

Informacja dodatkowa do rozszerzonego Skonsolidowanego Sprawozdania Grupy Kapitałowej TXM za trzy kwartały 2017 roku

Nazwa i siedziba emitenta: TXM S.A., 34-120 Andrychów, ul. Krakowska 140A
Sąd rejestrowy i numer rejestru: Sąd Rejonowy dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie
XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego,
numer KRS 0000469423

Podstawowy przedmiot działalności emitenta i jednostek od niego zależnych według PKD 2007:

47.71 Z – sprzedaż detaliczna odzieży prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach

Akcje TXM S.A. są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, gdzie są klasyfikowane w sektorze: handel.

Czas trwania Emitenta jest nieoznaczony.

Łódź, 15 listopada 2017 r.

Spis treści

1. KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW W TRZECH KWARTAŁACH	3
2. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ TXM	4
Informacje podstawowe	4
Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej TXM wg kanałów dystrybucji	5
Sieć sprzedaży	5
3. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY TXM	6
4. CZYNNIKI RYZYKA	13
Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w kolejnych okresach	13
5. INFORMACJE DODATKOWE	14
Stan wdrożenie nowego systemu IT	14
Odbiorcy	14
Dostawcy	14
Postępowania sądowe	14
Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego	14
Umowy ubezpieczenia	15
Umowy akcjonariuszy TXM wpływające na działalność Grupy TXM	15
Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek, udzielonych poręczeniach i gwarancjach	16
Transakcje z podmiotami powiązanymi	17
Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	17
Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju	18
Oddziaływanie na środowisko	18
Realizacja prognozy	18
Dywidenda	18
Zdarzenia po dniu bilansowym	18
Organizacja Grupy TXM	18
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	20
Organy zarządzające i nadzorujące	20
Akcjonariusze	22
6. WYKORZYSTANIE WPŁYWÓW Z EMISJI	23

1. Komentarz Zarządu do wyników w trzech kwartałach

W trzech kwartałach 2017 r. Grupa TXM poniosła stratę na poziomie wyniku na sprzedaży w wysokości 24,5 mln zł. Jest to bezpośrednim efektem braku przyrostu sprzedaży oraz wzrostu kosztów funkcjonowania Grupy wynikających ze zwiększenia powierzchni sieci sklepów oraz wzrostu skali działania.

Na osiągnięty wynik istotny wpływ miały również działania, które zostały podjęte w związku z wynikami odnotowanymi w pierwszym półroczu. Wdrożone zostały krótkoterminowe działania dostosowawcze, których celem było zwiększenie sprzedaży z metra oraz zmniejszenie stanu zapasu. Podjęte działania objęły m.in.:

- ponadprzeciętną skalę wyprzedażową;
- intensyfikację działań marketingowych w obszarze częstotliwości oraz zasięgu dystrybucji gazetek promocyjnych w celu pozyskania większej liczby klientów.
- skrupulatną weryfikację zamówień towarowych

W wyniku powyższych działań nastąpiła poprawa średniej sprzedaży na metr kwadratowy oraz rotacji zapasu i jego stanu, ale równocześnie zmniejszyła się realizowana marża procentowa oraz wzrosły wydatki marketingowe.

Podstawowymi czynnikami mającymi wpływ na sytuację Spółki w tym okresie były problemy wynikające z:

- zaburzenia zatowarowania sklepów jako konsekwencji wdrożenia nowego systemu IT
- braku optymalnej struktury asortymentowej dla nowej, wdrożonej koncepcji sklepu

W opinii nowego Zarządu obecna sytuacja – spadek sprzedaży – jest spowodowana czynnikami wewnątrz Spółki, a nie otoczeniem zewnętrznym. Rynek dyskontowy odzieży jest cały czas najszybciej rosnącym segmentem rynku odzieżowego.

Obecnie nowy Zarząd TXM wyznaczył dwa równoległe kierunki prac: (i) kontynuacja bieżących krótkoterminowych działań dostosowawczych oraz (ii) wprowadzenie zmian strategicznych.

W horyzoncie krótkoterminowym trwają działania zmierzające do zapewnienia optymalnego zatowarowania sieci sprzedaży ofertą, jakiej klient poszukuje i oczekuje. Kontynuowane są nadal ale w bardziej ograniczonym, celowanym stopniu działania wyprzedażowe, przesunięcia towarów pomiędzy sklepami oraz egzekucja planów sprzedaży, zakupu i dostaw towarów.

W horyzoncie długoterminowym trwają intensywne prace w zakresie działań i projektów, których celem jest:

- zwiększenie sprzedaży z metra
- poprawa marży handlowej
- optymalizacji kosztów działalności zarówno sieci sprzedaży jak i centrali
- optymalizacja tempa ekspansji

Efekty tych działań będą widoczne w wynikach 2018 roku.

Na dzień sporządzenia tego sprawozdania:

- System IT w zakresie procesu głównego działu prawidłowo. Trwają prace mające na celu zwiększenie jego ergonomii oraz wykorzystania nowych rozwiązań do zwiększenia efektywności prowadzonego biznesu.
- Spółka ma złamany wskaźnikowy kowenant umowy zapisany w umowach z dwoma współpracującymi Bankami. Spółka pozostaje w bezpośrednim kontakcie z dwoma instytucjami, a bieżąca współpraca jest niezakłócona.

2. Działalność Grupy Kapitałowej TXM

Informacje podstawowe



Misja sieci TXM to: tanio i modnie ubieramy całą rodzinę

W pierwszych trzech kwartałach 2017 roku podstawowym przedmiotem działania Grupy Kapitałowej była sprzedaż odzieży, bielizny, wyrobów dziewiarskich i obuwia, a także artykułów gospodarstwa domowego w sieci własnych placówek handlowych zlokalizowanych w kraju i za granicą (rynek rumuński oraz słowacki) pod nazwą TXM oraz poprzez sklep internetowy www.txm.pl.

Misja sieci wskazuje jednoznacznie do kogo adresowana jest oferta – do całej rodziny oraz jakie są jej najważniejsze cechy – przede wszystkim i na pierwszym miejscu cena, ale połączona z pewnymi – wyróżniającymi na rynku dyskontowym – aspektami modowości.

TXM dąży do zdobycia wiodącej pozycji w sektorze odzieżowych sklepów dyskontowych w Europie Środkowo-Wschodniej. W centrum naszego zainteresowania jest klient, jego życie i potrzeby. Naszym celem jest, aby klienci byli pewni, że w sklepach TXM zawsze znajdą szeroki wybór ubrań codziennego użytku, akcesoriów i tekstyliów domowych.

Oferta wzbogaćana jest o produkty i usługi, które ze względu na atrakcyjną wartość zawsze dają kupującym poczucie racjonalnie wykorzystanej okazji. Dążymy do tego, aby klienci mogli kupić towary w najbardziej konkurencyjnych cenach, czyli po prostu tanio. Jest to możliwe dzięki poszukiwaniu najlepszych dostawców towarów oraz eliminacji wszystkich zbędnych kosztów. Dlatego, między innymi, nie otwieramy sklepów w najdroższych centrach handlowych, na rzecz innych - znacznie atrakcyjniejszych kosztowo - miejsc. W naszej ocenie klienci wyżej cenią korzystne ceny, niż prestiżowe miejsca zakupu. W ten sposób maksymalizowane są korzyści klientów minimalizując obciążenia ich domowych budżetów.

Sklepy TXM zlokalizowane są zarówno w miastach do 50 tys. mieszkańców jak i dużych aglomeracjach. Firma działa na terenie Polski i krajów Europy Środkowo - Wschodniej. Na dzień bilansowy może zaprosić klientów do 352 sklepów w Polsce oraz 8 na Słowacji i 39 w Rumunii, a także do sklepu on-line www.txm.pl. Powierzchnie handlowe w zależności od lokalizacji wynoszą od 118 do 534 m². Średnia powierzchnia pojedynczej lokalizacji na koniec trzeciego kwartału wyniosła 363 m². W 2017 roku otwierane były głównie sklepy o średniej wielkości 380 m², co wynikało z przyjętej strategii rozwoju segmentu dyskontowego w tym obszarze.

Spośród odzieżowych sklepów dyskontowych TXM wyróżnia to, że oprócz nacisku na bardzo atrakcyjną cenę towarów, dodatkowo podąża za aktualnymi trendami w modzie. Oznacza to, że klienci w sklepach TXM wśród produktów uniwersalnych zawsze znajdą modne w danym sezonie ubrania i kolory. Spółka na bieżąco weryfikuje, aby moda i jakość była stawiana na równi z praktycznością i korzystną ceną.

Więcej informacji o naszej sieci można znaleźć na: www.txm.pl

Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej TXM wg kanałów dystrybucji

Poniższa tabela przedstawia strukturę skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy TXM w podziale na kanały dystrybucji.

Tabela nr 1. Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej TXM w trzech kwartałach 2017 r. i 2016 r.

