



TIM SA

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

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ZA ROK 2011

Siechnice, marzec 2012 r.

Spis treści

1. Wprowadzenie	3
1.1. Dane ogólne o Spółce	3
1.2. Władze Spółki	4
1.2.1. Walne Zgromadzenie TIM S.A.	4
1.2.2. Rada Nadzorcza TIM S.A.	6
1.2.3. Zarząd TIM S.A.	8
1.2.4. Prokura	9
1.2.5. Zmiana Statutu Spółki	9
1.3. Szczególne Zdarzenia w Spółce	9
1.3.1. Początek Grupy Kapitałowej TIM	9
1.3.2. Polityka dywidendowa TIM S.A.	10
2. Sytuacja w branży i gospodarce w roku 2011	11
3. Podstawowe dane ekonomiczne	11
3.1. Sprzedaż i portfel zamówień	11
3.1.1. Informacje podstawowe o rynkach w których Spółka prowadzi działalność	11
3.1.1.1. Oddziały sprzedaży TIM S.A.	
3.1.1.2. Klienci TIM S.A.	
3.1.1.3. Produkty	
3.1.2. Sezonowość sprzedaży	20
3.2. Umowy zawarte przez Spółkę	21
3.2.1. Umowy na dostawy towarów	21
3.2.2. Umowy z odbiorcami towarów	22
3.2.3. Umowy z odbiorcami towarów – podmioty powiązane o obrotach przekraczających 500 000 Euro	23
3.2.4. Umowy kredytowe	24
3.2.5. Umowy zawarte z biegłym rewidentem	24
3.2.6. Umowy pozostałe	25
3.3. Logistyka i system zaopatrzenia	26
4. Sytuacja finansowa i majątkowa	28
5. Sytuacja dochodowa	31
6. Podstawowe dane dotyczące zatrudnienia	33
7. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	34
7.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmianą tendencji rynkowych	34
7.2. Ryzyko zmian cen surowców, a w szczególności miedzi	34
7.3. Ryzyko kursu walutowego	35

7.4.	Ryzyko związane z niestabilnością firm w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym	35
7.5.	Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych	35
7.6.	Ryzyko związane z brakiem możliwości pracy Centrum Logistycznego w Siechnicach	36
7.7.	Ryzyko związane z zapasami	37
7.8.	Ryzyko utraty wartości towarów magazynowych	37
7.9.	Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców	38
7.10.	Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców	38
7.11.	Ryzyko związane z sezonowością Sprzedaży	39
7.12.	Ryzyko utraty zaufania odbiorców	39
7.13.	Ryzyko związane z konkurencją	40
7.14.	Ryzyko związane z otoczeniem prawnym	40
7.15.	Ryzyko związane z potencjalnymi zmianami przepisów podatkowych i różnicach w ich interpretacji	40
7.16.	Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń	41
7.17.	Ryzyko utraty kluczowych pracowników	41
8.	Obowiązki wobec Inwestorów	42
9.	Opis wykorzystania środków z emisji akcji serii F TIM S.A.	43
10.	Wykonanie prognozy wyników finansowych na rok 2011	44
11.	Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych	44
12.	Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	45
13.	Podsumowanie	45
14.	Załącznik nr 1 stanowiący integralną część Sprawozdania zawierający zasady ładu korporacyjnego stosowane przez TIM SA w roku 2010 oraz opis podstawowych cech stosowanych w spółce systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych .	47

1. Wprowadzenie

TIM Spółka Akcyjna z siedzibą w Siechnicach przy ul. E. Kwiatkowskiego 24 prowadzi działalność gospodarczą od 25 listopada 1987 roku. W początkowej fazie rozwoju Spółka prowadziła działalność pod firmą Spółdzielcze Przedsiębiorstwo TIM Sp. z o.o., która to w dniu 15 kwietnia 1994 r. na mocy uchwały Zgromadzenia Wspólników zmieniła formę prawną na TIM Spółka Akcyjna.

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

Dnia 10.12.2001r. TIM SA została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000022407 przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy.

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

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

1.1. Dane ogólne o Spółce:

Firma Spółki:	TIM Spółka Akcyjna
Spółka może używać skrótu:	TIM SA
Siedziba Spółki:	Siechnice
Adres Spółki:	ulica Eugeniusza Kwiatkowskiego 24 55 – 011 Siechnice Tel: 071 37 61 600 fax: 071 37 61 620
Adres internetowy:	www.tim.pl
e-mail	zarzad@tim.pl
REGON :	930339253
NIP:	PL 897-000-96-78
Kapitał zakładowy	21.790.000 PLN

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. Wróblewskiego 29	40-214	Katowice

Oddział Kielce	ul. Rolna 6	25-419	Kielce
Oddział Kłodzko	ul. Objazdowa 16	57-300	Kłodzko
Oddział Konin	ul. Spółdzielców 26	62-510	Konin
Oddział Legnica	ul. Nowodworska 23	59-200	Legnica
Oddział Leszno	ul. Energetyków 5	64-100	Leszno
Oddział Lublin	Al. W. Witosa 3	20-315	Lublin
Oddział Łódź	ul. Ratajska 8	91-231	Łódź
Oddział Nysa	ul. Podolska 19	48-303	Nysa
Oddział Opole	ul. Budowlanych 101a	45-005	Opole
Oddział Ostrów Wlkp.	ul. Długa 19	63-400	Ostrów Wlkp.
Oddział Poznań	ul. Dziadoszańska 10	61-248	Poznań
Oddział Radom	ul. Młodzianowska 75d	26-600	Radom
Oddział Rudy	ul. Kolonia Renerowska 1	47-430	Rudy
Oddział Siemianowice	ul. Budowlana 19	41-100	Siemianowice Śląskie
Oddział Sieradz	ul. POW 64A	98-200	Sieradz
Oddział Szczecin	ul. Welecka 2	72-006	Szczecin - Mierzyn
Oddział Toruń	ul. Polna 134/136	87-100	Toruń
Oddział Wałbrzych	ul. Ogrodowa 1a	58-306	Wałbrzych
Oddział Warszawa	ul. Regulska 2b	05-820	Piastów
Oddział Włocławek	Ul. Spółdzielcza 3	87-800	Włocławek
Oddział Wrocław	ul. Jaworska 11/13	53-612	Wrocław
Oddział Zielona Góra	ul. Dekoracyjna 3	65-722	Zielona Góra

1.2. Władze Spółki

Władzami Spółki są:

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

1.2.1. Walne Zgromadzenie TIM S.A.

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 ustalenie ich wynagrodzenia,
- 14) datę nabycia prawa do dywidendy oraz termin wypłaty dywidendy,
- 15) wyrażenie zgody na nabycie lub zbycie przez Spółkę środka trwałego, innego niż nieruchomość o wartości przekraczającej 10 % kapitałów własnych Spółki,
- 16) wyrażenie zgody na udzielenie przez Spółkę osobom fizycznym lub prawnym pożyczki, poręczenia o wartości przekraczającej 10 % kapitałów własnych Spółki,
- 17) wyrażenie zgody na nabycie lub zbycie nieruchomości lub udziału w nieruchomości o wartości przekraczającej 10 % kapitałów własnych Spółki."

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

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

1. Krzysztof Folta- 16,7 % - 3.639.500 sztuk akcji
2. Krzysztof Wieczorkowski- 13,76 % - 3 000 000 sztuk akcji
3. Fundusze zarządzane przez ING Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych –12,56 % - 2.737.045 sztuk akcji,
w tym ING Parasol Fundusz Inwestycyjny Otwarty – 9,99 % - 2.178.169 sztuk akcji.
4. Amplico Otwarty Fundusz Emerytalny – 10,75 % - 2 343 661 sztuk akcji
5. Mirosław Nowakowski – 5,6 %- 1.222.000 sztuk akcji.
6. AVIVA OFE AVIVA BZWBK – 5,4 % - 1.176.714 sztuk akcji.

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

Krzysztof Wieczorkowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej – 3.000.000 akcji
Krzysztof Folta – Prezes Zarządu – 3.639.500 akcji
Artur Piekarczyk – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Handlu – 94.200 akcji
Maciej Posadzy – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Operacyjnych – 20.962 akcji.

Dodatkowo niżej wymienione osoby zarządzające na dzień 12.03.2012r posiadają przydzielone na mocy Regulaminu Programu Motywacyjnego TIM SA warranty subskrypcyjne, które zostaną zamienione do akcje serii E TIM SA, w następujących ilościach:

Opcje na akcje za rok 2010:

Krzysztof Folta - Prezes Zarządu - 60.500 warrantów subskrypcyjnych serii B,

Artur Piekarczyk Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Handlu – 45.000 warrantów subskrypcyjnych serii B,

Maciej Posadzy – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Operacyjnych - 37.500 Warrantów subskrypcyjnych serii B.

Przydział akcji dokonany zostanie w dniu 19.03.2012r.

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

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

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

1.2.2. Rada Nadzorcza TIM S.A.

Zasady działania Rady Nadzorczej TIM SA określają:

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

W 2011r. 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
Piotr Nowjalis	- Członek Rady Nadzorczej.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

„§ 22

1. Rada nadzorcza składa się z pięciu członków.
2. Walne zgromadzenie powołuje i odwołuje przewodniczącego rady nadzorczej oraz jej członków. Walne zgromadzenie może powołać każdego członka rady nadzorczej oddzielną uchwałą określając jego kadencję.
3. Przynajmniej połowę członków rady nadzorczej powinni stanowić członkowie niezależni. Niezależnymi są osoby nie będące małżonkami, zstępными i wstępnymi członków Zarządu oraz osoby nie podlegające bezpośrednio członkowi

zarządu lub likwidatorowi.

4. Członek zarządu, prokurent, likwidator, kierownik oddziału lub zakładu oraz zatrudniony w Spółce główny księgowy, radca prawny lub adwokat nie może być jednocześnie członkiem rady nadzorczej.
5. Kadencja członków Rady Nadzorczej nie może być dłuższa niż pięć lat.
6. W przypadku wygaśnięcia mandatu członka rady nadzorczej w trakcie kadencji uzupełnienie składu Rady Nadzorczej do wymaganej przez statut liczby członków następuje na najbliższym Zwyczajnym lub Nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniu.

§ 23

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

1.2.3. Zarząd TIM S.A.

Zasady działania Zarządu TIM SA określają:

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

W 2011 roku w skład Zarządu TIM SA wchodziły następujące osoby :

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

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

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

„ § 18 Statutu Spółki

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

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

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

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

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

1.2.4. Prokura

W dniu 14.04.2010r, na mocy uchwały nr 7/Z/14.04.2010r Zarząd TIM SA ustanowił prokurę na rzecz Pani Anny Słobodzian- Puła. Prokura, o której mowa powyżej, nie została odwołana do dnia sporządzenia niniejszego raportu.

1.2.5. Zmiana Statutu Spółki

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

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

1.3. Szczególne zdarzenia w Spółce

1.3.1. Początek Grupy Kapitałowej TIM

W dniu 13 września 2011r. Spółka nabyła od Oponeo.pl SA 2,5 mln akcji Spółki MARKETEO.COM SA po 2,90 zł za sztukę a następnie objęła 2,850 mln akcji nowej emisji MARKETEO.COM SA. Na dzień 30 września Spółka była w posiadaniu 5 mln

350 tys. akcji MARKETEO.COM SA, co stanowi 53,5 % łącznej ilości akcji i głosów MARKETEO.COM SA.

Ponadto od października 2011r. TIM SA posiada trzech członków (w tym przewodniczącego) w pięcioosobowej Radzie Nadzorczej MARKETEO.COM SA oraz jednego członka zarządu w dwuosobowym Zarządzie MARKETEO.COM SA.

W wyniku wymienionych powyżej działań TIM SA przejęła kontrolę nad MARKETEO.COM SA.

W konsekwencji powyższych działań od dnia 01 października 2011 r. w wynikach i raportach prezentowanych przez TIM SA w skonsolidowanych sprawozdaniach będą ujęte wyniki MARKETEO.COM SA.

W grudniu 2011r. spółka zmieniła nazwę z MARKETEO.COM SA na ROTOPINO.pl. SA.

Powyższe działania dały początek tworzeniu Grupy Kapitałowej TIM.

1.3.2. Polityka dywidendowa TIM S.A.

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

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

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

$$D = A \times B$$

gdzie:

D = wysokość dywidendy na jedną akcję

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

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

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

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

2. Sytuacja w branży i gospodarce w roku 2011

Zmiana PKB (2011 /2010)	4,3 %
Wskaźnik inflacji (rok poprzedni = 100)	4,3
WIBOR 12M z dnia r.	4,37%
*Zmiana % produkcji budowlano-montażowej w 2011 roku	101,0%
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2011 roku (bez nagród z zysku)	3 597,87 zł
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2011 roku (z nagrodami z zysku)	3 604,68 zł
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w TIM S.A. w 2011 r. bez uwzględnienia Zarządu	5 412,54 zł
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w TIM S.A. w 2011 r. z uwzględnieniem Zarządu	5 600,86 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 sprzedaży TIM S.A.

Rok 2011 to rok kontynuacji działań zapoczątkowanych w końcówce roku 2010. Przy nie zmienionej ilości punktów sprzedaży stale wzrastała ilość przedstawicieli handlowych w terenie w celu dostosowania serwisu do stale zmieniających się wymagań rynku. Najlepsze rezultaty Spółka osiągnęła w województwie mazowieckim gdzie dynamika wzrostu przychodów liczona rok do roku wyniosła 46%. Dobre rezultaty osiągnięte zostały również w województwie dolnośląskim oraz opolskim blisko 20%

dynamika wzrostu przychodów. Te oraz kilka mniejszych województw przyczyniły się do uzyskania ponad 17% wzrostu przychodów całej Spółki. Znacznie poniżej oczekiwań wypadły województwa łódzkie, pomorskie i lubuskie, tam prawie nie odnotowany został wzrost przychodów. Złożyło się na to kilka czynników natomiast głównym była utrata części rynku poprzez złą politykę handlową. Nowi menadżerowie i zespoły handlowców pracują nad odbudową pozycji Spółki w ww. województwach.

