



# SPRAWOZDANIE ZARZĄDU TAMEX Obiekty Sportowe S.A.

## za 2010 rok

1 czerwca 2011 roku

---

**TAMEX OBIEKTY SPORTOWE S.A.**

ul. Tamka 38, 00-355 Warszawa, NIP 525-22-18-385, tel. +48 22 556 24 23, fax +48 22 556 24 22,

[www.tamex.com.pl](http://www.tamex.com.pl), e-mail: [biuro@tamex.com.pl](mailto:biuro@tamex.com.pl)

KRS 0000287548 Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie; XII Wydział Gospodarczy KRS;

Kapitał zakładowy: 1.945.000,00 PLN.



## Spis treści

1. <u>Ogólne informacje o spółce</u>	3
2. <u>Dane finansowe</u>	4
a. Sytuacja i ocena Spółki „TAMEX”	
b. Przychody i Koszty	
c. Koszty w ujęciu rodzajowym	
d. Zatrudnienie i koszty pracy	
e. Wynik finansowy	
f. Środki pieniężne	
3. <u>Restrukturyzacja i rozwój spółki</u>	14
4. <u>Zamierzenia</u>	14
5. <u>Wybrane wskaźniki finansowe:</u>	14
6. <u>Komentarz Zarządu na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe</u>	15

## **1. OGÓLNE INFORMACJE O SPÓLCE**

### **NAZWA I SIEDZIBA SPÓLKI**

TAMEX Obiekty Sportowe S.A. 00-355 Warszawa ul. Tamka 38

### **UTWORZENIE SPÓLKI**

TAMEX Obiekty Sportowe Spółka Akcyjna powstała z przekształcenia TAMEX Obiekty Sportowe Sp. z o.o.. Uchwała Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Wspólników o przekształceniu została podjęta w dniu 20 lipca 2007r. W tym samym dniu został przyjęty statut spółki.

### **REJESTRACJA SPÓLKI**

Spółka TAMEX Obiekty Sportowe S.A. została wpisana w dniu 31 sierpnia 2007 roku do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla M.st. Warszawy XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 00000287548

### **PODSTAWA PRAWNA DZIAŁALNOŚCI**

Spółka działała w 2010 roku na podstawie przepisów Kodeksu Spółek Handlowych, postanowień Umowy Spółki oraz pozostałych przepisów obowiązujących Spółkę.

### **PODSTAWOWA DZIAŁALNOŚĆ**

Spółka prowadzi działalność w zakresie określonym w umowie Spółki.

Aktualnie podstawowy zakres działania Spółki to działalność w branży budownictwa sportowego, a w szczególności:

- budowa obiektów sportowych ,
- projektowanie obiektów sportowych ,
- sprzedaż materiałów i urządzeń sportowych.

### **OMÓWIENIE PRZYJĘTYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI**

Sprawozdanie finansowe sporządzone zostało w oparciu o przepisy ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2002 r. Nr 76 poz. 694 z późniejszymi zmianami).

Wszystkie dane liczbowe zawarte w sprawozdaniu finansowym przedstawiono w PLN, o ile nie zaznaczono inaczej.

Rachunek przepływów pieniężnych został sporządzony metodą pośrednią.

Rachunek zysków i strat jest sporządzany metodą kalkulacyjną.

Przedstawione poniżej zasady wynikają z przyjętej przez Spółkę polityki rachunkowości.

### **KAPITAŁ ZAKŁADOWY**

Kapitał zakładowy wynosi 1 945 000,00 i obejmuje 1 945 0000 akcji po 0,10 zł. każda.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku w Spółce było 8 akcjonariuszy.

## ZARZĄD SPÓŁKI

W roku 2010 Zarząd Spółki działał w następującym składzie:

- Konrad Bogusław Sobecki - Prezes Zarządu;
- Andrzej Wójcik - Wiceprezes Zarządu.

## STAN ZATRUDNIENIA

Na dzień 31 grudnia 2010 roku przeciętne zatrudnienie wynosiło 48 osób.