	3Q2017	Udział	3Q2016	Udział
działalność sklepów tradycyjnych w Polsce	223 914	83%	234 989	90%
działalność sklepów tradycyjnych za granicą	34 266	13%	18 280	7%
działalność internetowa	6 539	2%	5 930	2%
sprzedaż usług	4 496	2%	491	0%
Sprzedaż razem	269 215		259 690	

W trzech kwartałach 2017 roku Grupa TXM nieznacznie sprzedażowo zwiększyła obroty. Źródłem był

- dynamiczny rozwój sieci w PL i za granicą (+ 17,7%, + 15,8 tys. m²)
- spadek sprzedaży z metra zarówno na rynku polskim – 289 zł / mkw (- 15,5 %) oraz zagranicznym – 230 zł / mkw (- 23,5%)
- wycofanie się z rynku czeskiego (spadek o 67 %, tj. -3,6 ml zł)
- wzrost sprzedaży usług, które są konsekwencją sprzedaży: (i) doładowania w sieci handlowej (+ 1,9 mln zł) oraz (ii) rozliczenia w zakresie nowej powierzchni magazynowej z wynajmującym centrum logistyczne (+ 2,0 mln zł) oraz rozliczenie w zakresie inwestycji w sklepy w obiektach obcych (+ 0,2 mln zł)

W 3Q 2017 r. zwiększył się udział sprzedaży zagranicznej. Wynika to ze wzrostu sprzedaży zagranicznej sieci TXM w Rumunii (łącznie o + 202% r/r) oraz Słowacji (łącznie o + 24% r/r), ale z drugiej strony spadkowi jaki został odnotowany na rynku czeskim, z którego Grupa wycofała się w maju (spadek o 67 %, tj. -3,6 ml zł)

Sieć sprzedaży

Pierwsze 3Q 2017 roku jak i ostatnie kroczące 12 miesięcy cechowało się rozwojem sieci sklepów własnych TXM zarówno w Polsce jak i zagranicą. Na dzień 30 września 2017 r. ogółem powierzchnia sieci sklepów Grupy TXM wyniosła:

- ok. 87,2 tys. m² (352 sklepy własne) na rynku krajowym, co oznacza około 11 % przyrost, w stosunku do stanu z końca września 2016 r.
- ok. 17,6 tys. m² (47 sklepów własnych) na rynku rumuńskim oraz słowackim, co oznacza około 130 % przyrostu w stosunku do stanu z końca września 2016 r.

W okresie objętym sprawozdaniem spółki z Grupy TXM prowadziły także sprzedaż w sklepie internetowym www.txm.pl.

Na koniec maja 2017 roku sieć dyskontowa TXM wycofała się z rynku czeskiego. Konsekwencją tego faktu jest, iż na koniec września 2017 roku nie prowadziła już tam żadnego sklepu (na koniec września 2016 r. było to 10 lokalizacji o powierzchni 2,6 tys. m²).

3. Sytuacja finansowa Grupy TXM

W tabelach poniżej przedstawione są syntetyczne zmiany kluczowych pozycji skonsolidowanych wyników Grupy TXM w trzech kwartałach 2017 i 2016 r.

Tabela nr 2. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej TXM w trzech kwartałach 2017 i 2016 r.

	w tys. PLN	3Q 2017	3Q 2016	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		269 215	259 690	3,7%	9 525
Zysk brutto na sprzedaży		107 615	107 818	-0,2%	-203
	<i>Marża brutto</i>	40,0%	41,5%		-1,5%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		132 116	100 818	31,0%	31 298
Zysk na sprzedaży		-24 501	6 999		-31 500
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	-9,1%	2,7%		-11,8%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-168	-362		194
Zysk operacyjny		-24 669	6 638		-31 307
	<i>Marża EBIT</i>	-9,2%	2,6%		-11,7%
EBITDA		-18 387	10 434		-28 821
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-480	-716		236
Wynik na wyjściu z Grupy		-42	0		-42
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-25 191	5 922		-31 112
	<i>Rentowność brutto</i>	-9,4%	2,3%		-11,6%
Podatek dochodowy		-4 104	1 240		-5 344
Zysk netto		-21 087	4 682		-25 769
	<i>Rentowność netto</i>	-7,8%	1,8%		-9,6%
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych		147	0		147
Suma całkowitych dochodów		-20 940	4 682		-25 622
	<i>Rentowność całkowita</i>	-7,8%	1,8%		-9,6%

W trzech kwartałach 2017 r. Grupa TXM poniosła stratę na poziomie wyniku na sprzedaży w wysokości 24,5 mln zł. Jest to bezpośrednim efektem braku przyrostu sprzedaży tak dynamicznej, jak wzrost kosztów funkcjonowania Grupy wynikający ze zwiększenia powierzchni sieci sklepów oraz wzrostu skali działania.

I. Zidentyfikowane przyczyny pogorszenia wyników

Podstawowy wpływ na takie wyniki miały następujące czynniki:

- **zaburzenie zatowarowania sklepów jako konsekwencja nieudanego wdrożenia nowego systemu IT**

Najistotniejszym czynnikiem, który w pierwszym półroczu 2017 roku, a tym samym w konsekwencji w pierwszych trzech kwartałach, najmocniej wpłynął na spadki średniej sprzedaży na metr kwadrat było nieprawidłowe zatowarowanie sklepów. Nieprawidłowości te polegały na:

- niedostatecznych dostawach towarów z magazynu do sklepów (okres lutego i marca br.), a tym samym niedostatecznych ilościach towarów w sklepach;
- wysyłkach towarów do niewłaściwych sklepów oraz
- opóźnieniach w dostawach towarów do sklepów.

Przyczyną tych problemów były:

- nieprawidłowości w działaniu nowowdrożonego w lutym br. systemu wspomagającego zarządzanie. Szczególnie w pierwszym okresie (luty i marzec br.) wprowadzone w nim rozwiązania nie pozwalały na wystawienie dokumentów dla części wysyłanych towarów z magazynu. Problem ten rozwiązano pod koniec marca. Przez kilka miesięcy w związku z nieprawidłowym działaniem interfejsów nie było w pełni wiarygodnych informacji na temat stanów towarów w sklepach ani realizowanej marży.
- błędna definicja pojemności sklepów
Na etapie wdrożenia systemu zaimplementowana została zmiana w obszarze zatowarowania polegająca na określeniu pojemności sklepu w korelacji ze stanowiącymi jego wyposażenie meblami oraz przypisaniu do nich konkretnych grup asortymentowych. Wyznaczone pojemności dla części sklepów nie były prawidłowe. W szczególności prowadziły do przetowarowania mniejszych sklepów, a niedotowarowania większych sklepów. Dodatkowo towarowanie odbywało się do tak wyznaczonych stałych pojemności bez uwzględnienia rotacji poszczególnych grup asortymentowych w poszczególnych sklepach. W związku z realnym brakiem dostępności pełnej informacji zarządczej w pierwszym okresie po wdrożeniu nowego systemu, nieprawidłowości te zostały zidentyfikowane w 3 kwartale br.
- opóźnienia w dostawach towarów od dostawców
Wzrost powierzchni sklepów powoduje zwiększenie zapasu w nich eksponowanego. Brak realizacji poziomów sprzedaży zgodnych z rozwojem powierzchni sklepów, spowodowało zwiększenie zobowiązań z tytułu dostaw wobec dostawców, w tym wystąpienie zobowiązań przeterminowanych. Dla TXM była to nietypowa sytuacja, gdyż dotychczas Spółka była bardzo dobrym płatnikiem. W związku z tym nie było wdrożonych odpowiednich procedur utrzymywania relacji z partnerami handlowymi w takich okolicznościach. To spowodowało, że część dostawców ograniczyła lub wstrzymała czasowo dostawy towarów. Obecnie Spółka na bieżąco kontaktuje się z dostawcami i negocjuje z nimi harmonogramy spłaty zadłużenia oraz wydłużenie terminów płatności (zgodnie ze standardowymi wartościami rynkowymi). W zdecydowanej większości przypadków nie ma dziś ograniczeń w zakupach towarów.

Efektom tych problemów było:

- braki w zatowarowaniu sklepów w okresie od lutego do połowy kwietnia;
- nieoptymalne zatowarowanie sieci – w celu wypełnienia sklepów zostały do nich wysłane dostępne towary, a jednocześnie brak bieżących danych o stanach zapasów spowodował, że czasami nie te sklepy otrzymały towar, które powinny;
- po okresie zbyt małych wysyłek, na przełomie marca i kwietnia sklepy zostały przetowarowane dostawami - nareszcie wysłanych - towarów wiosennych, które powinny trafić do nich w lutym i na początku marca, w momencie dostaw okres ich sprzedaży już się powoli kończył;
- znaczne opóźnienie dostępności oferty wiosenno-letniej, zwłaszcza na rynku rumuńskim, ale również ograniczenie jej możliwości ekspozycyjnych;
- niedostępność oferty towarowej właściwej sezonowi oraz zmniejszenie jej niekompletności spowodowały spadek poziomu odwiedzin klientów w sklepach oraz spadek transakcji.

• **Przygotowanie nieoptymalnej struktury asortymentowej dla nowego konceptu powiększonych sklepów**

W pod koniec 2015 roku Spółka podjęła decyzję o konieczności wprowadzenia nowego konceptu sklepów. Miały być one powiększone do ok. 350-400 mkw (z dotychczasowych ok. 220 mkw), tak aby mogły przedstawić klientom szerszą ofertę, a tym samym skuteczniej konkurować, w tym także w dużych miastach. Istotnym elementem rozszerzenia oferty miały być kategorie asortymentowe inne niż odzież, głównie artykuły dla domu, w celu złagodzenia wpływu zmian pogody na realizowane poziomy sprzedaży.

Poniższa tabela obrazuje zmiany w powierzchni i liczbie sklepów TXM w ostatnich 2 latach, czyli od dnia przyjęcia strategii rozwoju sieci w nowym formacie powiększonych sklepów.