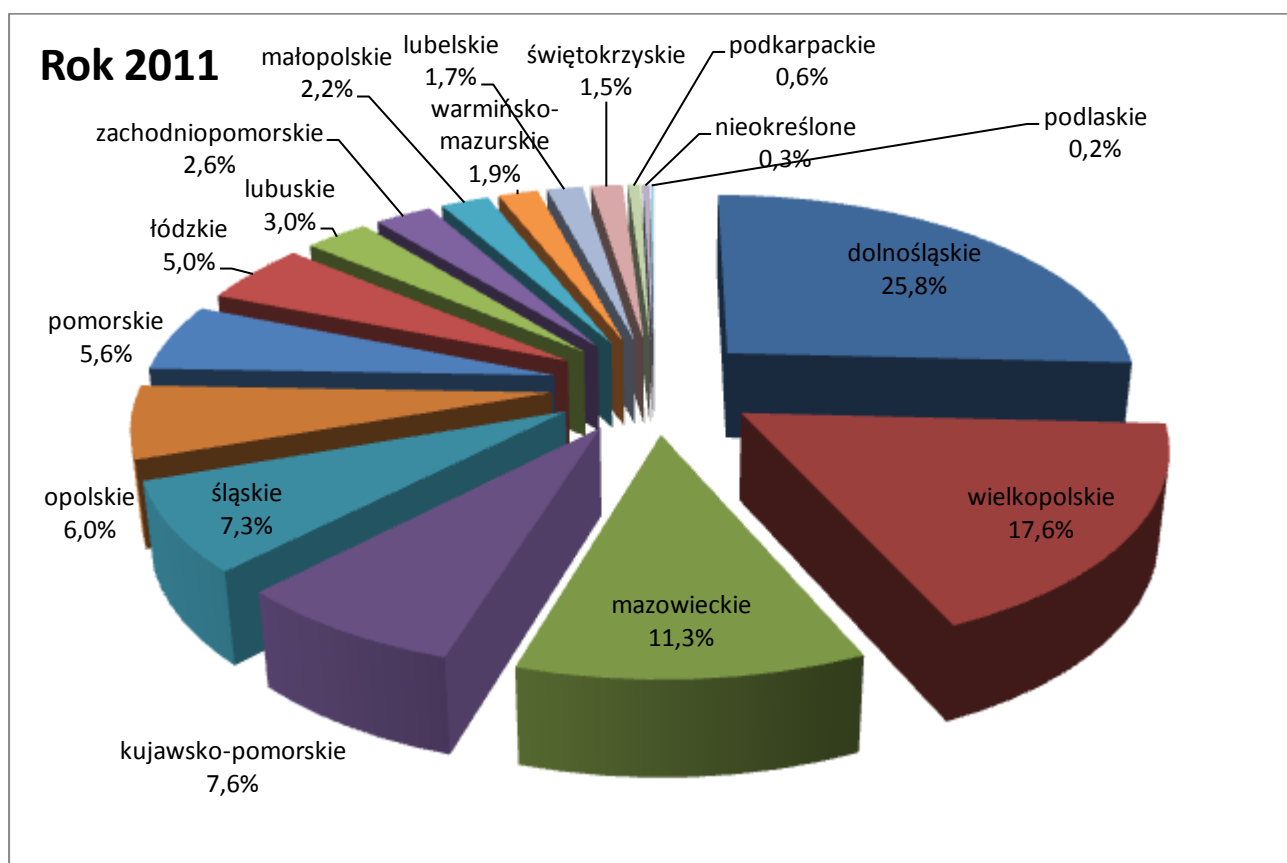
W roku 2011 pozytywnie na wynik Spółki wpłynęły głównie dwa czynniki:

- wzrost ilości klientów we wszystkich rejestrowanych przez Spółkę kategoriach. Klienci ogółem, którzy dokonali w TIM SA zakupu o wartości powyżej 1.500 zł netto, wzrost o 11,5%, a klienci lojalni tj. klienci którzy w ciągu roku dokonują zakupów w co najmniej sześciu miesiącach na dwanaście w roku, wzrost o 6,8%. Powyższe wyniki osiągnięte zostały poprzez m.in. polepszenie efektywności pracy istniejących grup handlowców oraz poprzez zwiększenie ilości handlowców pracujących w terenie wraz z klientem,
- wzrost cen surowców (miedź, aluminium i stal) oraz wzrost kursów walut, co również korzystnie wpłynęło na wzrost przychodów Spółki.

Wzrost przychodów ograniczało kilka czynników negatywnych, które nie pozwoliły na uzyskanie większej dynamiki. Głównym z nich to „wojna cenowa” w branży spowodowana wzrostem ilości punktów handlowych konkurencji oraz wzrostem ilości tzw. mikro przedsiębiorstw czyli nowych niewielkich firm zajmujących się dystrybucją artykułów z oferty spółki. To zjawisko wpłynęło negatywnie szczególnie na poziom dużych zamówień (np. tylko kryterium ceny w przetargach publicznych), których ze względu na znaczny spadek rentowności kontraktów Spółka pozyskuje stosunkowo niewiele.

Sprzedaż terytorialna netto w roku 2011 (podział poprzez województwa)

Poz.	Województwo	rok	udział %	Rok	udział %	zmiana	
		2011		2010		wart.	proc.
1	Dolnośląskie	100 516	25,8%	84 119	25,3%	16 397	19,5%
2	Wielkopolskie	68 361	17,6%	60 619	18,2%	7 742	12,8%
3	Mazowieckie	44 087	11,3%	30 154	9,1%	13 933	46,2%
4	kujawsko-pomorskie	29 555	7,6%	26 487	8,0%	3 068	11,6%
5	Śląskie	28 510	7,3%	25 416	7,6%	3 094	12,2%
6	Opolskie	23 178	6,0%	19 386	5,8%	3 792	19,6%
7	Pomorskie	21 626	5,6%	20 861	6,3%	765	3,7%
8	Łódzkie	19 504	5,0%	20 197	6,1%	-693	-3,4%
9	Lubuskie	11 618	3,0%	10 892	3,3%	726	6,7%
10	zachodniopomorskie	10 311	2,6%	8 690	2,6%	1 621	18,7%
11	Małopolskie	8 680	2,2%	6 222	1,9%	2 458	39,5%
12	warmińsko-mazurskie	7 204	1,9%	5 540	1,7%	1 664	30,0%
13	Lubelskie	6 449	1,7%	5 351	1,6%	1 098	20,5%
14	świętokrzyskie	5 684	1,5%	6 007	1,8%	-323	-5,4%
15	podkarpackie	2 194	0,6%	1 983	0,6%	211	10,6%
16	nieokreślone	1 156	0,3%	-	0,0%	1 156	
17	podlaskie	645	0,2%	393	0,1%	252	64,1%
	RAZEM	389 278		332 317		56 961	17,1%



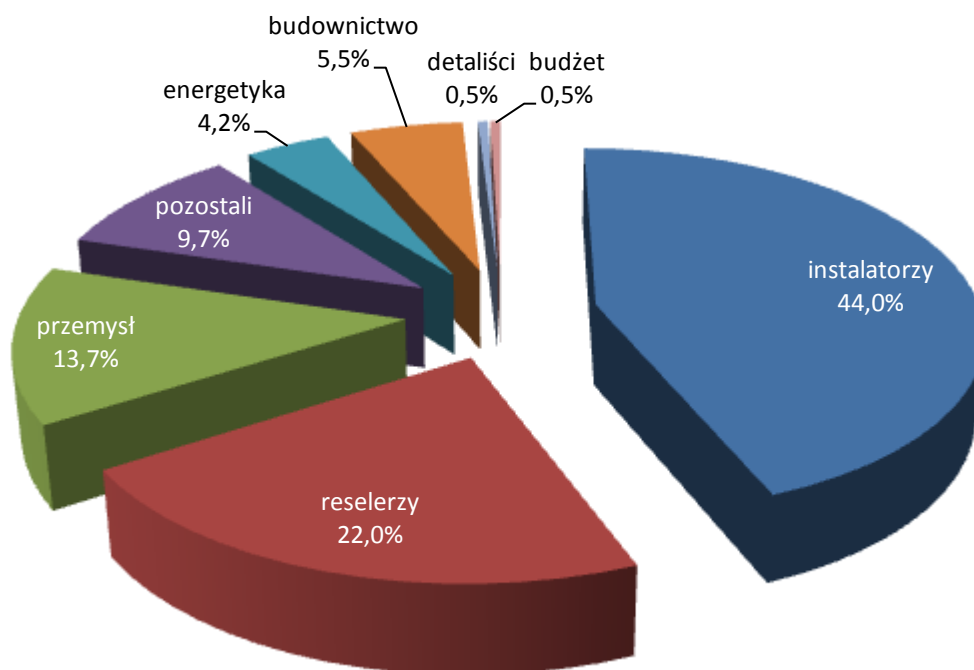
3.1.1.2. Klienci TIM SA

Patrząc na przychód poprzez analizę segmentów rynku obsługiwanych przez Spółkę można odnotować kilka trendów na najbliższy okres. Jednym z nich jest wzrost przychodów w grupie firm instalacyjnych, o 21,4%, co spowodowało wzrost udziału tej grupy w całości przychodów o niecałe 5%. Wyżej wymieniona grupa klientów to najczęściej pozyskiwany nowy klient Spółki. W segmencie przemysłu i firm handlowych (hurtownie i sklepy elektryczne) nastąpił niewielki wzrost przychodów, odpowiednio 7,4% i 6,5%. Znaczny spadek obrotów zanotowany został w grupie energetyka - spadek o 12,5% w stosunku do przychodów wygenerowanych przez Spółkę w 2010r. Rynek ten obsługiwany jest przede wszystkim poprzez realizację dużych przetargów publicznych i wiąże się z koniecznością ponoszenia znacznych kosztów obsługi wyżej wymienionych inwestycji, a przy spadających marżach należy wziąć pod uwagę, iż udział procentowy przychodów generowanych przez Spółkę w związku z obsługą ww. rynku może w przyszłości ulegać dalszej redukcji.

Sprzedaż netto towarów w roku 2011 wg grup klientów

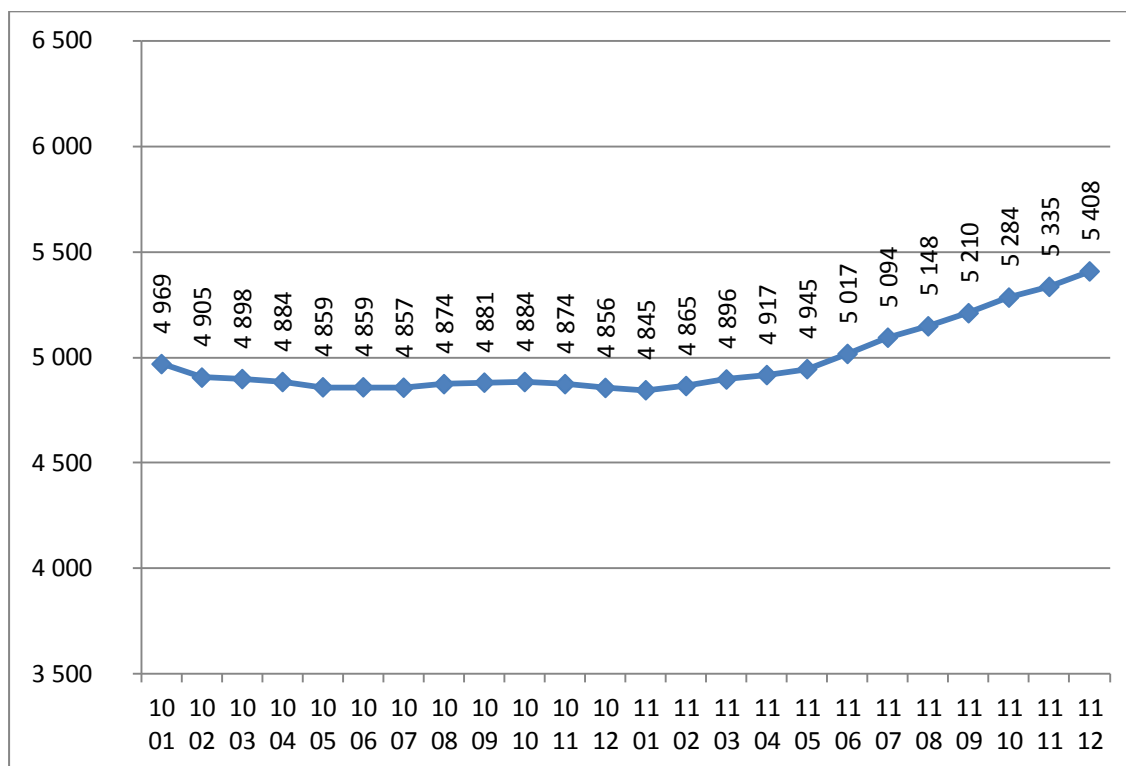
Poz.	Grupa klientów	Rok	udział %	rok	udział %	zmiana	
		2011		2010		wart.	proc.
1	Instalatorzy	171 131	44,0%	140 923	42,4%	30 208	21,4%
2	Resellerzy	85 665	22,0%	80 422	24,2%	5 243	6,5%
3	Przemysł	53 361	13,7%	49 675	14,9%	3 686	7,4%
4	Pozostali	37 726	9,7%	29 106	8,8%	8 621	29,6%
5	Energetyka	16 201	4,2%	18 525	5,6%	-2 323	-12,5%
6	Budownictwo	21 438	5,5%	10 476	3,2%	10 962	104,6%
7	Detaliści	1 877	0,5%	1 613	0,5%	265	16,4%
8	Budżet	1 879	0,5%	1 578	0,5%	301	19,0%
	RAZEM	389 278		332 317		56 961	17,1%

Rok 2011



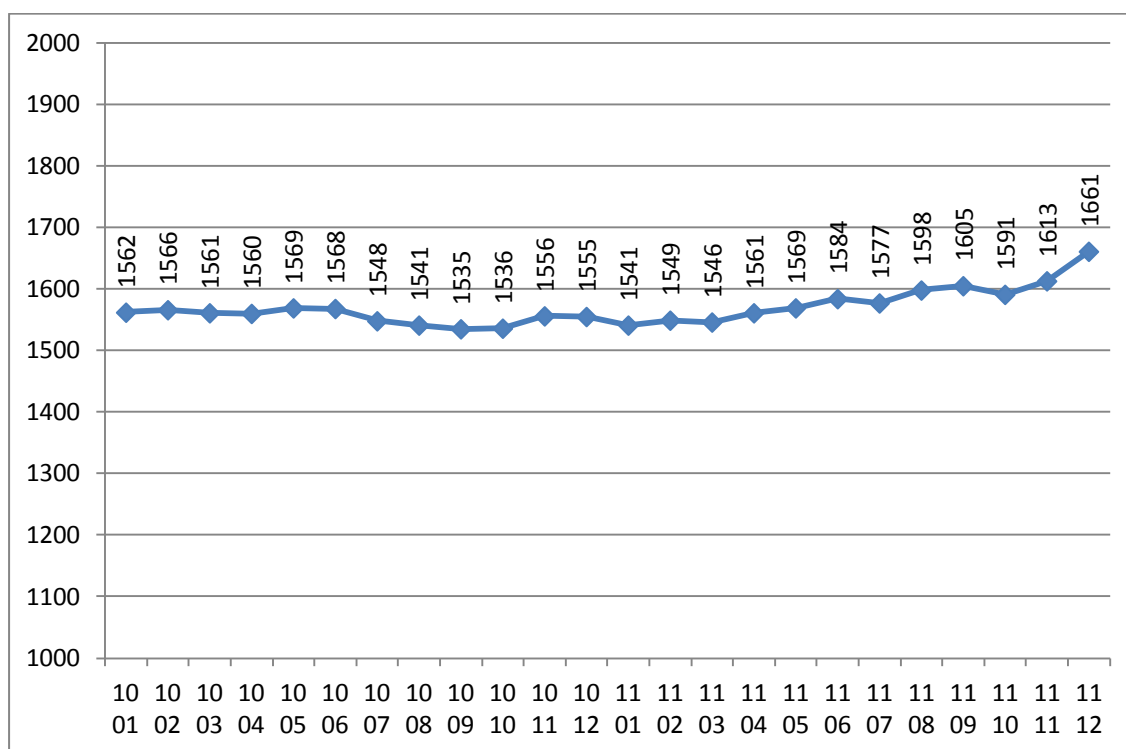
Całkowita ilość klientów kupujących w roku 2011 znacznie wzrosła, wykres poniżej prezentuje dane klientów z obrotem powyżej 1.500 zł. Jak widać na koniec roku ilość klientów osiągnęła rekordowe 5.408 firm co stanowi wzrost do roku 2010 o 11,5%. Najistotniejszym parametrem wykresu jest jednak trend, który pokazuje, że działania handlowe podjęte przez sieć sprzedaży w zakresie pozyskiwania nowych klientów okazały się skuteczne, będą więc one nadal kontynuowane.