## 2. DANE FINANSOWE

Wyszczególnienie	Wykonanie I - XII	
	2010	2009
przychody ze sprzedaży usług, towarów	95 851 852,76	87 356 305,05
koszty sprzedaży usług, towarów	81 755 503,28	80 107 629,86
<b>Zysk/Strata brutto ze sprzedaży</b>	<b>14 096 349,48</b>	<b>7 248 675,19</b>
Koszt sprzedaży	3 049 340,20	3 557 365,53
Koszt ogólnego zarządu	2 096 546,27	2 106 685,36
<b>Zysk/Strata ze sprzedaży</b>	<b>8 950 463,01</b>	<b>1 584 624,30</b>
Pozostałe przychody operacyjne	1 770 271,60	1 651 682,92
Pozostałe koszty operacyjne	3 062 562,16	2 911 545,12
<b>Zysk/Strata z działalności operacyjnej</b>	<b>7 658 172,45</b>	<b>324 762,10</b>
Przychody finansowe	21 772,59	45 708,96
Koszty finansowe	897 260,62	309 076,11
<b>Zysk/Strata z działalności gospodarczej</b>	<b>6 782 684,42</b>	<b>61 394,95</b>
<b>Zysk brutto</b>	<b>6 782 684,42</b>	<b>61 394,95</b>
Podatek dochodowy	1 283 191,75	-309 743,33
<b>Zysk netto</b>	<b>5 499 492,67</b>	<b>371 138,28</b>
Przeciętne zatrudnienie (w etatach)	48	70

### a. Sytuacja i ocena Spółki „TAMEX Obiekty Sportowe S.A.”

Spółka posiada podpisaną umowę na badanie sprawozdania finansowego przez biegłych rewidentów za 2010 rok zgodnie z Polskimi Standardami Rachunkowości.

Dokumentacja księgowa jest prowadzona prawidłowo zgodnie z przyjętą polityką rachunkowości spółki i była przygotowana do badania. Osiągnięte wyniki w związku z sytuacją gospodarczą na rynku krajowym odbiegły nieznacznie od założonych planów budżetowych.

Zarząd Spółki Tamex Obiekty Sportowe S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania Sprawozdania Spółki Tamex Obiekty

Sportowe S.A. za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 roku, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci prowadzący badanie sprawozdania Spółki Tamex Obiekty Sportowe S.A. spełniali warunki konieczne do wydania bezstronnej i niezależnej opinii, zgodnie z właściwymi przepisami i normami zawodowymi.

Ze względu na niskie obroty z podmiotami powiązаныmi nie była sporządzana dokumentacja podatkowa „Cen Transferowych” dla podmiotów powiązanych wynikająca z obowiązku art. 9a ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jedn. Dz. U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 ze zm.).

Pozyskanie kontraktów odbywa się głównie poprzez udział w przetargach publicznych związanych z szeroko rozumianą realizacją obiektów sportowych.

**Największe i na najbardziej prestiżowe kontrakty:**

Kontrakt	Przedmiot zamówienia
Wrocław	Budowa kompleksu boisk do gier otwartych wraz z zapleczem dydaktyczno-naukowym na terenie Pól Marsowych w kompleksie Stadionu Olimpijskiego we Wrocław
Sulejówek	Centrum Pobytowe EURO 2012 - boiska sportowe na terenie położonym w Sulejówku, ze środków własnych Wykonawcy kwoty określonej w formularzu ofertowym w okresie do 2020r.
Poddębice	Budowa Centrum Turystyki i Rekreacji - Kraina Bez Barrier
Brzeg	Regionalne Centrum Sportowo – Rekreacyjne w Brzegu – przebudowa boisk z zapleczem
Puławy	Przebudowa i rozbudowa stadionu Miejskiego Ośrodka Sportu i Rekreacji w Puławach
Gąsawa	Budowa boiska sportowego z trawy syntetycznej stosowanej na boiskach do hokeja na trawie wraz z przebudową i rozbudową budynku szatniowo-sanitarnego na stadionie w Gąsawie
Ełk	Modernizacja powiatowego stadionu lekkoatletycznego wraz z kompleksem obiektów sportowych przy Zespole Szkół nr 1 im Jędrzeja Śniadeckiego
Ostrołęka	Budowa pełnowymiarowych boisk piłkarskich
Świebodzice	Przebudowa Stadionu Miejskiego w Świebodzicach
Częstochowa	Hala Sportowa Wielofunkcyjna w Częstochowie
Tarnowo Podgórne	Wykonanie boisk zewnętrznych przy Zespole Oświatowo-Sportowym w Baranowie
Pionki Jedlnia Kolonia	Budowa boiska wielofunkcyjnego w miejscowości Jedlnia Kolonia
Zabrze	Przebudowa boiska piłkarskiego na terenie GKS "Walka-Makoszowy" w Zabrzu
Poznań	Remont boiska do hokeja na trawie Akademia Wychowania Fizycznego w Poznaniu
Warszawa Wola	Modernizacja boisk szkolnych Zespołu Szkół nr 24 w Warszawie
Żarki	Sport bez granic - przebudowa kompleksu sportowego wraz z zakupem niezbędnego wyposażenia etap I
Strzyżów	Budowa Regionalnego Integrycyjnego Parku Sportu i Rekreacji w Strzyżowie
Sosnowiec	Przebudowa boisk szkolnych w IV Liceum Ogólnokształcącym w Sosnowcu
Lidzbark Warmiński	Moje boisko Orlik 2012 przy Zespole Szkół i Placówek Oświatowych w Lidzbarku Warmińskim
Zakopane	Przebudowa boiska piłkarskiego w rejonie Średniej Skoczni - Centralny Ośrodek Sportu Ośrodek Przygotowań Olimpijskich w Zakopanem
Nowa Ruda	Regionalne Centrum Turystyki aktywnej - modernizacja obiektów sportowych przy ul. Kłodzkiej 16 z zagospodarowaniem terenu oraz budową boiska o nawierzchni syntetycznej
Kadziłto	Kompleksowa baza sportowa na terenie Gminy Kadziłto
Białogard	Przebudowa boiska sportowego wraz z bieżnią lekkoatletyczną w kompleksie sportowo - rekreacyjnym przy ul. Moniuszki w Białogardzie
Hrubieszów	Przebudowa Areny lekkoatletycznej na terenie Hrubieszowskiego Ośrodka Sportu i Rekreacji w Hrubieszowie

