



TIM SA

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

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
SPÓŁKI ZA ROK 2008**

Siechnice, kwiecień 2009 r.



Spis treści:

1. Wprowadzenie	4
1.1 Dane ogólne o Spółce	5
1.2 Władze Spółki	6
1.3 Szczególne zdarzenia w Spółce	11
1.3.1. Zakończenie budowy Centrum Logistycznego TIM SA w Siechnicach	
1.3.2. Zmiana siedziby	
1.3.3. Kontynuowanie w TIM SA Programu tzw. Opcji menadżerskich	
1.3.4. Zamknięcie trzech oddziałów handlowych	
1.3.5. Początek spowolnienia w gospodarce	
1.3.6. Skup akcji własnych TIM SA w celu umorzenia	
2. Sytuacja w branży i gospodarce w roku 2008	17
3. Podstawowe dane ekonomiczne	17
3.1. Sprzedaż i portfel zamówień	17
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	24
3.2. Umowy zawarte przez Spółkę	26
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	32



4. Inwestycje	33
5. Sytuacja majątkowa	34
6. Sytuacja finansowa	35
7. Sytuacja dochodowa	36
8. Podstawowe dane dotyczące zatrudnienia	37
9. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	40
9.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmianą tendencji rynkowych	40
9.2. Ryzyko zmian cen surowców, a w szczególności miedzi	41
9.3. Ryzyko kursu walutowego.....	42
9.4. Ryzyko związane z niestabilnością firm w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym	42
9.5. Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych	43
9.6. Ryzyko związane z brakiem możliwości pracy Centrum Logistycznego w Siechnicach	43
9.7. Ryzyko związane z zapasami	44
9.8. Ryzyko utraty wartości towarów magazynowych	45
9.9. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców	45
9.10. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców 	45
9.11. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży	46
9.12. Ryzyko utraty zaufania odbiorców	46
9.13. Ryzyko związane z konkurencją	47
9.14. Ryzyko związane z otoczeniem prawnym	48
9.15. Ryzyko związane z potencjalnymi zmianami przepisów podatkowych i różnicami w ich interpretacji	48
9.16. Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń	49
10. Prognozy i plany sprzedaży na 2009 r.	50
11. Plany i inwestycje	50



12. Obowiązki wobec Inwestorów	51
13. Opis wykorzystania środków z emisji akcji serii F TIM SA	53
14. Podsumowanie	53
15. Załącznik nr 1 stanowiący integralną część Sprawozdania zawierający zasady ładu korporacyjnego stosowane przez TIM SA w roku 2008 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. Decyzją nr RF-411-68/97-121/97 z dnia 24.09 1997r Komisja Papierów Wartościowych dopuściła do publicznego obrotu akcje serii A, B i C TIM S.A. W dniu 21.01.1998r na mocy uchwały nr 3/548/98 Rady Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA akcje wyżej wymienionych serii zostały dopuszczone do obrotu giełdowego na rynku równoległym. Decyzją nr DSP 1-411-17/00-38/2000 Komisja Papierów Wartościowych i Giełd wyraziła zgodę na wprowadzenie do publicznego obrotu 19.200.000 akcji serii D TIM S.A. W dniu 13 marca 2001 r. na mocy uchwały nr 72/2001 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA, akcje serii D TIM S.A. zostały wprowadzone do obrotu giełdy na rynku równoległym. W dniu 7 lutego 2007r Decyzją nr DEM/4101/027/866/07/OK Komisja Nadzoru Finansowego zatwierdziła prospekt emisyjny, na podstawie którego Spółka zaoferowała w ramach publicznej oferty 3.057.000 akcji serii F TIM SA o wartości nominalnej 1 zł każda (cena emisyjna 30 zł za jedną akcję). Emisja, o której mowa powyżej doszła do skutku. W dniu 16 marca 2007 r. przez Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA podjęta została uchwała nr 180/2007, na mocy której Zarząd Giełdy postanowił wprowadzić z dniem 19 marca 2007r w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 3.057.000 praw do akcji zwykłych na okaziciela serii F.

W dniu 18.04.2007r Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego Spółki z kwoty 20.380.000 PLN do kwoty 23.437.000 PLN.

W dniu 03.04.2009r Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego Spółki z kwoty 23.437.000 zł do kwoty 23.647.000 zł. Podwyższenie kapitału zakładowego, o którym mowa powyżej, dokonane zostało w związku z emisją 210.000 akcji serii E TIM SA. Akcje serii E TIM SA przydzielone zostały w wykonaniu praw przez posiadaczy warrantów subskrypcyjnych serii A TIM SA przydzielonych w ramach Programu Motywacyjnego TIM SA za rok 2007.

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

TIM SA nie jest powiązany 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 23.647.000 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 22	57-300	Kłodzko
Oddział Konin	ul. Spółdzielców 26	62-510	Konin
Oddział Legnica	ul. Nowodworska 23	59-200	Legnica
Oddział Leszno	ul. Usługowa 10	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. Kożuchowska 20A	65-364	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. Fundusze zarządzane przez ING Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych – 16,53 % - 3.909.985 sztuk akcji
2. Krzysztof Folta- 15,34 %, 3.629 .500 sztuk akcji
3. Krzysztof Wieczorkowski- 12,68 % - 3 000 000 sztuk akcji
4. AIG Otwarty Fundusz Emerytalny – 9,91 % - 2 343 661 sztuk akcji
5. Kazimierz Stogniew – 6,61% -1.565.048 sztuk akcji
6. Mirosław Nowakowski – 5,16%- 1.222.000 sztuk akcji.
7. ING Parasol Specjalistycznego Funduszu Inwestycyjnego Otwartego – 4,96 % - 1.174.182 sztuki 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
Mirosław Nowakowski	– Wiceprezes Zarządu ds. Logistyki	– 1.222.000 akcji
Artur Piekarczyk	– Wiceprezes Zarządu ds. Handlu	– 94.200 akcji



Dodatkowo niżej wymienione osoby zarządzające na dzień 15.04.2009r posiadają przydzielone na mocy Regulaminu Programu Motywacyjnego TIM SA na lata 2007/2009 prawa do warrantów subskrypcyjnych, które zostaną wyemitowane pod warunkiem spełnienia się kryteriów określonych w ww. Regulaminie, w ilościach wyszczególnionych poniżej:

a) Opcje na akcje za rok 2008:

Krzysztof Folta	– Prezes Zarządu	– 28.000
Mirosław Nowakowski	– Wiceprezes Zarządu ds. Logistyki	– 21.000
Artur Piekarczyk	– Wiceprezes Zarządu ds. Handlu	– 21.000

b) Opcje na akcje za rok 2009:

Krzysztof Folta	– Prezes Zarządu	– 25.000
Mirosław Nowakowski	– Wiceprezes Zarządu ds. Logistyki	– 19.000
Artur Piekarczyk	– Wiceprezes Zarządu ds. Handlu	– 19.000

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, z wyjątkiem ograniczenia wynikającego z art. 364 § 2 K.s.h., bowiem Spółka obecnie jest w trakcie realizacji skupu akcji własnych w celu umorzenia. Na dzień 15.04.2009r Spółka skupiła 498 728 akcji własnych w celu ich umorzenia.

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:

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

W 2008r 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
Marek Świętoń	- Członek Rady Nadzorczej.

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

Uchwałą nr 17/11.06.2007r Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy TIM SA powołało Przewodniczącego Rady Nadzorczej TIM SA w osobie Pana Krzysztofa Wieczorkowskiego .



Mandat Przewodniczącego Rady Nadzorczej TIM SA wygaśnie najpóźniej na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe za rok 2009.

Uchwałą nr 18/11.06.2007r Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy TIM SA powołało Członka Rady Nadzorczej TIM SA w osobie Pana Grzegorza Dzika.

Uchwałą nr 19/11.06.2007r Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy TIM SA powołało Członka Rady Nadzorczej TIM SA w osobie Pana Radosława Koelnera.

Uchwałą nr 20/11.06.2007r Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy TIM SA powołało Członka Rady Nadzorczej TIM SA w osobie Pana Andrzeja Kusza.

Uchwałą nr 21/11.06.2007r Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy TIM SA powołało Członka Rady Nadzorczej TIM SA w osobie Pana Marka Świętonia.

Mandaty Członków Rady Nadzorczej TIM SA wygasną najpóźniej na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe za rok 2009.

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu 4 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 Statutu Spółki”

1. Rada Nadzorcza składa się z co najmniej pięciu Członków.
2. Walne Zgromadzenie powołuje i odwołuje Przewodniczącego Rady Nadzorczej oraz jej Członków. Walne Zgromadzenie może powołać każdego Członka Rady Nadzorczej oddzielną uchwałą określając jego kadencję.
3. Przynajmniej połowę Członków Rady Nadzorczej powinni stanowić członkowie niezależni. Niezależnymi są osoby nie będące małżonkami, zstępnymi i wstępnymi Członków Zarządu oraz osoby nie podlegające bezpośrednio Członkowi Zarządu lub likwidatorowi.
4. Członek Zarządu, prokurent, likwidator, kierownik oddziału lub zakładu oraz zatrudniony w Spółce główny księgowy, radca prawny lub adwokat nie może być jednocześnie członkiem Rady Nadzorczej.
5. Kadencja Członków Rady Nadzorczej nie może być dłuższa niż pięć lat.
6. Uzupełnienie składu Rady Nadzorczej do wymaganej przez statut liczby Członków następuje na najbliższym Zwyczajnym lub Nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniu.

§ 23 Statutu Spółki

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.
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 2008 roku w skład Zarządu TIM SA wchodziły następujące osoby :

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

Mandaty Członków Zarządu wygasną najpóźniej na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy TIM SA zatwierdzającym sprawozdanie finansowe Spółki za rok 2009.

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 pierwszego zarządu trwa 1 rok, a kadencja następnych Zarządów nie dłużej niż 5 lat.
3. Mandat Członka Zarządu wygasa:
 - a. najpóźniej z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji Członka Zarządu
 - b. wskutek śmierci
 - c. wskutek odwołania
 - d. wskutek złożonej rezygnacji.
4. Rada nadzorcza z ważnych powodów może odwołać członka Zarządu przed upływem kadencji.
5. Odwołanie Członka Zarządu nie pozbawia go roszczeń ze stosunku pracy lub innego stosunku prawnego dotyczącego pełnienia funkcji Członka Zarządu.



6. Członek Zarządu może złożyć rezygnację z pełnionej funkcji Prezesowi Zarządu Spółki w formie pisemnej. Prezes Zarządu rezygnację przekazuje bezzwłocznie Przewodniczącemu Rady Nadzorczej.
7. W razie rezygnacji wszystkich Członków Zarządu lub Prezesa Zarządu, Prezes Zarządu przekazuje pisemną rezygnację Przewodniczącemu Rady Nadzorczej.”

Członkowie Zarządu TIM SA zatrudnieni są w TIM SA na podstawie umowy o pracę. Umowa o pracę zawarta z Prezesem Zarządu TIM SA Panem Krzysztofem Folta oraz Wiceprezesem Zarządu TIM SA ds. Logistyki Panem Mirosławem Nowakowskim zakłada, iż w przypadku odwołania ww. osób z pełnionych funkcji przed upływem kadencji, ww. osobom przysługiwała będzie odprawa w wysokości 6 – miesięcznego wynagrodzenia, jakie ww. osoby otrzymałyby 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 2008 r. na mocy Uchwały Zarządu nr 1/Z/05.07.2004r. prokurentem Spółki była Pani Mariola Połetek.

W dniu 08.12.2008r Zarząd TIM SA na mocy Uchwały Zarządu nr 2/Z/08.12.2008r. ustanowił prokurę samoistną na rzecz Pana Macieja Posadzego.

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.

7.3. Szczególne zdarzenia w Spółce

1.3.1. Zakończenie budowy Centrum Logistycznego TIM SA w Siechnicach.

W dniu 29 sierpnia 2006 r. TIM SA nabyła nieruchomość gruntową niezabudowaną o powierzchni 19.6719 ha położoną w mieście Siechnice, Gmina Święta Katarzyna, w celu wybudowania na wyżej wymienionej działce Centrum Logistycznego wraz częścią biurową. Zakup ww. nieruchomości był bardzo ważnym wydarzeniem dla Spółki z uwagi na zamiar docelowego przeniesienia siedziby Spółki, po wybudowaniu ww. obiektów z Wrocławia do Siechnic. Po pozyskaniu środków z emisji akcji serii F TIM SA rozpoczęła procedurę przetargową, mającą na celu wyłonienie wykonawcy Centrum Logistycznego TIM SA w Siechnicach.

W dniu 29.06.2007r. podpisana została umowa z wyłonionym w drodze przetargu wykonawcą tj., z firmą Przedsiębiorstwo Budowlane Alfa Dach Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu. Wartość ww. kontraktu wynosi 60.600.000 PLN brutto (sześćdziesiąt milionów sześćset tysięcy złotych). Wartość kontraktu netto 49.672.000 PLN (czterdzieści dziewięć milionów sześćset siedemdziesiąt dwa tysiące złotych). Termin zakończenia ww. inwestycji przewidziany został na dzień 28.02.2008r. W dniu 12.11.2007r. podpisano Aneks nr 1, zmieniający kwotę kontraktu na kwotę 60.615.882 PLN brutto (sześćdziesiąt milionów sześćset piętnaście tysięcy osiemset



osiemdziesiąt dwa złote). Termin zakończenia robót zmieniony został na mocy Aneksu nr 2 do ww. kontraktu i ustalony został na dzień 17.04.2008 r.

W dniu 06.05.2008 roku TIM SA zgłosiła zakończenie budowy Magazynu Centralnego i siedziby firmy wraz z obiektami towarzyszącymi do Powiatowego Inspektora Nadzoru budowlanego w Powiecie Wrocławskim, który na podstawie wyżej wymienionego zgłoszenia wydał w dniu 16.05.2008 roku decyzje nr 171/2008, w której udzielił pozwolenia na użytkowanie wyżej wymienionych obiektów.

1.3.2. Zmiana siedziby

W związku z oddaniem do użytkowania nowych obiektów w Siechnicach, w maju 2008 roku nastąpiło przeniesienie siedziby firmy z Wrocławia do Siechnic. Na podstawie złożonego przez Spółkę wniosku Sąd Rejestrowy w dniu 05.05.2008 roku dokonał wpisu w Krajowym Rejestrze Sądowym zmiany siedziby i adresu TIM SA na następujący: siedziba TIM SA – Siechnice, adres: ul. Eugeniusza Kwiatkowskiego 24, 55-011 Siechnice.

1.3.3. Kontynuowanie w TIM SA Programu tzw. Opcji menadżerskich

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

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

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

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

W dniu 03.04.2009r Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego Spółki z kwoty 23.437.000 zł do kwoty 23.647.000 zł. Podwyższenie kapitału zakładowego, o którym mowa powyżej, dokonane zostało w związku z emisją 210.000 akcji serii E TIM SA, które przydzielone zostały w wykonaniu praw przez posiadaczy warrantów subskrypcyjnych serii A TIM SA przydzielonych w ramach Programu Motywacyjnego TIM SA za rok 2007. Obecnie trwa procedura mająca na celu wprowadzenie akcji serii E TIM SA, o których mowa powyżej, do obrotu publicznego.

W roku 2008 program cieszył się jeszcze większym zainteresowaniem, wzięły w nim udział 54 osoby. Tak duże zainteresowanie programem opcji świadczy, że pracownicy utożsamiają się ze Spółką i wiążą swoje plany zawodowe z pracą w Spółce. W 2008 roku program Opcji menadżerskich został decyzją Zarządu zmodyfikowany. W konsekwencji powyższej modyfikacji opcje na akcje za rok 2008 będą mogły zostać



objęte przy spełnieniu Kryterium przydziału określonego w Regulaminie Motywacyjnym za rok 2009. W 2009r w Programie Motywacyjnym bierze udział 52 pracowników.

1.3.4. Zamknięcie trzech oddziałów handlowych.

W drugim półroczu 2008 roku nastąpiło znaczące spowolnienie gospodarki w sektorze budownictwa, a w szczególności w branży instalacji elektrycznych. Biorąc pod uwagę sytuację w branży, w której Spółka działa, Zarząd w dniu 08.12.2008r podjął uchwałę o likwidacji nierentownych Oddziałów Handlowych w miejscowościach Białystok, Olsztyn i Rzeszów. Powyższe działania miały na celu dostosowanie struktury kosztów do aktualnej sytuacji rynkowej. Powyższe działania mają na celu utrzymanie rentowności przy niższej sprzedaży i marży.

1.3.5. Początek spowolnienia w gospodarce.

Prognozy rządowe, jak również prognozy publikowane przez niezależnych ekspertów ekonomicznych, przedstawiały rozwój gospodarczy Polski w 2008 roku w optymistycznym świetle. Osiągnięty w 2007 roku wzrost PKB na poziomie 6,7% wydawał się trudny do przekroczenia w roku 2008. Różnica w prognozach dotyczyła jednak tylko wielkości przekroczenia PKB powyżej 6 %.