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



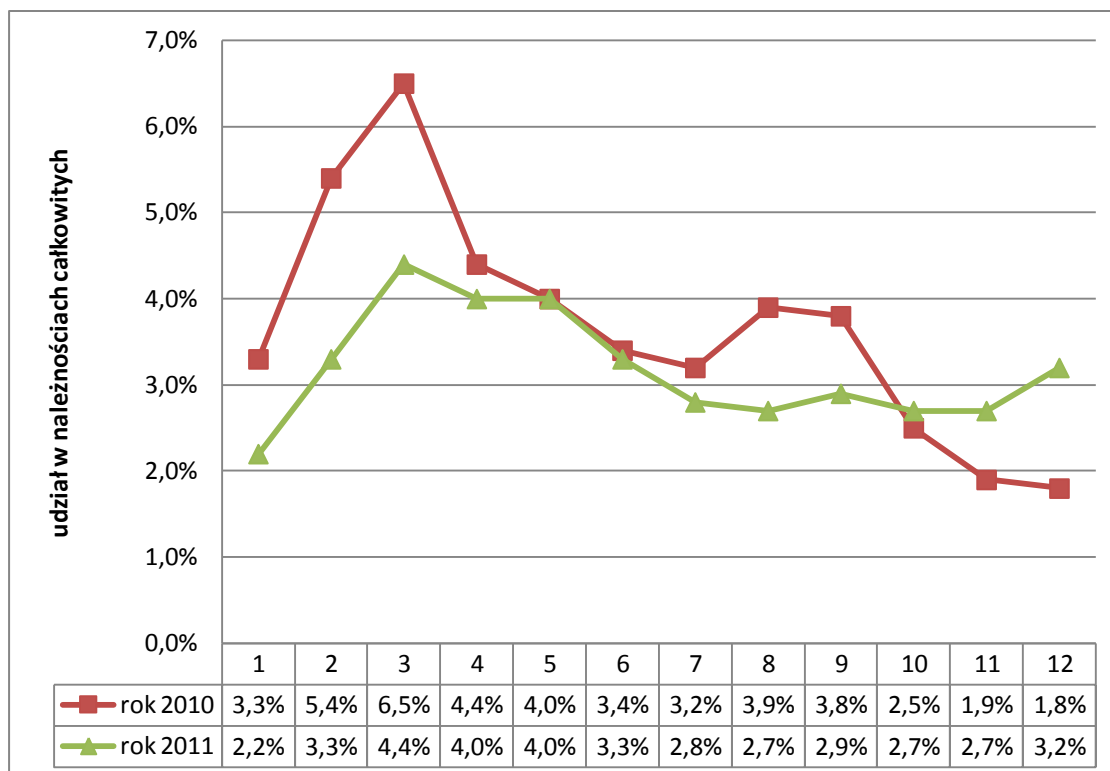
Ilość klientów systematycznie robiących zakupy, w definicji Spółki- klienci lojalni („Klient lojalny 6/12 to klient, który w ostatnich dwunastu miesiącach dokonał zakupu w co najmniej sześciu z nich”) też wykazuje trend rosnący, a ilość 1661 firm daje już dynamikę wzrostu na poziomie 6,8%, licząc do grudnia roku ubiegłego. Trend ten, jak pokazuje wykres jest o kilka miesięcy opóźniony w stosunku do całkowitej ilości klientów. Dzieje się tak ze względu na metodę liczenia, aby nowy klient stał się lojalny potrzebny jest okres obserwacji nie krótszy niż pół roku, czyli zakupy co najmniej sześć razy w przeciągu ostatnich dwunastu miesięcy. Pozytywny trend w tych dwóch kategoriach mówi, że Spółka nie tylko potrafi znaleźć i obsłużyć nowego klienta, ale także przekonać go, aby kupował w TIM SA systematycznie.

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



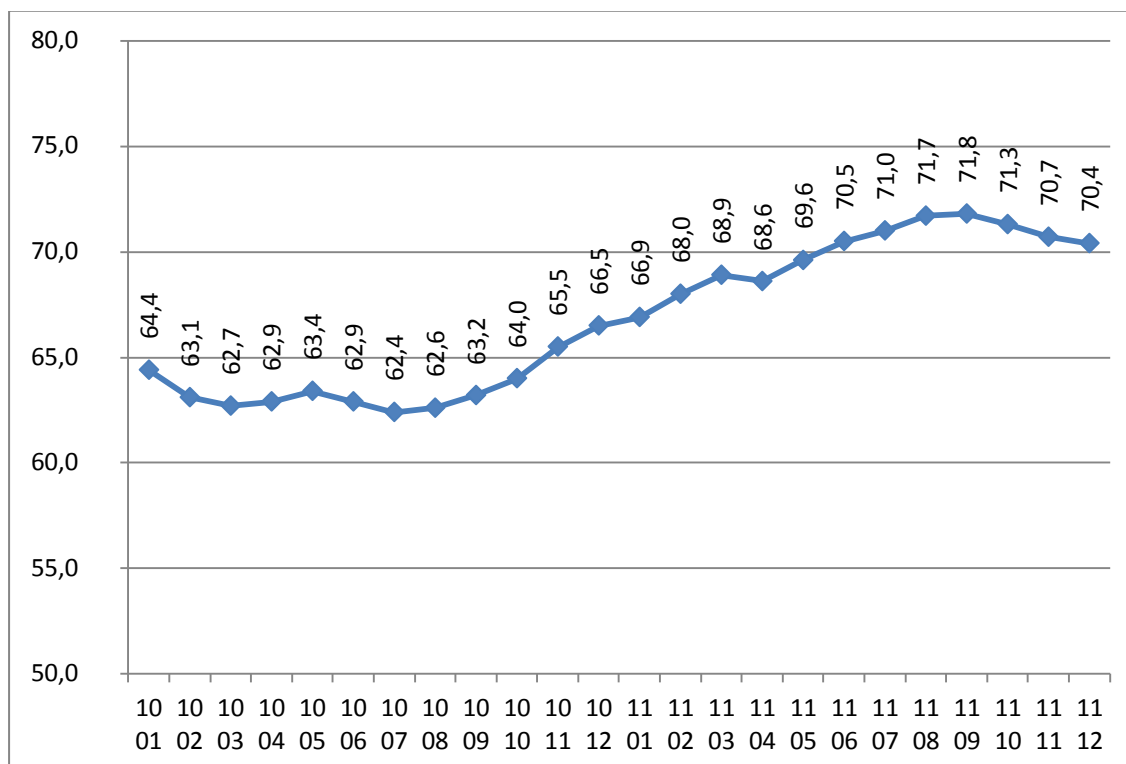
Wykres zaprezentowany poniżej, obrazuje tendencje na rynku z punktu widzenia bezpieczeństwa sprzedaży. Jest to współczynnik obrazujący wartość przeterminowanych należności powyżej 30 dni. Jak widać na wykresie w ostatnich miesiącach roku czyli listopad i grudzień nastąpił znaczny wzrost tego współczynnika. Jest to oczywiście spowodowane pogarszającą się sytuacją na rynku budownictwa, jednak sama wartość tych należności nie ulega zmianie od kilku miesięcy. Różnica bierze się z metody liczenia i innego niż w roku poprzednim rozkładu przychodów pomiędzy miesiącami w trzecim i czwartym kwartale. Tabela sezonowości (punkt 3.1.2) prezentuje dokładnie te różnice, od miesiąca lipca do listopada w roku 2011 wartość przychodów spółki była podobna i wahała się nieznacznie pomiędzy kolejnymi miesiącami za to w roku poprzednim wartość przychodów stale wzrastała. Bez względu jednak na te rozbieżności, wartość współczynnika 3,2% należności przeterminowanych powyżej 30 dni należy uznać za poprawny i nie zagrażający bezpieczeństwu Spółki. Należy podkreślić, iż na tle branży jest to parametr znacznie poniżej wszystkich średnich rynkowych.

Należności przeterminowane powyżej 30 dni



Średnia wartość sprzedaży przypadająca na jednego klienta Spółki, który w ciągu roku kupił za kwotę powyżej 1.500 zł, pod koniec roku uległa niewielkiemu zmniejszeniu. Wartość 70.400 zł jest jednak w dalszym ciągu znacznie większa niż średnia wartość sprzedaży osiągnięta w roku 2010 i wzrosła w okresie od grudnia 2010 do grudnia 2011 o 5,8%. Zmniejszenie wartości sprzedaży na klienta związane jest z obsługą coraz mniejszych przedsiębiorców, coraz mniejszą ilością dużych inwestycji w portfelu Spółki oraz ograniczonymi możliwościami realizacji przetargów publicznych dla energetyki zawodowej. W tym miejscu należy jednak podkreślić, że jeśli utrzyma się dynamika wzrostu ilości klientów ogółem oraz wartość klienta zostanie ustabilizowana to nie stanowi to zagrożenia dla Spółki. Wręcz przeciwnie większa ilość klientów z mniejszym saldem to wzrost bezpieczeństwa obrotu od strony należności i wzrost pewności przychodów ze względu na większą dywersyfikację w zakresie ilości klientów.

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



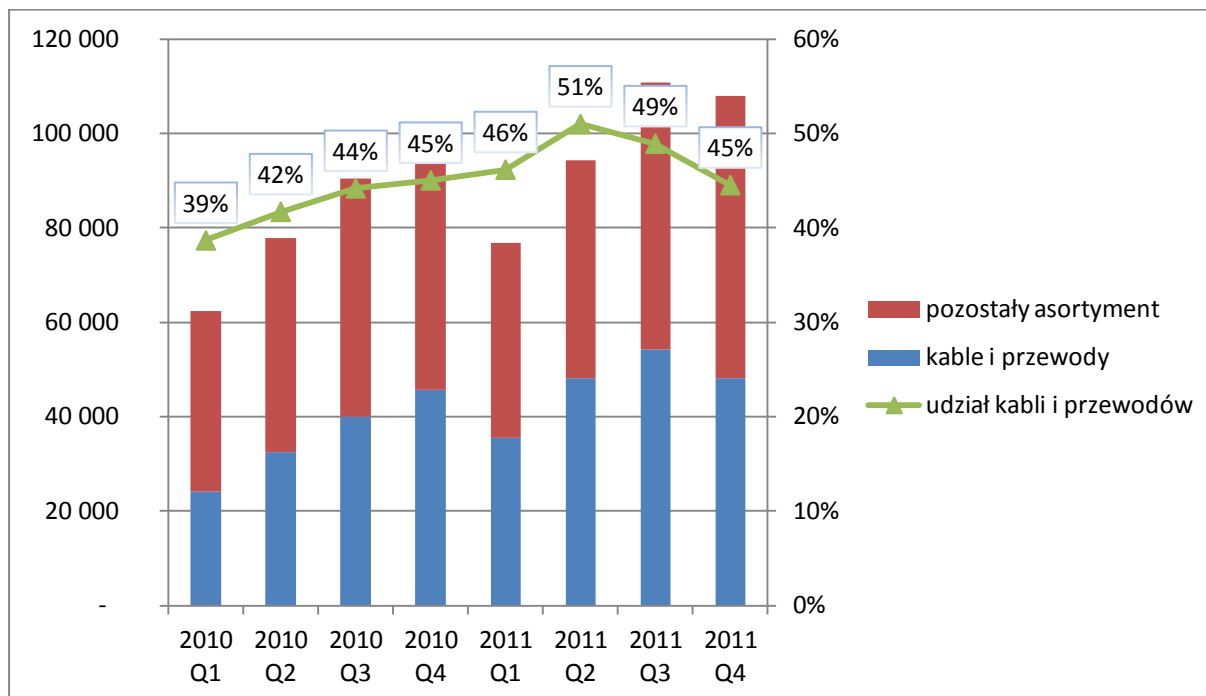
Powyższe analizy i zarysowane trendy pokazują, że rok 2011 pozwolił uporządkować sytuację w zakresie produktów i grup klientów, a podjęte działania handlowe okazały się skuteczne. Dzięki nim możemy dziś mówić nie tylko o wzroście sprzedaży wynikającym ze wzrostu rynku, ale także o wzroście wynikającym z nowo pozyskanych klientów. Działania te będą kontynuowane i dodatkowo wspierane przez nowe narzędzie i metody, które w roku 2012 i latach kolejnych pozwolą na bardziej dynamiczny wzrost wartości firmy TIM.

3.1.1.3. Produkty

Rok 2011 to dalszy wzrost udziału grupy kabli i przewodów w całości przychodów spółki, czyli obszar inwestycyjny. Nie udało się wzrostu w tej grupie produktów zrównoważyć z produktami pozostałymi czyli produktami, które nie mają charakteru inwestycyjnego i są mniej narażone na koniunkturę zarówno w branży jak i całej gospodarce. W roku 2012 główny nacisk zostanie położony na wzrost sprzedaży szczególnie w grupie aparatura, gdzie spółka w roku 2011 zanotowała spadek sprzedaży o 2,9% oraz w grupach osprzętu instalacyjnego i pomocniczego, gdzie spadek sprzedaży był jeszcze większy. Oprawy i źródła światła to również grupy produktowe istotne z punktu widzenia wzrostu rentowności sprzedaży. W latach kolejnych głównym kierunkiem rozwoju będzie sprzedaż grup produktów nie powiązanych bezpośrednio z sektorem inwestycyjnym. Program ten pozwoli na wzrost bezpieczeństwa przychodów szczególnie w okresach dekoniunktury oraz w okresie zimowym. Nowe narzędzia handlowe oraz cykle szkoleń dla sieci sprzedaży pozwolą na

rozwój sprzedaży ww. grup produktów zarówno do klientów lojalnych jak i nowych klientów spółki.