Tabela nr 3. Zmiany sieci sklepów Grupy TXM w latach 2016-2017

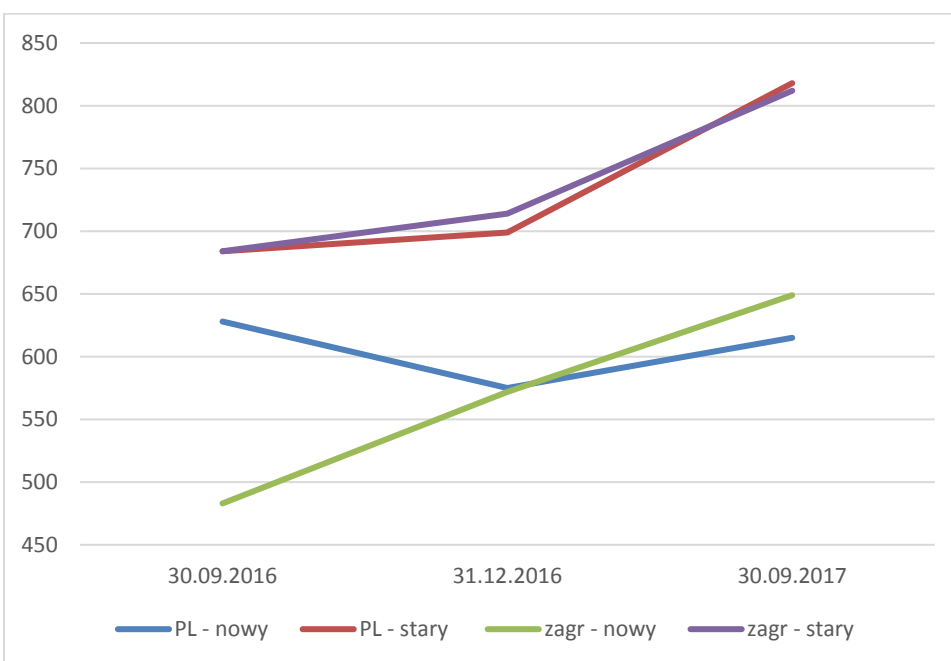
			31.12.2015	30.06.2016	30.09.2016	31.12.2016	30.09.2017	31.12.2017
Polska	nowy format	Powierzchnia	833	7 121	10 105	17 046	27 481	29 420
		liczba sklepów	3	24	33	52	80	86
		średnia powierzchnia	278	297	306	328	344	342
	stary format	Powierzchnia	72 986	70 019	68 619	67 429	59 728	59 728
		liczba sklepów	335	320	314	307	272	272
		średnia powierzchnia	218	219	219	220	220	220
Zagranica	nowy format	Powierzchnia	1 757	4 429	7 439	13 091	16 864	17 920
		liczba sklepów	5	12	20	35	44	48
		średnia powierzchnia	351	369	372	374	383	373
	stary format	Powierzchnia	3 092	3 068	2 865	2 822	754	754
		liczba sklepów	13	13	12	11	3	3
		średnia powierzchnia	238	236	239	257	251	251
Razem	nowy format	Powierzchnia	2 591	11 549	17 543	30 138	44 345	47 340
		liczba sklepów	8	36	53	87	124	134
		średnia powierzchnia	324	321	331	346	358	353
	stary format	Powierzchnia	76 079	73 087	71 484	70 251	60 482	60 482
		liczba sklepów	348	333	326	318	275	275
		średnia powierzchnia	219	219	219	221	220	220

Pierwsze sklepy w Polsce oraz w Rumunii zostały otwarte w 2015 r. Realizowane w nich obroty były zgodne z założeniami, a nawet wyższe – szczególnie w pierwszych sklepach otwartych w Rumunii.

Dynamiczny rozwój sieci sklepów nastąpił w II połowie 2016 r. W tym okresie powierzchnia sklepów w Polsce zwiększyła się o 7 335 m kw. (tj. o 10%) oraz w Rumunii – o 7 794 m kw. (tj. o 212%) – z tego łącznie 13 752 m kw. zostało uruchomionych w nowym powiększonym koncepcie sklepów.

Niestety, strategiczne podejście do zmiany konceptu sklepu nie zostało skorelowane z koniecznym rozszerzeniem oferty asortymentowej, która powinna zostać zaproponowana klientowi w tych sklepach, a jej rozszerzenie w obszarze towarów dla domu nie było udane (dłuższe okresy rotacji, brak wyższej marży). W konsekwencji średnio sklepy w nowym koncepcie miały niższe stany zapasów od placówek w poprzednim formacie. Porównanie średniej wartości zapasu na metr kwadratowy sklepów przedstawia poniższy wykres.

Wykres nr 1. Wartość średniego zapasu na metr kwadratowy w ujęciu różnych formatów sklepów 2016 i 2017



Nieprawidłowości w strukturze asortymentowej objawiały się w sklepach w nowym, powiększonym formacie poprzez:

- o ich generalne niedotowarowanie -22 % na metr kwadratowy w porównaniu do mniejszych sklepów w poprzednim formacie;
- o brak wprowadzenia szerszego asortymentu, a tym samym zwiększenia wyboru; sklepy te były dotowarowywane poprzez powielenie sztuk z jednego modelu
- o zdefiniowanie błędnej struktury zapasu w tych sklepach

przez co miały bezpośredni wpływ na niższą sprzedaż z metra tych sklepów, a tym samym ich gorsze wyniki.

Powyższe czynniki są szczególnie widoczne w Rumunii, gdzie były otwierane sklepy tylko w nowym, powiększonym formacie. Mając na uwadze powyższe problemy i nakładając na nie dodatkowo czynniki odróżniające ten rynek od polskiego, które również nie zostały odzwierciedlone w ofercie (m.in. nieco inny rozkład pogody w roku, nieco inne oczekiwania klientów np. braku sprzedaży rajstop oraz skarpet latem, czy rozbieżności pomiędzy kalendarzami świąt i zdarzeń charakterystycznych dla rynku np. back to school)

wyniki osiągnięte na rynku rumuńskim w postaci sprzedaży z metra są istotnie niższe od osiągniętych na rynku polskim.

II. Krótkoterminowe działania dostosowawcze w III kwartale br.

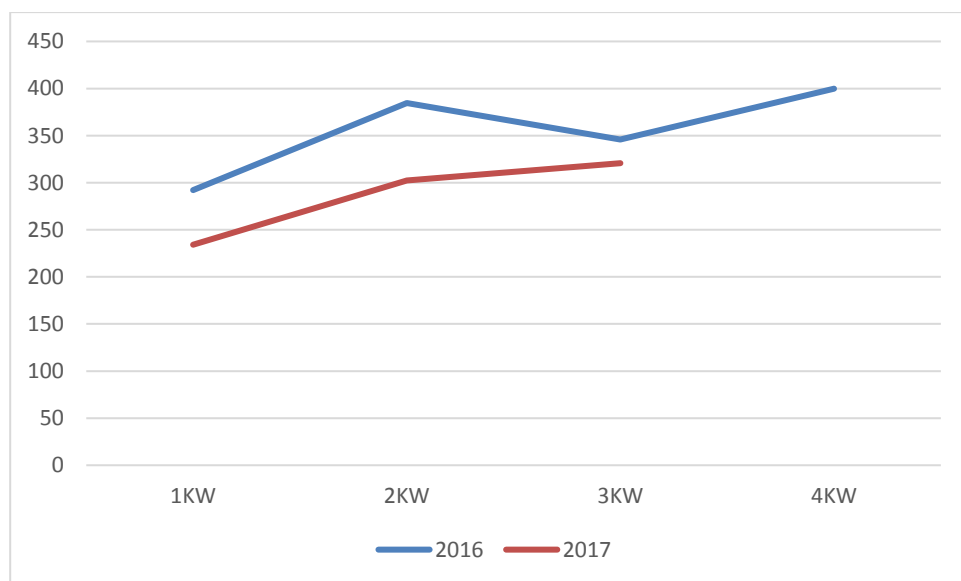
W związku z wynikami odnotowanymi w pierwszym półroczu br. w okresie trzeciego kwartału zostały wdrożone krótkoterminowe działania dostosowawcze, których celem było zwiększenie sprzedaży oraz zmniejszenie stanu zapasu. Podjęte działania objęły m.in.:

- o Ponadprzeciętną skalę wyprzedaży;
- o Intensyfikację działań marketingowych w obszarze częstotliwości oraz zasięgu dystrybucji gazetek promocyjnych, w celu pozyskania większej liczby klientów;
- o Skrupulatną weryfikację zamówień towarowych

W ich wyniku nastąpiła poprawa średniej sprzedaży na metr kwadratowy oraz rotacji zapasu i jego stanu, ale równocześnie zmniejszyła się realizowana marża procentowa oraz wzrosły wydatki marketingowe.