Początek roku, a w szczególności pierwszy kwartał 2008 roku, zapowiadał dalszy, dynamiczny rozwój gospodarczy. Wzrost PKB po pierwszym kwartale przekroczył 6,1%. W wyżej wymienionym okresie Spółka odnotowała wzrost sprzedaży o 5,4%, wzrost marży brutto o 10,8%, wzrost zysku operacyjnego o 3,6%, w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Natomiast zysk netto w pierwszym kwartale 2008r wzrósł o 5,4% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Biorąc pod uwagę bardzo dobre wyniki osiągnięte przez Spółkę w 2007 roku, jak również rewelacyjny pierwszy kwartał 2008 roku, rok 2008 zapowiadał się bardzo dobrze. Wyniki osiągnięte w pierwszym kwartale potwierdzały realność wykonania prognozy przyjętej przez Zarząd w dniu 13.02.2007 na lata 2007 – 2009, która zakładała następujące wyniki na rok 2008:

Przychody ze sprzedaży w wysokości	600 – 650 mln PLN
Zysk operacyjny w wysokości	55 – 60 mln PLN
Zysk netto w wysokości	45 – 50 mln PLN

Pierwsze symptomy spowolnienia gospodarczego wystąpiły w drugim kwartale 2008 roku. Nastąpił spadek sprzedaży w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego o 6,1%. Niepokojącym zjawiskiem był spadek procentowy marży w porównaniu do pierwszego kwartału o 1 pkt. procentowy. Koszty operacyjne utrzymywały się na poziomie kosztów operacyjnych w analogicznym okresie roku ubiegłego. Spadek marży w drugim kwartale w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego wyniósł 5.815.tys.PLN, co w konsekwencji spowodowało spadek zysku operacyjnego o 5.745 tys. PLN.

Wyniki drugiego kwartału były jednoznaczne z sygnałem o nadchodzącym spowolnieniu w sektorze budownictwa, w którym działa Spółka. Po przeanalizowaniu sytuacji rynkowej Zarząd Spółki podjął decyzję o skorygowaniu prognozy wyników finansowych Spółki na rok 2008.



W dniu 22.07.2008 w komunikacie nr 24/2008 została opublikowana nowa prognoza na rok 2008 w następującej treści:

Przychody ze sprzedaży w wysokości	500 mln PLN
Zysk operacyjny w wysokości	40 mln PLN
Zysk netto w wysokości	30 mln PLN

Przy sporządzaniu wyżej wymienionej prognozy przyjęto założenie, że w roku 2008 sezonowość sprzedaży będzie porównywalna do lat 2004-2006. W wyżej wymienionym okresie sprzedaż w pierwszym półroczu wahała się od 39% do 42% wartości sprzedaży rocznej. Niestety w roku 2008 powyższa tendencja w zakresie sezonowości sprzedaży nie sprawdziła się.

Kolejną przyczyną powodującą konieczność zmiany przyjętej przez Zarząd TIM SA prognozy wyników finansowych TIM SA na rok 2008 był gwałtowny, nieoczekiwany spadek cen miedzi, wpisany w ryzyka prowadzenia działalności przez TIM SA. W okresie od 01.03. 2008 do 31.07.2008 cena miedzi na LME wahała się w przedziale od 8 -10 tys. USD, to jest utrzymywała się na poziomie z roku 2007. W miesiącu sierpniu spadła do około 7 tys. USD za tonę. W miesiącu wrześniu kontynuowany był dalszy spadek cen miedzi, który spowodował, że na koniec grudnia cena miedzi była poniżej 3 tys. USD za tonę.

Spadek sprzedaży kabli i przewodów był już widoczny w drugim kwartale 2008r. Wyniki na sprzedaży kabli i przewodów osiągnięte w drugim kwartale 2008r były o 32% niższe do analogicznego okresu roku poprzedniego, ale nie wzbudziły jeszcze zaniepokojenia Zarządu TIM SA, gdyż wartość sprzedaży kabli i przewodów w drugim kwartale 2007r. była najwyższą wartością sprzedaży zrealizowaną w okresie kwartału na wyżej wymienionym asortymencie w dotychczasowych wynikach Spółki. Tak duży spadek sprzedaży kabli i przewodów został w drugim kwartale bieżącego roku zniwelowany dynamicznym wzrostem sprzedaży pozostałego asortymentu (wzrost o 24%).

Spadek sprzedaży kabli i przewodów miał swoją kontynuację w III kwartale 2008r (-28% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego). W konsekwencji całkowita sprzedaż w III kwartale 2008r spadła o 7,8% w stosunku do III kwartału 2007r. Ponadto w III kwartale 2008r nastąpił spadek marży procentowej, co w konsekwencji spowodowało spadek marży kwotowej o 14,6% tj. o 3,829 tys. PLN w stosunku do III kwartału 2007r.

Konsekwencją tak znaczącego spadku cen miedzi była konieczność przeszacowania wartości zapasów kabli i przewodów w trzecim kwartale o kwotę 1439 tys. PLN, co znalazło odzwierciedlenie w wyniku finansowym za trzeci kwartał 2008r. Ponadto nastąpiła znacząca obniżka cen kabli i przewodów, co miało odzwierciedlenie w marży i sprzedaży w trzecim i czwartym kwartale 2008r.

Dodatkowym niekorzystnym zjawiskiem, które wystąpiło w trzecim kwartale 2008r był wzrost kosztów operacyjnych o 9,4%, tj. o 1,559 tys. PLN stosunku do III kwartału 2007r. Wzrost kosztów wynikał między innymi ze wzrostu zatrudnienia w okresie od trzeciego kwartału 2007 do trzeciego kwartału 2008 o 15 osób, (uruchomienie dwóch nowych oddziałów w Rzeszowie i Elblągu), wzrost kosztów amortyzacji, wynikających z oddania do użytkowania obiektów w Siechnicach w miesiącu maju (wzrost amortyzacji o 434 tys. PLN w trzecim kwartale, oraz dodatkowe koszty, wynikające z utrzymania w/w obiektów (energia elektryczna, ciepła, opłaty za użytkowanie wieczyste, podatki) w kwocie wynoszącej około 400 tys. PLN.



Biorąc pod uwagę sytuację w sektorze budownictwa i jej ewentualne konsekwencje związane z możliwością powstania zatorów płatniczych, Zarząd TIM SA wprowadził zmianę dotyczącą sporządzania aktualizacji wartości aktywów niefinansowych. W konsekwencji powyższego ustalone zostały na mocy Uchwały Zarządu nr 2/Z/08.08.2008r podjętej w dniu 08 sierpnia 2008 r. nowe zasady dokonywania odpisów aktualizujących wartość należności, w następującej treści:

- 1) Na należności przeterminowane, które powstały przed dniem 30.04.2008r, tworzy się odpisy aktualizujące wartość należności w następujący sposób:
 - na należności przeterminowane powyżej 90 dni - 50 % wartości należności,
 - na należności przeterminowane powyżej 180 dni - 100 % wartości należności,
- 2) Na należności przeterminowane, które powstały po dniu 30.04.2008r, tworzy się odpisy aktualizujące wartość należności w następujący sposób:
 - a) na należności, które ubezpieczone zostały przez firmę COFACE Austria Creditversicherung AG oddział w Polsce:
 - na należności przeterminowane powyżej 90 dni :
10 % wartości należności w przypadku tzw. klientów nienazwanych,
5% wartości należności w przypadku tzw. klientów nazwanych,
 - na należności przeterminowane powyżej 180 dni :
100 % wartości należności.
 - b) na należności, które nie zostały ubezpieczone:
 - na należności przeterminowane powyżej 90 dni - 50 % wartości należności,
 - na należności przeterminowane powyżej 180 dni - 100 % wartości należności.

W wyniku powyższej decyzji koszty operacyjne z tytułu aktualizacji należności wyniosły w trzecim kwartale 2008r 366 tys. PLN. W trzecim kwartale 2007 wynosiły 63 tys. PLN.

W wyniku wzrostu kosztów operacyjnych o 1.559 tys. PLN w stosunku do poprzedniego kwartału oraz wzrostu pozostałych kosztów operacyjnych o 1.920 tys. PLN przy spadku marży kwotowej, zysk operacyjny w trzecim kwartale wyniósł 2.410 tys. PLN i był niższy do analogicznego okresu roku poprzedniego o 6.681 tys. PLN.

Tak drastyczne załamanie rynku kablowo-przewodowego było nie do przewidzenia w momencie sporządzania prognozy na rok 2008.

Konsekwencją powyższego była korekta prognozy opublikowana w raporcie bieżącym nr 34/2008 z dnia 21.10.2008r :

Przychody ze sprzedaży w wysokości	440 mln PLN
Zysk operacyjny w wysokości	23 mln PLN
Zysk netto w wysokości	18 mln PLN

W czwartym kwartale 2008r , nastąpiło pogłębienie spadku sprzedaży o 17,6% w stosunku do IV kwartału 2007r , a w sektorze kabli i przewodów nastąpiło załamanie sprzedaży (spadek o 44% w stosunku do IV kwartału 2007r). Ponadto, nasiliła się walka cenowa, która spowodowała spadek marży procentowej. Konsekwencją w/w zjawisk był spadek marży kwotowej w czwartym kwartale 2008r o 7,069 tys. PLN do analogicznego okresu roku ubiegłego.



Wynikiem spadku marży i niestety wzrostu kosztów o 2963 tys. PLN był niewielki zysk operacyjny, osiągnięty w czwartym kwartale 2008r w wysokości 1841 tys. PLN.

Rok 2008 był pierwszym rokiem od 5 lat, w którym Spółka zanotowała spadek sprzedaży i zysku. Spadek sprzedaży wynikał głównie z załamania sprzedaży na rynku kabli i przewodów. Sprzedaż kabli w 2008r spadła o 28%, tj. o 33,789 tys. PLN w stosunku do 2007 roku natomiast sprzedaż przewodów o 24,1% tj. o 29,078 tys. PLN w stosunku do roku 2007. Mimo tak niekorzystnych zjawisk w pozostałych asortymentach uzyskano wzrost sprzedaży o 12,3%, tj. o 28,679 tys. PLN.

Wynikiem powyższej sytuacji była konieczność dokonania kolejnej korekty prognozy wyników finansowych za 2008r. Korekta opublikowana została w raporcie bieżącym nr 6/2009 z dn. 09.02.2009:

Przychody ze sprzedaży w wysokości	440 mln PLN
Zysk operacyjny w wysokości	19 mln PLN
Zysk netto w wysokości	15 mln PLN

Sytuacja gospodarcza w czwartym kwartale 2008r w sposób jednoznaczny dowodzi, że rozpoczęło się spowolnienie w gospodarce.

Biorąc pod uwagę powyższe Zarząd podjął w dniu 08.12.2008r następujące decyzje:

- likwidacja trzech, nierentownych oddziałów: w Rzeszowie, Białymstoku, Olsztynie na dzień 31.12.2008
- likwidacja Magazynu Centralnego w Toruniu – maj 2009
- dostosowanie wielkości zatrudnienia w poszczególnych działach i wydziałach Spółki do aktualnej wielkości sprzedaży.

Powyższe działania powinny dostosować strukturę zatrudniania oraz kosztów do wielkości sprzedaży w 2009r. Na dzień 1 grudnia 2008r zatrudnienie w TIM SA wynosiło 495 osób, na dzień 1 stycznia 2009r - 458 osób. Przewidywane zatrudnienie na dzień 1 lipca 2009 wyniesie ok. 410 osób.

1.3.6. 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 2009r 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). Zakup akcji własnych przez TIM SA zostanie 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). Szczegółowe warunki odkupu akcji własnych przez TIM SA określa Regulamin odkupu akcji TIM SA, przekazany do publicznej wiadomości raportem bieżącym nr 33/2008 wysłanym w dniu 20.10.2008r.

Na dzień 31.12.2008r Emitent posiadał 217 771 akcji własnych o wartości nominalnej 217 771 zł . Wyżej wymienione akcje zakupione zostały przez Emitenta po średniej



cenie 7,30 zł za jedną akcję. Nabyte akcje stanowiły 0,92 % udziału w kapitale zakładowym TIM SA i odpowiadały 217 771 głosom na WZA TIM SA.

Do dnia 15.04.2009r Emitent nabył łącznie 498 728 akcji o wartości nominalnej 498 728 zł po średniej cenie 6,52 zł za akcję. Nabyte akcje stanowią 2,10 % udziału w kapitale zakładowym TIM SA i odpowiadają 498 728 głosom na WZA TIM SA

2. Sytuacja w branży i gospodarce w roku 2008

Zmiana PKB (2008 – 2007)/2007	4,8%
Wskaźnik inflacji (rok poprzedni = 100)	104,2
WIBOR 12M z dnia 02.01.2008r.	5,94%
*Zmiana % produkcji budowlano-montażowej w 2008 roku	12,9%
Zmiana produkcji budowlano-montażowej w zakresie instalacji budowlanych (grudzień 2008 do grudnia 2007)	6,1%
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2008 roku (bez nagród z zysku)	3.174,08 zł
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2008 roku (z nagrodami z zysku)	3.179,01 zł
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w TIM S.A. w 2008r	4.327,63 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

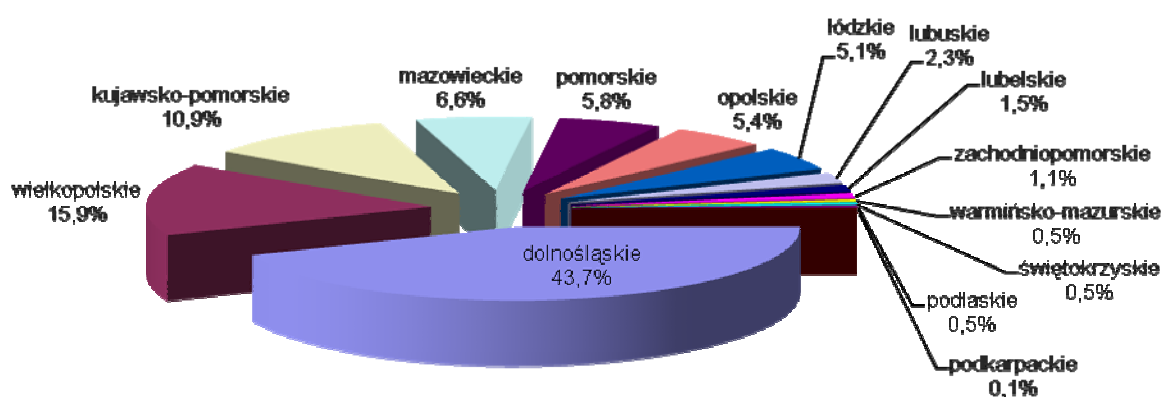
Pierwsze oznaki spowolnienia gospodarczego, które pojawiły się w drugiej połowie 2008 roku, spowodowały znaczne zmiany w sieci handlowej Spółki. Zmiany miały na celu dostosowanie struktury handlowej do zmniejszającego się popytu. Liczba oddziałów handlowych została zmniejszona, a zatrudnienie w oddziałach zostało ograniczone. Oddziały Olsztyn, Rzeszów i Białystok ze względu na najniższą pozycję rynkową oraz złe wyniki finansowe zostały zamknięte. Po kilku latach ekspansji terytorialnej rok 2008 okazał się, pierwszym rokiem restrukturyzacji i dopasowania do zmieniających się warunków w gospodarce. Chociaż, dane makroekonomiczne pod koniec roku jeszcze nie pokazywały głębokich trendów spadkowych w naszym kraju, to wielkość sprzedaży realizowanej przez TIM SA, szczególnie sprzedaż realizowana na potrzeby dużych inwestycji uległa gwałtownemu zmniejszeniu. Powyższa tendencja jest szczególnie widoczna na



terenie województwa Dolnośląskiego, gdzie Spółka ma swoją siedzibę i największy udział w rynku. Do tego doszły prawie 10% spadki sprzedaży w Wielkopolsce i na Mazowszu gdzie spółka działa od wielu lat.

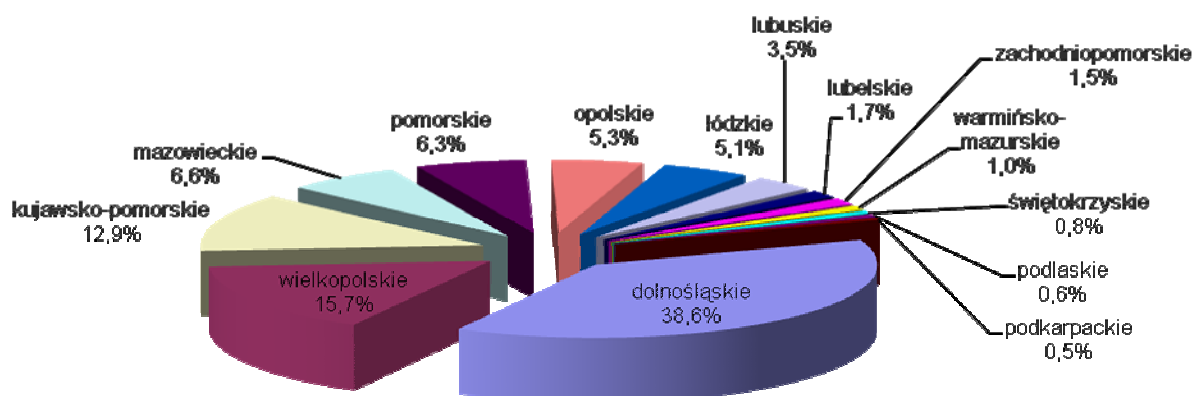
Sprzedaż netto w tys. PLN					
Województwa	Rok 2008	Udział	Rok 2007	Udział	Dynamika
dolnośląskie	169 655	38,6%	207 112	43,7%	81,9%
wielkopolskie	69 158	15,7%	75 296	15,9%	91,8%
kujawsko-pomorskie	56 649	12,9%	51 629	10,9%	109,7%
mazowieckie	29 073	6,6%	31 296	6,6%	92,9%
pomorskie	27 909	6,3%	27 672	5,8%	100,9%
opolskie	23 212	5,3%	25 644	5,4%	90,5%
łódzkie	22 344	5,1%	24 053	5,1%	92,9%
lubuskie	15 566	3,5%	10 854	2,3%	143,4%
lubelskie	7 342	1,7%	7 050	1,5%	104,1%
zachodniopomorskie	6 666	1,5%	5 375	1,1%	124,0%
warmińsko-mazurskie	4 349	1,0%	2 507	0,5%	173,4%
świętokrzyskie	3 407	0,8%	2 599	0,5%	131,1%
podlaskie	2 619	0,6%	2 450	0,5%	106,9%
podkarpackie	1 985	0,5%	584	0,1%	339,7%
Podsumowanie	439 932	100,0%	474 120	100,0%	92,8%

Struktura terytorialna sprzedaży w roku 2007





Struktura terytorialna sprzedaży w roku 2008



Oddziały handlowe zlokalizowane w pozostałych województwach zwiększyły lub utrzymały sprzedaż na poziomie z roku 2007, jednak ich udział w sprzedaży spółki jest zbyt mały, aby zatrzymać trend spadkowy odnośnie wyników całej spółki. Wzrosty na rynkach gdzie spółka ma oddziały od niedawna, pokazują, że oferta rynkowa TIM S.A. jest atrakcyjna i nowi klienci chętnie korzystają z naszych usług. Natomiast spadki sprzedaży w obszarach gdzie mamy duży udział w rynku i jesteśmy obecni od wielu lat wynikają z ograniczonych możliwości sprzedaży wywołanych początkiem kryzysu, a nie z jakości dostarczanego serwisu i utraty rynku.