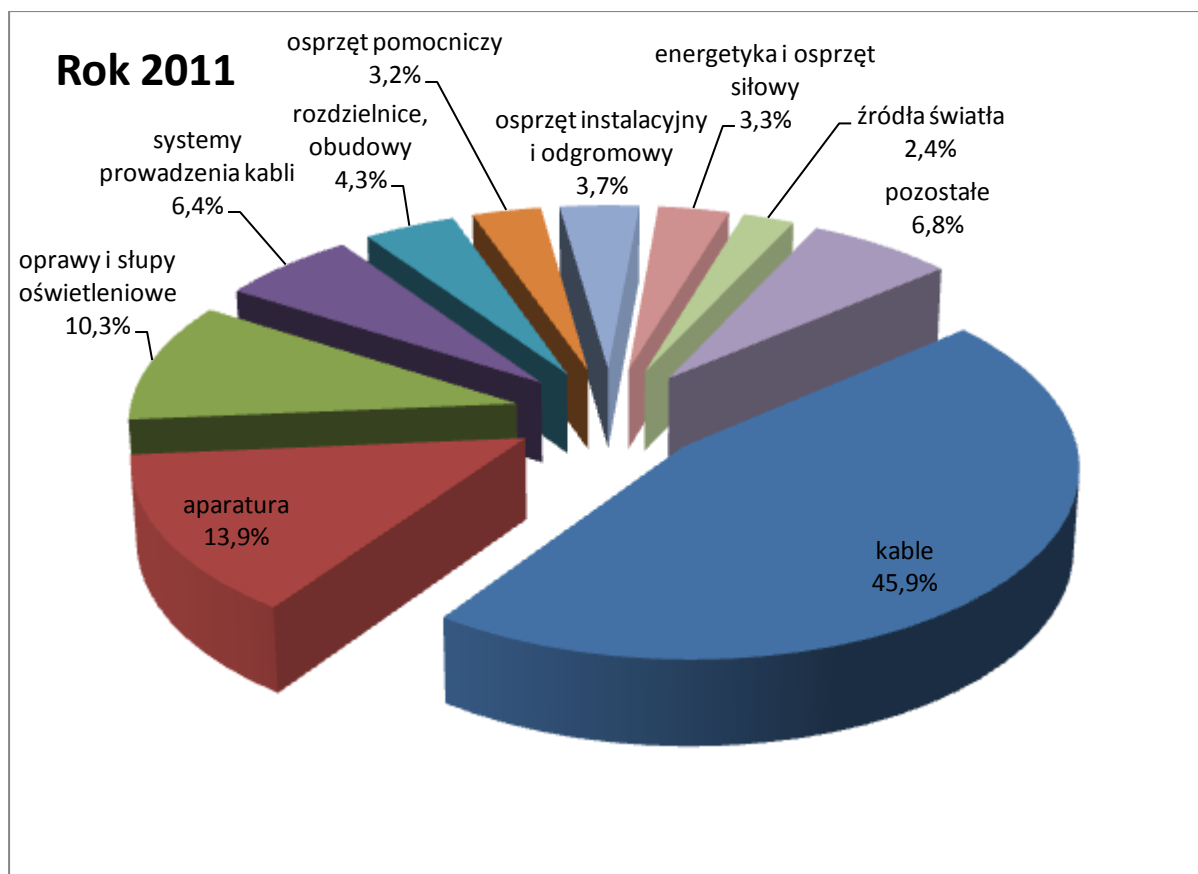
Udział procentowy grupy kabli i przewodów w poszczególnych kwartałach



Wzrost wartości sprzedaży w grupie kable i przewody częściowo wynika ze wzrostu ceny surowca. Miedź, główny składnik kabli i przewodów, w 2011r. kosztowała średniorocznie 8810 \$ za tonę, a w roku 2010 - 7388 \$ za tonę, co daje wzrost o 19,2% w stosunku rok do roku. Kursy dolara jako parametr średnioroczny był w tym roku neutralny.

Sprzedaż netto w roku 2011 w grupach asortymentowych

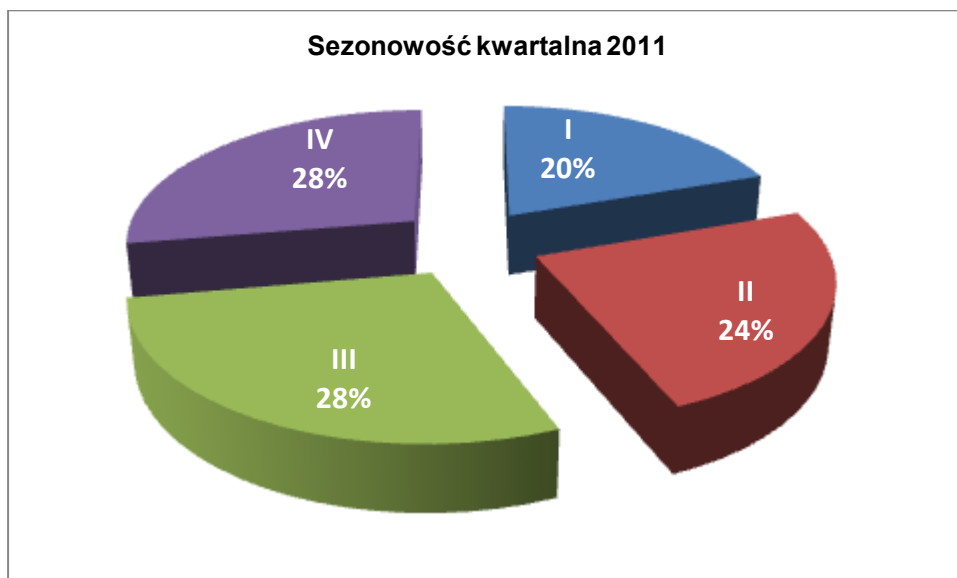
Poz.	Grupa asortymentowa	rok	udział %	rok	udział %	zmiana	
		2011		2010		wart.	proc.
1	Kable	178 599	45,9%	142 888	43,0%	35 711	25,0%
2	aparatura	53 974	13,9%	55 574	16,7%	-1 599	-2,9%
3	oprawy i słupy oświetleniowe	40 116	10,3%	37 264	11,2%	2 853	7,7%
4	systemy prowadzenia kabli	24 743	6,4%	17 412	5,2%	7 331	42,1%
5	rozdzielnice, obudowy	16 624	4,3%	16 305	4,9%	320	2,0%
6	osprzęt pomocniczy	12 418	3,2%	16 210	4,9%	-3 793	-23,4%
7	osprzęt instalacyjny i odgromowy	14 299	3,7%	14 987	4,5%	-688	-4,6%
8	energetyka i osprzęt siłowy	12 756	3,3%	14 785	4,4%	-2 029	-13,7%
9	źródła światła	9 267	2,4%	8 802	2,6%	465	5,3%
10	pozostałe	26 481	6,8%	8 090	2,4%	18 391	227,3%
	RAZEM	389 278		332 317		56 961	17,1%



3.1.2. Sezonowość sprzedaży

Sezonowość w roku 2011 była bardzo zbliżona do sezonowości średniej z ostatnich lat. Cały rok przypominał raczej lata słabszej koniunktury dla Spółki takie jak lata 2008-2010 niż lata dużych wzrostów przychodów 2005-2006. Wynikało to głównie z nietypowego rozkładu przychodów szczególnie w III i IV kwartale, gdzie kwartał IV był gorszy w przychodach, niż kwartał III, co charakteryzuje lata słabszej koniunktury w sektorze. Sezonowość sprzedaży z ostatnich lat prezentuje poniższa tabela.

Kwartał	Rok							średnia
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
I	17,0%	15,5%	21,8%	24,7%	24,2%	18,8%	19,7%	20,5%
II	21,7%	25,8%	25,2%	25,5%	23,7%	23,4%	24,1%	24,4%
III	28,1%	27,3%	25,3%	25,3%	26,2%	27,2%	28,5%	26,7%
IV	33,1%	31,4%	27,7%	24,5%	25,9%	30,6%	27,7%	28,4%



W roku 2011 nastąpił przełom i spółka ponownie zaczęła generować wzrost sprzedaży. Powyższy rezultat uzyskany został w znacznej mierze dzięki jednej grupie asortymentowej - kabli i przewodów, ale za to przy udziale coraz większej ilości nowych i lojalnych klientów. Rok 2012 będzie okresem wzmożonej pracy nad wdrożeniem nowych technik i narzędzi sprzedaży. Ponadto Spółka zamierza wykorzystać wiedzę i umiejętności zdobyte w okresie ostatnich lat nie tylko w celu wzrostu przychodów i ilości nowych klientów, ale przede wszystkim w celu zwiększenia rentowności.

3.2. Umowy zawarte przez Spółkę

3.2.1. Umowy na dostawy towarów

Zasady współpracy z dostawcami w 2011r. w większości wypadków były doprecyzowywane poprzez podpisanie stosownych aneksów do umów zasadniczych zawieranych w latach poprzednich.

Aneksy o których mowa powyżej określały szczegółowe zasady współpracy na rok 2011.

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

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

3.2.2. Umowy z odbiorcami towarów

1. W dniu 31 grudnia 2010 roku, konsorcjum firm TIM SA i PW. SEGA Stanisław Gabruk (liderem konsorcjum jest PW. SEGA) zawarło z EnergiaPro S.A. umowę na dostawę osprzętu do linii napowietrznych NN i SN zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 05.11.2010 r. Umowa zawarta jest na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 1.511.898,59 PLN netto.

2. W roku 2011 TIM S.A. zawarła z Tramwajami Warszawskimi Sp. z o.o. umowy na dostawę przewodów elektrycznych, nawojowych i miedzianych gołych (daty umów: 15 kwiecień i 16 maj). 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 1.253.395,10 PLN. Zgodnie z Umowami, termin wszystkich dostaw przypada na rok 2011.

3. W roku 2011 TIM S.A. zawarła z PKP Energetyka S.A. umowy na dostawy kabli, przewodów i opraw oświetleniowych (daty umów: 14 marzec, 11 czerwiec, 22 czerwiec, 15 lipiec, 29 wrzesień i 10 październik). 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 1.028.676,21 PLN. Zgodnie z Umowami, termin wszystkich dostaw przypada na rok 2011.

4. W dniu 28 października 2011 roku, TIM S.A. zawarła z ENEA Operator Sp. z o.o. i BHU SA umowę na dostawę wkładek topikowych o stykach nożowych oraz zwieraczy, zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 22.09.2011 r. Umowa zawarta została na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 938.000,00 PLN netto.

5. W dniu 6 maja 2011 roku, TIM S.A. zawarła z EnergiaPro S.A. umowę na dostawę muf i głowic kablowych (zadanie 3) zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 15.02.2011 roku. Umowa zawarta jest na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 737.919,10 PLN netto.

6. W roku 2011 TIM S.A. zawarła z PGE Kopalnia Węgla Brunatnego Turów S.A. szereg umów na dostawę produktów elektrotechnicznych (daty umów: 3 luty, 2 marzec, 3 marzec, 4 maj). 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 554.560,37 PLN. Zgodnie z Umowami, termin wszystkich dostaw przypada na rok 2011.

7. W roku 2011 TIM S.A. zawarła z PCC Rokita S.A. umowy na dostawy materiałów elektrycznych (daty umów: 11 lipiec i 16 wrzesień). 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 266.970,61 PLN netto. Zgodnie z Umowami, termin wszystkich dostaw przypada na rok 2011.

8. W dniu 7 kwietnia 2011 roku, TIM S.A. zawarła z EnergiaPro S.A. umowę na dostawę muf i głowic kablowych (zadanie 1) zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia

15.02.2011 roku. Umowa zawarta jest na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 182.667,36 PLN netto.

9. W dniu 9 maja 2011 roku, TIM S.A. zawarła z ENEA Operator Sp. z o.o. i BHU SA umowę na dostawę wkładek bezpiecznikowych topikowych instalacyjnych o charakterystyce zwłocznej i szybkiej, zgodnie z treścią złożonej oferty z dnia 07.04.2011 r. Umowa zawarta została na okres 12 miesięcy od daty podpisania umowy, z zastrzeżeniem, że ulegnie wcześniejszemu rozwiązaniu w przypadku zrealizowania dostaw na kwotę 49.337,04 PLN netto.

10. W roku 2011 TIM S.A. zawarła z Gminą Wrocław - Centrum Kształcenia Praktycznego umowy na dostawy sprzętu elektrycznego, materiałów i narzędzi mechatronicznych do Centrum Kształcenia Praktycznego przy ul. Strzegomskiej 49a (daty umów: 4 marzec i 4 kwiecień). 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 41.913,77 PLN. Zgodnie z Umowami, termin wszystkich dostaw przypada na rok 2011.

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

W okresie od 1 stycznia 2011 do 31 grudnia 2011 roku Spółka nie zawierała z podmiotami powiązanymi transakcji, które miałyby charakter transakcji istotnych i zawarte zostałyby na innych warunkach niż warunki rynkowe.

W okresie od 1 stycznia 2011 do 31 grudnia 2011 r. Spółka zrealizowała sprzedaż usług logistycznych na rzecz jednostki powiązanej Rotopino.pl SA z siedzibą w Bydgoszczy (w której posiada 53,5% kapitału akcyjnego) na kwotę 12 tys. PLN.

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

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

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

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

Pan Krzysztof Folta jest Przewodniczącym Rady Nadzorczej ELEKTROTIM SA. oraz na dzień 12.03.2012r posiada 2.924.268 akcji SONEL SA (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 21,11 %) i 1.504.364 akcji ELEKTROTIM SA (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 15,28 %),

Pan Maciej Posadzy Wiceprezes Zarządu TIM SA, Dyrektor ds. Operacyjnych jest Członkiem Rady Nadzorczej SONEŁ SA. oraz na dzień 20.03.2012r posiada 4.520 akcji SONEŁ SA (co stanowi udział w kapitale zakładowym w wysokości 0,032 %).

W okresie od 01.01.2011r do dnia 31.12.2011 r. zrealizowana przez Emitenta na rzecz ELEKTROTIM SA sprzedaż netto wyniosła 5.892 tys. PLN.

Wartość netto towarów i usług zakupionych przez TIM SA w ELEKTROTIM S.A. w tym okresie wyniosła kwotę 102 tys. PLN.

W okresie od 01.01.2011 roku do dnia 31.12.2011 roku TIM S.A. nabył wyroby i usługi od SONEŁ SA na kwotę netto 1 740 tys. PLN.