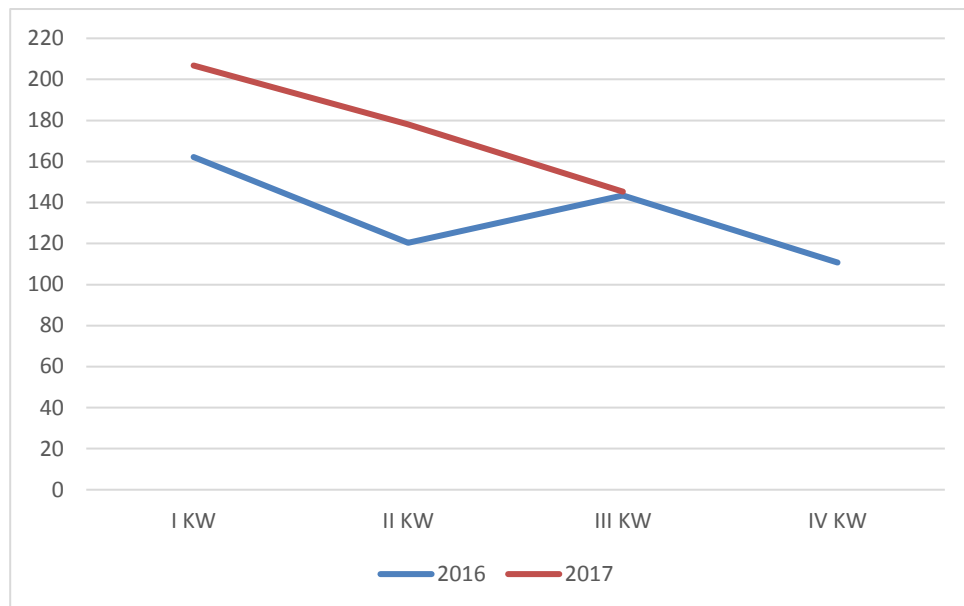
Szczegółowe informacje przedstawiają poniższe wykresy:

Wykres nr 2. Średnia sprzedaż na metr kwadratowy w sieci TXM w 2016 i 2017 (w zł/m kw.)



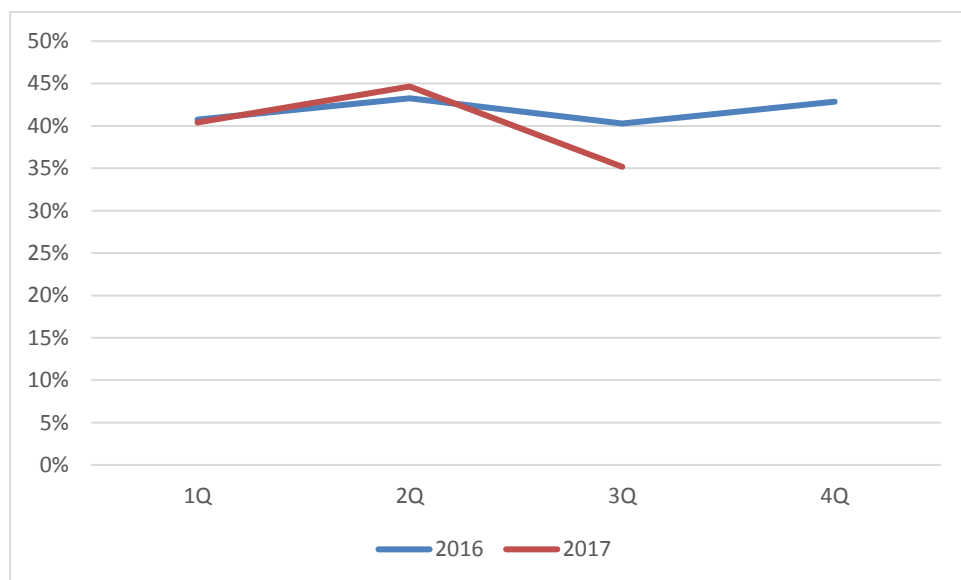
W trzecim kwartale w wyniku podjętych działań średnia sprzedaż na m kw. w sklepach od wartości z 2016 r. różni się już tylko o 7%, podczas, gdy zarówno w pierwszym, jak i drugim kwartale różnica ta wynosiła ok. 20%. Bezpośredni wpływ na poprawę sprzedaży z metra miała zwiększona liczba wejść klientów do sklepów TXM – o ile w pierwszym półroczu odchylenie r/r wynosiło 14%, o tyle w trzecim kwartale zmniejszyło się do 6%.

Wykres nr 3. Średnia rotacja zapasu w 2016 i 2017 (w dniach)



Działania wyprzedazowe oraz skrupulatna polityka zakupowa wynikająca bezpośrednio z przygotowanych planów spowodowały, że rotacja zapasów osiągnęła w trzecim kwartale br. taką samą wartość jak w roku poprzednim. Wartość średniego zapasu na metr kwadratowy na 30 września wzrosła już tylko o 2% r/r, podczas, gdy na koniec drugiego kwartału wzrost ten wynosił jeszcze 18% r/r.

Wykres nr 4. Marża procentowa TXM w 2016 i 2017



Zmiana marży procentowej w trzecim kwartale była konsekwencją świadomie podjętych działań, mających na celu wzrost sprzedaży oraz upłynnienie części nie sezonowego lub słabo rotującego zapasu.

III. Przywrócenie rentowności i rozwoju sieci TXM

W opinii nowego Zarządu obecna sytuacja – spadek sprzedaży – jest spowodowana czynnikami wewnętrznymi Spółki, a nie zmianami w otoczeniu zewnętrznym. Rynek dyskontowy jest cały czas najszybciej rosnącym segmentem rynku odzieżowego.

Obecnie nowy Zarząd TXM wyznaczył dwa równoległe kierunki prac: (i) kontynuacja bieżących krótkoterminowych działań dostosowawczych oraz (ii) wprowadzenie zmian strategicznych.

W horyzoncie krótkoterminowym trwają działania zmierzające do zapewnienia optymalnego zatowarowania sieci sprzedaży ofertą, jakiej klient poszukuje i oczekuje. Kontynuowane są nadal, ale w bardziej ograniczonym, celowanym stopniu działania wyprzedające: przesunięcia towarów pomiędzy sklepami oraz egzekucja planów sprzedaży, zakupu i dostaw towarów.

W horyzoncie długoterminowym trwają intensywne prace w zakresie działań i projektów, których celem jest:

- zwiększenie sprzedaży z metra
Główne kierunki to: (i) redefinicja oferty asortymentowej kierowanej do klienta z uwzględnieniem zróżnicowania sieci sprzedażowej; (ii) nowa strategia komunikacji z klientem oraz (iii) poprawa skuteczności operacyjnej.
- podwyższenie marży handlowej
Główne kierunki to: (i) dalsze zwiększanie udziału importu bezpośredniego w zakupach towarów, na którym realizowana jest wyższa marża o kilka punktów procentowych (w III kwartale towary te stanowiły około 24% udziału w sprzedaży, na pierwszą połowę 2018 roku złożone zamówienie to już około 35%); (ii) nowy proces zarządzania cyklem życia produktu oraz (iii) nowy, efektywniejszy proces planowania zakupu, sprzedaży, alokacji i zapasu.
- optymalizacja kosztów działalności zarówno sieci sprzedaży jak i centrali
- spowolnienie rozwoju sieci sprzedaży co nie oznacza wkluczenia nowych otwarć, relokacji sklepów oraz remodelingów

Efekty tych działań będą widoczne w wynikach 2018 roku.

W okresie trzech kwartałów 2017 r. koszty działalności bieżącej wzrosły o 31,3 mln zł. na co składają się przede wszystkim:

- +22 mln zł (+24 % r/r) zwiększenia kosztów działalności sieci sklepów w Polsce i za granicą przy jednoczesnym 24 % średnim przyroście powierzchni sieci handlowej. Koszt z metra kwadratowego wzrósł w tym okresie o +6% co wynika przede wszystkim z rosnącego udziału w sieci nowych sklepów w lokalizacjach o wyższych czynszach;
- +1,6 mln zł (+34%) wzrosły koszty marketingu, co jest pochodną m.in. intensyfikacji działań marketingowych w 3Q;
- +2,8 mln zł (+24%) wzrostu kosztów logistyki będących bezpośrednią pochodną wzrostu sieci sklepów i koniecznością ich zatowarowania. Wzrost ten jest odnotowany m.in. w pozycji wynagrodzeń (+1,5 mln zł) oraz kosztów najmu zaplecza logistycznego związanego z jego powiększeniem (+ 1,1 mln zł);
- o 0,8 mln zł (+27%) wzrosły koszty usług IT, które są skorelowane z: (i) wdrożeniem nowego systemu (ii) zwiększeniem liczby sklepów;
- o 0,3 mln zł zmniejszyły się koszty central zagranicznych, co jest związane z: (i) wycofaniem się z rynku czeskiego; (ii) wzrostem kosztów funkcjonowania na rynku rumuńskim i słowackim;
- o 1,4 mln zł (+21%) wzrosły koszty działu handlowego co jest konsekwencją rosnącego importu jak i wdrożeniem nowych kategorii asortymentowych m.in. kategorii dla domu;

- o 0,9 mln zł (+37%) wzrosły koszty back office składające się z kosztów nowego zespołu controllingu oraz rozwoju hurtowni danych, a także kosztów najmu zwiększonego biura
- +0,2 mln zł – jednorazowych kosztów pozyskania finansowania w banku BnP oraz ING;
- +0,4 mln zł – jednorazowych kosztów usług prawnych związanych z likwidacją działalności czeskiej;
- +0,4 mln zł – jednorazowych kosztów odpraw związanych ze zmianami na szczeblu menadżerskim.

W trzech kwartałach 2017 roku saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było na poziomie -0,2 mln zł, natomiast saldo przychodów i kosztów finansowych było ujemne i wyniosło -0,5 mln zł. Najważniejsze pozycje wynikają z:

- kosztów odsetkowych (0,7 mln zł), które są efektem zadłużenia TXM – zaciągniętych zobowiązań kredytowych, pożyczkowych i leasingowych;
- różnic kursowych (+ 0,3 mln zł) – w związku z umocnieniem złotego do dolara amerykańskiego, w tym okresie Grupa osiągnęła zysk na wycenie pozycji walutowej.