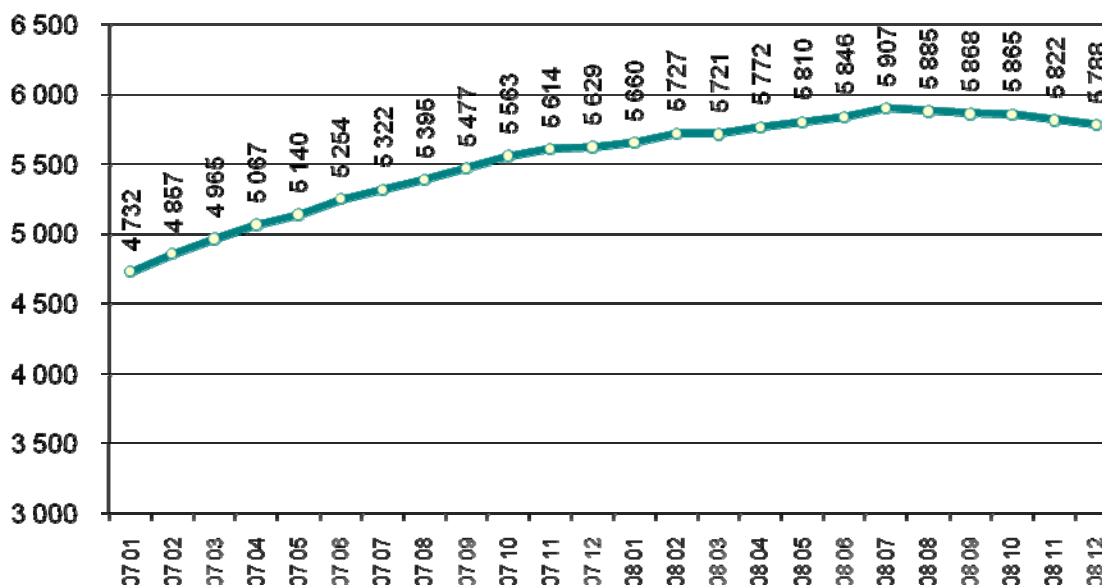
3.1.1.2. Klienci TIM SA

Sytuację rynkową i pozycję spółki, najlepiej obrazują poniższe analizy klientów.

Liczba tzw. „klientów istotnych”, czyli klientów, którzy dokonują zakupów powyżej 1.500 zł w okresie kolejnych 12 miesięcy, w 2008r stale rosła. Mimo widocznego spowolnienia dynamiki wzrostu, w roku 2008, liczba klientów ogółem liczona w stosunku do roku 2007r wzrosła blisko 3%. Rysuje się jednak trend spadkowy wywołany spowolnieniem w całej gospodarce.

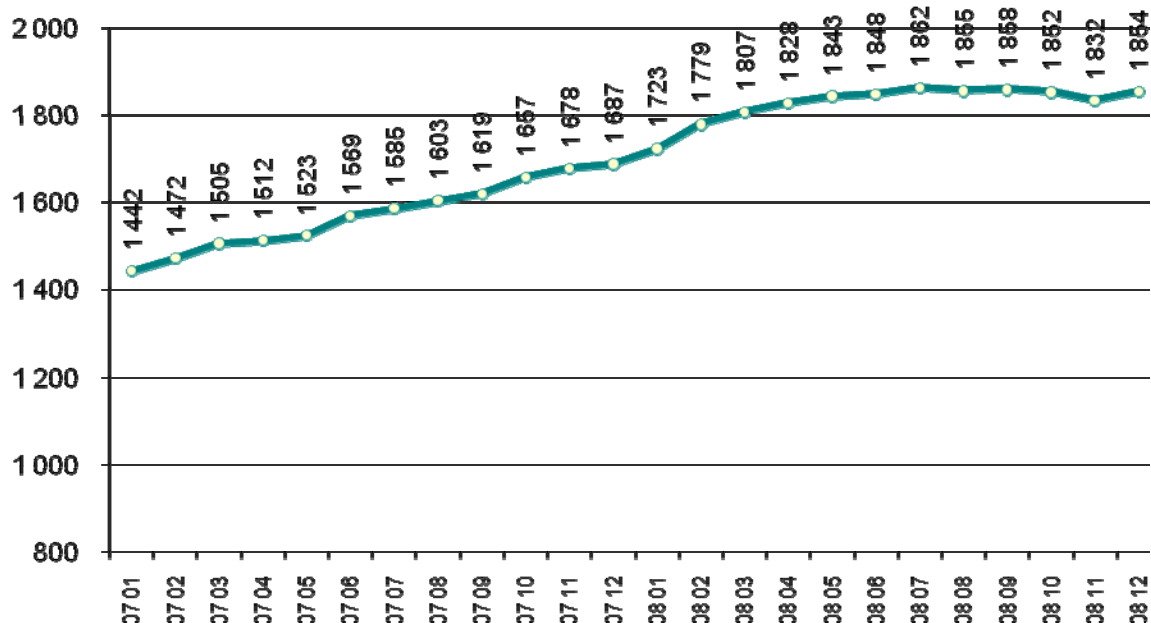


Ilość Klientów, którzy min w 1 miesiącu z ostatnich 12 dokonali zakupu za łączną kwotę min 1500zł/m-c



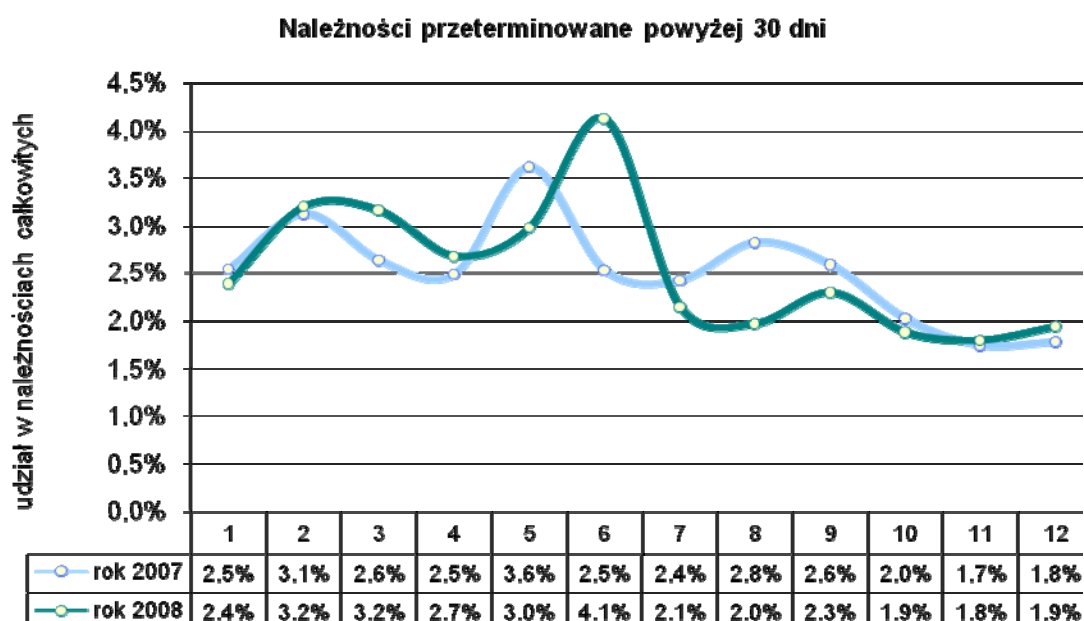
Ważnym parametrem poza ilością klientów ogółem, jest ilość klientów lojalnych czyli klientów systematycznie robiących zakupy (minimum co drugi miesiąc w roku czyli w 6 miesiącach na 12). Tutaj jak widać liczba klientów stale rośnie i wzrost 10% w stosunku do roku 2007, pokazuje, że trend spadkowy ilości klientów kupujących dotyczy w głównej mierze klientów przypadkowych, tzn. takich, którzy zakupów z naszej oferty dokonują okazynie. Klienci lojalni nie odchodzą, jednak przez kryzys zmniejszają wielkość zakupów

Ilość Klientów lojalnych na koniec każdego okresu 12 miesięcznego

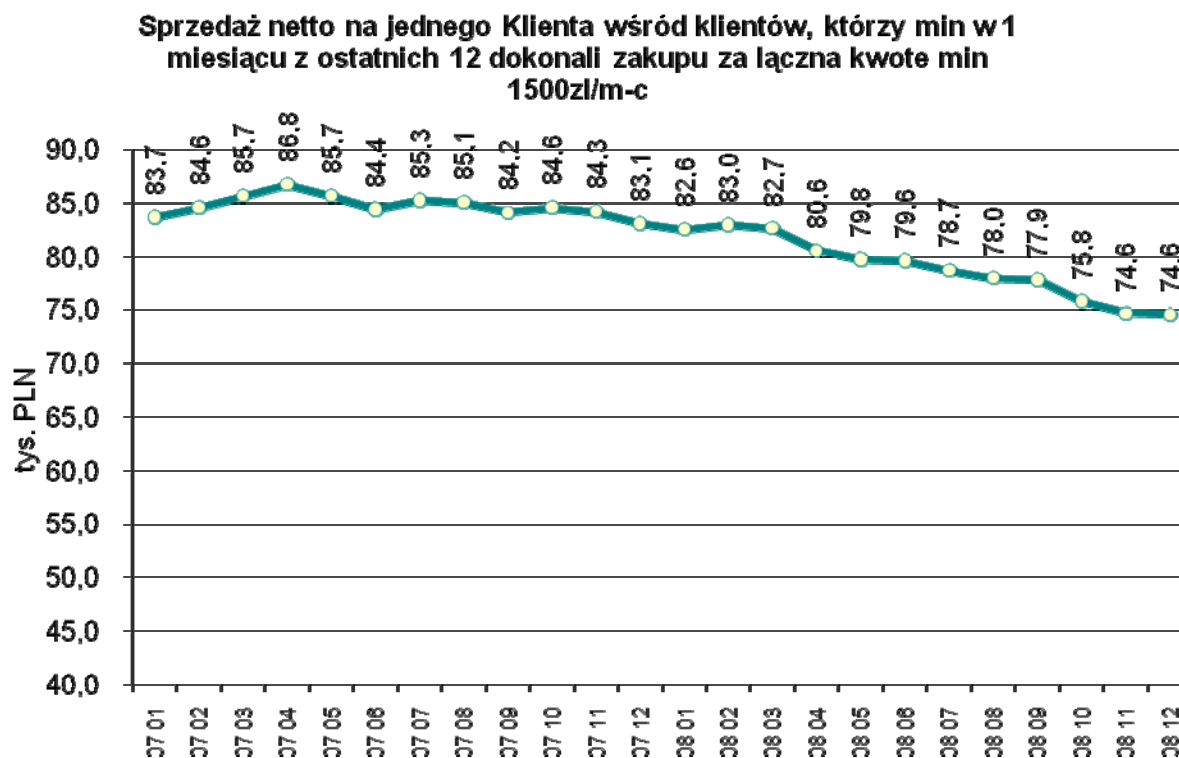




Mimo pierwszych kłopotów na rynku budowlanym, kondycja finansowa naszych kontrahentów, oceniana zdolnością do regulowania swoich zobowiązań terminowo, była bardzo dobra. Wskaźnik należności przeterminowanych powyżej 30 dni w wysokości 1,9% należności całkowitych należy uznać za bardzo dobry. Dodać należy, że należności całkowite, od maja 2008 są ubezpieczone, a to dodatkowe zabezpieczenie szczególnie, cenne w czasach kryzysu.



Najbardziej widoczną oznaką zmniejszonej ilości inwestycji w drugiej połowie 2008 roku jest spadek średniej wartości klienta. Wartość jest w stałym trendzie spadkowym od połowy 2007, największy spadek nastąpił w IV kwartale 2008, kiedy to nałożyły się na siebie dwa czynniki. Kryzys finansowy na świecie wywołał spadek i wstrzymanie inwestycji w Polsce, ale również duże spadki cen surowców i rozregulowanie kursów walut, co w konsekwencji było powodem spadków cen produktów dystrybuowanych przez Spółkę. Czynniki te dodatkowo pogłębiły trend spadkowy.



3.1.1.3. Produkty

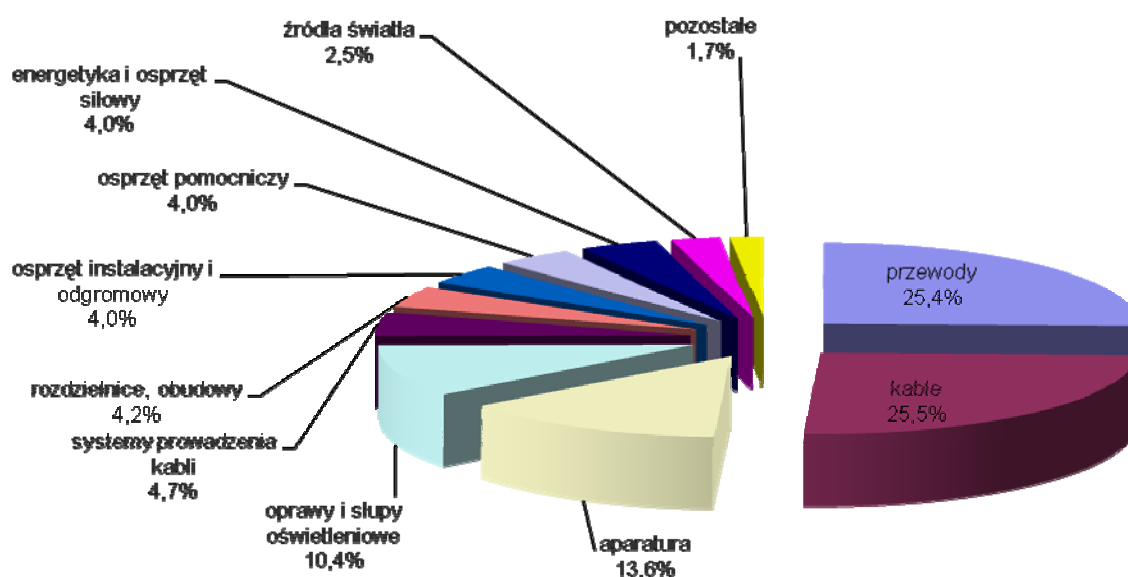
Analizując grupy produktów z ofert TIM S.A. widzimy, że spadek sprzedaży dotyczył dwóch grup asortymentowych tj. kabli i przewodów. Obydwie grupy to materiały typowo inwestycyjne, które w czasie wzrostu gospodarczego dają ponad przeciętne zwyżki. W czasie dekoniunktury natomiast, na wyżej wymienionych produktach najszybciej widoczny jest spadek popytu. Spadek obrotów wywołany jest głównie przez dwa czynniki. Pierwszy z nich - to oczywiście spowolnienie gospodarcze i spadek poziomu inwestycji, którego następstwem jest czynnik drugi - czyli spadek cen surowców, spowodowany obniżonym popytem na wyżej wymienione surowce. W kablach i przewodach cena produktu kalkulowana jest w oparciu o zmienną, bieżącą cenę surowca i stałe koszty przerobu. Obniżenie ceny surowców wiąże się z tym, że nawet przy tej samej ilości sprzedanego towaru co rok wcześniej, a znacznie obniżonej cenie transakcyjnej, mamy do czynienia ze spadkiem sprzedaży ogółem.