W okresie od 01.01.2011 roku do dnia 31.12.2011 roku sprzedaż na rzecz SONEŁ S.A. wyniosła netto 243 tys. PLN i dotyczyła materiałów elektrycznych i usług związanych z dystrybucją wyrobów SONEŁ S.A..

Wszystkie ww. transakcje dokonane zostały na warunkach rynkowych.

3.2.4. Umowy kredytowe

1. W dniu 14 listopada 2005 roku TIM SA zawarła z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie („Bank”) umowę ramową nr WRO/UR/0093/05 dotyczącą różnych form transakcji kredytowych („Umowa”), na podstawie której, Bank może, w okresie obowiązywania Umowy i na podstawie odrębnych umów kredytowych, udostępniać TIM SA różne formy kredytowania obejmujące kredyty krótkoterminowe, w tym w szczególności kredyt płatniczy, kredyt odnawialny kredyt w rachunku bieżącym i kredyt długoterminowy, a także inne produkty na warunkach określonej w tej Umowie oraz uzgodnionych każdorazowo przez strony Umowy odrębnych umowach kredytu lub obowiązującej w Banku dokumentacji produktu.
2. W dniu 14 listopada 2005 roku TIM SA zawarła z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie („Bank”) umowę nr WRO/KB/0092/05 o Kredyt w Rachunku Bieżącym („Umowa”) wraz z aneksem nr 1 z dnia 21.02.2006, nr 2 z dnia 18.01.2007, nr 3 z dn. 16.01.2008, nr 4 z dnia 16.01.2009, nr 5 z dnia 19.01.2010 i nr 6 z dnia 12 stycznia 2011 nr 7 z 29.08.2011 oraz nr 8 z 10.01.2012 r. na podstawie której Bank udostępnił TIM SA kredyt w rachunku bieżącym („Kredyt”) TIM SA, prowadzonym przez Bank. Kwota Kredytu wynosi 5.000.000 PLN (pięć milionów złotych). Termin spłaty –11.01.2013 roku Oprocentowanie kredytu 1M WIBOR + 0,9 p.a.

3.2.5. Umowy zawarte z biegłym rewidentem

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

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

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

1) badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Zamawiającego, za okres 01.01.2011 – 31.12.2011, wyrażenia opinii o tym sprawozdaniu oraz sporządzenia raportu z badania wypłacone zostało wynagrodzenie w wysokości 33.000 netto,

2) badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Zamawiającego, za okres 01.01.2012 – 31.12.2012, wyrażenia opinii o tym sprawozdaniu oraz sporządzenia raportu z badania wypłacone zostało wynagrodzenie w wysokości 33.000 netto,

3) przeprowadzenia przeglądu sprawozdania finansowego Zamawiającego za okres 01.01.2011 – 30.06.2011, sporządzenie raportu z przeglądu wypłacone zostało wynagrodzenie w wysokości 10.000 netto,

3) przeprowadzenia przeglądu sprawozdania finansowego Zamawiającego za okres 01.01.2012 – 30.06.2012, sporządzenie raportu z przeglądu wypłacone zostało wynagrodzenie w wysokości 10.000 netto,

Zgodnie z Uchwałą Rady Nadzorczej TIM SA z dnia 20 lutego 2012r ww. firma została również wybrana jako podmiot uprawniony do przeprowadzenia badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego sporządzonego za 2011 i 2012r oraz dokonania przeglądu skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TIM sporządzonego na dzień 30.06.2012r.

Dotychczas TIM SA zapłaciła firmie HLB M2 Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie wynagrodzenie w wysokości 94.782,67 PLN + VAT, w tym w roku 2011r TIM SA zapłaciła firmie HLB M2 Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie wynagrodzenie w wysokości 34.500 PLN + VAT.

3.2.6. Umowy pozostałe

Ponadto, TIM S.A. zawarła następujące Umowy:

1. W dniu 29.06.2010 w związku z zawartą umową z Gminą Wrocław na dostawę kabli i przewodów energetycznych niskiego napięcia Bank Handlowy w Warszawie udzielił spółce TIM S.A gwarancji bankowej w wys. 406 tys. .PLN (na pokrycie przez wykonawcę jego zobowiązań w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania Umowy oraz z tyt. rękojmi za wady) Gwarancja, o której mowa powyżej wygaśnie w dniu 15 sierpnia 2012r.

2. W miesiącu lutym 2011 zawarto umowę ubezpieczenia (polisę) nr 901006418686 na rok 2011 dotyczącą:

- ubezpieczenia kompleksowego przedsiębiorstwa od wszystkich ryzyk na łączną sumę ubezpieczenia 149 640 tys. zł (budynki i budowle 78 500 tys. zł; maszyny i urządzenia oraz wyposażenie 18 850 tys. zł, środki obrotowe 46 500 tys. zł, pozostałe ryzyka 5 790 tys. zł)

- ubezpieczenie sprzętu elektronicznego na sumę ubezpieczenia 4 510 tys. zł

- ubezpieczenia OC z tyt. prowadzenia działalności gospodarczej na sumę ubezpieczenia 7 000 tys. zł

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

3. W dniu 13 września 2011 TIM SA podpisała umowę z Oponeo.PL SA z siedzibą w Bydgoszczy przy udziale Marketeo.com SA (obecnie Rotopino.pl SA) oraz Narzędzia.pl SA na mocy której nabyła 53,5% akcji spółki Marketeo.com SA (obecnie Rotopino.PL SA).

4. W dniu 24 października 2011 zawarto umowę ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej członków Zarządu i Rady Nadzorczej na sumę ubezpieczenia 20 000 tys. zł z Towarzystwem Ubezpieczeń Allianz Polska Spółka Akcyjna ul. Rodziny Hiszpańskich 1 02-685 Warszawa.

5. W dniu 01 grudnia 2011r została zawarta umowa o świadczenie usług logistycznych przez TIM SA na rzecz Rotopino.pl SA z siedzibą w Bydgoszczy. Umowa ta reguluje współpracę pomiędzy stronami w zakresie obsługi logistycznej, magazynowej, składowania towarów. Od momentu podpisania tej umowy TIM SA przejął obsługę logistyczną spółki Rotopino.pl SA, jest to jeden z efektów synergii związanej z objęciem przez TIM SA większościowego pakietu akcji w spółce Rotopino.pl SA.

W 2011 Spółka nie udzielała żadnych pożyczek ani poręczeń.

3.3. Logistyka i system zaopatrzenia

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

W roku 2011 na liście dostawców magazynowych znalazło się 98 firm. Rok 2011 był kolejnym rokiem realizacji strategii, która powoduje uniezależnienie się od głównych dostawców. Jedynym dostawcą, którego udział w zakupach przekroczył w roku 2011 10% były Tele-Fonika Kable S.A..

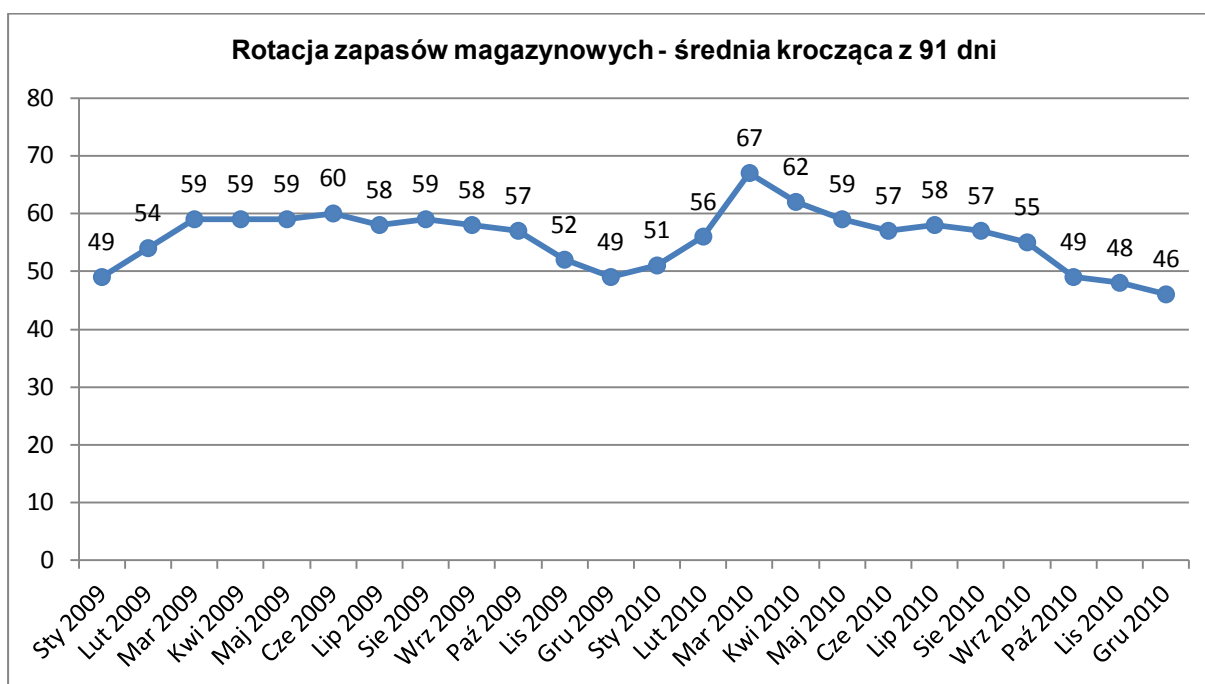
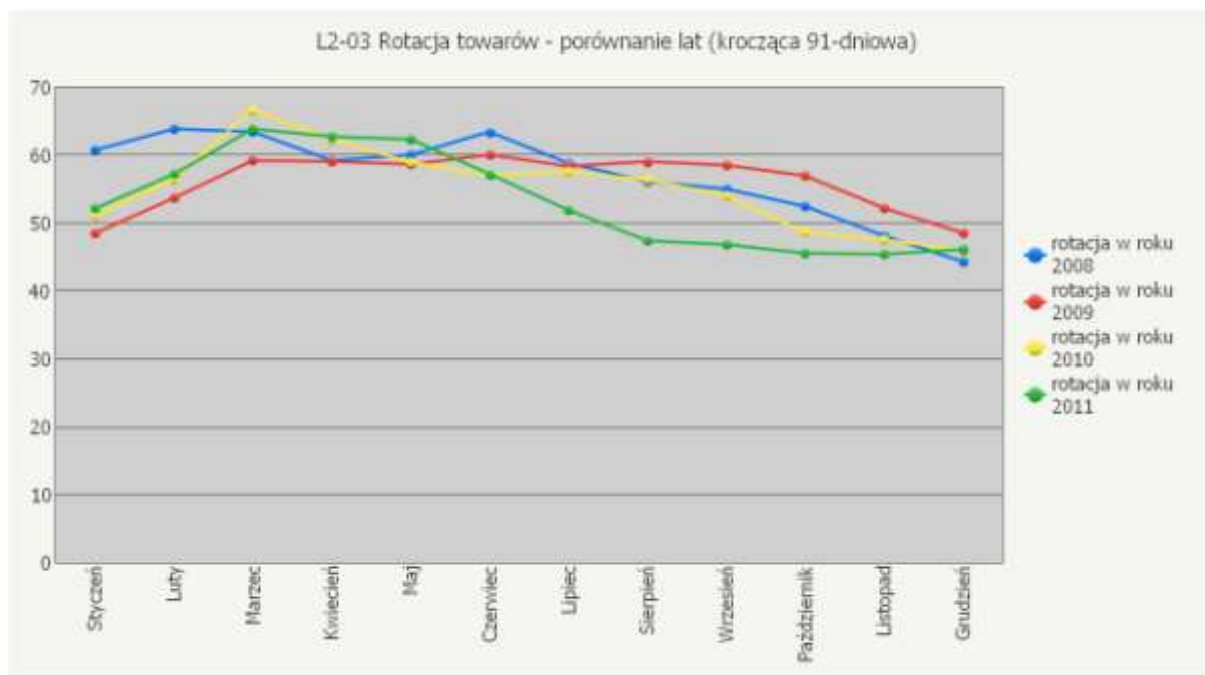
Przyjęta w 2010 roku i konsekwentnie nadal realizowana polityka centralnego zarządzania zakupami spowodowała zmniejszenie ilości zakupów od dostawców uzupełniających, co spowodowało korzystną koncentrację zakupów u dostawców magazynowych. Najbardziej widocznym efektem tej polityki jest spadek ogólnej liczby dostawców z 1282 firm w roku 2010 do 695 firm w roku 2011.

Przyjęte od II kwartału 2010 roku zasady zarządzania zapasami trudno zbywalnymi spowodowały bardzo istotne zmniejszenie wartości odpisów aktualizujących wartość zapasów odnoszonych w koszty do wartości 389 tys. zł w roku 2011. Wartość tych odpisów w 2010 r. obniżyła wynik o 639 tys. zł. Całkowity koszt likwidacji i odpisów aktualizujących zapasy w roku 2011 wyniósł 0,2% wartości przychodów. W roku 2010 ten wskaźnik miał wartość 0,24%.

Przyjęte zasady zakupu towarów oraz prognozowania zapasów magazynowych pozwoliły również na systematyczną poprawę średniej rotacji zapasów magazynowych, która od sierpnia 2011 wyniosła 47 dni.

W roku 2011 kontynuowano pracę nad poprawą warunków współpracy z dostawcami w obszarze logistyki. Dostosowywano parametry logistyczne współpracy w celu uzyskiwania jak największej efektywności pracy całego łańcucha dostaw

towarów do klientów. Skupiono się na skróceniu czasów realizacji, oraz pozyskiwaniu potwierdzeń realizacji oraz przestrzeganiu harmonogramów dostaw.