W 2017 r. w sprawozdaniu z całkowitych dochodów została wykazana pozycja – „Wynik na wyjściu z Grupy”. Jest ona odzwierciedleniem wyniku na wyjściu z Grupy TXM spółek czeskich w rezultacie utraty nad nimi kontroli, jako konsekwencji wycofania się z tego rynku i ich sprzedaży poza Grupę.

Na koniec trzeciego kwartału 2017r. w pozycji podatku dochodowego ujawniona została kwota -4,1 mln zł wynikająca z poniesionej straty oraz wartości utworzonego aktywa na odroczony podatek dochodowy z tego tytułu.

Na poziomie całkowitego zysku pokazane są także różnice kursowe z przeliczenia sprawozdań zagranicznych jednostek zależnych na złote. W okresie sprawozdawczym wystąpiła przewaga dodatnich w wysokości 0,1 mln zł.

Finalnie strata wykazana w pozycji suma całkowitych dochodów wyniosła 20,9 mln zł.

4. Czynniki ryzyka

Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w kolejnych okresach

Podstawowe czynniki, które będą miały wpływ na skonsolidowane wyniki Grupy TXM w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału to:

- tempo wzrostu gospodarczego oraz dochody do dyspozycji klientów w Polsce i w krajach, w których działa Spółka oraz związana z nim skłonność klientów do konsumpcji;
- rosnąca konkurencja na rynku odzieżowym objawiająca się znaczącą erozją cen marek modowych w okresach wyprzedażowych oraz okazjonalnych, odzieżowych akcji promocyjnych dyskontowych sieci spożywczych;
- utrzymanie dotychczasowych możliwości zakupów towarowych z odroczonymi terminami płatności;
- poziom dostępnych limitów akredytywowych, a tym samym możliwości zakupów importowych w zakładanym wolumenie i strukturze krajów zakupu; w związku z rosnącym udziałem towarów z importu bezpośredniego Spółka ma rosnące zapotrzebowanie na limity akredytywowe;
- utrzymanie i pozyskanie nowych źródeł dostaw towarów u dostawców lokalnych w wymaganym przez sieć sprzedaży wolumenie
- tempo relokacji zakupów towarowych na rynki dalekowschodnie
- dynamika postępu procesu optymalizacji oferty asortymentowej i pożądanej struktury zatowarowania sieci handlowej istotnie zaburzonej w pierwszym półroczu br.;

- poziom kapitału obrotowego, w tym wyprzedaż nadwyżek towarów;
- zmiana kursu: (i) złotego do dolara amerykańskiego (zakup importowy), (ii) złotego do euro (zakupy towarów, sprzedaż na rynku słowackim oraz czynsze denominowane w tej walucie) oraz (iii) złotego do rumuńskiego leja (waluty rozliczeniowe funkcjonujące na rynku rumuńskim, na którym to następuje dynamiczny rozwój sieci sprzedaży, a tym samym skali działalności);
- zwiększenie efektywności oraz wydajności powiększonego zaplecza logistycznego;
- rotacja pracowników oraz związana z tym presja na wzrost wynagrodzeń.

5. Informacje dodatkowe

Stan wdrożenie nowego systemu IT

System realizuje obecnie wszystkie wątki procesu głównego. W szczególności dotyczy to (i) wysyłki towarów z magazynu (ii) transferu danych pomiędzy sklepami a systemem centralnym (działa płynnie w trybie rzeczywistym) (iii) obszar danych i raportowanie dynamicznie się rozwija wsparte nowymi zasobami pozyskanymi w 3 kwartale w obszarze controllingu oraz hurtowni danych.

W pozostałych obszarach m.in. FI system działa prawidłowo, aczkolwiek w niektórych wymaga większego nakładu pracy niż w poprzednim systemie - trwają prace mające podnieść ergonomię i efektywność jego obsługi. Rozpoczęte zostały również pierwsze projekty wykorzystania „wartości dodanej” wdrożonego systemu, m. in.:

- systemowe definiowanie grup sklepów celem ich indywidualizacji w obszarze np. zatowarowania – jako składowa procesu związanego z przebudową asortymentową;
- głębokie kodowanie z uwzględnieniem rozmiarów i kolorów w wybranych kategoriach w celu optymalizacji majątku obrotowego;
- kontynuacja procesu zmiany struktury zakupów - współpraca z importerami z Dalekiego Wschodu oraz eliminowanie pośredników, m.in. Redan SA.

Odbiorcy

W trzech kwartałach 2017 roku sprzedaż detaliczna stanowiła 99 % przychodów Grupy TXM. W opinii Zarządu Grupa TXM nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

Dostawcy

Spółka w trzech kwartałach 2017 roku dokonywała większości zakupów u polskich dostawców – producentów lub importerów, choć udział importu własnego z roku na rok rośnie (obecnie jest około 24 %). Udział największego dostawcy w całości zakupów towarowych stanowi mniej niż 10%.

W opinii Zarządu TXM SA nie jest uzależniona od żadnego z dostawców.

Postępowania sądowe

Na dzień 30 września 2017 r. Grupa Kapitałowa TXM nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem o zobowiązania lub wierzytelności o łącznej wartości co najmniej 10% kapitałów własnych.

Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiiowych opartych na kapitale TXM wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej TXM za trzy kwartały 2017 r. – nota 17.5.

Grupa obecnie nie prowadzi programów motywacyjnych lub premiiowych opartych na kapitale Emitenta. Zgodnie z uchwałą WZA z dnia 27 czerwca 2017 roku na lata 2018 – 2020 będzie obowiązywał program motywacyjny dla Członków Zarządu. Program Motywacyjny będzie realizowany przez emisję warrantów subskrypcyjnych serii B, uprawniających do objęcia akcji zwykłych na okaziciela serii F Spółki

Umowy ubezpieczenia

Spółki z Grupy TXM korzystają z ochrony ubezpieczeniowej wynikającej z polis ubezpieczeniowych obejmujących:

- 1) ubezpieczenie środków obrotowych:
 - a) od ognia i innych zdarzeń losowych,
 - b) od kradzieży z włamaniem i rabunku,
 - c) w transporcie lądowym,
 - d) w transporcie morskim;
- 2) ubezpieczenie środków trwałych:
 - a) od ognia i innych zdarzeń losowych,
 - b) od kradzieży z włamaniem i rabunku,
- 3) floty samochodowej w zakresie OC, AC oraz NW;
- 4) ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej.

Umowy ubezpieczenia są zawierane na 1 rok i regularnie odnawiane przed terminem ich upływu po uwzględnieniu zmian w wartości ubezpieczonego majątku.

Umowy akcjonariuszy TXM wpływające na działalność Grupy TXM

Na podstawie umowy inwestycyjnej z dnia 28 sierpnia 2014 roku zawartej przez Spółkę z 21 Concordia, Redan, Mezzo Capital sp. z o.o., Hindenfield Holding Limited, BBT Distribution Trade Group Limited oraz Formonar Investments Limited Redan jest uprawniony do powoływania 2 członków Rady Nadzorczej, w tym przewodniczącego Rady Nadzorczej, w okresie, gdy posiada co najmniej 40% ogólnej liczby akcji Spółki oraz jednego członka Rady Nadzorczej w okresie, gdy posiada co najmniej 20% i nie więcej niż 40% ogólnej liczby akcji Spółki, natomiast 21 Concordia, przysługuje uprawnienie do powoływania 1 członka Rady Nadzorczej, w tym wiceprzewodniczącego, o ile posiada co najmniej 20% ogólnej liczby akcji. Uprawnienia osobiste do powoływania członków Rady Nadzorczej dla tych akcjonariuszy zawiera również Statut. W wykonaniu przysługujących uprawnień osobistych Redan, w skład Rady Nadzorczej powołał Bogusza Kruszyńskiego oraz Radostawa Wiśniewskiego zaś 21 Concordia powołała w skład Rady Nadzorczej Sylwestra Urbanka.

W związku z ofertą publiczną akcji serii E Redan S.A. oraz 21 Concordia 1 S.A.R.L. zawarły z mBank S.A. z siedzibą w Warszawie umowy o ograniczeniu rozporządzania akcjami TXM S.A. typu „lock-up”.

Zgodnie z postanowieniami przedmiotowych umów, każdy spośród zawierających umowę akcjonariuszy zobowiązał się, iż nie będzie rozporządzał, wyrażał zamiaru podjęcia działań zmierzających do rozporządzenia lub podejmował działań zmierzających do rozporządzenia akcjami TXM S.A. (z zastrzeżonymi wyjątkami), chyba że pisemną zgodę na takie rozporządzenie wyrazi mBank S.A.

Wskazane powyżej ograniczenie obowiązuje przez okres 12 miesięcy, licząc od dnia dokonania przydziału akcji serii E czyli od 19 grudnia 2016 roku

Ponadto, TXM S.A. zawarł z mBank S.A. umowę, w której zobowiązał się m.in., że nie będzie przeprowadzał kolejnego podwyższenia kapitału zakładowego w okresie 12 miesięcy, licząc od dnia dokonania przydziału akcji serii E czyli od 19 grudnia 2016 roku.

Poza powyższymi Spółka nie posiada informacji o umowach, których stroną są akcjonariusze TXM, a które mogłyby mieć znaczący wpływ na działalność Spółki.

Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek, udzielonych poręczeniach i gwarancjach

Kredyty zaciągnięte przez spółki Grupy TXM

Na dzień 30 września 2017 r. spółki z Grupy TXM posiadały zadłużenie finansowe wynikające z opisanych poniżej umów.