Sprzedaż netto w tys. PLN					
Grupy asortymentowe	Rok 2008	udział	Rok 2007	udział	dynamika
przewody	91 334	20,8%	120 412	25,4%	75,9%
kable	87 034	19,8%	120 823	25,5%	72,0%
aparatura	73 972	16,8%	64 519	13,6%	114,7%
oprawy i słupy oświetleniowe	54 111	12,3%	49 143	10,4%	110,1%
systemy prowadzenia kabli	25 461	5,8%	22 421	4,7%	113,6%
rozdzielnice, obudowy	23 796	5,4%	20 089	4,2%	118,5%
osprzęt instalacyjny i odgromowy	21 434	4,9%	19 114	4,0%	112,1%
osprzęt pomocniczy	21 021	4,8%	18 792	4,0%	111,9%
energetyka i osprzęt siłowy	19 876	4,5%	18 950	4,0%	104,9%
źródła światła	13 408	3,0%	11 868	2,5%	113,0%
pozostałe	8 486	1,9%	7 990	1,7%	106,2%
Podsumowanie	439 932	100,0%	474 120	100,0%	92,8%

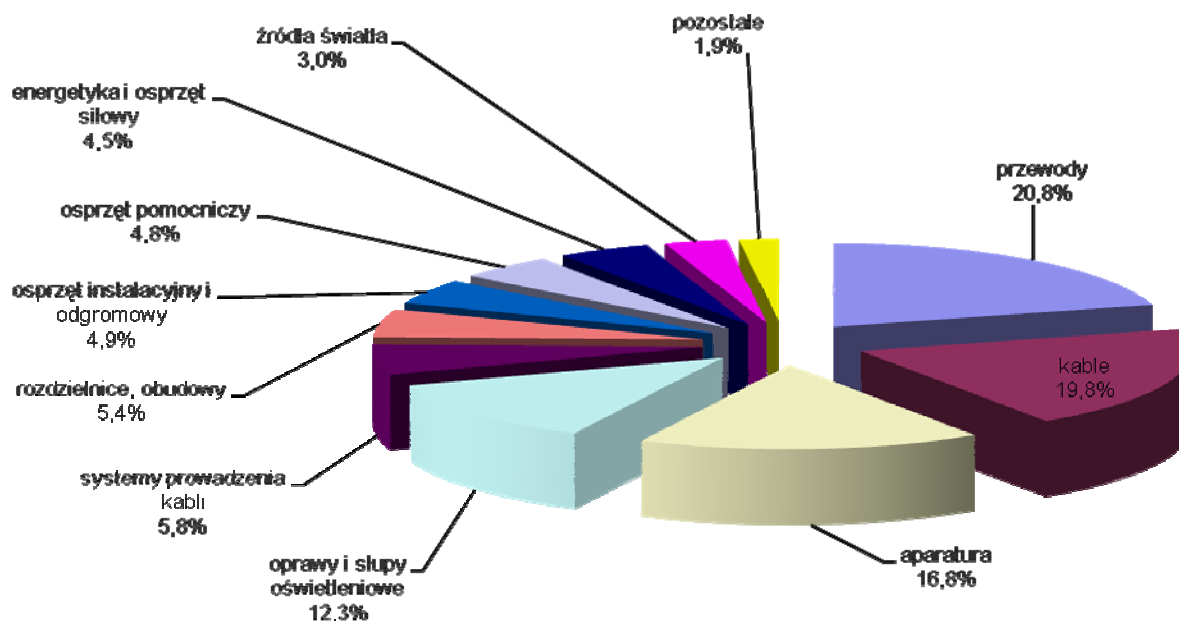
Pozytywnym trendem i wartym odnotowania, jest ponad 10% wzrost sprzedaży w asortymencie innym niż kable i przewody. Pokazuje on stały kierunek naszych działań mający na celu dywersyfikację sprzedaży produktów typowo inwestycyjnych. Efektem tego jest dodanie do sprzedaży pod inwestycje, produktów dla szerokiego grona klientów, na przykład z branży utrzymania ruchu, remontów czy też drobnych inwestycji prywatnych.

Sprzedaż netto w grupach asortymentowych w roku 2007





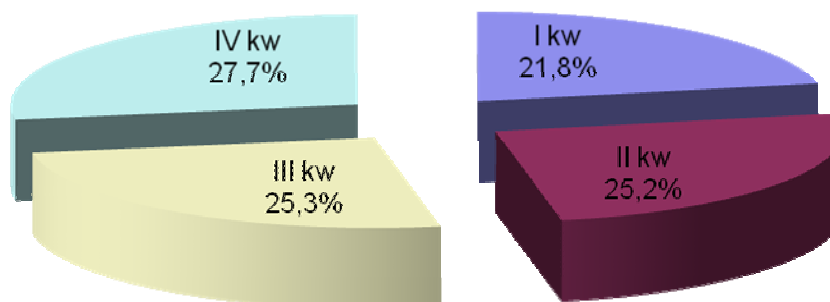
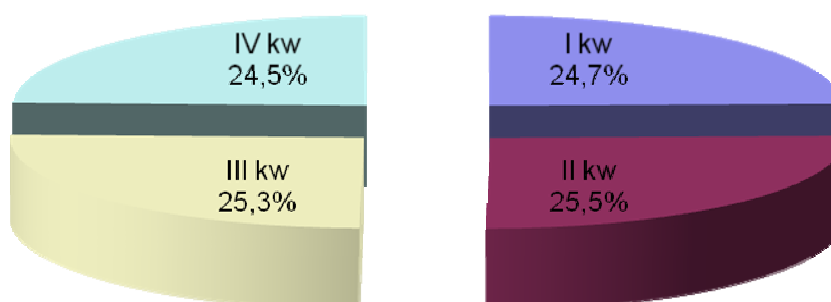
Sprzedaż netto w grupach asortymentowych w roku 2008



3.1.2. Sezonowość sprzedaży

Sezonowość sprzedaży w roku 2008, najlepiej oddaje skalę zmian i trendów na rynku. Pierwszą diametralną różnicę widać przy porównywaniu udziałów z IV kwartałów. Udział tego kwartału, w roku 2008 do całości obrotów jest mniejszy, od statystycznego kwartału z ostatnich pięciu lat, o ponad 5 punktów procentowych. Dotychczas roczna sezonowość była bardzo pomocnym narzędziem statystycznym w procesie prognozowania sprzedaży. Jednak przy tak dużych i szybkich zmianach trendów, nawet sezonowość sprzedaży w całej branży budowlanej, wynikająca w dużej mierze z pór roku, została zachwiana i nie może stanowić podstawy do prognozowania wyników Spółki.

Sezonowość kwartalna sprzedaży netto w latach						
Okres	2003	2004	2005	2006	2007	2008
I kwartał	18,98%	18,11%	17,02%	15,49%	21,77%	24,67%
II kwartał	22,55%	23,47%	21,74%	25,78%	25,17%	25,53%
III kwartał	28,50%	27,40%	28,14%	27,33%	25,34%	25,32%
IV kwartał	29,97%	31,02%	33,10%	31,40%	27,72%	24,48%

**Sezonowość sprzedaży w roku 2007****Sezonowość sprzedaży w roku 2008**

Podsumowując dane o rynku można zauważyć, że klienci spółki mimo spowolnienia i zbliżającego się kryzysu gospodarczego, realizowali systematycznie zakupy w naszych oddziałach. Jakość i dostarczany serwis pozwoliły utrzymać dotychczasowych i stale zwiększać liczbę tzw. „klientów lojalnych”, a na rynkach gdzie TIM SA funkcjonuje od niedawna udało się pozyskać wielu nowych kontrahentów. Jednak szybki spadek wielkości jednostkowego zamówienia, spowodowany głównie spadkiem zamówień inwestycyjnych (kable i przewody), uniemożliwił wzrost sprzedaży w roku 2008. Polityka bezpiecznej sprzedaży (ubezpieczenie należności oraz indywidualne limity kredytowe dla każdego klienta Spółki) oraz praca nad dostosowaniem kosztów do skali działalności, pozwoli Spółce utrzymać pozycję rynkową w okresie dekonjunktury, co w przyszłości umożliwi dalszy dynamiczny rozwój Spółki.



3.2. Umowy zawarte przez Spółkę

3.2.1. Umowy na dostawy towarów:

Zasady współpracy z dostawcami w 2008r w większości wypadków były doprecyzowywane poprzez podpisanie aneksów do umów zasadniczych zawieranych w latach poprzednich.

Aneksy o których mowa powyżej określały szczegółowe zasady współpracy na rok 2008r.

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

1. W dniu 01.01.2008 TIM S.A. zawarła z Eltrim Sp. z o.o. z siedzibą w Ruszkowie Aneks nr 2 do umowy partnerskiej NR 04/DL/2007. Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Najważniejsze elementy aneksu to:
 - Szczegółowe warunki handlowe: termin płatności, rabaty, wynagrodzenie dodatkowe uzależnione od wartości netto zakupów itp.
 - Określenie zasad składania zamówień.
 - Warunki dostawy.
2. W dniu 01.02.2008 roku TIM S.A. zawarła z TELE-FONIKA KABLE HANDEL S.A., 41-902 Bytom, ul. Składowa 2 Kontrakt Roczny Nr HM410-1005/KR/2008 na rok 2008. Kontrakt został zawarty na czas określony, szacuje przybliżoną wartość zakupów TIM S.A. w TF Kable. Najważniejsze elementy aneksu to:
 - Określenie szacunkowej wartości zakupów netto TIM S.A. w TELE-FONIKA KABLE HANDEL S.A.
 - Szczegółowe warunki handlowe: termin płatności, rabaty, ceny, wynagrodzenie dodatkowe uzależnione od wartości netto zakupów itp.
 - Warunki dostawy towaru.
 - Zasady zawierania umów dostawy.
3. W dniu 03.06.2008 roku TIM S.A. zawarła z MOELLER ELECTRIC Sp. z o.o. Aneks nr 14 do Umowy Partnerskiej nr 02/MC/2002. Aneks został zawarty na czas nieokreślony. Najważniejsze elementy aneksu to:
 - Szczegółowe warunki handlowe: termin płatności, rabaty, wynagrodzenie dodatkowe uzależnione od wartości netto zakupów itp.
 - Określenie zasad składania zamówień.
 - Warunki dostawy.
4. W dniu 02.01.2008 roku TIM S.A. zawarła z LEGRAND POLSKA Sp. z o.o. Aneks nr 1 i nr 2 do Umowy Partnerskiej w dniu 01.01.2007. Aneks został zawarty na czas nieokreślony. Najważniejsze elementy umowy to:
 - Szczegółowe warunki handlowe: termin płatności, rabaty, ceny, wynagrodzenie dodatkowe uzależnione od wartości netto zakupów itp.
 - Warunki zwrotu towaru



- Zasady zawierania umów dostawy.
5. W dniu 02.01.2008 roku TIM S.A. zawarła z Schneider Electric Polska Sp. z o.o. Aneks nr 8 do Umowy Oficjalnego Partnera nr 04/02/2002/OD. Aneks został zawarty na czas nieokreślony. Najważniejsze elementy aneksu to:
 - Szczegółowe warunki handlowe: termin płatności, rabaty, wynagrodzenie dodatkowe uzależnione od wartości netto zakupów itp.
 - Określenie zasad składania zamówień.
 - Warunki dostawy towaru.
 - Zapisy dotyczące szkoleń pracowników TIM S.A
 6. W dniu 01.02.2008 roku TIM S.A. zawarła z Draka Kabel Umowę nr 02/DL/08. Porozumienie zostało zawarte na czas nieokreślony. Najważniejsze elementy porozumienia to:
 - Szczegółowe warunki handlowe: ceny, termin płatności, limit kupiecki, wynagrodzenie dodatkowe uzależnione od wartości netto zakupów.
 - Zasady obrotu opakowaniami.
 - Warunki dostawy.
 - Zwrot i wymiana produktów.
 7. W dniu 06.02.2008 roku TIM S.A. zawarła z firmą BAKS z siedzibą w Karczewie . Aneks nr 1 do Umowy Partnerskiej nr 11/DL/2007. Aneks został zawarty na czas nieokreślony. Najważniejsze elementy aneksu to:
 - Określenie zasad składania zamówień.
 - Warunki dostawy towaru.
 - Szczegółowe warunki handlowe: termin płatności, rabaty, wynagrodzenie dodatkowe uzależnione od wartości netto zakupów itp.
 8. W dniu 06.02.2008 roku TIM S.A. zawarła z LAPP Kabel Sp. z o.o. Aneks nr 10 oraz w dniu 29.09.2008 Aneks nr 11 do Umowy Partnerskiej nr 01/MC/2002. Aneksy zostały zawarte na czas nieokreślony. Najważniejsze elementy aneksu to:
 - Określenie zasad składania zamówień.
 - Warunki dostawy towaru.
 - Szczegółowe warunki handlowe: termin płatności, rabaty, wynagrodzenie dodatkowe uzależnione od wartości netto zakupów itp.
 9. W dniu 21.02.2008 roku TIM S.A. zawarła z Philips Lighting Polska S.A. Aneks nr 12 do Umowy Partnerskiej nr 15/MC/2000. Aneksy zostały zawarte na czas nieokreślony. Najważniejsze elementy aneksu to:
 - Określenie zasad składania zamówień.
 - Warunki dostawy towaru.
 - Szczegółowe warunki handlowe: termin płatności, rabaty, wynagrodzenie dodatkowe uzależnione od wartości netto zakupów itp.



3.2.2. Umowy z odbiorcami towarów

1. W dniu 21 stycznia 2009 roku, w konsekwencji postępowania przetargowego przeprowadzonego w 2008r, TIM S.A. zawarła z ENEA Operator Sp. z o.o. i BHU S.A. (Kupujący) umowę na dostawę wkładek topikowych przemysłowych, o stykach nożowych i charakterystyce zwłocznej, wkładek topikowych przemysłowych o stykach nożowych i charakterystyce szybkiej oraz zwieraczy zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 28.08.2008 rok. Umowa zawarta jest na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostawy na kwotę 1.791.725,64 PLN netto.
2. W dniu 30 września 2008 roku TIM S.A. zawarła z Energia Pro Grupa Tauron S.A. („Zamawiający”) umowę sukcesywnej dostawy towarów zgodnych z ofertą TIM S.A. przeprowadzoną w postępowaniu o udzielenie zamówienia w trybie przetargu („Umowa”) na potrzeby Energia Pro Grupa Tauron Opole. Wykonanie dostaw przez TIM S.A. ma następować na podstawie oddzielnych zamówień składanych przez Zamawiającego, w ciągu 5 dni roboczych od dnia złożenia zamówienia. Umowa została zawarta na czas określony, do dnia 31 grudnia 2008 roku. Łączna wartość dostaw realizowanych w ramach Umowy nie przekroczy kwoty 3.898.096,13 PLN brutto.
3. W roku 2008 TIM S.A. zawarła z BOT Kopalnia Węgla Brunatnego Turów S.A. („Odbiorca”) szereg umów na dostawę produktów elektrotechnicznych (daty umów: 06 lutego, 04 marca, 14 marca, 25 maja, 12 czerwca, 27 sierpnia, 28 sierpnia, 15 września – „Umowy”). 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 500 tys. PLN. Zgodnie z Umowami, termin wszystkich dostaw przypada na rok 2008.
4. W dniu 01 lutego 2008 roku TIM S.A. zawarła z L&P Sp. z o.o. (Kupujący) umowę na sprzedaż materiałów elektrotechnicznych, zgodnie z ofertą z dnia 16 listopada 2007 roku na wykonanie instalacji elektrycznych w obiekcie Cuprum Arena w Lublinie, o łącznej wartości 2.704.797,69 PLN.
5. W dniu 12 lutego 2008 roku TIM S.A. zawarła z Łódzkim Zakładem Energetycznym (Kupujący) umowę na dostawę źródeł światła. Termin realizacji zamówienia upłynie z dniem 31 grudnia 2008 roku. Umowa przewiduje kary umowne w przypadku odstąpienia którejkolwiek strony od poszczególnych z Umów, a także kary umowne należne Odbiorcy w przypadku opóźnienia dostaw przez TIM S.A. Łączna wartość zamówień wynosi 982.000, 00 PLN netto.
6. W dniu 12 marca 2008 roku TIM S.A. zawarła z PKP Polskie Linie Kolejowe (Kupujący) umowy na dostawę kabli zgodnie z ustalonym harmonogramem dostaw do dnia 10 czerwca 2008 roku. Umowy przewidują kary umowne w przypadku odstąpienia którejkolwiek strony od poszczególnych z Umów, a także kary umowne należne Odbiorcy w przypadku opóźnienia dostaw przez TIM S.A. Łączna wartość dostaw 215.005,00 PLN netto.
7. W dniu 26 sierpnia 2008 roku TIM S.A. zawarła z PGE Rzeszów (Kupujący) umowę na dostawę źródeł światła z oferty TIM S.A. Realizacja dostaw o łącznej wartości 911.240,80 PLN dokonana zostanie do dnia 31 marca 2009 roku.



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

Na potrzeby niniejszego sprawozdania przyjmuje się, iż podmiotami powiązanymi wobec TIM SA są firmy:

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

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

Pan Krzysztof Folta jest Przewodniczącym Rady Nadzorczej ELEKTROTIM SA. oraz na dzień 15.04.2009r posiada 2.924.268 akcji SONEL SA (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 21,35 %) i 1.504.364 akcji ELEKTROTIM SA (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 15,36 %),

Pan Mirosław Nowakowski jest Członkiem Rady Nadzorczej SONEL SA. oraz na dzień 15.04.2009r posiada 1.121.580 akcji SONEL SA (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 8,19 %) i 607.000 akcji ELEKTROTIM SA (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 6,20 %).

TIM SA nie zawierała w roku 2008 istotnych transakcji z podmiotami powiązaniami na innych warunkach niż warunki rynkowe.

Obrót zrealizowany z firmą ELEKTROTIM SA z siedzibą we Wrocławiu, w związku ze sprzedażą towarów na rzecz ELEKTROTIM SA zamyka się kwotą 6.113 tys. PLN.