4. Sytuacja finansowa i majątkowa

		31.12.2011	%	31.12.2010	%	zmiana	dynamika
		PLN'000	struktury 2011	PLN'000	struktury 2010	2011/2010	2011/2010
AKTYWA							
I.	Aktywa trwałe (suma 1-8):	117 568	41,9%	96 751	35,5%	20 817	21,5%
1.	Wartości niematerialne	10 159	3,6%	4 639	1,7%	5 520	119,0%
2.	Rzeczowe aktywa trwałe	80 011	28,5%	81 603	29,9%	-1 592	-2,0%
3.	Nieruchomości inwestycyjne	9 047	3,2%	8 563	3,1%	484	5,7%
4.	Inwestycyjne prawo wieczystego użytkowania gruntu	552	0,2%	552	0,2%	0	0,0%
5.	Aktywa finansowe (5a+5b+5c+5d+5e)	15 660	5,6%	114	0,0%	15 546	13636,8%
5a.	Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy						
5b.	Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności						
5c.	Pożyczki i należności :	144	0,1%	113	0,0%	31	27,4%
5c ₁ .	Pożyczki						
5c ₂ .	Należności długoterminowe	144	0,1%	113	0,0%	31	27,4%
5d.	Udziały i akcje w jednostkach	15 516	5,5%	1	0,0%	15 515	1551500,0 %
5d ₁	W jednostkach powiązanych	15 515	5,5%		0,0%	15 515	
5d ₂	W jednostkach pozostałych	1	0,0%	1	0,0%	0	0,0%
5e.	Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży						
6.	Rozliczenia długoterminowe międzyokresowe	2	0,0%	9	0,0%	-7	-77,8%
7.	Aktywa na podatek odroczony	2 137	0,8%	1 271	0,5%	866	68,1%
8.	Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży						
II.	Aktywa obrotowe (suma 1-4):	162 914	58,1%	176 144	64,5%	-13 230	-7,5%
1.	Zapasy	41 985	15,0%	42 887	15,7%	-902	-2,1%
2.	Aktywa finansowe (2a+2b+2c+2d+2e)	120 503	43,0%	133 000	48,7%	-12 497	-9,4%
2a.	Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy						
2b.	Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności	20 402	7,3%	21 489	7,9%	-1 087	-5,1%
2c.	Pożyczki i należności :	99 628	35,5%	91 082	33,4%	8 546	9,4%
2c ₁ .	Pożyczki						
2c ₂ .	Należności krótkoterminowe (a+b+c+d)	99 628	35,5%	91 082	33,4%	8 546	9,4%
	a) Należności z tytułu dostaw i usług	98 553	35,1%	88 466	32,4%	10 087	11,4%
	b) Należności publiczno-prawne, w tym:	850	0,3%	2 391	0,9%	-1 541	-64,5%
	- Należności z tytułu podatku bieżącego						
	c) Należności z tytułu leasingu finansowego						
	d) Należności pozostałe	225	0,1%	225	0,1%	0	0,0%

2d.	Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży						
2e.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	473	0,2%	20 429	7,5%	-19 956	-97,7%
3.	Rozliczenia międzyokresowe	426	0,2%	257	0,1%	169	65,8%
4.	Aktywa klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży						
Aktywa razem (suma I+II)		280 482	100,0%	272 895	100,0%	7 587	2,8%

		31.12.2011	%	31.12.2010	%	zmiana	dynamika
PASywa		PLN'000	struktury 2011	PLN'000	struktury 2010	2011/2010	2011/2010
I.	Razem kapitał własny (1-10):	205 131	73,1%	202 756	74,3%	2 375	1,2%
1.	Kapitał akcyjny	21 790	7,8%	21 790	8,0%	0	0,0%
2.	Udziały (akcje) własne						
3.	Kapitał zapasowy, w tym ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	93 037	33,2%	93 037	34,1%	0	0,0%
4.	Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny						
5.	Kapitały rezerwowe		0,0%	73 902	27,1%	-73 902	
6.	Fundusz dywidendowy	72 057	25,7%		0,0%	72 057	
7.	Kapitał z wyceny transakcji zabezpieczających i różnice kursowe z konsolidacji		0,0%		0,0%	0	
8.	Kapitał z opcji pracowników	4 706	1,7%	3 888	1,4%	818	21,0%
9.	Wynik finansowy za rok obrotowy	13 541	4,8%	10 139	3,7%	3 402	33,6%
10.	Odpis z zysku netto w ciągu roku obrotowego						
II.	Zobowiązania długoterminowe (suma 1-7):	2 390	0,9%	1 870	0,7%	520	27,8%
1.	Rezerwa na podatek odroczony	2 390	0,9%	1 868	0,7%	522	27,9%
2.	Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowników						
3.	Rezerwy długoterminowe						
4.	Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe						
5.	Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego						
6.	Przychody przyszłych okresów		0,0%	2	0,0%	-2	
7.	Pozostałe zobowiązania długoterminowe						
III.	Zobowiązania krótkoterminowe (suma 1-9):	72 961	26,0%	68 269	25,0%	4 692	6,9%
1.	Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	1 757	0,6%	1 393	0,5%	364	26,1%
2.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	59 278	21,1%	57 488	21,1%	1 790	3,1%
3.	Zobowiązania publiczno-prawne, w tym:	6 795	2,4%	6 085	2,2%	710	11,7%
3a.	Zobowiązania z tytułu podatku bieżącego	1 812	0,6%	1 038	0,4%	774	74,6%

4.	Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	2 078	0,7%	1 858	0,7%	220	11,8%
5.	Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego						
6.	Przychody przyszłych okresów	1	0,0%	1	0,0%	0	0,0%
7.	Zobowiązania pozostałe	951	0,3%	675	0,2%	276	40,9%
8.	Rezerwy krótkoterminowe	2 101	0,7%	769	0,3%	1 332	173,2%
9.	Inne rozliczenia międzyokresowe						
Pasywa razem (suma I-II+III)		280 482	100,0%	272 895	100,0%	7 587	2,8%

W 2011 roku nastąpił wzrost wartości aktywów z 272 895 tys. PLN w 2010 roku do 280 482 tys. PLN w 2011 roku, co stanowi wzrost o 7 587 tys. PLN, tj. o 2,8%. Powyższe wynika głównie ze wzrostu wartości aktywów trwałych, które wzrosły z 96 751 tys. PLN na dzień 31.12.2010 do 117 568 tys. PLN na dzień 31.12.2011 roku to jest o 20 817 tys. PLN, co stanowi aż 21,5% wzrostu. Na tak duży wzrost wartości aktywów trwałych miały główny wpływ zakończone inwestycje informatyczne związane ze zmianą oprogramowania, które spowodowały wzrost wartości niematerialnych z 4 639 tys. PLN w 2010r. do 10 159 tys. PLN w 2011r., tj. o 5 520 tys. PLN, co stanowi wzrost wartości aktywów niematerialnych o 119%.

W związku z podpisaniem długoterminowych umów najmu, obejmujących 100% posiadanych przez Spółkę powierzchni pod wynajem, znajdujących się we Wrocławiu przy ul. Stargardzkiej 8A, została wydzielona w aktywach trwałych wartość nieruchomości inwestycyjnych na kwotę 9 047 tys. PLN oraz wartość inwestycyjnego prawa wieczystego użytkowania gruntu na kwotę 552 tys. PLN.

Nastąpił duży wzrost wartości w pozycji akcje w jednostkach powiązanych. Spółka dokonała w miesiącu wrześniu 2011 roku zakupu 5 350 tys. akcji, co stanowi 53,5% ilości akcji i głosów na WZA notowanej na New Connect Spółki Marketeo.com S.A. Cenę zakupu ustalono na 2,90 PLN za jedną akcję, wartość transakcji wyniosła 15 515 tys. PLN. Spółka Marketeo.com. SA S.A. w momencie zawarcia transakcji była 100% właścicielem Spółki Narzędzia.pl S.A., posiadającym portale i sklepy internetowe sprzedające elektronarzędzia i narzędzia. W miesiącu grudniu 2011 nastąpiło połączenie obu Spółek i zmiana nazwy na Rotopino.pl SA.

Tak duża inwestycja kapitałowa jest związana z długofalową strategią TIM S.A. mającą na celu zmniejszenie udziału sektora budownictwa w przychodach i zyskach. Branża internetowa jest najszybciej rozwijającym się sektorem w Polsce (od kilku lat ok. 30% rocznie), co powinno w przyszłości przynieść wymierne korzyści w postaci wzrostu przychodów i zysków Grupy Kapitałowej TIM.

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

Pozytywnym zjawiskiem, które wystąpiło w 2011 roku, było zmniejszenie wartości aktywów obrotowych o 13 230 tys. PLN tj. o 7,5%.

Nastąpiło zmniejszenie wartości zapasów magazynowych o 902 tys. PLN, co przy wzroście sprzedaży w 2011 roku o ok. 17% świadczy o profesjonalnym zarządzaniu zapasami magazynowymi i zakupami. Realizowana przez Spółkę polityka bezpiecznej sprzedaży i skutecznej windykacji należności spowodowała, że mimo

wzrostu sprzedaży w 2011 roku o ok. 17% należności z tytułu dostaw i usług wzrosły tylko o 11,4%.

Pozytywnym zjawiskiem, które wystąpiło w 2011 roku, było zdecydowane poprawienie przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Dzięki kontroli stanu należności (kontynuowanie polityki bezpiecznej sprzedaży i weryfikacji kondycji finansowej klientów) oraz dobrym zarządzaniem wartością magazynową, przepływy pieniężne wynikające z działalności operacyjnej wyniosły dodatnią wartość w wysokości 13 942 tys. PLN.

W roku 2011 Spółka poniosła jedne z najwyższych w historii wydatki inwestycyjne w wysokości 45 606 tys. PLN. Mimo zmniejszenia inwestycji finansowych 21 284 tys. PLN i wypłacie dużej dywidendy w wysokości 11 984 tys. PLN na dzień 31.12.2011 wartość inwestycji finansowych (lokaty średnioterminowe) wynosi 20 402 tys. PLN. Zgromadzone przez Spółkę środki finansowe umożliwią rozbudowę Grupy Kapitałowej TIM poprzez akwizycje i przejęcia w przyszłości.

Struktura bilansu, jak i wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę w 2011 roku, świadczą o dostosowaniu majątku, kosztów, jak i zasobów finansowych do sytuacji panującej na rynku w sektorze budownictwa.

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

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

5. Sytuacja dochodowa

SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW		01.01.2011 31.12.2011	01.01.2010 31.12.2010	zmiana	dynamika
(narastająco)		PLN'000	PLN'000	2011/2010	2011/2010
A. PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY I ZRÓWNANE Z NIMI, w tym :		389 278	332 317	56 961	17,14%
	1. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	389 278	332 317	56 961	17,14%
	a) przychody ze sprzedaży usług	443	459	-16	-3,49%
	w tym od jednostek powiązanych	11		11	
B. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ:		375 473	321 696	53 777	16,72%
	1. Amortyzacja	4 745	4 137	608	14,70%
	2. Zużycie materiałów i energii	3 810	4 180	-370	-8,85%
	3. Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów	780	797	-17	-2,13%
	4. Usługi obce	21 692	20 287	1 405	6,93%
	5. Podatki i opłaty	613	538	75	13,94%
	6. Wynagrodzenia	26 170	22 859	3 311	14,48%
	7. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	5 154	4 359	795	18,24%

	8. Pozostałe koszty rodzajowe	2 357	1 753	604	34,46%
	9. Zmiana stanu produktów	1 229	-274	1 503	-548,54%
	10. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	308 923	263 060	45 863	17,43%
C. ZYSK (STRATA) ZE SPRZEDAŻY (A-B):		13 805	10 621	3 184	29,98%
D. POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE:		3 207	2 176	1 031	47,38%
	1. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	50	4	46	1150,00%
	2. Dotacje				
	3. Inne przychody operacyjne	3 157	2 172	985	45,35%
E. POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE		1 905	2 165	-260	-12,01%
	1. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych				
	2. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych		700	-700	
	3. Inne koszty operacyjne	1 905	1 465	440	30,03%
F. ZYSK (STRATA) Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (C+D-E)		15 107	10 632	4 475	42,09%
	I. Przychody finansowe , w tym	1 691	2 304	-613	-26,61%
	a) odsetki	1 688	2 287	-599	-26,19%
	II .Koszty finansowe , w tym	287	44	243	552,27%
	b) odsetki	51	19	32	168,42%
G. ZYSK (STRATA) Z DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (F+I-II)		16 511	12 892	3 619	28,07%
H. ZYSK (STRATA) BRUTTO (I+/-J)		16 511	12 892	3 619	28,07%
I. PODATEK DOCHODOWY		2 970	2 753	217	7,88%
J. ZYSK (STRATA) NETTO (K-L)		13 541	10 139	3 402	33,55%

Rozpoczęta w IV kwartale 2010 roku tendencja wzrostowa była kontynuowana przez trzy kwartały roku 2011 i tak na dzień 30.09.2011 roku przychody ze sprzedaży wzrosły o ok. 22%, zysk operacyjny wzrósł o ok. 53%, natomiast zysk brutto o ok. 42%.

W związku z wystąpieniem zawirowań w miesiącu sierpniu 2011 roku na europejskich rynkach finansowych, w IV kwartale 2011 roku nastąpiło spowolnienie i wstrzymanie wielu inwestycji prywatnych. Wyżej wymieniona sytuacja, miała wpływ na wyniki osiągnięte przez Spółkę w IV kwartale 2011 roku. W wyżej wymienionym okresie wzrost sprzedaży wyniósł tylko 6% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego, co znalazło odzwierciedlenie w wynikach Spółki.

Występujące w IV kwartale 2011 roku spowolnienie spowodowało, że Spółka w 2011 roku osiągnęła sprzedaż w wysokości 389 278 tys. PLN, tj. o 17% wyższą w odniesieniu do roku 2010. Zysk operacyjny wyniósł 15 107 tys. PLN, co stanowi wzrost o 42% w porównaniu do roku 2010. Zysk brutto wyniósł 16 511 tys. PLN, co stanowi wzrost o 28%, natomiast zysk netto wyniósł 13 541 tys. PLN, co stanowi wzrost o 33% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. W miesiącu grudniu nastąpiło niewielkie ożywienie w sektorze budownictwa, co było spowodowane korzystnymi warunkami atmosferycznymi oraz uspokojeniem na rynkach finansowych. Jeżeli powyższa sytuacja będzie kontynuowana w 2012 roku, Spółka powinna w 2012 roku osiągnąć w wariantcie pesymistycznym sprzedaż na poziomie zrealizowanym w 2011 roku, natomiast w wariantcie optymistycznym powinien nastąpić wzrost sprzedaży ok. 10%.

Biorąc pod uwagę sytuację majątkową i dochodową Spółka optymistycznie patrzy na rok 2012.

6. Podstawowe dane dotyczące zatrudnienia

Średnie zatrudnienie, liczone narastająco w przeliczeniu na pełne etaty w roku 2011 wyniosło 378,12 a w dniu 31.12.2011 r. stan zatrudnienia wynosił 378 pracowników.

Stan zatrudnienia na dzień	31.12.2010 r.	31.12.2011 r.
TIM S.A.	368	378

Średnia wieku pracowników zatrudnionych w TIM SA na dzień 31 grudnia 2011 roku wynosi 33,57 lata. Strukturę wiekową zatrudnionych w TIM S.A. pracowników, w czterech grupach wiekowych (stan na dzień 31 grudnia 2011 r.), przedstawia tabela poniżej:

Przedział wieku	Odsetek zatrudnionych pracowników w danej grupie wiekowej
18 - 30	39%
31 - 40	48%
41 - 50	8%
> 51	5%

Poziom wykształcenia pracowników zatrudnionych w TIM SA przedstawia się następująco (stan na 31 grudnia 2011 r.):

- wykształcenie wyższe 45%
- wykształcenie średnie 48%
- wykształcenie zawodowe 7%

Średnie wynagrodzenie brutto w TIM S.A. w 2011 r., nie uwzględniające wynagrodzenia Członków Zarządu TIM SA, wyniosło 5.412,54 zł brutto. W analogicznym okresie 2010 r. średnie wynagrodzenie wynosiło 4.525,27 zł brutto.