Umowa o finansowanie zawarta z Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski SA z siedzibą w Warszawie w postaci umowy o limit wielocelowy o maksymalnej łącznej kwocie 42 000 000 zł.

W jego skład wchodzi następujące sublimity kredytowe:

- kredyt w rachunku bieżącym
Umowa kredytu w rachunku bieżącym z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy w wartości maksymalnej 22 000 tys. zł. Kredyt został udostępniony do dnia 24 maja 2020 roku. Wartość zadłużenia na dzień 30.09.2017 r. to 18 657 tys. zł.
- sublimity na poniższe produkty których wartość nie może łącznie przekroczyć 23 000 tys. zł
 - kredyt obrotowy nieodnawialny do kwoty 3 828 tys. zł. Kredyt został udostępniony do 30 listopada 2017 roku z założeniem jego miesięcznej amortyzacji w miesięcznych równych ratach i ostatniej wyrównującej. Wartość zadłużenia na dzień 30.09.2017 r. to 1 645 tys. zł.
 - limit na gwarancje czynszowe krajowe i zagraniczne (z sublimitem na regwarancje)
Limit w ramach, którego wystawiane będą gwarancje bankowe terminowych płatności czynszu tytułem zawartych umów najmu w wartości maksymalnej 9 000 tys. zł. Limit udostępniony został do dnia 24 maja 2020 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia. Wartość wykorzystania na dzień 30.09.2017 r. to 3 582 tys. zł oraz 889 tys. euro.
 - limit na akredytywy dokumentowe
Limit na otwieranie akredytyw dokumentowych na obsługę importowych transakcji zakupowych w wartości maksymalnej 14 000 tys. zł. Limit udostępniony został do dnia 24 maja 2020 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia. Wartość wykorzystania na dzień 30.06.2017 r. to 1 390 tys. USD oraz 1 946 tys. zł.
 - kredyt obrotowy odnawialny
Limit w PLN, USD, EURO o maksymalnej wysokości 14 000 tys. zł, w ramach którego pokrywane będą zobowiązania Kredytobiorcy z tytułu dokonanych wypłat z gwarancji bankowych lub akredytyw dokumentowych. Limit udostępniony został do dnia 24 maja 2020 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia. Wartość wykorzystania na dzień 30.09.2017 r. to 3 876 tys. zł

Umowa wielocelowej linii kredytowej z dnia 2 stycznia 2017r. zawarta pomiędzy TXM S.A. a Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. z siedzibą w Warszawie o maksymalnej łącznej kwocie 900 tys. zł. Okres kredytowania wynosi 120 miesięcy, pierwszy okres udostępnienia kredytu do dnia 29.12.2017 r. Na linię składa się limit na gwarancje czynszowe do kwoty 900 tys. zł Na dzień 30.09.2017 r. limit był niewykorzystany.

Umowa o limit gwarancyjno - akredytywowy z dnia 30 lipca 2015 roku zawarty pomiędzy Redan SA, TXM SA oraz Bankiem Zachodnim WBK SA o wartości maksymalnej 1 400 tys. USD. Limit udostępniony został do dnia 30 lipca 2018 roku. Wartość wykorzystania na dzień 30.09.2017 roku – 106 tys. USD na akredytywy dokumentowe oraz 168 tys. euro z tytułu gwarancji czynszowych.

Umowa o finansowanie zawarta z ING Bank Śląski S.A. w postaci umowy kredytowej z dnia 3 lipca 2017 r. o łącznej maksymalnej kwocie 31 000 tys. zł.

W jej skład wchodzi następujące sublimity:

- Kredyt w rachunku bieżącym przeznaczony na finansowanie bieżącego kapitału obrotowego w toku zwykłej działalności został udostępniony w dniu/do dnia 3 lipca 2017/ 31 sierpnia 2018 do maksymalnej kwoty 10 000 tys. zł. Wartość zadłużenia na dzień 30.09.2017 r. to 10 000 tys. zł
- Sublimity na poniższe produkty których wartość nie może łącznie przekroczyć 21 000 000 zł
 - Limit na gwarancje czynszowe krajowe i zagraniczne w kwocie 6 000 000 zł. Nie wykorzystany na dzień 30 września 2017
 - Limit na akredytywy dokumentowe w kwocie 15.000.000 zł. Na dzień 30 września 2017 TXM mógł skorzystać z 50 % limitu i wykorzystał 524 tys. USD. Pozostała część była w toku uruchomienia.

Na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania Grupa Kapitałowa TXM jest w ostatnim etapie wdrażania przyjętej strategii współpracy z wybranymi i docelowymi Partnerami finansowymi. Są to:

- 1) Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski SA z siedzibą w Warszawie z limitem 42 mln zł (opis powyżej)
- 2) ING Bank Śląski SA z siedzibą w Warszawie z limitem 31 mln zł (opis powyżej)

Współpraca z Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. z siedzibą w Warszawie została zakończona a z Bankiem Zachodnim WBK SA zostanie zakończona do końca bieżącego roku.

Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy TXM

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec września 2017 r. w Grupie Kapitałowej TXM przez TXM S.A. została szczegółowo opisana w nocie 15 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej TXM za trzy kwartały 2017 r.

Udzielone poręczenia i gwarancje

Na dzień 30 września 2017 r. Grupa TXM nie udzieliła poręczeń i gwarancji.

Na dzień 30 września 2017 r. Grupa TXM nie posiadała otrzymanych poręczeń i gwarancji.

Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych

Na dzień 30 września 2016 r. TXM SA nie posiadał nie udziałowych ani kapitałowych papierów wartościowych.

Transakcje z podmiotami powiązаныmi

Wszystkie transakcje zawarte przez emitenta z podmiotami powiązаныmi w okresie sprawozdawczym zostały zawarte na warunkach rynkowych.

Informacje na temat transakcji zostały przedstawione w nocie 17 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej TXM za trzy kwartały 2017.

Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie

Rynek odzieżowy charakteryzuje się wyraźną sezonowością sprzedaży i realizowanej marży handlowej.

Pomimo, że rynek dyskontowy charakteryzuje się stosunkowo niższymi wahaniami wartości sprzedaży i marży w porównaniu z modowym rynkiem odzieżowym, widoczne jest zróżnicowanie poziomu sprzedaży wynikające ze zmian warunków pogodowych. Osiągana sprzedaż jest zauważalnie wyższa w okresach zmiany sezonów (marzec- maj i wrzesień- grudzień), niż w okresach wyprzedzący (styczeń- luty, lipiec- sierpień). Ponadto wartość

przychodów jest wyższa w przypadku sprzedaży asortymentu jesienno-zimowego niż wiosenno-letniego. Dodatkowo ważnymi okresami dla Spółki są okresy Świąt, powrotu do szkoły, przygotowania do wakacji itp. Najwyższe obroty są realizowane w IV kwartale, a najniższe – w I kwartale kalendarzowym. Pomimo sezonowości na rynku dyskontowym marża procentowa praktycznie nie podlega istotnym wahaniom w trakcie roku.

Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju

Grupa Kapitałowa TXM nie prowadziła prac w zakresie badania i rozwoju.

Oddziaływanie na środowisko

Podmioty Grupy Kapitałowej TXM nie prowadziły badania oddziaływania działalności na środowisko.

Realizacja prognozy

Spółka nie opublikowała prognozy na rok 2017

Dywidenda

Uchwałą 17 z dnia 23 maja 2017 r w zakresie przeznaczenia zysku netto uzyskanego przez Spółkę w roku obrotowym 2016, Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło decyzję o przeznaczeniu zysku uzyskanego w roku obrotowym 2016 w kwocie 12 782 915,63 zł, w taki sposób, że:

- 219.974,09 złotych na zyski zatrzymane
- 12.562.941,54 złotych na kapitał zapasowy Spółki.

Zdarzenia po dniu bilansowym

Po dniu bilansowym wystąpiły następujące istotne zdarzenia mogące mieć wpływ na sytuację gospodarczą Grupy TXM:

- W dniu 17 października 2017 roku TXM zawarł aneks do umowy z Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. z siedzibą w Warszawie zamykającym całość finansowania z tego Banku – zgodnie z wnioskiem Spółki oraz jej strategią współpracy z Bankiem PKO BP oraz ING Bank Śląski;
- W dniu 20 października 2017 roku Rada Nadzorcza Spółki powołała Panią Agnieszkę Smarzyńską do zarządu TXM SA do pełnienia funkcji Wiceprezes Zarządu;
- W dniu 14 listopada 2017 roku z funkcji Wiceprezesa Zarządu zrezygnował Krzysztof Tomczyk.