Spółka weszła w rok 2010 z zakontraktowaną kwotą 76,4 mln złotych. Spółka podjęła wszechstronne prace w zakresie pozyskania umów w obszarze zamówień mających na celu zwiększenie sprzedaży zróżnicowanej nawierzchni. Powstał nowy produkt pod nazwą City Garden, który ma na celu rozpowszechnić na Polskim rynku nawierzchnie syntetyczne, poprzez oferowanie pełnej gamy syntetycznych traw dekoracyjnych. Produkty te zostały zaprojektowane z myślą o terenach miejskich, rekreacyjnych, strefach komercyjnych oraz ogrodach przydomowych i tarasach.

- Opis zagrożeń i ryzyk związanych z działalnością Spółki

#### Ryzyko niepowodzenia strategii Spółki

Celem strategicznym Spółki jest długoterminowy wzrost wartości Spółki dla akcjonariuszy poprzez osiąganie coraz lepszych wyników finansowych dzięki realizowaniu większej liczby obiektów sportowych oraz systematyczne rozszerzanie oferty o nowe usługi o wartości dodanej, co zgodnie z założeniami opracowanej wieloletniej strategii rozwoju doprowadzić powinno także do stopniowego zwiększania rentowności działalności operacyjnej Spółki.

Istnieje ryzyko wystąpienia czynników niezależnych od Spółki, które mogą przeszkodzić w realizacji założonej strategii:

- wzrost konkurencji na rynku krajowym,
- przedłużanie się okresu kryzysu gospodarczego,
- zmniejszenie popytu na nowe obiekty sportowe ze strony sektora publicznego w wyniku niekorzystnych zmian w podstawowych programach rządowych wpierających budownictwo sportowe.

W przypadku wystąpienia czynników opisanych powyżej Zarząd Spółki zmodyfikuje strategię tak, by umożliwić realizację celu strategicznego Spółki (wzrost wartości Spółki dla jej akcjonariuszy).

### **Ryzyko związane z procesem budowlanym**

W prowadzonej działalności Spółki występuje ryzyko związane z procesem produkcyjnym. Realizowane przez Spółkę usługi budowlane i montażowe mają często charakter indywidualny i niepowtarzalny. Pracownicy Spółki realizują usługi wykorzystując aktualny stan branżowej wiedzy technicznej w technologii budowy nawierzchni sportowej, jak i standardowe rozwiązania konstrukcyjno-budowlane w zakresie prac ogólnobudowlanych. W trakcie każdego przedsięwzięcia inwestycyjnego mogą wystąpić zmiany i modyfikacje. Realizowane przez Spółkę obiekty są wytwarzane w okresie nie krótszym niż 4 miesiące. W czasie inwestycji mogą ulec zmianie ceny materiałów, robocizny, a także obowiązujące przepisy. Biorąc pod uwagę powyższe, w działalności Spółki istnieją następujące ryzyka związane z procesem produkcyjnym:

- niewłaściwe oszacowanie kosztów wytworzenia,
- zmiany niezbędnych kosztów wytworzenia w trakcie procesu realizacji umowy,
- błędy w zarządzaniu procesem budowlanym,
- błędy w rozwiązaniach technicznych i technologicznych,
- realizacja kontraktu ze zwłoką lub opóźnieniem, w tym spowodowanym niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi,
- wypadki i katastrofy.

Skutkiem powyższych ryzyk może być zwiększenie kosztów, a w konsekwencji obniżenie wyniku Spółki.