Wartość wypłaconych wynagrodzeń brutto Członków Rady Nadzorczej i Zarządu TIM SA za okres 01.01 – 31.12.2011 r.:

Nazwisko i imię	Wypłacone wynagrodzenie brutto
Zarząd TIM S.A.	
Folta Krzysztof	408 886,88
Piekarczyk Artur	320 000,00
Posadzy Maciej	320 855,84
Rada Nadzorcza TIM S.A.	
Dzik Grzegorz	20 000,00
Koelner Radosław	20 000,00
Kusz Andrzej	20 000,00
Nowjalis Piotr	20 000,00
Wieczorkowski Krzysztof	30 000,00

Ponadto w 2011r osobom zarządzającym i nadzorującym w spółce zależnej Rotopino.pl SA wypłacono następujące wynagrodzenie:

Piotr Nowjalis - 6.000 zł brutto
Krzysztof Folta - 10.000 zł brutto.
Maciej Posadzy – 9.000 zł brutto.

Zgodnie z Regulaminem premiowania Członków Zarządu TIM SA na lata 2011-2012, Spółka tworzyła również rezerwy na wypłatę premii pieniężnej za rok 2011 w następującej wysokości:

Krzysztof Folta- 112.026 PLN
Artur Piekarczyk 84.020 PLN
Maciej Posadzy – 84.020 PLN.

7. 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.

7.1 Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmianą tendencji rynkowych

Działalność Spółki jest ściśle skorelowana z ogólną sytuacją gospodarczą Polski i Świata. Na wyniki finansowe osiąmane przez Spółkę, największy wpływ wywiera poziom inwestycji w przedsiębiorstwach, tempo wzrostu PKB, wielkość zamówień publicznych na dostawy materiałów elektrotechnicznych, koniunktura w sektorze budownictwa, ceny surowców itp. Niekorzystne zmiany wymienionych czynników mogą negatywnie wpływać na działalność Spółki i osiąmane wyniki finansowe.

7.2. Ryzyko zmian cen surowców, a w szczególności miedzi

Ryzyko zmian cen surowców wykorzystywanych do produkcji towarów wchodzących w skład oferty handlowej TIM SA, których szczególnym przykładem jest miedź, ma bardzo duże znaczenie dla Spółki, z uwagi na fakt, iż 45,9% przychodów Spółki wygenerowanych jest ze sprzedaży asortymentu kabli i przewodów. W tych dwóch grupach produktów udział ceny surowca w całości ceny produktu stanowi (przy dużych przekrojach kabli) nawet 90%. W związku z tym istotne jest zarządzanie ryzykiem potencjalnej utraty wartości towarów znajdujących się na stanach magazynowych spółki, które są kupowane i magazynowane przez TIM SA w celu zapewnienia ciągłości dostaw dla klientów Spółki. Bardzo dużą zmienność ceny surowców i kursów walut (obydwa czynniki są ze sobą ściśle powiązane), powodują, że ustalenie optymalnego zapasu i całkowite uniknięcie ryzyka zmian wartości towaru jest bardzo trudne.

Spółka stara się minimalizować wpływ ryzyka zmian cen surowców, stale optymalizując zapasy magazynowe oraz stosując bezpieczną politykę zakupową. Jednak mimo tych zabezpieczeń, ryzyko potencjalnych strat wynikających

z konieczności dostosowania cen produktów na magazynach do cen rynkowych, przy tak dużej zmienności cen surowców i wahaniach kursów walut, jest duże.

7.3. Ryzyko kursu walutowego

Ryzyko kursu walutowego w Spółce w roku 2011 występowało w zakresie zakupu towarów z importu.

Ryzyko nie jest znaczące ponieważ od roku 2009 udział zakupów w walutach obcych wynosi poniżej 10% (tabela 1). Tym niemniej ryzyko kursu walutowego w Spółce istnieje i w miarę wzrostu udziału zakupów realizowanych w walutach obcych będzie również rosło.

Tabela 1

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

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

Zarząd TIM SA zauważa ryzyko związane z niestabilnością firm w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym.

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

7.5. Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych

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

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

Spółka wdrożyła procedury ograniczające do minimum ryzyka, związane z awarią systemów informatycznych poprzez:

- system kontroli dostępu pracowników do systemów informatycznych, oraz do pomieszczeń informatycznych;
- systematyczne wykonywanie kopii bezpieczeństwa kluczowych danych za

Pomocą systemu IBM Tivoli Storage Manager;

- wykorzystywanie nowoczesnych technologii informatycznych, pozwalających na zabezpieczenie krytycznych zasobów przez ich redundancję (klastry, zdublowane macierze dyskowe);
- wdrożenie technik wirtualizacji serwerów w oparciu o oprogramowanie Vmware;
- stosowanie szczególnych systemów bezpieczeństwa dla pomieszczeń serwerowni w postaci rozdziału terytorialnego, systemu przeciwpożarowego;
- wykorzystywanie programów zabezpieczających przed złośliwym działaniem innych programów informatycznych ;
- zawieraniu kontraktów serwisowych z zewnętrznymi firmami, gwarantujących wymagany poziom SLA.

Zarząd TIM SA podkreśla, że pomimo podejmowanych działań i wdrożonych procedur ryzyko wystąpienia awarii systemów informatycznych jest ryzykiem istotnym w działalności przedsiębiorstwa Spółki i może mieć wpływ na wyniki finansowe.

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

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

- pożaru
- powodzi
- długotrwałej przerwy w dostawie energii elektrycznej
- utracie bądź uszkodzeniu składników majątku
- zniszczeniu
- kradzieży

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

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

- stosowanie specjalistycznych systemów przeciwpożarowych w budynku Magazynu Centralnego
- umieszczenie kluczowych, dla funkcjonowania Centrum Logistycznego, składników wyposażenia, systemów zasilania itp. na wysokości I kondygnacji (ochrona przed zalaniem w wyniku powodzi)

- ciągły monitoring systemów odpowiadających za bezpieczeństwo funkcjonowania Centrum Logistycznego
 - ciągłą ochronę fizyczną i kontrolę dostępu oraz system telewizji przemysłowej
 - wykorzystywanie nowoczesnych systemów zasilania energetycznego i monitoringu ich pracy
 - bieżącą konserwację wszelkich systemów i infrastruktury w celu utrzymania w najwyższej niezawodności
 - posiadanie własnego magazynu części zapasowych dla kluczowych składników systemów logistycznych w Magazynie Centralnym Siechnice.
- Niezależnie od w/w działań mienie oraz wyposażenie Centrum Logistycznego jest ubezpieczone kompleksowo od wszelkich ryzyk.

7.7. Ryzyko związane z zapasami

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

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

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

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

7.8. 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.

7.9. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

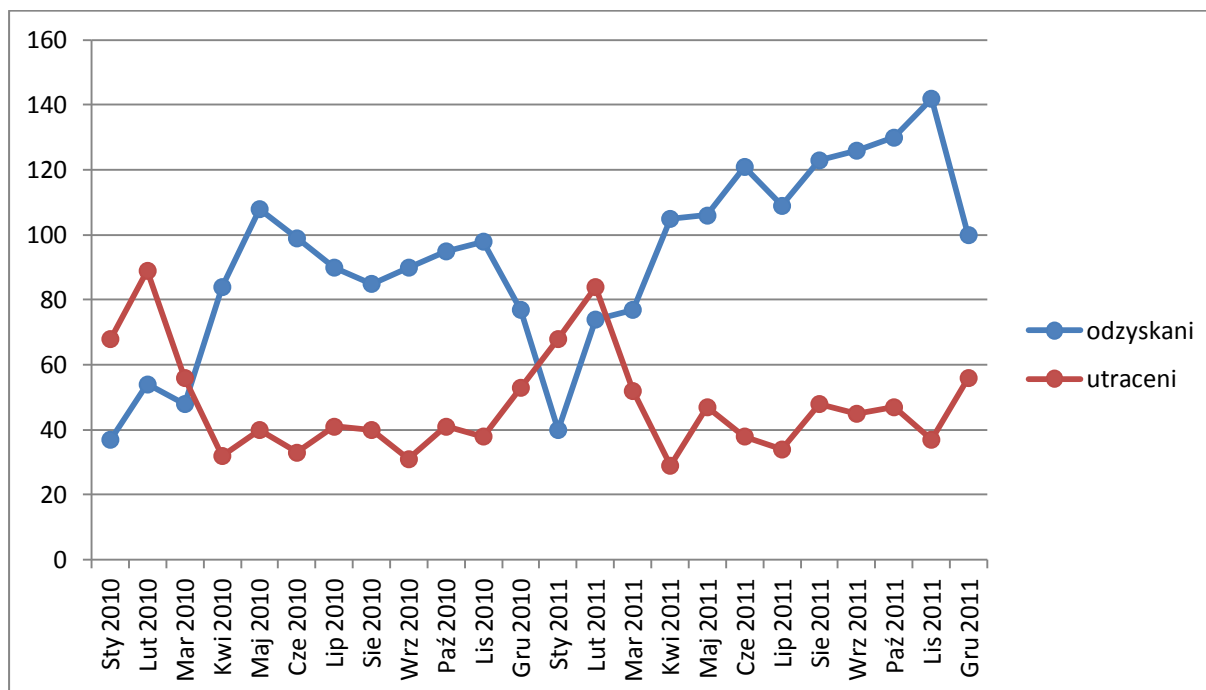
Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców zostało w TIM S.A. w dużej mierze zminimalizowane poprzez wprowadzeniem polityki dywersyfikacji dostaw towarów. W ramach tej polityki dla zakupu każdego asortymentu, Spółka posiada minimum dwóch dostawców. Polityka ta jest w dalszym ciągu konsekwentnie realizowana przez TIM S.A. W roku 2011 tylko jeden dostawca przekroczył dziesięcioprocentowy próg udziału w całkowitych zakupach Spółki.

7.10. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

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

Polityka pozyskiwania nowych klientów jest stale doskonała i parametr ten jest jednym z ważniejszych kryteriów oceny pracy oddziałów sprzedaży. Rysunek poniżej prezentuje różnicę pomiędzy ilością klientów nowo pozyskanych i klientów utraconych. Ryzyko utraty odbiorców w kolejnych latach będzie umiarkowane i zależne od kondycji finansowej całej branży budowlanej, choć w roku 2012 spodziewamy się okresowego pogorszenia sytuacji finansowej przedsiębiorstw.

Klienci utraceni i odzyskani



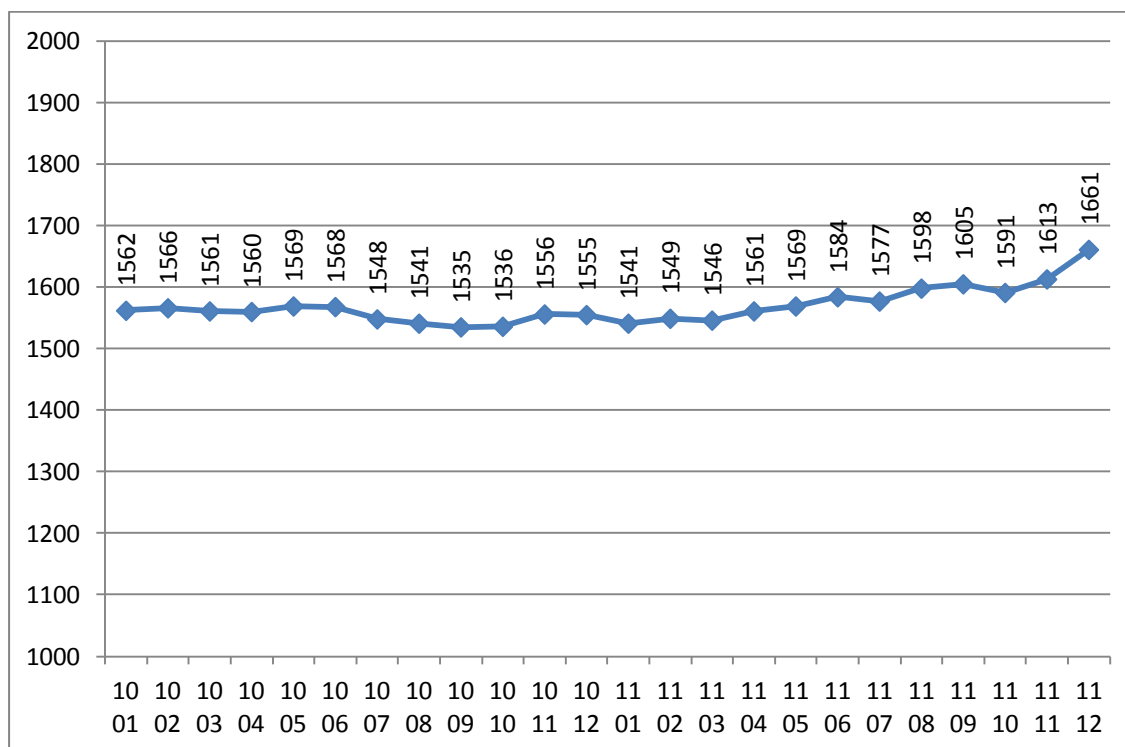
7.11. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

W całej branży budowlanej występuje sezonowość roczna wynikająca z pór roku i cyklu w produkcji budowlano-montażowej. Spółka stara się dostosować do tak dużej zmienności cyklu. Ryzyko związane z sezonowością zwiększa się w latach o nietypowych rozkładach temperatur dobowych, w zimie i przy zwiększonych opadach atmosferycznych. Większość prac budowlanych prowadzonych w tych okresach na zewnątrz zostaje wstrzymana i występują duże wahania popytu. Sezonowość sprzedaży spółki omówiona została w punkcie 3.1.2. Ryzyko związane z sezonowością jest monitorowane oraz szacowane podczas analiz i planów bieżących.

7.12. Ryzyko utraty zaufania odbiorców

Wskaźnik klientów systematycznie dokonujących zakupu [Na potrzeby Spółki zdefiniowane zostało pojęcie lojalności jako „skłonność do powtórnych zakupów czyli systematyczność”. Wykres poniżej, prezentujący liczbę klientów systematycznie kupujących (w co najmniej 6 miesiącach w każdym z 12 miesięcy roku)] jest przez Spółkę śledzony i analizowany z dokładnością do oddziałów sprzedaży i obsługujących klientów handlowców. Ryzyko utraty zaufania klientów lojalnych spółki, dzięki działaniom handlowym podjętym w tym roku i opisanym w punkcie 3.1.1, szacujemy na poziomie umiarkowanym. Zauważamy jednak coraz większe znaczenie takich mediów jak Internet i związany z tym nieograniczony dostęp do informacji, spodziewamy się więc jeszcze większej zmienności zachowań klientów i trendów w branży i mogą one ulegać zmianie nawet kilka razy w roku.

