oraz przez inne osoby, na podstawie stosownych poleceń. Decyzja w sprawie kontroli doraźnej zawiera następujące elementy: zakres kontroli, sposób jej przeprowadzenia i termin trwania kontroli wewnętrznej.

Kontrola doraźna w sposób szczególny dokonywana jest przez Wydział Inwentaryzacji – jej celem jest przeprowadzanie doraźnej kontroli wewnętrznej magazynów TIM SA.

3. System zarządzania ryzykiem istotnym dla Spółki TIM S.A.

W Spółce istnieje zdefiniowany i sformalizowany system zarządzania ryzykiem strategicznym. Ponadto w TIM SA istnieje system zarządzania ryzykiem na poziomie operacyjnym.

1) Zarządzanie ryzykiem strategicznym.

Najważniejsze dla Spółki ryzyka (ryzyka strategiczne) oraz system zarządzania ryzykiem istotnym dla Spółki zostały szczegółowo opisane w prospekcie emisyjnym Spółki oraz w Sprawozdaniach Zarządu z działalności Spółki.

Zarządzanie ryzykami strategicznymi jest realizowane wg wdrożonych w Spółce procedur dla ryzyk powtarzalnych.

2) Zarządzanie ryzykiem na poziomie operacyjnym.

Zarządzanie ryzykiem na poziomie operacyjnym dokonywane jest na podstawie kilku procedur opisanych w wewnętrznych regulacjach Spółki, a w szczególności w Zarządzeniach Prezesa Zarządu TIM SA oraz w systemie zarządzania jakością zgodnego z normą PN-EN ISO 9001:2000.

Obecnie w Spółce opracowywana jest jednolita procedura zarządzania ryzykiem na poziomie operacyjnym.

Niezależnie od powyższego Zarząd TIM SA stara się na bieżąco identyfikować ryzyka istotne dla Spółki oraz podejmować działania w kierunku ich minimalizacji i ograniczania wpływu na funkcjonowanie Spółki.