### **Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie kontraktów**

W prowadzonej przez Spółkę działalności gospodarczej istnieje ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie umowy. Spółka prowadzi wiele niezależnych zadań inwestycyjnych. Zadania realizowane przez Spółkę to przedsięwzięcia prowadzone przez kierownika budowy, mające swój budżet i termin realizacji. Realizacja zadania w terminie lub nieterminowe wykonanie zadania jest efektem oddziaływania wielu czynników zależnych i niezależnych od Spółki. Wobec powyższego istnieje ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zadań. Skutkami tego ryzyka mogą być:

- sprawy przed Sądami Gospodarczymi o naliczenie lub zasądzenie kar lub odsetek,
- kary umowne,
- utrata zaufania Klientów,
- pogorszenie wizerunku Spółki.

W związku z tym, w celu minimalizowania potencjalnych skutków tego rodzaju ryzyka, Spółki na bieżąco:

- stara się zabezpieczyć odpowiednimi zapisami w umowach przed odpowiedzialnością za ryzyka niebędące pod kontrolą Spółki,

- analizuje ryzyka, wprowadzając zabezpieczenia i ubezpieczenia w sytuacjach, gdy skutki prognozowanych ryzyk są większe od akceptowanych wg wewnętrznych unormowań,
- ubezpiecza ryzyka,
- buduje kompetencje kadry w zakresie zarządzania projektami.

### **Ryzyko napraw gwarancyjnych obiektów realizowanych przez Spółkę spowodowane nieprawidłowym montażem nawierzchni sportowych**

Kluczowym elementem każdego obiektu sportowego jest specjalistyczna nawierzchnia sportowa. Często w jednym obiekcie montowanych jest kilka rodzajów nawierzchni o różnej charakterystyce. W wyniku nieprawidłowego montażu nawierzchni sportowych może ona ulec uszkodzeniu, co z kolei może być przyczyną reklamacji i niezadowolenia Klientów. Spółka jest obecna na rynku budownictwa sportowego od 1999 roku i jest jedną z pierwszych firm tego typu w Polsce. Spółka posiada także szereg specjalizowanych brygad wyposażonych w odpowiedni sprzęt z wieloletnim doświadczeniem w zakresie montażu nawierzchni sportowych. Dodatkowo, w celu minimalizacji ryzyka wystąpienia uszkodzeń, Spółka korzysta z nawierzchni od sprawdzonych producentów.

### **Ryzyko związane z odpowiedzialnością za podwykonawców**

Spółka, jako generalny wykonawca, odpowiada przed inwestorem za całość robót, w tym za prace wykonane przez swoich podwykonawców. W przypadku ewentualnego niewywiązania się podwykonawców inwestycji budowlanych z zawartych ze Spółką kontraktów, Spółka może być narażona na roszczenia ze strony swoich odbiorców, w związku z niewywiązaniem się z zawartych z nimi umów. Ewentualne nagłe zerwanie współpracy z dotychczasowymi podwykonawcami wiąże się z koniecznością znalezienia nowych partnerów, co może powodować przejściowe problemy z terminowością wywiązywania się Spółki z zawartych umów. Ponadto, konieczność nawiązania współpracy z nowymi podwykonawcami wiązać może się z koniecznością przyjęcia nowych (gorszych) warunków finansowych. W celu minimalizacji tych ryzyk Spółka bazuje głównie na stałej grupie sprawdzonych już przez siebie w wieloletniej współpracy podwykonawcach.

### **Sezonowość sprzedaży usług**

Zjawisko sezonowości sprzedaży charakteryzuje całą branżę budowlaną, w tym także budownictwo sportowe. Z uwagi na uwarunkowania technologiczne większość prac budowlanych prowadzona jest w okresie kwiecień-listopad. Spółka stara się ograniczać zjawisko sezonowości sprzedaży konstruując harmonogramy prowadzonych robót tak, aby w okresie zimowym zapewnić sobie prace wykończeniowe wewnątrz obiektów. Mimo to inwestorzy i akcjonariusze powinni wziąć pod uwagę ryzyko związane ze zróżnicowaniem wyników finansowych w poszczególnych kwartałach roku.

### **Ryzyko związane z akwizycją innego podmiotu**

Podstawowym ryzykiem podczas realizacji strategii rozwoju w drodze akwizycji innych podmiotów jest zła ocena sytuacji finansowej i biznesowej podmiotów będących przedmiotem inwestycji. W przypadku zrealizowania się takiego ryzyka zakup spółki o złej kondycji finansowej może mieć negatywny wpływ na wyniki skonsolidowane Spółki.

Zarząd Spółki zobowiązuje się dołożyć wszelkich starań, by ograniczyć możliwość zaistnienia takiego ryzyka. Zarząd Spółki skorzysta z usług profesjonalnego doradcy finansowego, doświadczonego w przeprowadzaniu procesów kupna i łączenia spółek, który:

- przeprowadzi pełne badanie *due diligence* potencjalnego przedmiotu akwizycji, mające na celu rozpoznanie i wyeliminowanie wszelkich ryzyk związanych z przeprowadzeniem transakcji,
- dokona wyceny potencjalnego podmiotu akwizycji,
- będzie doradzał Zarządowi Spółki w negocjacjach oraz w procesie definiowania struktury transakcji.