Organizacja Grupy TXM

Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej TXM

TXM SA wraz z podmiotami zależnymi tworzy Grupę Kapitałową. Najważniejsze w niej znaczenie mają:

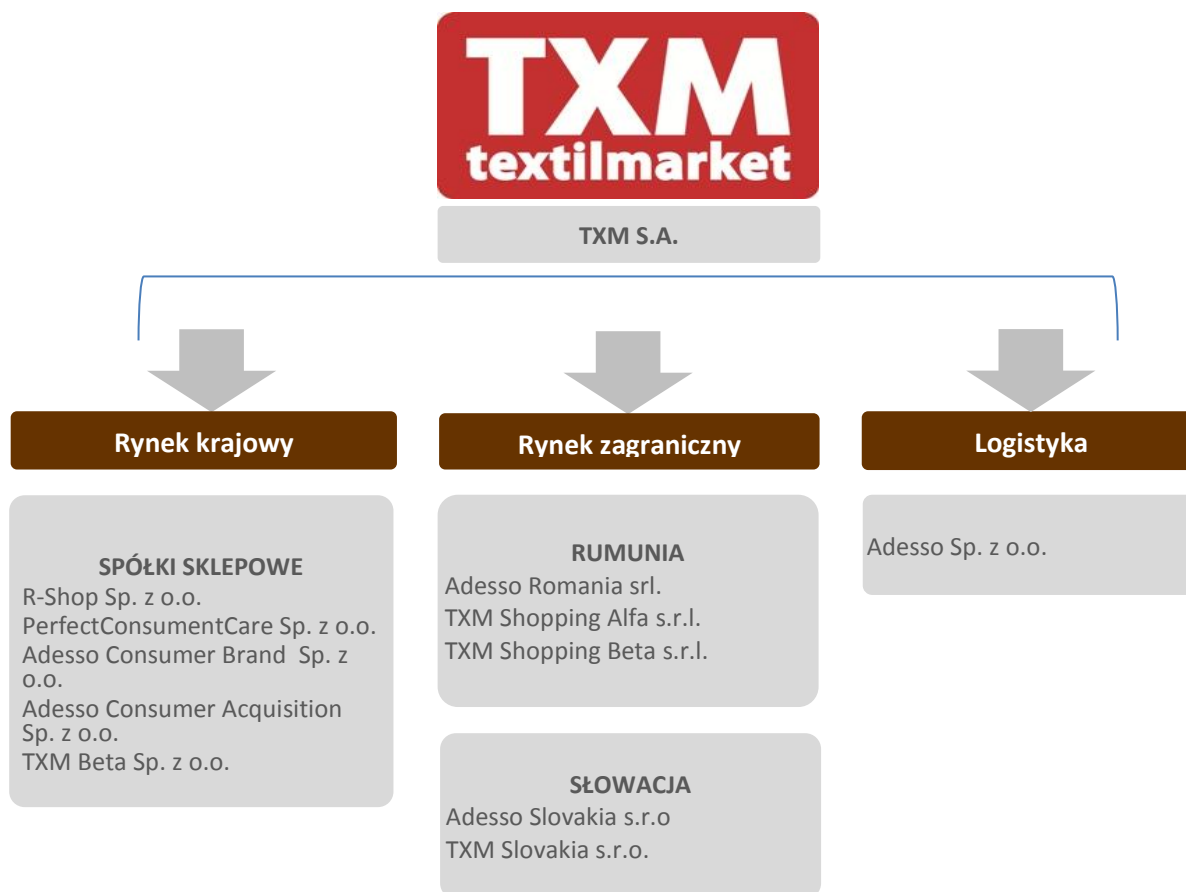
- **TXM SA (jednostka dominująca)** - prowadzi sieć sklepów detalicznych TXM oraz sklep internetowy www.txm.pl. W tym zakresie zarządza wyborem, zakupem i sprzedażą towarów, wyborem lokalizacji pod sklepy tej sieci i przeprowadza we własnym zakresie także ich adaptacje.
- **Adesso Sp. z o.o.** – spółka prowadząca w Mysłowicach centrum magazynowo-logistyczne dla sklepów TXM;
- **Adesso Slovakia s.r.o** jest to spółka słowacka, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terytorium Słowacji w sieci TXM;
- **Adesso TXM Romania s.r.l.** jest to spółka rumuńska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terenie Rumuni w ramach sieci TXM.

Poza tym w skład Grupy TXM wchodzi spółki sklepowe, które mają znaczenie techniczne, tzn. przedmiotem ich działalności jest prowadzenie sklepów detalicznych.

W maju 2017 roku Grupa TXM zaprzestała działalności na rynku czeskim. W ramach tego procesu TXM SA zbył wszystkie udziały w spółkach prowadzących działalność w tym kraju.

Poza powyższą zmianą do 30 września 2017 roku nie wystąpiły inne istotne zmiany w strukturze Grupy TXM.

Diagram nr 1. Struktura Grupy Kapitałowej TXM na dzień 30 września 2017 r.



Wykaz jednostek podlegających konsolidacji

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie TXM SA oraz sprawozdania jej jednostek zależnych. Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez TXM do dnia ustania tej kontroli.

Na dzień 30 września 2017 roku konsolidacją zostały objęte następujące spółki: TXM SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: Adesso sp. z o.o., R-Shop Sp. z o.o., Adesso Slovakia s.r.o., Adesso Romania s.r.l., TXM Slovakia s.r.o., Adesso Consumer Brand sp. z o.o., Perfect Consumer Care sp. z o.o., TXM Beta sp. z o.o. oraz TXM Shopping Alfa s.r.l.

Organy zarządzające i nadzorujące

Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w okresie objętym sprawozdaniem

Na dzień 30 września 2017 r. Zarząd TXM SA działał w następującym składzie:

- Marcin Gregorowicz - Prezes Zarządu
- Marcin Łuźniak - Wiceprezes Zarządu
- Krzysztof Tomczyk - Wiceprezes Zarządu

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem miały miejsce następujące zmiany w składzie Zarządu TXM SA:

- w dniu 29 maja 2017 roku Rada Nadzorcza TXM S.A. odwołała z Zarządu TXM S.A. Pana Lecha Przemienieckiego pełniącego funkcję Prezesa Zarządu, Pana Roberta Kwietnia pełniącego funkcję Wiceprezesa Zarządu oraz Pana Krzysztofa Tomczyka pełniącego funkcję Wiceprezesa Zarządu. W dniu 27 czerwca 2017 r. Walne Zgromadzenie TXM S.A. udzieliło absolutorium z wykonania obowiązków członkom Zarządu w roku obrotowym 2016.
- w dniu 29 maja 2017 roku Rada Nadzorcza TXM SA postanowiła, że Zarząd TXM S.A. nowej kadencji (2017-2022) będzie składał się z 3 członków (Prezesa Zarządu oraz 2 Wiceprezesów) i w związku z tym powołała do Zarządu TXM S.A.: Pana Marcina Łuźniaka powierzając funkcję Wiceprezesa Zarządu, Pana Krzysztofa Tomczyka powierzając funkcję Wiceprezesa Zarządu począwszy od dnia 29 maja 2017 roku, a także Pana Tomasza Walusia powierzając funkcję Prezesa Zarządu począwszy od dnia 1 października 2017 roku. Wobec podjęcia funkcji przez Prezesa Zarządu od dnia 1 października 2017 roku Rada Nadzorcza TXM S.A. dnia 29 maja 2017 roku postanowiła o delegowaniu Pana Bogusza Kruszyńskiego – Przewodniczącego Rady Nadzorczej TXM S.A. do czasowego wykonywania czynności Członka Zarządu TXM S.A. na okres 3 miesięcy, a następnie wydłużeniu okresu delegowania do dnia 14 września 2017r.
- w dniu 11 lipca 2017 roku Pan Tomasz Waluś złożył skutecznie oświadczenie w przedmiocie rezygnacji z funkcji Prezesa Zarządu TXM S.A.
- w dniu 24 sierpnia 2017 r. Rada Nadzorcza TXM SA powołała do Zarządu TXM SA Pana Marcina Gregorowicza powierzając mu funkcję Prezesa Zarządu począwszy od dnia 14 września 2017 roku.

Poza powyższymi, do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania, Rada Nadzorcza TXM S.A. dnia 20 października 2017r. powołała do Zarządu TXM S.A. Panią Agnieszkę Smarzyńską powierzając jej funkcję Wiceprezesa Zarządu od dnia 20 października 2017 r. W dniu 14 listopada 2017 roku Krzysztof Tomczyk złożył rezygnację z zajmowanego stanowiska Wiceprezesa Spółki.

Na dzień 30 września 2017 r. Rada Nadzorcza Spółki działała w składzie:

- Bogusz Kruszyński – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Sylwester Urbanek – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Sławomir Lachowski – Członek Rady Nadzorczej
- Radosław Wiśniewski – Członek Rady Nadzorczej
- Jan Czekaj – Członek Rady Nadzorczej

W dniu 29 maja 2017 roku Przewodniczący Rady Nadzorczej TXM S.A. Pan Bogusz Kruszyński został czasowo delegowany do wykonywania czynności Członka Zarządu TXM S.A. na okres 3 miesięcy. Następnie dnia 24 sierpnia 2017r. został on ponownie delegowany do wykonywania czynności Członka Zarządu TXM S.A. do dnia 14 września 2017r.

W dniu 27 czerwca 2017 r. Walne Zgromadzenie TXM S.A. udzieliło absolutorium z wykonania obowiązków członkom Rady Nadzorczej w roku obrotowym 2016.

Poza powyższymi, do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania, Rada Nadzorcza TXM S.A. dnia 20 października 2017 r. powołała w drodze kooptacji Panią Monikę Kaczorowską w skład Rady Nadzorczej TXM S.A. na okres bieżącej kadencji Członków Rady Nadzorczej.

Równocześnie dnia 20 października 2017 r. Rada Nadzorcza TXM S.A. postanowiła powołać Komitet Audytu w następującym składzie: Pani Monika Kaczorowska – Przewodnicząca Komitetu Audytu, Pan Sylwester Urbanek – Członek Komitetu Audytu oraz Pan Bogusz Kruszyński – Członek Komitetu Audytu.