Obrót zrealizowany z firmą SONEL SA z siedzibą w Świdnicy, w związku z zakupem towarów od firmy SONEL SA, zamyka się kwotą 2.451 tys. PLN.

3.2.4. Umowy kredytowe:

1. W dniu 14 listopada 2005 roku TIM S.A. 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 S.A. 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 S.A. 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 i nr 2 z dnia 18.01.2007, nr 3 z dn. 16.01.2008, na podstawie której



Bank udostępnił TIM S.A. kredyt w rachunku bieżącym („Kredyt”) TIM S.A., prowadzonym przez Bank. Kwota Kredytu wynosi 5.000.000 PLN (pięć milionów złotych). Termin spłaty – 16.01.2009 r. wykorzystanie kredytu na 31.12.2008 wynosiło 4 tys. PLN. Oprocentowanie kredytu T/N WIBOR + 0,6% p.a.

3. W dniu 16 listopada 2005 roku TIM S.A. zawarła z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie („Bank”) umowę nr PBP/ZDS/KR-O/0006/05 o Kredyt Odnowialny („Umowa”). Umowa została zmieniona aneksem nr 1 z dnia 29 marca 2006 roku („Aneks”) i aneksem nr 2 z dnia 22.11.2007. Na podstawie Aneksu Bank udostępnił TIM S.A. kredyt odnowialny („Kredyt”) w okresie od 22 listopada 2007 roku do dnia 20 listopada 2009 roku. Kwota Kredytu wynosi 10.000.000 PLN (dziesięć milionów złotych) Wykorzystanie kredytu na dzień 31.12.2008 wynosiło „0”. Oprocentowanie kredytu T/N WIBOR + 0,5% p.a.

3.2.5. Umowy zawarte z biegłym rewidentem:

Zgodnie z Uchwałą Rady Nadzorczej TIM SA nr 7/RN/15.05.2008 r. z dnia 15.05.2008r podmiotem zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą do przeprowadzenia przeglądu śródrocznego, jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego za pierwsze półrocze 2008r i dokonania jego oceny oraz do przeprowadzenia badania jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego za 2008r i dokonania jego oceny jest biegły rewident – Pan Wojciech Gašior z firmy ELIKS Audytorska Spółka z o.o. GRUPA FINANS - SERVIS z siedzibą we Wrocławiu.

Na podstawie w/w Uchwały Rady Nadzorczej TIM SA, Zarząd zawarł w dniu 03.06.2008 roku stosowne umowy z w/w podmiotem, na mocy których biegłemu za przeprowadzenie :

- a) przeglądu śródrocznego, jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego za pierwsze półrocze 2008r i dokonania jego oceny przysługiwało wynagrodzenie w wysokości 23.000 zł netto. Wynagrodzenie, o którym mowa powyżej zostało już zapłacone.
- b) przeprowadzenia badania jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego za 2008r i dokonania jego oceny przysługiwało będzie wynagrodzenie w wysokości 36.000 zł netto. Tytułem zaliczki na poczet ww. wynagrodzenia Spółka zapłaciła kwotę 10.000 zł netto.

Ponadto Zarząd TIM SA informuje, iż za przegląd sprawozdania finansowego za pierwsze półrocze 2007 r. firma TIM SA zapłaciła biegłemu rewidentowi 35.000 PLN netto, a za badanie sprawozdania finansowego za rok 2007 firma TIM SA zapłaciła kwotę 40.000 PLN netto (48.800 PLN brutto). Dodatkowo za sprawdzenie wybranych elementów prognozowanych informacji finansowych na lata 2007 - 2009 firma TIM SA zapłaciła firmie ELIKS Audytorska Spółka z o.o. GRUPA FINANS - SERVIS z siedzibą we Wrocławiu w 2007r wynagrodzenie w wysokości 5 000 PLN netto (6 100 PLN brutto), oraz za wycenę wartości rumuńskiej spółki dokonaną na zlecenie TIM SA, firma ELIKS Audytorska Spółka z o.o. Stowarzyszenia Księgowych w Polsce GRUPA FINANS - SERVIS z siedzibą we Wrocławiu otrzymała wynagrodzenie w wysokości 4.900 PLN netto (5.978 PLN brutto) .



3.2.6. Umowy pozostałe:

Ponadto, TIM S.A. zawarła następujące Umowy:

1. W miesiącu styczniu 2008 zawarto umowę ubezpieczenia (polisę) nr 901001352957 na rok 2008 dotyczącą:

- ubezpieczenia kompleksowego przedsiębiorstwa od wszystkich ryzyk na sumę ubezpieczenia 21 654 tys. zł (budynki i budowle 15 000 tys. zł; maszyny i urządzenia oraz wyposażenie 6 654 tys. zł)
 - ubezpieczenie sprzętu elektronicznego na sumę ubezpieczenia 4 614 tys. zł
 - ubezpieczenia OC z tyt. prowadzenia działalności gospodarczej na sumę ubezpieczenia 2 000 tys. zł
- W/w umowę zawarto z ERGO HESTIA S.A ul. Hestii 1 81-731 SOPOT.

2. W miesiącu styczniu 2008 zawarto szereg umów ubezpieczenia (polis) na rok 2008 dotyczących ubezpieczenia środków obrotowych Spółki na łączną sumę ubezpieczenia 76 500 tys. zł.

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

3. W miesiącu maju 2008 zawarto umowę ubezpieczenia (polisę) nr 901001835371 dotyczącą ubezpieczenia majątku Centrum Logistycznego w Siechnicach:

- ubezpieczenia kompleksowego przedsiębiorstwa od wszystkich ryzyk na sumę ubezpieczenia 47 300 tys. zł (budynki i budowle 37 300 tys. zł; drogi i place 10 000 tys. zł)
 - w miesiącu wrześniu aneksem zwiększono sumę ubezpieczenia do kwoty 54 882 tys. zł
- W/w umowę zawarto z ERGO HESTIA S.A ul. Hestii 1 81-731 SOPOT.

4. W dniu 27 października 2008 zawarto umowę ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej członków zarządu na sumę ubezpieczenia 20 000 tys. zł z Towarzystwem Ubezpieczeń Allianz Polska Spółka Akcyjna ul. Rodziny Hiszpańskich 1 02-685 Warszawa.

5. W dniu 16 .05.2008r TIM SA zawarła z firmą COFACE Austria Kreditversicherung AG Oddział Poland umowę na ubezpieczenie należności. Zgodnie z powyższą umową suma ubezpieczenia nie może przekroczyć 45 - krotności sumy składek minimalnych lub zapłaconych za dany okres ubezpieczeniowy.

6. W 2008r TIM SA nie udzielała żadnych pożyczek.



3.3. Zaopatrzenie

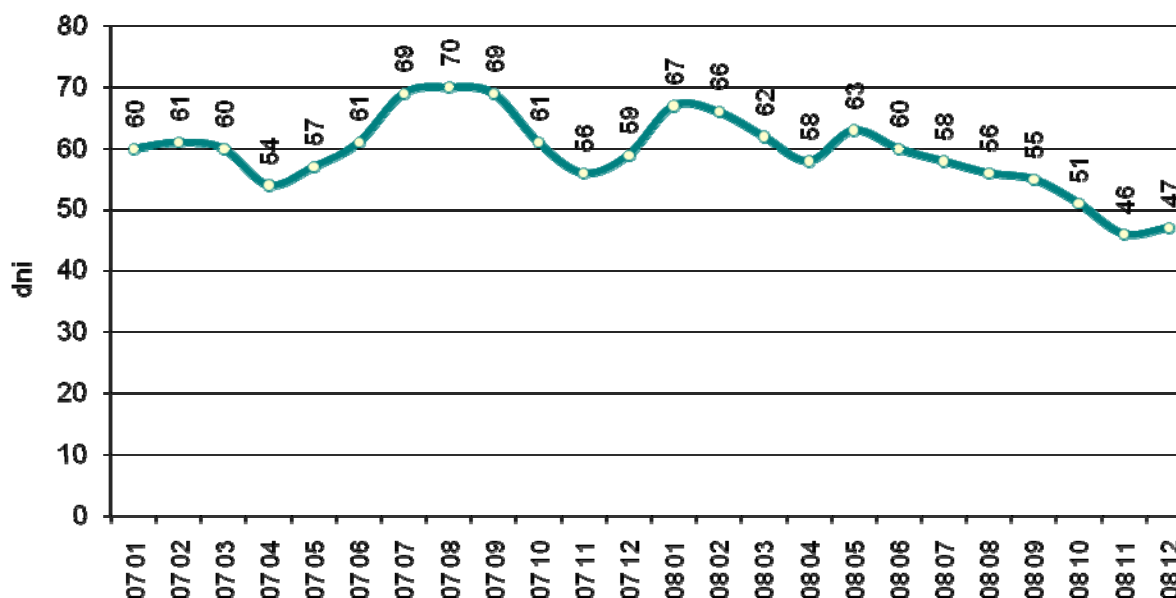
Zakupy w TIM SA dokonywane są zgodnie z procedurami Systemu Zarządzania Jakością głównie w oparciu o dostawców kwalifikowanych. Z najważniejszymi dostawcami towarów Spółka współpracuje w oparciu o długoletnie umowy, precyzujące zasady współpracy, w tym między innymi: warunki handlowe, parametry logistyczne, odpowiedzialność dostawcy z tytułu gwarancji i rękojmi. Ww. umowy są co najmniej raz w roku negocjowane, w celu dostosowania ich do aktualnych wymogów rynku.

W roku 2008 na liście dostawców kwalifikowanych znalazły się 164 firmy. Rok 2008 był kolejnym rokiem realizacji strategii, która powoduje uniezależnienie się od Dostawców. Dostawcą, którego udział w zakupach przekroczył w roku 2008 10% była Tele-fonika Kable S.A..

Rok 2008 był kolejnym rokiem, w którym następowały gwałtowne wahania cen metali (miedzi i aluminium) na giełdach światowych, wpływające na szybkie zmiany popytu, oraz cen kabli i przewodów. Zmiany popytu utrudniały w znaczący sposób dopasowanie wartości zapasu magazynowego do wielkości sprzedaży w zakresie kabli i przewodów.

W roku 2008 położono szczególny nacisk na poprawę warunków współpracy z dostawcami w obszarze logistyki. Oprócz powiększania liczby dostawców z którymi wymiana dokumentów odbywa się drogą elektroniczną przez system EDI, skupiono się na skróceniu czasów realizacji, oraz na zobligowaniu dostawców do potwierdzania terminów dostaw.

Rotacja zapasów magazynowych - krocząca średnia z 3 miesięcy





4. Inwestycje

Realizacja planu nakładów inwestycyjnych TIM S.A. w 2008 r. (w tys. PLN)

NAKŁADY INWESTYCYJNE	WYKONANIE	PLAN	STOPIEŃ REALIZACJI [%]
I. BUDYNKI I BUDOWLE (w tym drogi i place)	14 231,0	19 340,0	73,58
II. MASZYNY I URZĄDZENIA	17 066,0	15 450,0	110,00
1. informatyczne	1 712,0	1 590,0	108,0
2. pozostałe (wózki widłowe, przewijarki, regały)	15 285,0	13 835,0	110,48
III. ŚRODKI TRANSPORTU	0	0	
IV. WARTOŚCI NIEMATERIALNE PRAWNE:	1 401,0	1 645,0	85,17
V. INWESTYCJE KAPITAŁOWE	0	20 000,0	
RAZEM	32 698,0	56 500,0	57,90%

Różnice pomiędzy planem, a realizacją wynikają głównie z niżej wymienionych przyczyn:

- nie została sfinalizowana transakcja zakupu firmy z siedzibą w Rumunii
- nie zostały zakończone prace, związane z realizacją dostaw wyposażenia dla Magazynu Centralnego Siechnice
- różnice pomiędzy planem a wykonaniem dotyczące nakładów inwestycyjnych na budynki i budowle oraz maszyny i urządzenia wynikają z przesunięć czasowych realizacji inwestycji Magazynu Centralnego Siechnice



5. Sytuacja majątkowa

Lp	Wyszczególnienie	08-12-31		07-12-31		Zmiana stanu	
		kwota	%	kwota	%	08r-07r	08r-07r
A K T Y W A							
A	AKTYWA TRWAŁE	98 078	35,5%	70 661	24,8%	27 417	138,8%
A.1	Wartości niematerialne i prawne	1 227	0,4%	175	0,1%	1 052	701,1%
A.2	Rzeczowe aktywa trwałe	89 893	32,5%	60 907	21,4%	28 986	147,6%
A.3	Należności długoterminowe	0		0			
	- w tym od jednostek powiązanych						
A.4	Inwestycje długoterminowe	0		0			
	- w tym od jednostek powiązanych						
A.5	Długoterminowe rozliczenia m/o	6 958	2,5%	7 629	2,7%	-671	91,2%
B	AKTYWA OBROTOWE	178 330	64,5%	213 856	75,2%	-35 526	83,4%
B.1	Zapasy	43 248	15,6%	62 503	22,0%	-19 255	69,2%
B.2	Należności krótkoterminowe	94 469	34,2%	115 657	40,7%	-21 188	81,7%
	- w tym od jednostek powiązanych						
B.3	Inwestycje krótkoterminowe	40 223	14,6%	35 208	12,4%	5 015	114,2%
	- w tym od jednostek powiązanych						
B.4	Krótkoterminowe rozliczenia m/o	390	0,1%	488	0,2%	-98	79,9%
ZZ	RAZEM AKTYWA	276 408	100,0%	284 517	100,0%	-8 109	97,1%
P A S Y W A							
A	KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	201 172	72,8%	184 123	64,7%	17 049	109,3%
A.1	Kapitał (fundusz) podstawowy	23 437	8,5%	23 437	8,2%	0	100,0%
A.2	Należne wpłaty na kapitał podstaw. (-)						
A.3	Udziały (akcje) własne (-)	-1 651	-0,6%			-1 651	
A.4	Kapitał (fundusz) zapasowy	89 511	32,4%	89 511	31,5%	0	100,0%
A.5	Kapitał z programów opcji pracowniczych	5 352	1,9%	1 754	0,6%	3 598	305,1%
A.6	Pozostałe kapitały (fund.) rezerwowe	69 422	25,1%	37 038	13,0%	32 384	187,4%
A.7	Zysk (strata) z lat ubiegłych MSR			-1 531	-0,5%	1 531	0,0%
A.8	Zysk (strata) netto	15 101	5,5%	33 914	11,9%	-18 813	44,5%
A.9	Odpisy z zysku netto w ciągu roku (-)						
B	ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOW.	75 236	27,2%	100 394	35,3%	-25 158	74,9%
B.1	Rezerwy na zobowiązania	2 215	0,8%	1 414	0,5%	801	156,6%
B.2	Zobowiązania długoterminowe	126	0,0%	642	0,2%	-516	19,6%
	- w tym wobec jednostek powiązanych						
B.3	Zobowiązania krótkoterminowe	72 888	26,4%	98 326	34,6%	-25 438	74,1%
	- w tym wobec jednostek powiązanych						
B.4	Rozliczenia m/o	7	0,0%	12	0,0%	-5	58,3%
ZZ	RAZEM PASYWA	276 408	100,0%	284 517	100,0%	-8 109	97,1%



Nastąpił nieznaczny spadek aktywów Spółki z kwoty 284 517 tys. PLN w 2007r do kwoty 276 408 tys. PLN w 2008r tj. o 2,9%. Tak niewielki spadek aktywów Spółki wynikał ze wzrostu wartości aktywów trwałych o 27.417 tys. PLN, tj. o 39%. Tak duży wzrost aktywów trwałych był wynikiem oddania do użytkowania w maju 2008 obiektów w Siechnicach (Magazyn Centralny, budynek biurowy). Budowa Centrum Logistycznego została sfinansowana z wpływów z emisji akcji i ujęta w rocznych planach inwestycyjnych. Głównym celem emisji akcji była budowa ww. Centrum, będącego podstawą do dalszego rozwoju Spółki. Środki własne, będące w posiadaniu Spółki pozwalają na finansowanie tak dużych środków trwałych. Spółka nie korzysta z kredytów inwestycyjnych, jedynie z kredytów w rachunku otwartym, umożliwiających w elastyczny sposób regulować zobowiązania do dostawców.

Pozytywnym zjawiskiem, które wystąpiło w 2008r był spadek aktywów obrotowych o 35.526 tys. PLN tj. o 16,6% w stosunku do 2007r . Tak duży spadek aktywów obrotowych wynikał z dostosowania wielkości zapasów magazynowych do aktualnej sprzedaży (spadek zapasów o 19.255 tys. PLN, tj. o 30,8% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego). Konsekwencją zmniejszonej sprzedaży w czwartym kwartale 2008r był również spadek należności o 21.188 tys. PLN tj. o 18,3% w stosunku do czwartego kwartału 2007r . Należności przeterminowane powyżej 30 dni na dzień 31.12.2007 rok stanowiły 1,8% całkowitych należności, a na dzień 31.12.2008 r. tylko 1,9% ogółu należności. Mimo drastycznego spadku sprzedaży w czwartym kwartale 2008r (spadek o 17,6% w stosunku do IV kwartału 2007r) Spółka kontynuowała politykę bezpiecznej sprzedaży poprzez m.in. weryfikację finansową klientów wraz z ubezpieczeniem należności, co pozwoliło kontrolować poziom należności przeterminowanych, a konsekwencji uchroni Spółkę przed dużymi kłopotami, wynikającymi z niewypłacalności klientów (likwidacje, upadłości). Polityka bezpiecznej sprzedaży będzie z całą stanowczością kontynuowana w roku 2009 i w latach następnych.