### **Ryzyko utraty kluczowych pracowników**

Spółka jest przedsiębiorstwem, którego jednym z najbardziej wartościowych aktywów są pracownicy, w szczególności kadra menedżerska, przedstawiciele handlowi oraz członkowie specjalistycznych



brygad budowlanych posiadający wieloletnie doświadczenie w zakresie realizacji obiektów sportowych.

W celu zapobiegania ryzyku utraty kluczowych pracowników Spółka prowadzi politykę kadrową mającą na celu budowanie więzi pracowników ze Spółką, efektywne motywowanie pracowników oraz zapewnienie rozwoju pracowników poprzez szkolenia.

#### **Ryzyko braku dostępu do wykwalifikowanej kadry budowlanej**

Zmieniająca się sytuacja gospodarcza może powodować brak na rynku wykwalifikowanej kadry budowlanej (fale emigracji, rosnący popyt na usługi budowlane, itd.). W celu minimalizacji tego ryzyka Spółka utrzymuje relacje partnerskie z szeregiem sprawdzonych podwykonawców świadczących na jej rzecz usługi ogólnobudowlane i wykończeniowe (energetyczne, sanitarne, itd.). Część podwykonawców działa na zasadzie strategicznego partnerstwa z Spółką, co gwarantuje jej pierwszeństwo dostępu do zasobów podwykonawcy. W celu dalszej minimalizacji ww. ryzyka jednym z założeń strategii rozwoju Spółki jest rozwój własnych zasobów budowlanych w drodze akwizycji. W celu zapewnienia konkurencyjności oferty nadal znaczna część prac ogólnobudowlanych realizowana będzie z wykorzystaniem podwykonawców.

#### **Ryzyko braku dostępu do nawierzchni sportowych**

Specjalistyczne nawierzchnie sportowe stanowią zasadniczy element realizacji obiektów sportowych, a dostęp do szerokiej gamy nawierzchni o różnej specyfice i charakterze jest jednym z kluczowych czynników sukcesu firm działających na rynku budownictwa sportowego. Sprzedaż nawierzchni między producentami a firmami je montującymi odbywa się głównie na podstawie wieloletnich umów partnerskich. Spółka, jako jeden z liderów polskiego rynku budownictwa sportowego, posiada stosowne umowy partnerskie z kilkoma międzynarodowymi producentami nawierzchni sportowych. Ze względu na bardzo dobrą dotychczasową współpracę ryzyko zerwania jednej lub kilku umów jest niewielkie, niemniej nawet w tym przypadku odpowiednia dywersyfikacja dostawców nie pozwoli na odcięcie Spółki od dostępu do nawierzchni sportowych. Jednocześnie czynnikiem minimalizującym ww. ryzyko jest fakt, że na rynku pojawia się coraz większa liczba producentów oferujących nawierzchnie sportowe wysokiej, jakości. Spółka na bieżąco analizuje rynek pod kątem ewentualnych nowych umów na dostawy nawierzchni sportowych.

### **b. Przychody i koszty**

W 2010 roku przychody z działalności operacyjnej wyniosły 95 851 852,76 zł, natomiast koszty działalności operacyjnej ukształtowały się na poziomie 81 755 503,28 zł.

Najwyższą wartość przychodów i kosztów spółka odnotowała w IV kwartale 2010 roku co było spowodowane końcową realizacją umów.

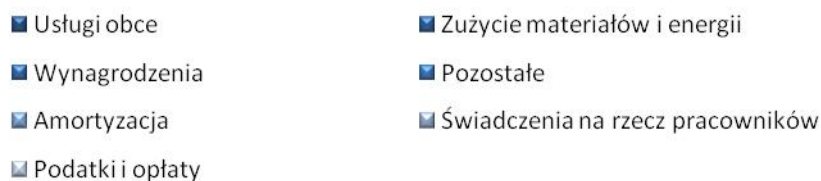
### **c. Koszty działalności bieżącej w ujęciu rodzajowym**

Poniżej zaprezentowano udział kwotowy i procentowy kosztów rodzajowych.

Koszty rodzajowe 2010	kwota	udział
Usługi obce	56 623 888,04	66,0%
Zużycie materiałów i energii	21 744 328,61	25,4%

Wynagrodzenia	3 522 290,46	4,1%
Pozostałe	1 990 733,74	2,3%
Amortyzacja	1 173 357,70	1,4%
Świadczenia na rzecz pracowników	611 336,36	0,7%
Podatki i opłaty	105 733,74	0,1%
<b>Razem</b>	<b>85 771 668,65</b>	<b>100%</b>

## Koszty według rodzaju w 2010 roku



Największą pozycją kosztową w Tamex Obiekty Sportowe S.A. w prezentowanym okresie są koszty usług obcych czyli podwykonawców.