Umowy między spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska

Warunki powołania członków zarządu TXM w przypadku odwołania ich z zajmowanych stanowisk lub nie powołania do zarządu kolejnej kadencji określają, że przysługują im 3 miesięczne okresy wypowiedzenia oraz 6 miesięcy zakazu konkurencji za 50% wynagrodzenia. Warunki powołania Prezesa Zarządu TXM w przypadku jego odwołania z zajmowanego stanowiska lub nie powołania do zarządu kolejnej kadencji określają, że przysługuje mu 4 miesięczny okres wypowiedzenia, który od dnia 1 lipca 2018 r. wydłuży się do 6 miesięcy oraz 3 miesięczny zakaz konkurencji za 100% wynagrodzenia. Warunki zatrudnienia nie przewidują systemu odpraw. Poza tym TXM nie zawarł z żadną z osób zarządzających umowy przewidującej rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub, gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.

Akcjonariusze

Wykaz akcjonariuszy posiadających na dzień publikacji ponad 5% akcji TXM SA przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 4. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów w TXM SA na dzień 15 listopada 2017 r

Podmiot	Siedziba	Ilość akcji	Ilość głosów	% posiadanego kapitału	% posiadanych praw głosów
Redan SA*	Łódź	18 876 920	30 876 920	56,45	67,95
21 Concordia**	Luxemburg	7 395 320	7 395 320	22,12	16,27
Pozostali		7 167 760	7 167 760	21,43	15,78
Razem		33 440 000	45 440 000	100,00	100,00

*Redan S.A. jest spółką publiczną, której akcje notowane są na rynku podstawowym GPW, w której akcjonariuszami znaczącymi (udział pośredni w TXM S.A.) są:

- 1) Radosław Wiśniewski (z Redral sp. z o.o. sp. k.) – 21.080.474 akcji stanowiących 59,03% w kapitale zakładowym Redan S.A. odpowiadających 25.785.274. głosów, co stanowi 63,26% ogólnej liczby głosów
- 2) Piengjai Wiśniewska (z Ores Sp. z o.o.) – 2.031.635 akcji stanowiących 5,69% w kapitale zakładowym Redan S.A. odpowiadających 2.031.635 głosów, co stanowi 4,98% ogólnej liczby głosów

**21 Concordia 1 S.A.R.L. z siedzibą w Luxemburgu, 2A,68-70, Boulevard de la Pétrusse, L-2320 Luxembourg jest zgodnie z otrzymanymi przez Spółkę od tego podmiotu informacjami spółką kontrolowaną przez fundusz private equity działający pod nazwą 21 Concordia L.P., który jest jej jedynym udziałowcem; fundusz 21 Concordia L.P. zarejestrowany jest na wyspie Jersey i posiada rozproszoną strukturę wspólników, którą stanowi 15 zagranicznych instytucji finansowych i firm inwestycyjnych, specjalizujących się, między innymi, w inwestycjach w fundusze typu Private Equity, w tym 3 międzynarodowe instytucje finansowe (tzw. IFI - international financial institutions), tj. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBRD), Europejski Fundusz Inwestycyjny (EIF) oraz Międzynarodowa Korporacja Finansowa - (IFC, agenda Banku Światowego - World Bank).

Stan posiadania akcji TXM S.A. oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych TXM S.A. przez członków Zarządu

Na dzień bilansowy oraz dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania akcje TXM S.A. nie były w posiadaniu członków zarządu TXM S.A.

Stan posiadania akcji TXM S.A. oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych TXM S.A. przez członków Rady Nadzorczej

Na dzień bilansowy oraz dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania akcje TXM S.A. nie były w posiadaniu członków Rady Nadzorczej TXM S.A.

Stan posiadania akcji własnych przez TXM S.A oraz osoby działające w ich imieniu

Na dzień bilansowy oraz dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania akcje TXM S.A. nie są w posiadaniu TXM oraz osób działających w ich imieniu.

6. WYKORZYSTANIE WPŁYWÓW Z EMISJI

W ramach emisji akcji serii E TXM S.A. pozyskała 20 mln złotych, zaś po pokryciu kosztów emisji 17,8 mln złotych. Zgodnie z Prospektem Emisyjnym Spółka zadeklarowała następujące cele emisyjne:

Rozwój sieci sklepów stacjonarnych w kraju –10 -12 mln zł

Cel emisyjny:

W zakresie celów emisji Grupa planowała dalszy rozwój wdrożonego nowego konceptu sklepu o większym formacie, czyli ok. 350 m². W konsekwencji wzrost średniej powierzchni sklepu zaplanowany został z ok. 227 m² na Datę Prospektu do ok. 248 m² w 2017 roku.

Celem Grupy jest rozwój sieci sklepów stacjonarnych na rynku polskim do końca roku 2017 do poziomu ok. 371 placówek oraz łącznej powierzchni sprzedaży do ok. 91,9 tys. m². W ramach realizacji tego kierunku strategii rozwoju konieczne są nakłady inwestycyjne związane z przystosowaniem lokali (środki trwałe) oraz początkowym zatowarowaniem nowych sklepów (majątek obrotowy). Nowy, większy format sklepu skutkuje zwiększeniem średniego nakładu na otwarcie pojedynczej placówki w kolejnych latach.

Wykorzystanie wpływów:

Za 9 miesięcy 2017 roku Grupa kontynuowała rozwój nowego, większego formatu sklepów. W okresie tym otwarto 28 nowych sklepów, z tego 19 w dużym formacie. Łączna powierzchnia sklepów wzrosła do 87,2 tys. m², co spowodowało wzrost średniej powierzchni sklepu do 247,8 m kw. na koniec trzeciego kwartału 2017 roku.

Łączne nakłady na inwestycje na nowe lokale oddane do użytkowania w trakcie trzech kwartałów oraz rozpoczęte inwestycje w lokale, które będą oddane do użytkowania w kolejnych miesiącach, poniesione w ciągu 3 kwartałów 2017 roku – wyniosły 4,4 mln zł.

Łączna wartość zapasów towarów na sklepach polskich otwartych za 9 miesięcy 2017 roku wynosi 6,1 mln złotych.

Ekspansja zagraniczna – rozwój sieci sklepów za granicą: 4- 5 mln zł

Cel emisyjny:

Strategia Grupy zakłada, że sieć sklepów TXM za granicą składać się będzie z ok. 66 sklepów na koniec 2017 r., o łącznej powierzchni ok. 24 tys. m². Podobnie jak na rynku krajowym, również na rynkach zagranicznych Grupa planuje otwieranie sklepów w dotychczasowym formacie (170-250 m²), jak również wprowadzenie placówek o większej powierzchni – ok. 350 m², w związku z tym średnia powierzchnia sklepów za granicą w 2017 roku wyniesie ok. 365 m².

W celu realizacji tego kierunku strategii rozwoju konieczne są nakłady inwestycyjne związane z przystosowaniem lokali (środki trwałe) oraz początkowym zatowarowaniem sklepów (majątek obrotowy).

Wykorzystanie wpływów:

Za 9 miesięcy 2017 roku Grupa otworzyła 11 nowych sklepów za granicą, Nakłady na inwestycje w lokale otwarte oraz w te które będą otwarte w kolejnych miesiącach to 1,7 mln zł. Łączna wartość zapasów towarów na sklepach zagranicznych otwartych w ciągu 9 miesięcy 2017 roku wynosi 2,8 mln złotych.

Dynamiczny rozwój kanału e-commerce: 2 – 3 mln zł

Cel emisyjny:

Celem Grupy jest intensywny rozwój sprzedaży w segmencie on-line. W związku z tym wymagane będzie poniesienie nakładów inwestycyjnych związanych z odpowiednim zatowarowaniem magazynu dedykowanego dla sklepów internetowych oraz wsparcie tej sprzedaży poprzez odpowiednie pozycjonowanie sklepu jak i pozyskanie nowych klientów. Wraz z rozwojem sprzedaży on-line niezbędne będzie również zapewnienie odpowiedniej infrastruktury informatycznej do efektywnej obsługi klientów oraz optymalizacja procesów logistycznych.

Wykorzystanie wpływów:

Na dzień 30 września 2017 roku poziom zapasów sklepu internetowego utrzymany był na poziomie 3,5 mln zł. a nakłady marketingowe poniesione na pozyskanie nowych klientów oraz pozycjonowanie sklepu wyniosły 0,5 mln zł

Dostosowanie zaplecza logistycznego do rozwoju sieci sprzedaży: ok. – 2 – 3 mln zł

Cel emisyjny:

Nakłady inwestycyjne związane z dostosowaniem nowej powierzchni magazynowej:

- część kosztów budowlanych (m.in. przygotowanie stref sortowania, zaplecza socjalnego oraz wyznaczenie ścieżek logistycznych)
- koszty wyposażenia (w szczególności obejmujące zakup wózków obsługujących regały oraz wyposażenie sortowni towarów)
- nakłady związane z budową dedykowanej infrastruktury logistycznej (obejmujące zakupy regałów wysokiego oraz niskiego składowania)
- nakłady związane z budową dedykowanej infrastruktury informatycznej (obejmujące zaplecze programistyczne oraz sprzętowe, niezbędne do używania bezprzewodowych skanerów logistycznych).

Wykorzystanie wpływów:

W I kwartale 2017 roku Grupa wynajęła nową powierzchnię magazynową, powiększając w ten sposób dostępną powierzchnię magazynową o około 100%. Proces inwestycji jest obecnie w toku.

Andrychów, 15 listopada 2017 r.

.....
Marcin Gregorowicz - Prezes Zarządu

.....
Agnieszka Smarzyńska - Wiceprezes Zarządu

.....
Marcin Łuźniak - Wiceprezes Zarządu