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



7.13. Ryzyko związane z konkurencją

W kolejnych latach spodziewamy się dalszej eskalacji walki cenowej, na dziś nie ma części sektora budowlanego, której ta walka by nie dotknęła. Wynika to głównie z coraz większej aktywności dużych sieci hurtowni polskich i zagranicznych oraz dalszemu umacnianiu pozycji grup zakupowych i poszerzaniu tych grup o coraz mniejsze firmy handlowe. Z drugiej strony sektor budowlany nie rozwija się tak szybko jak spółki dystrybucyjne. Skutkiem tego spadają rentowności sprzedaży. Spadek ten można zaobserwować w całej branży i dotyczy to nie tylko dystrybutorów, ale także firm wykonawczych i instalacyjnych, którzy stanowią podstawą grupę naszych klientów. Spółka stale monitoruje działania firm konkurencyjnych oraz wynik tych działań. Na dziś spółki konkurencyjne zyskują przychody poprzez wejście w sektor inwestycji, z którego spółka ze względu na niską rentowność sprzedaży oraz duże ryzyko związane z niewypłacalnością klientów, częściowo wycofała się z końcem roku 2008. Biorąc powyższe pod uwagę, w okresie krótko terminowym, nie spodziewamy się dużo większego wpływu niekorzystnych działań firm konkurencyjnych niż ma to miejsce dotychczas. Ryzyko związane z działaniami przedsiębiorstw konkurencyjnych jest duże, a walka konkurencyjna z roku na rok zaostrza się.

7.14. 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 osiąganą przez nią wyniki finansowe.

7.15. 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.

7.16. 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.

7.17. Ryzyko utraty kluczowych pracowników

TIM SA jest spółką handlową, której jednym z bardzo wartościowych aktywów są pracownicy. Spółka działa w oparciu o wiedzę, doświadczenie i kompetencje pracowników. Odejście kluczowych pracowników mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Spółki. W celu zapobiegania w/w ryzyku Spółka

prowadzi politykę personalną, mającą na celu budowanie długoterminowych więzi pracowników ze Spółką, efektywne motywowanie pracowników poprzez systemy premiowe oraz zapewnienie rozwoju pracowników poprzez szkolenia.

8. Obowiązki wobec Inwestorów

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

W roku 2011 zorganizowano 4 konferencje prasowe w Warszawie (w dniach 20 stycznia, 19 marca, 10 maja oraz 14 września), w których udział wzięło łącznie około 30 dziennikarzy (zarówno przedstawiciele ogólnopolskiej prasy branżowej jak i gospodarczo - ekonomicznej) oraz blisko 100 przedstawicieli instytucji finansowych i osób związanych ze środowiskiem inwestorskim. Szczególnie duże zainteresowanie wzbudziła konferencja 14 września 2011, co związane było z głównym tematem tej konferencji, czyli z przejęciem kontroli nad Marketeo.com SA.

Warto zaznaczyć, że z roku na rok udział w organizowanych przez TIM SA konferencjach bierze coraz więcej osób. Wpływ na to ma z pewnością fakt, że Spółka organizuje takie spotkania regularnie (już ósmy rok z rzędu) i przedstawiciele instytucji finansowych oraz prasy branżowej wiedzą, że jest to doskonała okazja do osobistego spotkania i porozmawiania z Zarządem. Potwierdza to także, iż przyjęta polityka informacyjna oraz otwartość na kontakty z prasą i środowiskiem inwestorskim jest słuszna i przekłada się na budowanie dobrych relacji z inwestorami.

W 2011 roku Zarząd Spółki odbył łącznie ponad 30 spotkań indywidualnych z przedstawicielami różnych instytucji finansowych (biura maklerskie, fundusze inwestycyjne). Spotkania takie odbywały się zarówno w Warszawie jak i w siedzibie Spółki w Siechnicach.

Aktywne wyjście do mediów w 2011 roku zaowocowało licznymi publikacjami na temat spółki, jej planów, strategii i atrakcyjności inwestycyjnej. W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2011 ukazało się w prasie drukowanej (ogólnopolskiej oraz branżowej) jak i w serwisach internetowych, ponad 110 tekstów oraz wzmianek (dotyczących pośrednio lub bezpośrednio TIM SA). Ukazywały się one przede wszystkim w takich tytułach prasowych jak: Parkiet, Puls Biznesu, Rzeczpospolita, PAP (prasa ekonomiczno-gospodarcza) oraz Elektrosystemy, Elektroinstalator, Rynek Elektryczny i Elektroinfo (prasa branżowa). Prezes Zarządu udzielił także 4 wywiadów telewizyjnych w TVN CNBC oraz 4 wywiadów prasowych.

W maju 2011 roku TIM SA uruchomiła serwis internetowy relacji inwestorskich pod adresem www.ri.tim.pl dedykowany przede wszystkim dla obecnych oraz potencjalnych akcjonariuszy, analityków oraz wszystkich osób i instytucji powiązanych ze środowiskiem giełdowym. Celem serwisu jest zapewnienie szybkiego, stałego

dostępu do przejrzystej i kompletnej informacji na temat Spółki. Zbudowany on został zgodnie z modelem rekomendowanym przez GPW w Warszawie. Znajdują się tam raporty bieżące i okresowe, prezentacje wyników TIM SA, rekomendacje i analizy domów maklerskich, informacje i wyniki z branży elektrotechnicznej, informacje o władzach i historii Spółki oraz szereg innych przydatnych danych. Dodatkowo w serwisie relacji inwestorskich Spółka prowadzi dział z ciekawymi poradami, wskazówkami i analizami na temat giełdy i inwestowania. W dziale tym regularnie publikowane są artykuły przeznaczone zarówno dla początkujących jak i bardziej zaawansowanych inwestorów

Niezależnie od prowadzenia działań nakierowanych na bieżące informowanie środków masowego przekazu oraz Inwestorów o działaniach Spółki, TIM SA prowadzi także szereg działań informacyjnych i promocyjnych mających na celu budowanie odpowiedniego wizerunku Spółki. Jednym takich działań jest wydawanie już od 6 lat własnego kwartalnika firmowego pod nazwą „Just In TIM!e”, który zawiera wiele informacji o Spółce (w tym także jej wynikach i planach na przyszłość), nowościach produktowych w ofercie handlowej, ludziach tworzących TIM SA oraz partnerach handlowych. Klienci Spółki mogą tam znaleźć także artykuły z ciekawymi poradami technicznymi. „Just in TIM!e” jest dystrybuowany bezpłatnie nie tylko wśród klientów, dostawców i pracowników Spółki, lecz trafia także w ręce przedstawicieli prasy oraz instytucji finansowych.

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

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

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

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

W tym:

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

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

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

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

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

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

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

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

W roku 2011 zrealizowano nakłady na ww cele w łącznej kwocie 5,25 mln zł.

Pozostałe środki wykorzystane zostaną w 2012r.

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

10. Wykonanie prognozy wyników finansowych na rok 2011

Biorąc pod uwagę dużą niepewność dotyczącą sytuacji gospodarczej w Europie, a tym samym w Polsce, Zarząd TIM S.A. nie opublikował prognozy wyników finansowych TIM S.A. na rok 2011.

11. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

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

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

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

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

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

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

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

Rok 2011 jest ostatnim rokiem trwania Programu. Wszystkie akcje wyemitowane w ramach ww. programu motywacyjnego objęte zostaną w 2012r.

Kontrola Programu Motywacyjnego jest oparta o postanowienia Regulaminu Programu Motywacyjnego uchwalonego przez Radę Nadzorczą TIM SA w oparciu o założenia uchwalone przez Walne Zgromadzenie. Obsługę Programu Motywacyjnego TIM SA wykonuje Powiernik – DM PKO BP. Z którym Spółka zawarła stosowną umowę.

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

W okresie od 01.01.2011 r. do dnia sporządzenia niniejszego raportu nie wszczęto żadnych postępowań przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego, ani organem administracji państwowej dotyczących zobowiązań lub wierzytelności, których wartość stanowi 10% wartości kapitałów własnych Spółki.

13. Podsumowanie

Przyjęta przez Zarząd TIM SA strategia rozwoju i jej konsekwentne wdrażanie spowodowało, że stan Spółki we wszystkich istotnych obszarach jest dobry. Spółka osiągnęła w 2011r satysfakcjonujące wyniki finansowe, a jej sytuacja majątkowa i płatnicza była w ubiegłym roku bardzo dobra.

Najważniejszym wydarzeniem ubiegłego roku był zakup pakietu większościowego akcji MARKETEO.COM SA (aktualnie Rotopino.pl SA), co rozpoczęło nową kartę w historii Spółki - rozpoczęcie budowania przez TIM SA Grupy Kapitałowej TIM .

Pozostajemy w głębokim przekonaniu, iż korzyści wynikające z budowy Grupy Kapitałowej TIM takie jak, wykorzystanie efektu synergii, możliwość korzystania z unikatowych kompetencji spółek, które dołączane będą do Grupy przyniesie wymierne efekty finansowe dla Spółki, a w konsekwencji przyniesie satysfakcję akcjonariuszom, z dobrze zainwestowanych w TIM SA środków finansowych.

Zarząd TIM SA

Krzysztof Folta

PREZES ZARZĄDU

Artur Piekarczyk

Maciej Posadzy

**WICEPREZES ZARZĄDU
DYREKTOR DS. HANDLU**

**WICEPREZES ZARZĄDU
DYREKTOR DS. OPERACYJNYCH**



Załącznik nr 1

DO SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W 2011R

- 1. Oświadczenie Zarządu TIM SA o stosowaniu ładu korporacyjnego w 2011r .**
- 2. Opis podstawowych cech stosowanych w spółce systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.**

Siechnice, marzec 2012r.

WSTĘP

Niniejsze Oświadczenie Zarządu TIM SA o stosowaniu ładu korporacyjnego w Spółce stanowi Załącznik nr 1 Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki w roku 2011, a zatem jest wyodrębnioną, ale integralną częścią Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki w roku 2011.

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 w sprawie określenia zakresu i struktury raportu dotyczącego stosowania zasad ładu korporacyjnego przez spółki giełdowe.

Zarząd TIM SA przekazuje poniższą informację w zakresie stosowania przez Spółkę zasad zawartych w załączniku do Uchwały Rady Giełdy nr 20/1287/2011 z dnia 19 października 2011 r., zatytułowanych „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW”. Zbiór zasad ładu korporacyjnego „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW” jest publicznie dostępny na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA poświęconej zagadnieniom ładu korporacyjnego: www.corp-gov.gpw.pl.

Zawartość raportu:

1. Wskazanie zasad ładu korporacyjnego, które nie były stosowane przez TIM SA w roku 2011.
2. Opis podstawowych cech stosowanych w spółce systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.

1. WSKAZANIE ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO, KTÓRE NIE BYŁY STOSOWANE PRZEZ TIM SA W ROKU 2011

W związku z wejściem w życie "Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW" Zarząd Spółki oświadcza, iż będzie dokładać wszelkich starań, aby zasady, o których mowa w tym dokumencie były stosowane w Spółce w jak najszerszym zakresie.

Jednocześnie Zarząd TIM SA informuje, iż w roku 2011 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 2011 nie transmitowała oraz nadal nie planuje transmitowania obrad Walnego Zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upublicznieniu go na stronie internetowej przede wszystkim ze względu na ochronę danych osobowych i wizerunku osób biorących udział w Walnym Zgromadzeniu TIM SA.

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

- 2) Zasada z Rozdziału II „Dobre Praktyki realizowane przez zarządy spółek giełdowych” pkt. 2 w zw. z pkt. 1, czyli zapewnienie funkcjonowania strony internetowej Spółki w języku angielskim, przynajmniej w zakresie wskazanym w części II. pkt. 1

Komentarz:

Zarząd TIM S.A. wyjaśnia, iż w roku 2011 oraz w chwili obecnej Spółka prowadzi stronę internetową w języku angielskim, ale nie w pełnym zakresie ustalonym w części II. pkt. 1 dokumentu „Dobre Praktyki Spółek notowanych na GPW”. Spółka planuje uzupełnić zamieszczanie informacji w języku angielskim w zakresie wymaganym przedmiotową zasadą w terminie późniejszym.

- 3) Zasada z Rozdziału III „Dobre Praktyki stosowane przez członków rad nadzorczych” pkt. 6, tj. powołanie do składu Rady Nadzorczej przynajmniej dwóch członków, którzy będą spełniać kryteria niezależności od spółki i podmiotów pozostających w istotnym powiązaniu ze spółką zgodnie z kryterium ustalonym w Załączniku II do *Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005r. dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady (nadzorczej)* oraz w treści punktu 6.

Komentarz:

W roku 2009 wprowadzona została zmiana do Statutu Spółki dot. określenia kryterium, obowiązującego w TIM S.A. w zakresie uznania danego kandydata za niezależnego. Obecnie Statut Spółki zawiera następujący zapis: „Przynajmniej dwóch członków Rady Nadzorczej powinni stanowić członkowie niezależni. Niezależnymi są osoby nie będące małżonkami, zstępnymi i wstępnymi członków Zarządu oraz osoby nie podlegające bezpośrednio członkowi Zarządu lub likwidatorowi.”

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

1. Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2009r. nr 33, poz. 259) Zarząd TIM S.A. jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej i jego skuteczność w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.

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

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

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

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

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

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

1) Kontrola bieżąca

Kontrola bieżąca dotyczy bieżącej działalności Spółki.

Kontrola bieżąca dokonywana jest przez organy Spółki oraz przez umocowanych pracowników TIM SA wg sformalizowanych procedur opisanych we właściwych przepisach prawnych oraz w wewnętrznych procedurach Spółki w tym między innymi w systemie zarządzania jakością zgodnego z normą PN-EN ISO 9001:2008.

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 Finansowy i 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 9001:2008.

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 specjalistów ds. inwentaryzacji – jej celem jest przeprowadzanie doraźnej kontroli wewnętrznej magazynów TIM SA.

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

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

1) Zarządzanie ryzykiem strategicznym.

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

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

2) Zarządzanie ryzykiem na poziomie operacyjnym.

Zarządzanie ryzykiem na poziomie operacyjnym dokonywane jest na podstawie kilku procedur opisanych w wewnętrznych regulacjach Spółki, a w szczególności w Zarządzeniach Prezesa Zarządu TIM SA oraz w systemie zarządzania jakością zgodnego z normą PN-EN ISO 9001:2008.

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.