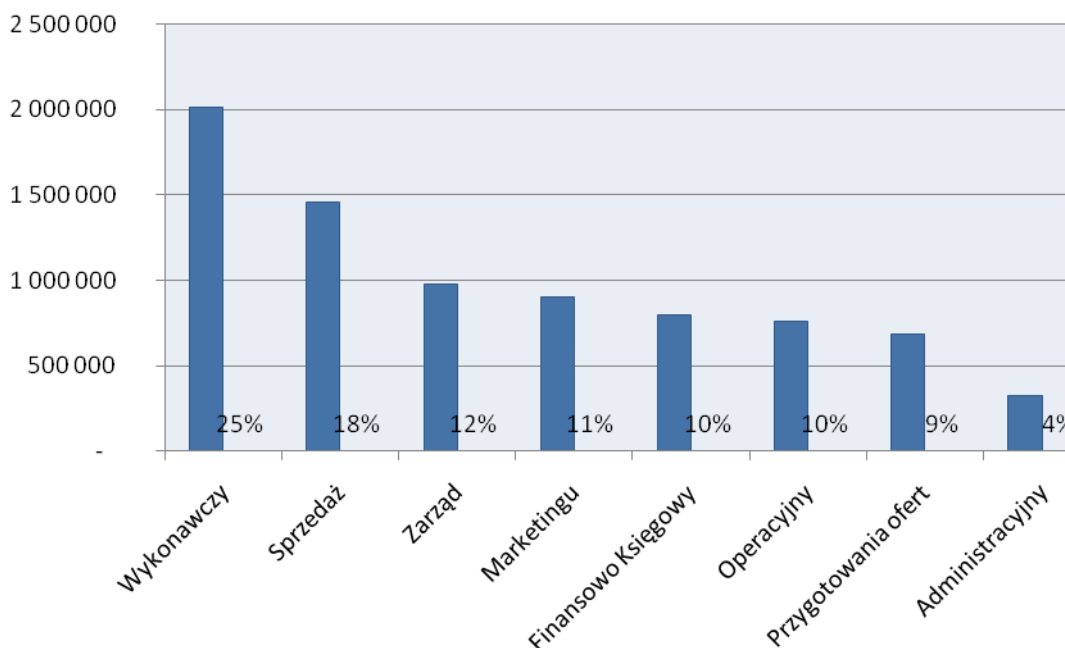
Koszty związane z działalnością centrali Spółki obejmujące wszystkie pion-y i działy jakie funkcjonują w strukturze Spółki zamknęły się kwotą 7 915 178,37 zł. Kwota ta obejmuje pion wykonawczy 2 009 556,18 zł, który należy uznać za pion bezpośrednio związany z kosztami operacyjnymi.

Poszczególne działy zamknęły się w kwocie:

Pion	Kwota	Udział
Wykonawczy	2 009 556,18	25%
Sprzedaż	1 461 199,81	18%
Zarząd	975 926,15	12%

Marketingu	904 782,92	11%
Finansowo Księgowy	796 604,79	10%
Operacyjny	759 735,72	10%
Przygotowania ofert	683 357,47	9%
Administracyjny	324 015,33	4%
<b>Razem</b>	<b>7 915 178,37</b>	<b>100%</b>

### Koszty poszczególnych działów w 2010 roku



#### d. Zatrudnienie i Koszty pracy

Koszty pracy w 2010 roku wyniosły 4 134 tys. zł. Zdecydowany spadek kosztów w stosunku do 2009 roku (5 029 tys. zł) spowodowany był w głównej mierze przez spadek przeciętnego zatrudnienia w firmie (o 22 etatów). Zmniejszenie zatrudnienia spowodowane było wygaśnięciem umów terminowych oraz zwiększeniem ilości podpisanych umów z firmami świadczącymi usługi podwykonawcze.

**Koszty pracy i ich strukturę przedstawia poniższa tabela:**

Koszty pracy	Kwota
<b>Wynagrodzenia</b>	<b>3 522 290,46</b>
<b>w tym:</b>	
Wynagrodzenia z umowy o pracę	2 936 708,70
Wynagrodzenia z umowy cywilno prawnej	192 431,00

Premia uznaniowa	393 150,76
<b>Ubezpieczenia Społeczne</b>	<b>537 460,85</b>
<b>Świadczenia na rzecz pracowników</b>	<b>73 875,51</b>
w tym:	
szkolenia	36 226,80
odzież ochronna i robocza	7 105,68
Koszty bhp	7 555,17
usługi medyczne	3 005,33
pozostałe	19 982,53
<b>Razem</b>	<b>4 133 626,82</b>

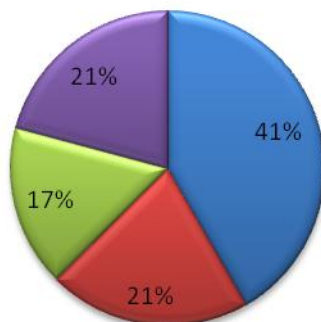
Przeciętne zatrudnienie 2010 roku wynosiło 48 osób.