Rozpoczęta w trzecim kwartale 2007 roku zmiana struktury sprzedaży asortymentowej nie uchroniła Spółki przed spadkiem sprzedaży w 2008 roku. Pozytywnym zjawiskiem jest zmniejszenie udziału kabli i przewodów w całkowitej sprzedaży Spółki. W 2007 udział kabli i przewodów wynosił 51%, natomiast w 2008 wyniósł 40,6%. W czwartym kwartale 2007 roku udział kabli i przewodów wynosił 45% wartości całej sprzedaży, zaś w czwartym kwartale 2008 już tylko 30% wartości całkowitej sprzedaży. Powyższa polityka handlowa będzie kontynuowana w przyszłości, co pozwoli zmniejszyć wpływ zmian cen metali na sytuację finansową w Spółce.

6. Sytuacja finansowa

W roku 2008 Spółka kontynuowała rozpoczętą w 2006 roku politykę przedterminowego regulowania zobowiązań wobec dostawców. Pozwala ona Spółce na uzyskiwanie dobrych warunków handlowych oraz buduje wiarygodność i pozycję Spółki na rynku, na którym działa.

Na dzień 31.12.2008 r. Spółka nie posiadała kredytów w walutach obcych, co wyeliminowało ryzyko kursowe, w tym zakresie, na przyszłość. Wpływ wahań kursu walut obcych na wynik firmy ograniczony był do różnic kursowych związanych z zakupami towarów i usług. Wpływ wyżej wymienionego ryzyka na wynik Spółki został szczegółowo opisany w pkt. 9.12.



Struktura bilansu, jak i wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę w 2008 roku, świadczą o dostosowaniu majątku, kosztów, jak i zasobów finansowych do sytuacji panującej na rynku w sektorze budownictwa.

Prowadzona polityka bezpiecznej sprzedaży i ubezpieczenia należności, oraz zgromadzone kapitały powinna stanowić dla Spółki atut w nadchodzącej recesji, oraz umożliwić Spółce wzrost udziału w rynku, na którym Spółka działa, po zakończonej recesji.

Mając na uwadze powyższe, w ocenie Zarządu TIM SA, prowadzona przez Zarząd bezpieczna polityka zarządzania zasobami finansowymi zapewnia zdolność Spółki w wywiązywaniu się z zaciągniętych zobowiązań, z zastrzeżeniem, iż nie wystąpią nieprzewidywalne zdarzenia szczególne, w tym m.in. zdarzenia opisane w rozdziale niniejszego Sprawozdania dotyczącego ryzyk i zagrożeń.

Dodatkowo należy nadmienić, iż wobec Spółki nie toczą się żadne postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego ani organu administracji publicznej, których wartość przekracza 10 % kapitałów własnych Spółki.

7. Sytuacja dochodowa

Rachunek Zysków i Strat - porównanie wykonania roku 2008 do 2007					
Poz.	Treść	rok 2008	rok 2007	różnica	dynamika
0	1	2	3	4	5
A	Przychody netto ze sprzedaży	439 932	474 120	-34 188	92,8%
B	Koszty sprzedanych towarów	347 950	367 759	-19 809	94,6%
C	Zysk/Strata brutto ze sprzedaży	91 982	106 361	-14 379	86,5%
	Zysk/Strata brutto ze sprzedaży %	0	0		
D	Koszty sprzedaży	62 569	58 085	4 484	107,7%
E	Koszty ogólne Zarządu	8 806	6 799	2 007	129,5%
F	Koszty sprzedaży i Zarządu	71 375	64 884	6 491	110,0%
	w tym amortyzacja	4 499	3 381	1 118	133,1%
G	Zysk/Strata ze sprzedaży	20 607	41 477	-20 870	49,7%
	+amortyzacja	25 106	44 858	-19 752	56,0%
H	Pozostałe przychody operacyjne	2 313	1 928	385	120,0%
I	Pozostałe koszty operacyjne	3 794	1 895	1 899	200,2%
J	Zysk/Strata operacyjny	19 126	41 510	-22 384	46,1%
	+amortyzacja	23 625	44 891	-21 266	52,6%
K	Przychody finansowe	2 949	2 480	469	118,9%
L	Koszty finansowe	1 239	2 083	-844	59,5%
O	Zysk/Strata z działalności gospodarczej	20 836	41 907	-21 071	49,7%
	+amortyzacja	25 335	45 288	-19 953	55,9%
P	Podatek dochodowy	5 735	7 993	-2 258	71,8%
R	Zysk/Strata netto	15 101	33 914	-18 813	44,5%
	+amortyzacja	19 600	37 295	-17 695	52,6%

Rok 2008 był pierwszym rokiem od 5 lat, w którym Spółka zanotowała spadek sprzedaży i zysku. Biorąc pod uwagę systemy wynagradzania i premiovania, działające w Spółce, jak również doświadczenia Zarządu z lat 2001-2003 Spółka podjęła działania dostosowujące strukturę organizacji i koszty do aktualnej sytuacji rynkowej. W 2008 roku Spółka trzykrotnie zmieniała prognozę wyników finansowych na rok 2008. Wynikało to z dynamicznej zmiany sytuacji na rynku budownictwa, jak również



związane było z drastycznym spadkiem cen miedzi, nienotowanym od kilku lat (9 tys. USD za tonę miedzi w okresie marzec-czerwiec 2008r do 3 tys. USD grudzień 2008). Bez wątplenia pozytywnym dla Spółki jest fakt utrzymywania stałej kontroli nad kosztami wynagrodzeń. Mimo dużej presji na wzrost wynagrodzeń, koszty wynagrodzeń w czwartym kwartale 2008r wyniosły 7.460 tys PLN i były o 12 % niższe niż koszty poniesione w analogicznym okresie roku poprzedniego, które wyniosły 8.471 tys. PLN. Natomiast koszty wyceny warrantów subskrypcyjnych wyniosły 874 tys. PLN i były wyższe od kosztów poniesionych w analogicznym okresie roku poprzedniego o 436 tys. PLN. Koszty wynagrodzeń wraz z kosztami warrantów wyniosły w czwartym kwartale 2008r roku 8.334 tys PLN i były niższe od analogicznego okresu roku poprzedniego o 575 tys. PLN tj. o 7 %. Duży udział kosztów zmiennych w strukturze kosztów TIM SA pozwala Spółce w dużym stopniu dostosowywać się do sytuacji rynkowej. Rozpoczęto również restrukturyzację zatrudnienia w Spółce. Na dzień 01.12.2008r zatrudnienie w TIM SA wynosiło 495 osób, natomiast na dzień 01.04.2009r zatrudnienie w Spółce wynosiło 440osób, tj. spadło o 11%.

W latach 2009-2010 Zarząd TIM SA przewiduje zdecydowany spadek ilości inwestycji kubaturowych i mieszkaniowych w sektorze budownictwa. Zakładamy, że sektor, w którym działa Spółka w 2009 roku osiągnie spadek na poziomie 20% do 30% w stosunku do roku 2008. Przyjęte na rok 2009 założenia i budżety zakładają dostosowanie kosztów operacyjnych do aktualnej sytuacji rynkowej.

8. Podstawowe dane dotyczące zatrudnienia

Średnie zatrudnienie, liczone narastająco w przeliczeniu na pełne etaty w roku 2008 wyniosło 486,80, a w dniu 31.12.2008 r. stan zatrudnienia wynosił 474 pracowników.

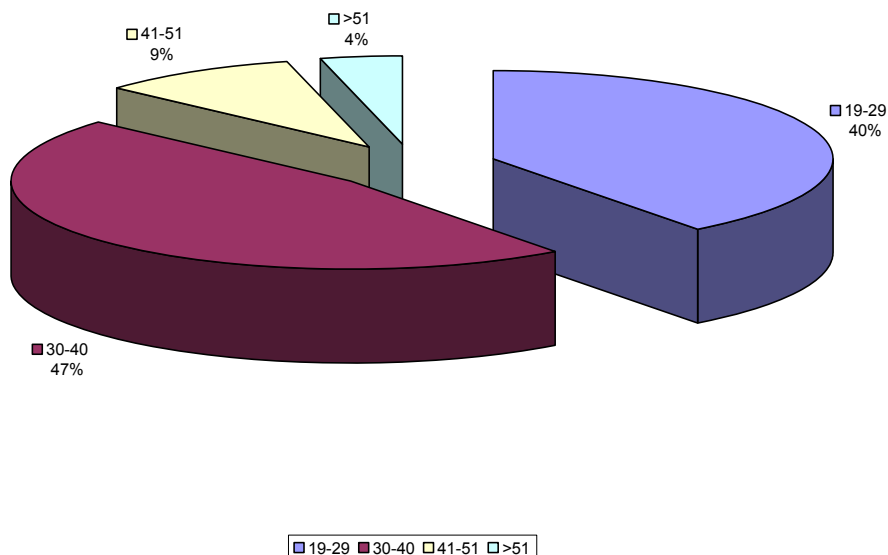
Stan zatrudnienia na dzień	31.12.2007 r.	31.12.2008 r.
TIM S.A.	482	474

Średnia wieku pracowników zatrudnionych w TIM SA na dzień 31 grudnia 2008 r. wynosi 32,7 lat. Natomiast średnia wieku liczona narastająco za okres 12 miesięcy 2008 roku w przeliczeniu na pełne etaty wynosi 31,3 lat.

Strukturę wiekową zatrudnionych w TIM S.A. pracowników, w czterech grupach wiekowych (stan na dzień 31 grudnia 2008 r.), przedstawia wykres poniżej:



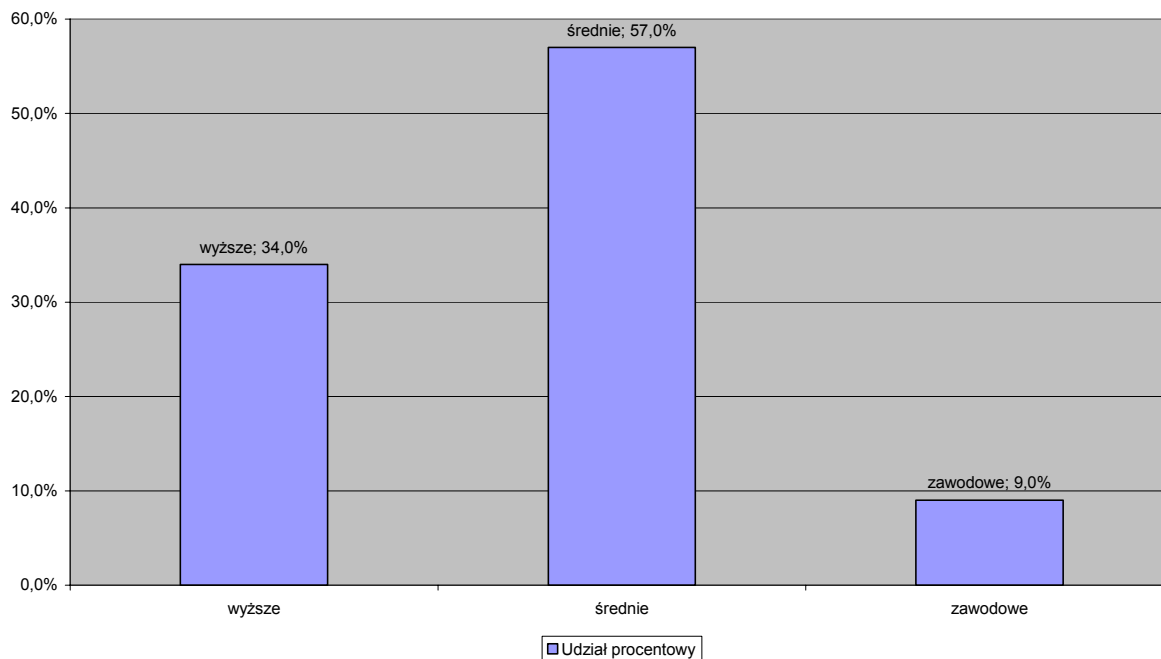
Struktura wiekowa Pracowników TIM S.A. (stan na dzień 31.12.2008 r.)



Poziom wykształcenia pracowników zatrudnionych w TIM SA przedstawia się następująco (stan na 31 grudnia 2008 r.):

- wykształcenie wyższe 34%
- wykształcenie średnie 57%
- wykształcenie zawodowe 9%

Poziom wykształcenia Pracowników TIM S.A. (stan na 31 grudnia 2008 r.)





Średnie wynagrodzenie brutto w TIM S.A. w 2008 r., nie uwzględniające wynagrodzenia Członków Zarządu TIM SA, wyniosło 4.327,63 zł brutto. W analogicznym okresie 2007 r. średnie wynagrodzenie wynosiło 4.690,52 zł brutto.

Wartość wypłaconych wynagrodzeń brutto Członków Rady Nadzorczej i Zarządu TIM SA za okres 01.01 – 31.12.2008 r.:

	wypłacone wynagrodzenia
Folta Krzysztof	646.389,27
Nowakowski Mirosław	432.036,35
Piekarczyk Artur	457.610,60
Dzik Grzegorz	10.000
Kusz Andrzej	15.000
Koelner Radosław	10.000
Wieczorkowski Krzysztof	30.000

Ponadto Członkom Zarządu TIM SA przydzielone zostały akcje serii E TIM SA , w konsekwencji wykonania praw z warrantów subskrypcyjnych wyemitowanych za rok 2007 w następujących ilościach:

Krzysztof Folta	– Prezes Zarządu	– 29.500
Mirosław Nowakowski	–Wiceprezes Zarządu ds. Logistyki	– 22.000
Artur Piekarczyk	–Wiceprezes Zarządu ds. Handlu	- 22.000

Dodatkowo Członkowie Zarządu TIM SA na dzień 15.04.2009r posiadają prawa do warrantów subskrypcyjnych za rok 2008 – 2009r w następujących ilościach:

a) Opcje na akcje za rok 2008:

Krzysztof Folta	– Prezes Zarządu	– 28.000
Mirosław Nowakowski	–Wiceprezes Zarządu ds. Logistyki	– 21.000
Artur Piekarczyk	–Wiceprezes Zarządu ds. Handlu	- 21.000

b) Opcje na akcje za rok 2009:

Krzysztof Folta	– Prezes Zarządu	– 25.000
Mirosław Nowakowski	–Wiceprezes Zarządu ds. Logistyki	– 19.000
Artur Piekarczyk	–Wiceprezes Zarządu ds. Handlu	- 19.000

W 2008 r. wykorzystano na szkolenia fundusz w wysokości 700 tys. zł. Fundusze te przede wszystkim zostały przeznaczone na realizację następujących procesów szkoleniowych

- doskonalenie umiejętności sprzedażowych przedstawicieli handlowych, handlowców
- szkolenia techniczne prowadzone przez dostawców oraz firmę Schneider
- dofinansowanie studiów (w tym w ramach pakietu Edukacja)
- zarządzanie zmianą oraz stresem.



9. 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.

9.1 „Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmianą tendencji rynkowych”

Działalność Spółki jest ściśle skorelowana z ogólną sytuacją gospodarczą Polski. Na wyniki finansowe osiągane przez Spółkę, największy wpływ wywiera poziom inwestycji w przedsiębiorstwach, tempo wzrostu PKB, wielkość zamówień publicznych na dostawy materiałów elektrotechnicznych, wartość produkcji budowlano – montażowej itp.

9.1.1. Spadek sprzedaży i spadek marży, który wystąpi w 2009 roku, a w szczególności nasili się w pierwszym półroczu 2009, będzie wynikał z sytuacji w sektorze budownictwa. W tym okresie Spółka powinna dostosować koszty działalności do aktualnej wielkości generowanej marży. W tym celu zostały podjęte następujące działania:

- likwidacja trzech, nierentownych oddziałów: w Rzeszowie, Białymstoku, Olsztynie na dzień 31.12.2008
- - likwidacja Magazynu Centralnego w Toruniu – maj 2009
- dostosowanie wielkości zatrudnienia w poszczególnych działach i wydziałach Spółki do aktualnej wielkości sprzedaży.

Powyższe działania powinny dostosować strukturę zatrudniania, oraz kosztów do wielkości sprzedaży w 2009. Na dzień 1 grudnia 2008 zatrudnienie wynosiło 495 osób, na dzień 1 stycznia 2009r- 458 osób. Przewidywane zatrudnienie na dzień 1 lipca 2009 wyniesie ok 410 osób.

Powyższe działania powinny pozwolić Spółce na ograniczenie skutków recesji.

9.1.2. Istnieje realne ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji w przedsiębiorstwach, spadek poziomu zamówień publicznych, czy wzrost inflacji mogą mieć negatywny wpływ na działalność, oraz sytuację finansową Spółki, jak również na osiągane przez nią wyniki finansowe. Biorąc pod uwagę duże ryzyko zmian w koniunkturze na niekorzystne, a co za tym idzie wzrost ryzyka utraty płynności przez klientów Spółki, zwiększyliśmy bezpieczeństwo Spółki podejmując decyzję o ubezpieczenie wszystkich należności w firmie COFACE. Pozwoli to w sytuacji nagłych zmian na rynku na wyeliminowanie ryzyka utraty płynności, a dziś pozwala na jeszcze lepszą kontrolę zdolności kredytowej klienta, na długo przed transakcją. Trafna ocena możliwości kredytowych kontrahentów, zwłaszcza w wypadku trudnych limitów umożliwia wybór najbardziej optymalnej opcji zabezpieczania interesów Spółki. Pomaga w tym właśnie współpraca z jedną z największych firm na świecie, jaką jest firma ubezpieczeniowa COFACE.

