

Informacja dodatkowa do Skonsolidowanego Sprawozdania Grupy Kapitałowej TXM za pierwszy kwartał 2018 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, 16 maja 2018 r.

Spis treści

KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW PO PIERWSZYM KWARTALE 2018 ROKU	3
1. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ TXM	4
Informacje podstawowe	4
Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej TXM wg kanałów dystrybucji	5
Sieć sprzedaży	5
2. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY TXM	6
3. CZYNNIKI RYZYKA	11
Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w kolejnych okresach	11
4. INFORMACJE DODATKOWE	12
Odbiorcy	12
Dostawcy	12
Postępowania których Stroną jest TXM	12
• Sądowe	12
• Inne	12
Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego	13
Umowy ubezpieczenia	13
Umowy akcjonariuszy TXM wpływające na działalność Grupy TXM	13
Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek, udzielonych poręczeniach i gwarancjach	14
Transakcje z podmiotami powiązanymi	15
Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	15
Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju	16
Oddziaływanie na środowisko	16
Realizacja prognozy	16
Dywidenda	16
Zdarzenia po dniu bilansowym	16
Organizacja Grupy TXM	16
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	18
Organy zarządzające i nadzorujące	18
Akcjonariusze	19
5. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU	20

Komentarz Zarządu do wyników po pierwszym kwartale 2018 roku

Szanowani Państwo,

Okres styczeń-marzec 2018 roku jest pierwszym kwartałem wdrażania – ale i efektów - działań związanych z nową strategią Grupy TXM przygotowaną przez ukonstytuowany w czwartym kwartale 2017 roku Zarząd. Wynik osiągnięty w tym okresie jest na tym samym poziomie co wynik osiągnięty w analogicznym okresie ubiegłego roku. Mimo pozornego braku zmiany, w opinii Zarządu, należy odczytywać powyższy wynik w kontekście zachodzących dynamicznie zmian. Jest to kwartał, w którym udało się pierwszy raz powstrzymać spadki sprzedaży, podwyższyć marżę handlową oraz zdyscyplinować obszar kosztów. Należy pokreślić, iż działo się to w trudnym otoczeniu wynikającym z: (i) spadku zaufania Klientów w trakcie 2017 roku i pierwszych działaniach zmierzających do jego odzyskania, (ii) zapasu wyprzedazowego będącego wynikiem problemów z jego zarządzaniem w roku 2017, (iii) utrudnionych relacji z Dostawcami, będących wynikiem przeterminowanych zobowiązań oraz (iv) pogody bardzo niesprzyjającej zakupom przez klientów.

Przygotowana na przełomie roku i z konwekcją wdrażana nowa strategia wyznaczyła cztery kierunki działań:

- wzrost sprzedaży
- wzrost marży handlowej
- optymalizacja kosztów działalności
- wstrzymanie rozwoju sieci handlowej oraz jej optymalizacja

We wszystkich tych obszarach toczą się aktualnie projekty optymalizacyjne, których wyniki już widać. Szczególnie ważne, strategiczne z punktu widzenia TXM są:

- rozszerzona definicja Klienta TXM
- zmiana komunikacji z Klientem
- zmiany asortymentowe skorelowane z potrzebami i oczekiwaniami Klienta TXM
- wzrost bezpośrednich zamówień importowych jako źródło wzrostu marży, ale również spójności i kompletności oferty
- optymalizacja kosztów funkcjonowania sieci sklepów, logistyki i centrali

Rezultaty powyższych działań są już widoczne w kwietniu br. Sprzedaż z metra kwadratowego wzrosła o 6 % r/r a marża procentowa o 1,9 p.p. i to pomimo dwóch negatywnych czynników: (i) 4 na 5 niedziel było niehandlowych oraz (ii) w 2017 r. na I połowę kwietnia przypadał pik handlowy przez Wielkanocą, który w br. przypadł na marzec. W tym kontekście osiągnięty wynik – będący rezultatem nowej strategii oraz działań w jej ramach podejmowanych – uznać należy jako potwierdzenie słuszności i kierunku zmian. Kwiecień był miesiącem w którym dostępna była w pełni nowa – nie wyprzedazowa – oferta oraz została w nim uruchomiona nowa komunikacja do Klienta w Polsce, która przyniosła oczekiwany wzrost liczby wejść klientów do sklepów.

Jesteśmy przekonani, że nowa strategia dla TXM jest słuszna i spowoduje w kolejnych okresach poprawę wyników we wszystkich kluczowych wskaźnikach Spółki – wzroście sprzedaży oraz marży handlowej przy optymalizacji kosztów. W rezultacie oczekujemy poprawy wyników i rentowności TXM. Pamiętajmy dodatkowo, iż rynek dyskontowy jest cały czas najszybciej rosnącym segmentem rynku odzieżowego.

Z poważaniem
Zarząd TXM SA

1. Działalność Grupy Kapitałowej TXM

Informacje podstawowe



W 2017 roku podstawowym przedmiotem działalności 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 i Textilmarket oraz poprzez sklep internetowy www.txm.pl.