**Struktura zatrudnienia pod względem wykształcenia pracowników przedstawia się następująco:**

Wykształcenie	Liczba osób
Wyższe	20
Średnie	10
Zasadnicze zawodowe	8
Podstawowe	10
<b>Razem:</b>	<b>48</b>

## Struktura zatrudnienia pod względem wykształcenia

■ Wyższe   
 ■ Średnie   
 ■ Zasadnicze zawodowe   
 ■ Podstawowe



**W 2010 roku następująca ilość pracowników wzięła udział w szkoleniach:**

Lp.	Działy	Ilość pracowników	Ilość szkoleń
1.	Dział Finansowo-Księgowy	5	5
2.	Dział Operacyjny	3	3
3.	Dział Sprzedaży – Zespół Zamówień Publicznych	0	0
4.	Dział Sprzedaży – Handlowy	1	1
5.	Dział Wykonawczy	3	2
6.	Dział Administracyjny	0	0

Dodatkowo od lutego 2010r. jeden z pracowników Spółki uczęszczał na podyplomowe studia na kierunku „Zarządzanie bezpieczeństwem i higieną pracy”. Studia zakończyły się w pod koniec stycznia 2011r. W 2010 roku przeprowadzone zostało również szkolenie pod tytułem „Dostęp do informacji ogólnej”, w którym uczestniczyło 36 pracowników, oraz szkolenie w zakresie informacji poufnych, w którym uczestniczyło 5 osób będących pracownikami firmy.

### e. Wynik finansowy

W 2010 roku Spółka TAMEX Obiekty Sportowe S.A, wypracowała zysk netto w wysokości 5 499 492,67 zł.

#### **f. Środki pieniężne**

Stan środków na rachunkach bankowych na dzień 31 grudnia 2010 roku wyniósł 7 855 917,47 zł. Spółka w minionym okresie nie odnotowała trudności płatniczych związanych z regulowaniem zobowiązań.

### **3. RESTRUKTURYZACJA I ROZWÓJ SPÓŁKI**

W analizowanym okresie prowadzone były w wielu obszarach funkcjonowania spółki działania mające na celu:

- poprawę efektywności gospodarowania środkami trwałymi,
- większą skuteczność zarządzania poprzez zastosowanie mechanizmów kontroli,
- stałe unowocześnianie zasad funkcjonowania Spółki oraz dostosowywanie ich do zmieniających się wymogów rynku i konkurencji,
- budowanie mocnej pozycji rynkowej firmy,
- dalszy rozwój nowych kanałów sprzedaży poprzez zmiany w rodzaju usług,
- wdrożenie ujednoczonych zasad uruchamiania zadań dla celów inwestycyjnych i realizacyjnych w Spółce,
- dalsza promocja marki TAMEX S.A., oparcie sprzedaży i marketingu na nowoczesnych sposobach docierania do klientów

Istotnym działaniem z punktu widzenia wdrożenia przyjętej strategii było nabycie 20 lipca 2010 roku 100% udziałów spółki Nova Sport Sp. z o.o. z branży budownictwa sportowego.

### **4. ZAMIERZENIA**

- Uatrakcyjnienie oferty firmy i skierowanie jej do większego grona odbiorców poprzez rozszerzenie do palety oferowanych produktów usługi konserwacji profesjonalnych nawierzchni piłkarskich z murawy naturalnej.
- Pozyskiwanie pionierskich projektów, które kształtują nowe standardy w budownictwie sportowym.
- Pozyskiwanie inwestycji powyżej 20 milionów zł.
- Przeprowadzenie szkoleń wewnętrznych dla pracowników nadzoru dotyczących prowadzenia budów w aspekcie ustawy o Prawo Zamówień Publicznych.
- Wprowadzenie firmy do publicznego obrotu.

### **5. WYBRANE WSKAŹNIKI FINANSOWE:**

➤ **Wskaźnik bieżący płynności = aktywa obrotowe / zobowiązania bieżące**  
Wielkość normatywna dla tego wskaźnika **wynosi 1,2 – 2**

**Wskaźnik bieżący płynności = 1,79**

Jest podstawowym miernikiem sytuacji płatniczej przedsiębiorstwa. Świadczy on o teoretycznej możliwości spłacenia zobowiązań bieżących poprzez upłynnienie całego majątku obrotowego.