Od dnia 01.01.2009r Zarząd TIM SA wprowadził w regulaminach wewnętrznych zmiany dotyczące zasad udzielania limitów kredytowych. Ograniczone zostały m.in. kompetencje kierowników oraz zasady udzielania kredytów kupieckich klientom.



Ponadto wprowadzona została zasada bezwzględnego ubezpieczenia należności kupieckich w firmie COFACE. Powyższe działania mają uchronić Spółkę przed wzrostem rezerw, wynikających z nieterminowych zapłat, jak również z upadłości i likwidacji.

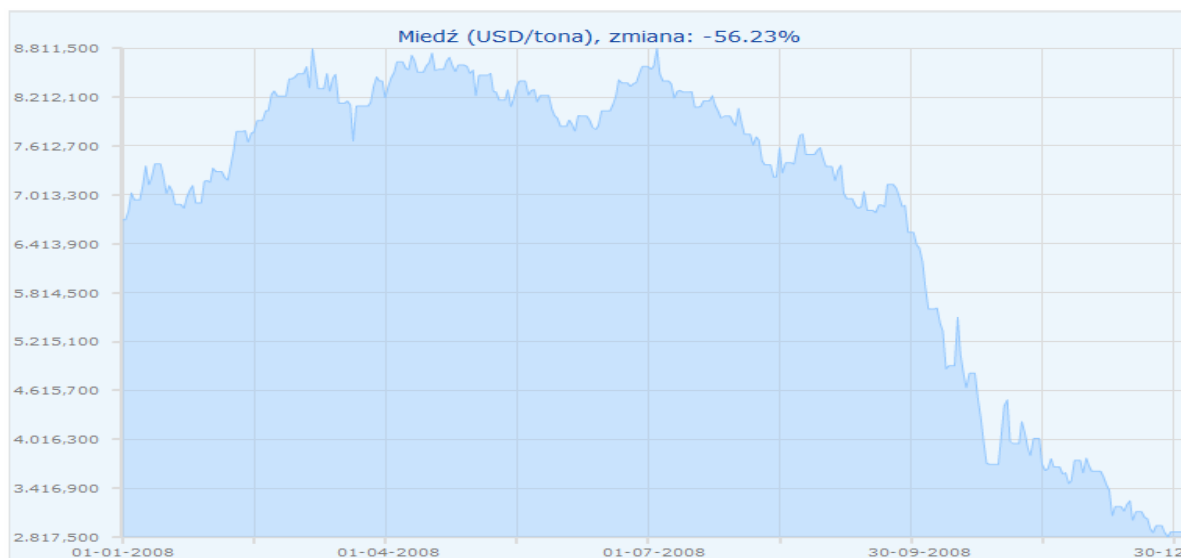
Ponadto wprowadzona została zmiana działania w zakresie aktualizacji wartości aktywów niefinansowych. Konsekwencją powyższego działania było przyjęcie przez TIM SA nowych zasad dokonywania odpisów aktualizujących wartość należności uchwalonych przez Zarząd TIM SA uchwałą nr 2/Z/08.08.2008r podjętą w dniu 08 sierpnia 2008 r.

9.2. 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 ponad 40% 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 produktów zawierających w swym składzie miedź, bądź inne surowce, których cena ulega częstym zmianom, kupowanych i składowanych 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 i ubezpieczając kursy walut i ceny surowców. 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.

Wykres zmian cen miedzi w roku 2008 (źródło: www.money.pl)





9.3. Ryzyko kursu walutowego

Ryzyko kursu walutowego w Spółce w roku 2008 występowało w zakresie zakupu towarów z importu, oraz kontraktów na zakup wyposażenia technologicznego do Magazynu Centralnego w Siechnicach.

W roku 2008 ww. ryzyko dość mocno wzrosło. Wprawdzie wolumen, jak i udział zakupów realizowanych w walutach obcych spadł (tabela), jednak gwałtowne zmiany kursu EUR/PLN (nawet do kilku procent dziennie) spowodowały, że dotychczasowe metody ubezpieczenia transakcji nie zawsze były skuteczne. Tym niemniej wpływ wahań kursu walutowego na wynik Spółki był nieistotny. Saldo wartości wycen walut i różnic kursowych wynikających z :

- wyceny zobowiązań i należności w walutach obcych ,
 - wyceny sald rachunków bankowych w walutach obcych,
 - przychody z tytułu aktualizacji wartości inwestycji wskutek cofnięcia wyceny pochodnych instrumentów finansowych (transakcje typu forward)
 - różnic kursowych od zakupu towarów,
 - różnic kursowych pochodnych instrumentów finansowych typu forward
- wyniosło 135,8 tys. PLN . Ww. kwota została uwzględniona w wyniku za rok 2008.

Zakupy Emitenta realizowane w walutach obcych

	ROK		
	2006	2007	2008
ZAKUPY OGÓŁEM (tys. zł.)	427.147	490.158	361.207
ZAKUPY REALIZOWANE W WALUTACH OBCYCH (w tys. PLN)	65.557	69.633	41.002
Udział zakupów realizowanych w walutach obcych w zakupach ogółem w (%)	15,3	14,2	11.4

W roku 2008 dodatkowo wystąpiło ryzyko kursu walutowego, związane z kontraktami na zakup wyposażenia technologicznego Magazynu Centralnego w Siechnicach. Wartość ww. kontraktów wyniosła 2.443,4 tys. EUR. Zapłaty z tytułu realizacji w/w kontraktów w roku 2008 wyniosły 1.295,5 tys. EUR.

W 2008r różnice kursowe związane z ww. kontraktem wyniosły 169.8 tys. PLN.

O kwotę tą, po zakończeniu inwestycji zostanie podwyższona wartość środków trwałych.

9.4. 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 8 bankach, a polisy ubezpieczeniowe w różnych firmach ubezpieczeniowych.



9.5. 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 ryzyka:

- 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

Emitent wdrożył 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.

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

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

- pożaru
- powodzi
- upadku statku powietrznego
- utracie bądź uszkodzeniu składników majątku
- zniszczeniu
- kradzieży

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



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

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

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

9.7. Ryzyko związane z zapasami

Zarządzanie zapasem magazynowym w TIM SA odbywa się centralnie, w oparciu o prognozy sprzedaży, wynikające z analiz historycznych sprzedaży, oraz planowanych zmian popytu na rynku. Analizy i korekty prognoz, a co za tym idzie zmiany wielkości zapasu magazynowego, dokonywane są minimum raz w miesiącu, co obniża ryzyko powstania zapasów zbędnych. Tym niemniej, w przypadku gwałtownych zmian popytu połączonych z dużymi obniżkami cen towarów magazynowych, może wystąpić problem z powstaniem zapasu nadmiernego lub trudno sprzedawalnego. Taki fakt nastąpił w II półroczu 2008 roku, gdy sprzedaż kabli zmalała wartościowo o 38 % w stosunku do roku ubiegłego, a ceny transakcyjne - z powodu zmiany ceny surowców miedzi i aluminium – o ok. 18 %.

Na podstawie obserwacji zmian, na rynku podjęto decyzję o drastycznym obniżeniu wartości zapasu magazynowego w kablach i przewodach z ok. 42.mln PLN średnio w II półroczu 2007 roku do ok. 21 mln PLN II półroczu 2008 roku.

Celem umożliwienia sprzedaży kabli i przewodów, będących na stanie magazynowym dokonano przeceny o kwotę ogółem 4.625,7 tys. PLN. Z ww. kwoty wartość 3.132,3 tys PLN została uwzględniona w wyniku za rok 2008. Pozostała kwota zostanie uwzględniona w wyniku z roku 2009 sukcesywnie w miarę wyprzedaży przecenionych kabli i przewodów. W zakresie niedopuszczenia do powstawania zapasów towarów niesprzedawalnych w TIM SA, obowiązują procedury przecen i wyprzedaży towarów trudno sprzedawalnych, które polegają na tym, że co kwartał dokonywana jest przecena towarów niechodliwych początkowo o 50%, a następnie do 1 zł. Przecena towarów stanowi odpis aktualizujący wartość aktywów niefinansowych i uwzględniona jest w wyniku finansowym Spółki.

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 minimalizuje w znacznym stopniu ryzyko związane z zapasami, jednakże w przypadku gwałtownych zmian na rynku może wystąpić ryzyko związane z zapasami.

9.8. Ryzyko utraty wartości towarów magazynowych.

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

Drugą grupą towarów, które mogą utracić wartości handlowe są towary niemagazynowe, trudno sprzedawalne. W celu uchronienia przed kumulowaniem się wartości towarów trudnozbywalnych na magazynach Spółki w TIM S.A. funkcjonują procedury przecen i likwidacji towarów niemagazynowych, niewykazujących rotacji. Odpisy, wynikające z powyższych działań mają odzwierciedlenie w bieżących wynikach Spółki, publikowanych w raportach kwartalnych.

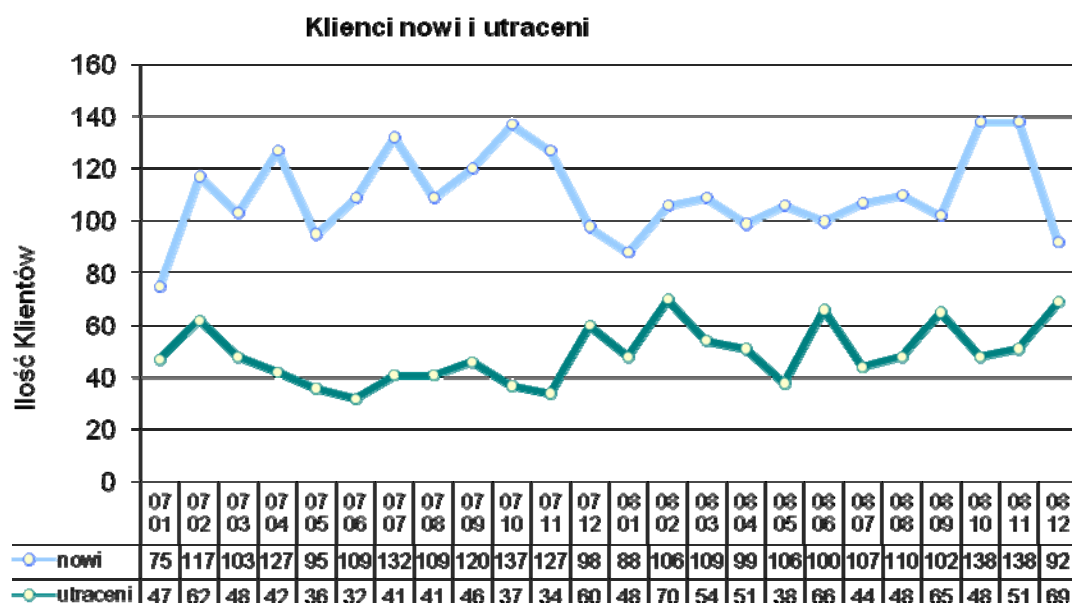
9.9. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców zostało w dużej mierze w TIM SA zminimalizowane, w związku z wprowadzeniem w latach 2001-2003 polityki dywersyfikacji dostawców towarów, która jest w dalszym ciągu konsekwentnie realizowana przez Spółkę. W ramach tej polityki dla zakupu każdego asortymentu, Spółka posiada minimum dwóch dostawców. W roku 2008 tylko jeden dostawca przekroczył dziesięcioprocentowy próg udziału w zakupach.

9.10. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Wartość sprzedaży do największego klienta w roku 2008 stanowiła 1,75% udziału w całkowitych przychodach TIM S.A.. Ranking największych stu klientów, zamyka klient, którego udział w sprzedaży rocznej wynosi 0,15%. Natomiast ilości klientów, która realizuje 90% przychodów spółki to 1100 firm. Tak więc ryzyko związane z uzależnieniem od największych odbiorców zostało znacząco ograniczone, a sytuacja stale, z roku na rok ulega poprawie. W roku 2003 największy klient stanowił 7,6% udziału w całości rocznych przychodów, a w roku 2005 i 2006 już tylko 2,4%.

Polityka pozyskiwania nowych klientów jest stale doskonalona i parametr ten jest jednym z ważniejszych kryteriów oceny pracy oddziałów handlowych. Rysunek poniżej prezentuje różnicę pomiędzy ilością klientów nowo pozyskanych i klientów utraconych. Jak widać liczba nowych klientów stale rośnie i jest znacznie większa od liczby klientów odchodzących



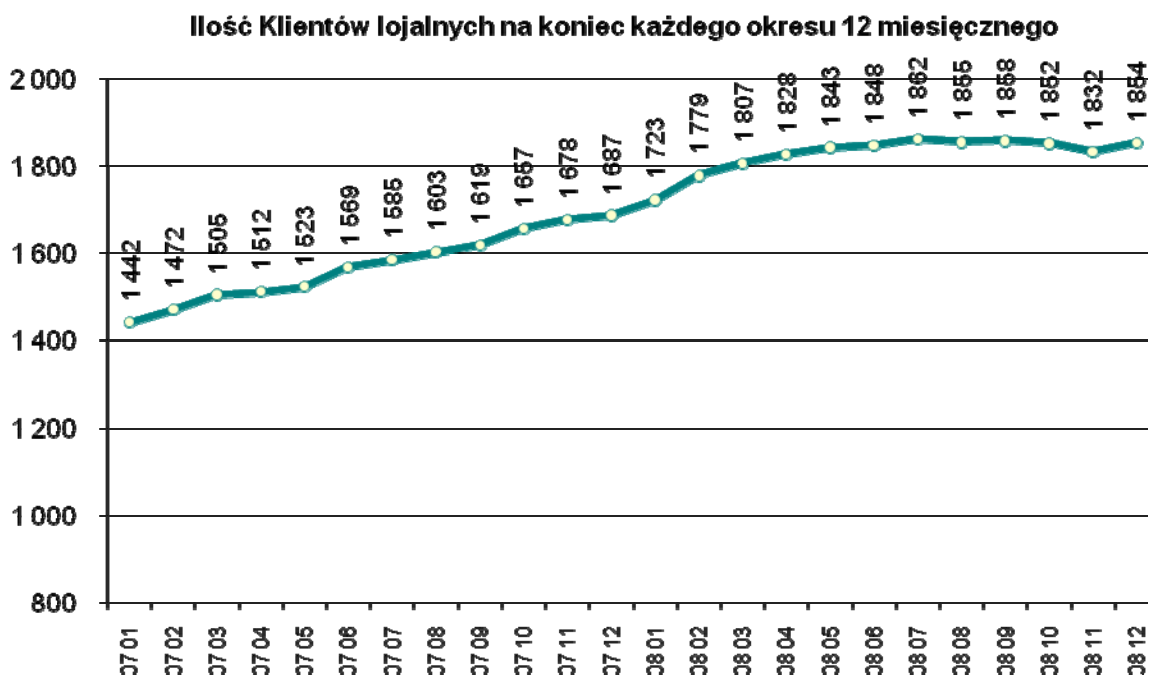
9.11. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Sezonowość kwartalna sprzedaży netto w latach						
Okres	2003	2004	2005	2006	2007	2008
I kwartał	18,98%	18,11%	17,02%	15,49%	21,77%	24,67%
II kwartał	22,55%	23,47%	21,74%	25,78%	25,17%	25,53%
III kwartał	28,50%	27,40%	28,14%	27,33%	25,34%	25,32%
IV kwartał	29,97%	31,02%	33,10%	31,40%	27,72%	24,48%

W całej branży budowlanej występuje sezonowość roczna wynikająca z pór roku i cyklu w produkcji budowlano-montażowej. Pierwsze półrocze, do roku 2008, stanowiło w naszej spółce około 40% całości rocznych przychodów, pozostała, większa część przychodów przypada zwykle na drugie półrocze. Spółka stale, 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, wtedy większość prac budowlanych prowadzonych na zewnątrz zostaje wstrzymana i występują duże wahania popytu. Jednak w okresie zmian koniunktury gospodarczej ryzyko zmiany sezonowości sprzedaży zwiększa się jeszcze bardziej i wynika z okresowego braku dostępu do środków finansowych.

9.12. Ryzyko utraty zaufania odbiorców

Od roku 2004 śledzimy zachowania i zwyczaje tzw. klienta lojalnego. 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 to wskaźnik, który pokazuje czy klienci w skali całej firmy, dalej chętnie dokonują zakupów w TIM S.A., czy poziom dostarczanego serwisu i praktyki naszych handlowców są odbierane pozytywnie. Jeżeli na rynku nie nastąpią gwałtowne zmiany w zakresie oczekiwań klientów co do jakości obsługi, co może nastąpić w okresie dekoniunktury, można uznać, że dziś ryzyko utraty zaufania naszych klientów jest niewielkie.



9.13. Ryzyko związane z konkurencją

W okresie kilku ostatnich lat nastąpił gwałtowny rozwój tzw. grup zakupowych czyli organizacji zrzeszających, lokalne, średnie i małe firmy z branży. Grupa taka, ze względu na kumulacje zakupów uzyskuje dostęp do lepszych warunków handlowych, co pozwala tym przedsiębiorstwom na walkę cenową z dużymi dystrybutorami. Dodatkowo powstało sporo drobnych, jednoosobowych firm handlujących artykułami elektrotechnicznymi, bez zaplecza logistycznego. Mała bariera wejścia do sektora, oraz duża łatwość w pozyskaniu produktów podstawowych w okresie hossy, powodowała zaostrzenie działań konkurencyjnych. Konkurowanie małych i średnich przedsiębiorstw polega w większości wypadków na walce cenowej. W związku z tym następują erozja marży i spadają rentowności sprzedaży.