Wskaźnik ten obrazuje stosunek majątku obrotowego do zobowiązań bieżących. Wartość poniżej 1,2 sygnalizuje zagrożenie płynności. Z drugiej strony trzeba zaznaczyć, że zbyt wysoki poziom tego wskaźnika może świadczyć o ekstensywnym zarządzaniu firmą.

➤ **Wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS) (marża zysku):**

**Wskaźnik rentowności sprzedaży** = zysk ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży x 100

Wskaźnik rentowności sprzedaży = **9,33%**

Wynik oznacza poziom zysku w przychodach ze sprzedaży.

➤ **Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE Return on Equity)**

**Wskaźnik rentowności kapitału własnego** = Zysk Netto / Kapitał Własny x 100

Wskaźnik ROE = **61,2 %**

Wskaźnik ROE wyniósł 61,2 %. Wskaźnik ten mierzy wielkość zysku netto przypadającą na kapitał własny na początek okresu. Oznacza to zdolność kapitału własnego do generowania zysku netto. Im niższy jest poziom rentowności, tym występują większe niedobory finansowe w firmie większy niedobór finansowy, która musi być w przyszłości pokryty z zewnętrznych źródeł.

➤ **Rentowność Aktywów (ROA Return on Assets)**

**Wskaźnik Rentowności** = Zysk Netto / Aktywa ogółem x 100

**ROA = 14,40%**

Wskaźnik rentowności ROA mierzy efektywność wykorzystania wszystkich zasobów niezależnie od sposobu finansowania. Informuje on o prawidłowym wykorzystaniu powierzonych środków.

Minimalna wartość tego wskaźnika powinna być równa oprocentowaniu kredytu. Jeżeli firma nie pokrywa z zysku zaciągniętego kredytu jest nierentowna.

### **Analiza Du Pont**

**ROA = 14,40%** - każde 100 zł zaangażowane w aktywa ogółem przyniosło 14,40 zł zysku netto

**ROE = 61,2%** - każde 100 zł kapitału własnego przyniosło 61,2 zł zysku netto

## **6. KOMENTARZ ZARZĄDU NA TEMAT CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, KTÓRE MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI FINANSOWE**

Spółka w 2010 roku osiągnęła przychody na poziomie 95 581 852,76 zł, co stanowi 9,7% wzrostu w stosunku do przychodów z roku poprzedniego. Należy jednak zaznaczyć, iż od roku 2010 Spółka realizuje wdrożoną strategię, której jednym z kluczowych założeń jest stopniowa migracja modelu biznesowego Spółki z realizacji małych i średnich obiektów do wykonawstwa dużych. Z tego powodu Spółka w 2010 roku w mniejszym stopniu uczestniczyła w przetargach dotyczących programu rządowego Orliki 2012, a w większej mierze skupiła się na realizacji większych, długoterminowych kontraktów. Od połowy 2010 roku Spółka posiada 100% udziałów w Nova Sport, spółce o zbliżonym profilu działalności, jednak skupionej przede wszystkim na realizacji mniejszych obiektów sportowych.

W okresie od 1.01.2010 do 31.12.2010 złożonych zostało przez Spółkę 216 ofert przetargowych z czego 37 zostało wygranych co dało skuteczność 17,13%. Zaznaczyć należy, iż 20 przetargów zostało unieważnionych z powodu braku środków finansowych, z czego 2 takie sytuacje dotyczyły zamówień, w których Spółka zajmowała pierwszą pozycję. Pozostałe realizacje to prace dla Inwestorów prywatnych jak również usługi podwykonawcze w zakresie nawierzchni sportowych lub sprzedaży samych nawierzchni.

Osiągnięte w 2010 roku wyniki tylko nieznacznie odbiegły od założonych planów budżetowych. W roku 2010 Spółka uruchomiła także szereg inicjatyw nastawionych na rozszerzenie zakresu potencjalnych rynków docelowych, a co za tym idzie przyszłych przychodów. Przygotowany został m.in. zupełnie nowy produkt pod nazwą City-Garden, którego celem jest upowszechnienie na Polskim rynku nawierzchnie syntetycznych do zastosowań pozasportowych. Oferta obejmuje pełną gamę syntetycznych traw dekoracyjnych, zaprojektowanych z myślą o terenach miejskich, rekreacyjnych, strefach komercyjnych oraz ogrodach przydomowych i tarasach.

Dalsza konsekwencja w realizacji przyjętej strategii, a także coraz większy udział w przychodach z tytułu realizacji dużych obiektów sportowych powinny przyczynić się do dalszej poprawy wyników finansowych oraz do realizacji założonych prognoz.

***Podpisy Członków Zarządu:***