W okresie kryzysu należy spodziewać się, że konkurowanie ceną osiągnie punkt kulminacyjny, a zmniejszający się rynek doprowadzi do upadłości wiele firm. Jest to zagrożenie dla całego sektora ze względu na powiązania pomiędzy drobnymi konkurentami.

Dla spółki oraz pozostałych firm o zasięgu ogólnopolskim, zarządzanych centralnie, sytuacja ta jest groźna ze względu na obniżającą się rentowność sprzedaży, nawet na drobnych transakcjach. Stan ten może ulec poprawie dopiero wtedy kiedy w całej gospodarce nastąpi ożywienie lub kiedy na rynku, ze względu na przedłużający się kryzys, zostaną tylko firmy silne finansowo i przygotowane do dekonstrukcji. Na dziś wydaje się, że branży czekają duże zmiany. Upadłości oraz akwizycje w najbliższym czasie powinny zmienić oblicze branży oraz sposób konkurowania.

W roku 2008 w Polsce byli już obecni prawie wszyscy światowi liderzy branży. Spółka mimo wzrastającej konkurencji i zmian wywołanych początkiem kryzysu utrzymała pozycję lidera wśród sieci dystrybutorów elektrotechniki. Jednak te nasilające się i niekorzystne czynniki będą dużym zagrożeniem dla rentowności sprzedaży spółki w okresie najbliższej przyszłości.



Ranking sieci dystrybucji elektrotechniki za rok 2008

Lp.	Firma	Obroty (w tys. zł)		Zmiana
		2008	2007	2008/2007
1.	TIM	439932	474119	93%
2.	Alfa Elektro	431000	423000	102%
3.	Elektroscandia	306000	328350	93%
4.	Onninen	285000	293000	97%
5.	Mors	301000	275300	109%

Źródło: Elektrosystemy luty 2009.

9.14. Ryzyko związane z otoczeniem prawnym

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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



10. Prognozy i plany sprzedaży na 2009 r.

Ze względu na dużą dynamikę zmian w otoczeniu gospodarczym Polski zapoczątkowaną w czwartym kwartale ubiegłego roku i kontynuowaną w roku bieżącym, w ocenie Zarządu TIM SA, niemożliwym jest realne prognozowanie sytuacji gospodarczej w Polsce w bieżącym roku. Zarząd zakłada, że nastąpi spadek sprzedaży około 20-30% w sektorze, w którym Spółka działa. Elementem mającym decydujący wpływ jest spadek, a nawet całkowite wstrzymanie inwestycji przemysłowych i kubaturowych, realizowanych przez inwestorów prywatnych, a w szczególności realizowanych przez inwestorów zagranicznych. Ponadto, ze względu na sytuację w sektorze bankowym drastycznemu ograniczeniu uległo finansowanie budownictwa mieszkaniowego. Głównym obszarem budownictwa, który będzie rozwijał się w roku bieżącym są inwestycje infrastrukturalne, współfinansowane z funduszy unijnych. W wyżej wymienionym sektorze udział towarów, będących w sprzedaży przez Spółkę jest niewielki. Biorąc pod uwagę powyższą sytuację przewidujemy duży spadek sprzedaży i marży w pierwszym półroczu bieżącego roku. W związku z powyższym podjęto już w czwartym kwartale ubiegłego roku działania, mające na celu dostosowanie kosztów do aktualnej sytuacji. Powyższe działania będą kontynuowane w pierwszym półroczu bieżącego roku. Celem nadrzędnym jest utrzymanie odpowiedniej ilości klientów, a w szczególności klientów lojalnych, którzy umożliwią Spółce przetrwanie tego trudnego okresu.

11. Plany i inwestycje

Stały rozwój firmy, oraz realizacja inwestycji budowy Magazynu Centralnego w Siechnicach wymaga nakładów inwestycyjnych, związanych z zasobami informatycznymi (sprzęt oraz oprogramowanie) i zakupem niezbędnego wyposażenia. W roku 2009 plan nakładów inwestycyjnych obejmuje koszty zakupu sprzętu i oprogramowania informatycznego na łączną kwotę 1 500 tys. PLN, oraz zakup wyposażenia dla Magazynu Centralnego w Siechnicach (1 500 tys. PLN). Biorąc pod uwagę planowane osiągnięcie sprawności operacyjnej Magazynu Centralnego Siechnice na koniec roku 2009 podjęto prace związane z opracowaniem Strategii rozwoju na lata 2010- 2015. Koszt prac związanych z opracowaniem strategii oraz wdrożeniem narzędzi monitorujących jej realizację zaplanowano na kwotę 1 700 tys PLN. Plan nakładów inwestycyjnych obejmuje również kwotę 2 500 tys PLN na uruchomienie projektów innowacyjnych związanych z pozyskaniem nowych, atrakcyjnych rynków przy wykorzystaniu technologii informatycznych (w tym Internet) oraz technologii logistycznej Magazynu Centralnego Siechnice.



Plan nakładów inwestycyjnych TIM S.A. na 2009 rok (w tys. PLN)

NAKŁADY INWESTYCYJNE	PLAN
I. GRUNTY	0
II. BUDYNKI I BUDOWLE (w tym drogi i place)	0
III. MASZYNY I URZĄDZENIA	
1. sprzęt komputerowy	1 000
2. urządzenia pozostałe (wyposażenie Centrum Logistyczne Siechnice)	1 500
III. ŚRODKI TRANSPORTU	0
IV. WARTOŚCI NIEMATERIALNE PRAWNE	500
V. OPRACOWANIE STRATEGII ROZWOJU NA LATA 2010- 2015	1 500
VI. OPRACOWANIE ANALIZY KOSZTÓW ABC ORAZ WDROŻENIE ZINTEGROWANEJ KARTY WYNIKÓW	200
VII. URUCHOMIENIE PROJEKTÓW INNOWACYJNYCH W ZAKRESIE NOWYCH RYNKÓW	2 500
RAZEM	7 200

12. 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 Papierów Wartościowych i Giełdy w Warszawie, regularnie informował potencjalnych i obecnych Inwestorów oraz środki masowego przekazu o aktualnej sytuacji Spółki. Zadanie to zostało zrealizowane poprzez organizowanie wielu spotkań z przedstawicielami Inwestorów oraz mediów.

W roku 2008 zwołano 3 konferencje prasowe w Warszawie (27 maja, 23 lipca i 22 października). W konferencjach tych udział brało zdecydowanie więcej gości niż w konferencjach organizowanych w latach poprzednich. W każdej z konferencji w 2008 roku udział brało bowiem około 35 osób, podczas, gdy w roku 2007 liczba uczestników konferencji prasowych wynosiła średnio około 25 osób. Wpływ na to miało kilka czynników. Jednym z nich jest z pewnością fakt, że Spółka organizuje regularnie



konferencje prasowe już od 5 lat i przedstawiciele prasy oraz instytucji finansowych wiedzą, że jest to doskonała okazja do uzyskania wyczerpujących i pewnych informacji o Spółce. Ponadto jest to także doskonała możliwość porozmawiania osobiście z przedstawicielami Zarządu Spółki. Na taki wzrost zainteresowania konferencjami wpływ ma także z pewnością wysoka wiarygodność Spółki oraz jej dobra kondycja i atrakcyjność dla instytucji finansowych.

Ponadto Zarząd Spółki odbył kilkadziesiąt spotkań indywidualnych z przedstawicielami różnych instytucji finansowych (biura maklerskie, fundusze inwestycyjne) – spotkania takie odbywały się zarówno w Warszawie jak i we Wrocławiu. Taka komunikacja z tym sektorem naszego otoczenia jest dobrze odbierana przez środowisko giełdowe i pozwala na budowanie dobrych relacji w tym obszarze.

W roku 2008 ukazało się łącznie około 150 tekstów i wzmianek prasowych dotyczących bezpośrednio lub pośrednio TIM S.A. – 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 5 wywiadów telewizyjnych w TVN CNBC.

Zarząd TIM S.A. już od trzech i pół roku prowadzi stałą współpracę z firmą świadczącą usługi public relations oraz investor relations (umowa zawarta została we wrześniu 2005 r.). Współpraca w tym zakresie wspiera działania TIM SA mające na celu wzmacnianie odpowiedniego wizerunku firmy w środowisku inwestorskim. Przyczyniła się także do znacznej intensyfikacji kontaktów ze środowiskiem inwestorskim oraz medialnym i do budowania odpowiedniej polityki informacyjnej.

Niezależnie od prowadzenia działań nakierowanych na bieżące informowanie środków masowego przekazu oraz Inwestorów o działaniach Spółki, TIM S.A. 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 historii, wynikach, planach na przyszłość, tworzących ją ludziach oraz partnerach handlowych. Kwartalnik jest dystrybuowany bezpłatnie nie tylko wśród klientów, dostawców i pracowników Spółki, lecz dostarczany jest także przedstawicielom prasy oraz instytucji finansowych.

W 2008 roku Spółka została także wyróżniona przez miesięcznik Forbes (luty 2008 r.) tytułem I diamentu wśród 18 na Dolnym Śląsku oraz XIV diamentu wśród 266 w Polsce. Jest to wyróżnienie, które umacnia pozytywny wizerunek Spółki i jest ono dobrze odbierane przez inwestorów, gdyż ocenie podlega tutaj wzrost wartości firm oraz ich potencjał w tym zakresie.

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.



13. 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 następujący sposób:

- 56 470 000 PLN (słownie: pięćdziesiąt sześć milionów czterysta siedemdziesiąt tysięcy złotych) na dzień 31.03.2009r wydatkowano na budowę Centrum Logistycznego w Siechnicach
- 16 130 000 PLN (słownie: szesnaście milionów sto trzydzieści tysięcy złotych) na dzień 31.03.2009r wydatkowano na wyposażenie Centrum Logistycznego w Siechnicach

Pozostałe, niewykorzystane środki z emisji akcji serii F TIM SA, tj. kwotę w wysokości: 19.110.000 PLN (słownie: dziewiętnaście milionów sto dziesięć tysięcy złotych), Zarząd zamierza przeznaczyć na n/w cele:

- 1) wyposażenie magazynów należących do oddziałów TIM SA w środki trwałe, takie jak: wózki widłowe, przewijarki do kabli, regały magazynowe itp.
- 2) wyposażenie Magazynu Centralnego w Siechnicach w dodatkowe środki trwałe, takie jak : wózki widłowe, przewijarki do kabli, regały magazynowe itp. związane koniecznością zwiększenia wydajności Magazynu Centralnego
- 3) polepszenie infrastruktury informatycznej w TIM SA
- 4) rozszerzenie oferty magazynowej o nowe produkty, niebędące dotychczas w ofercie TIM SA.

Zarząd TIM SA wyjaśnia, iż przekroczenie deklarowanych w prospekcie emisyjnych kosztów budowy Centrum Logistycznego w Siechnicach wynika z następujących przyczyn:

- drastyczny wzrost cen towarów i usług budowlanych, począwszy od drugiego kwartału 2007r.
- wyższe od szacowanych koszty budowy infrastruktury towarzyszącej, a w szczególności wysokie koszty budowy instalacji odprowadzania wód deszczowych, oraz instalacji zasilania elektrycznego
- zakupu dodatkowego wyposażenia, które nie było ujęte w pierwotnym planie inwestycji

14. Podsumowanie

Po pięciu latach bardzo dużych wzrostów sprzedaży i zysku, rok 2008 jest rokiem nietypowym.

Pierwszy kwartał 2008 r. nie zapowiadał radykalnych zmian w sytuacji makroekonomicznej, jak również drastycznych zmian w sektorze budownictwa, w którym Spółka działa.

Wyniki, które osiągnęła Spółka w pierwszym kwartale oraz dynamiczny wzrost PKB o 6,1 %, potwierdzały, że rok 2008 będzie rokiem dalszych wzrostów sprzedaży i zysków.



Zapewnienia ekonomistów potwierdzały wcześniejsze przewidywania o znikomym zagrożeniu dla Polski wynikającym z sytuacji na światowym rynku finansowym.

Pierwszym objawem ogólnoświatowej recesji był gwałtowny spadek cen miedzi na LME, a co za tym idzie – drastyczne obniżki cen kabli i przewodów, które stanowiły w roku 2007 znaczący udział w sprzedażach Spółki. W zależności od sezonowości sprzedaż kabli i przewodów stanowiła od 54 % w drugim kwartale 2007 r. do 44 % w kwartale trzecim 2007 r. udziału w całości sprzedaży.

Spadek cen kabli i przewodów oraz początki spowolnienia w budownictwie spowodowały drastyczny spadek sprzedaży w ww. asortymencie, w drugim kwartale 2008 r. o 32%, w trzecim kwartale 2008 r. o 28 %, a całkowite załamanie sprzedaży nastąpiło w czwartym kwartale 2008 r. - spadek aż o 44 %. Spadek sprzedaży kabli wyniósł w całym 2008 r. 28 %, a spadek sprzedaży przewodów – 24 %.

Dodatkowym czynnikiem mającym wpływ na wynik Spółki, była przecena zapasów w tych asortymentach.

Biorąc pod uwagę powyższą sytuację Zarząd podjął działania dostosowujące Spółkę do nowej sytuacji:

- spadek zapasów magazynowych o 19.250 tys., w szczególności w kablach i przewodach,
- zmniejszenie zatrudnienia o 10%,
- likwidacja trzech nierentownych Oddziałów,
- dostosowanie struktur Spółki do aktualnej sytuacji.

Ponadto, w celu uniknięcia ryzyka związanego z zatorami płatniczymi i niewypłacalnością klientów, ubezpieczono należności.

Działania podjęte przez Spółkę w czwartym kwartale 2008 r. będą kontynuowane w pierwszym półroczu 2009 r.

Celem nadrzędnym dla Zarządu na rok 2009 jest dostosowanie kosztów i zapasów do aktualnej sprzedaży przy zachowaniu bezpieczeństwa sprzedaży.

Spółka jest dobrze przygotowana do nowej sytuacji rynkowej i na bieżąco będzie monitorować rozwój rynku.

Systemy związane z premiowaniem i wynagrodzeniem są powiązane z bieżącymi wynikami finansowymi Spółki. Zasady udzielania limitów kredytowych powinny zmniejszyć ryzyko związane z upadłościami i bankructwami.

Podjęte działania powinny pozwolić przetrwać ten trudny okres w dobrej kondycji finansowej i dochodowej, co po zakończeniu recesji umożliwi Spółce dalszy rozwój i umocnienie pozycji na rynku, w którym działa.

Zarząd TIM S.A.

Krzysztof Folta

PREZES ZARZĄDU

Mirosław Nowakowski

Artur Piekarczyk

WICEPREZES ZARZĄDU

WICEPREZES ZARZĄDU

DS. LOGISTYKI

DS. HANDLU



Załącznik nr 1

DO SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W 2008R

- 1. Oświadczenie Zarządu TIM SA o stosowaniu ładu korporacyjnego w 2008r .**
- 2. Opis podstawowych cech stosowanych w spółce systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.**

Siechnice , kwiecień 2009r.



WSTĘP

Niniejsze Oświadczenie Zarządu TIM S.A. o stosowaniu ładu korporacyjnego w Spółce stanowi Załącznik nr 1 Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki w roku 2008, a zatem jest wyodrębnioną, ale integralną częścią Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki w roku 2008.

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 S.A. przekazuje poniższą informację w zakresie stosowania przez Spółkę zasad zawartych w załączniku do Uchwały Rady Giełdy nr 12/1170/2007 z dnia 4 lipca 2007r., 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 S.A. poświęconej zagadnieniom ładu korporacyjnego: www.corp-gov.gpw.pl.

Zawartość raportu:

1. Wskazanie zasad ładu korporacyjnego, które nie były stosowane przez TIM S.A. w roku 2008.
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 S.A W ROKU 2008

W związku z wejściem w życie w dniu 1 stycznia 2008 roku "Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW" Zarząd Spółki, w załączniku do sprawozdania z działalności za rok 2007 oświadczył, 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 2008 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 2008 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 Akcjonariuszy 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 2008 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 2008 wprowadzona została zmiana do Statutu Spółki dot. określenia kryterium, obowiązującego w TIM S.A. w zakresie uznania danego kandydata za niezależnego. Obecnie Statut Spółki zawiera następujący zapis: „Przynajmniej dwóch członków Rady Nadzorczej powinni stanowić członkowie niezależni. Niezależnymi są osoby nie będące małżonkami, zstępnymi i wstępnymi członków Zarządu oraz osoby nie podlegające bezpośrednio członkowi Zarządu lub likwidatorowi.”

- 4) Zasada z Rozdziału III „Dobre Praktyki stosowane przez członków rad nadzorczych” pkt. 7, tj. funkcjonowanie w ramach rady nadzorczej co najmniej komitetu audytu .

Komentarz:

Zarząd TIM SA wyjaśnia, iż z uwagi na fakt, że Rada Nadzorcza TIM S.A. składa się z minimalnej wymaganej przez prawo liczby członków tj. z pięciu członków, zadania komitetu audytu w roku 2008 były wykonywane przez członków Rady Nadzorczej.



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. Dyrektor Finansowy /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, Pion Finansowy, 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 Sprawozdaniu Zarządu z działalności Spółki w 2007r.

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.