Oferta TXM adresowana jest przede wszystkim do kobiet w wieku 25-60 lat, które w większości gospodarstw domowych są decydetem w zakresie zakupów odzieży dla całej rodziny, dodatków oraz produktów wyposażenia i dekoracji domu. Dla naszych klientek istotna jest 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 naszym centrum 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 w bardzo korzystnych cenach.

Oferta wzbogacana 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 przy minimalizacji 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 351 sklepów w Polsce oraz 7 na Słowacji i 41 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 2017 roku wyniosła 265 m².

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 pierwszym kwartale 2018r. i 2017r.

w tys. zł	1Q2018	Udział	1Q2017	Udział	zmiana %	zmiana Δ
działalność sklepów tradycyjnych w Polsce	61 662	84%	61 213	85%	1%	449
działalność sklepów tradycyjnych za granicą	9 682	13%	9 180	13%	5%	502
działalność internetowa	2 015	3%	1 990	3%	1%	25
Razem	73 358		72 383		1%	975

W pierwszym kwartale 2018 roku Grupa TXM zwiększyła zrealizowane przychody ze sprzedaży o 1% w porównaniu do tożsamego okresu 2017. Przyrost ten był kombinacją poniższych czynników:

- zwiększenia powierzchni sieci handlowej (+3%) przy jednoczesnym spadku liczby sklepów (-7 sklepów),
- braku przyrostu sprzedaży sklepu on-line,
- analogiczną rok do roku sprzedażą z metra na rynku polskim,
- wzrostu sprzedaży z metra na rynku słowackim (+ 25 %),
- spadku sprzedaży z metra na rynku rumuńskim (- 15 %),
- wycofania się z rynku czeskiego.

Tabela nr 2. Struktura sprzedaży w ujęciu geograficznym TXM za pierwszy kwartał 2018r. i 2017r.

w tys. zł	1Q2018	Udział	1Q2017	Udział	zmiana %	zmiana Δ
Polska	63 676	87%	63 203	87%	1%	473
Czechy	0	0%	1 040	1%	-100%	-1 040
Słowacja	1 409	2%	1 002	1%	41%	407
Rumunia	8 273	11%	7 138	10%	16%	1 135
Razem	73 358		72 383		1%	975

W pierwszym kwartale 2018 r. zwiększył się udział sprzedaży zagranicznej. Wynika to ze wzrostu sprzedaży sieci TXM w Rumunii (+ 16%) oraz Słowacji (+ 41%). W pierwszym kwartale 2018r. Grupa TXM nie odnotowała sprzedaży na rynku czeskim, z którego wycofała się w maju 2017r.

Sieć sprzedaży

W pierwszym kwartale 2018r. powierzchnia sieci sklepów TXM wzrosła o około 1,3 tys. mkw przy jednoczesnym spadku łącznej liczby sklepów o 7. Wpływ na to miały:

- Rozwój sieci na rynku rumuńskim (+ 11 sklepów; + 4,3 tys. mkw),
- Wyjście z rynku czeskiego,
- Optymalizacja sieci sprzedaży w Polsce oraz Słowacji. Zwiększenie powierzchni sklepów słowackich (+13%) przy zachowaniu ilości 7 sklepów, oraz zwiększenie powierzchni sklepów polskich (+2%) przy zmniejszeniu o 9 sklepów.

W okresie objętym sprawozdaniem Spółka prowadziła 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 1Q 2018 roku nie prowadziła już tam żadnego sklepu (na koniec 1Q 2017r. było to 9 lokalizacji o powierzchni 2,4 tys. m²).

2. Sytuacja finansowa Grupy TXM

W tabelach poniżej zostały przedstawione syntetyczne zmiany kluczowych pozycji skonsolidowanych wyników Grupy TXM w pierwszym kwartale 2018 i 2017 r.

Tabela nr 3. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej TXM w pierwszym kwartale 2018 i 2017 r.

	1Q2018	1Q2017	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż	73 358	72 383	1,35%	975
Zysk brutto na sprzedaży	28 659	27 828	2,99%	831
<i>Marża brutto</i>	39,07%	38,45%		0,62%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	41 649	41 102	1,33%	547
Zysk / strata na sprzedaży	-12 990	-13 274		284
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	-17,71%	-18,34%		0,63%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	103	340		-237
Zysk / strata operacyjny	-12 887	-12 934		47
<i>Marża EBIT</i>	-17,57%	-17,87%		0,30%
EBITDA	-10 524	-10 609		85
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-144	-425		281
Zysk / strata przed opodatkowaniem	-13 031	-13 359		328
<i>Rentowność brutto</i>	-17,76%	-18,46%		0,69%
Podatek dochodowy	12	-1 919		1 931
Zysk / strata netto	-13 043	-11 440		-1 603
<i>Rentowność netto</i>	-17,78%	-15,80%		-1,98%
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	42	-479		521
Suma całkowitych dochodów	-13 001	-11 919		-1 082
<i>Rentowność całkowita</i>	-17,72%	-16,47%		-1,26%

Okres styczeń - marzec 2018 roku jest pierwszym kwartałem wdrażania – ale i efektów - działań związanych z nową strategią Grupy TXM, przygotowaną przez ukonstytuowany w czwartym kwartale 2017 roku Zarząd, a będącą efektem niezadowolających wyników jakie osiągnęła Grupa TXM w roku 2017.

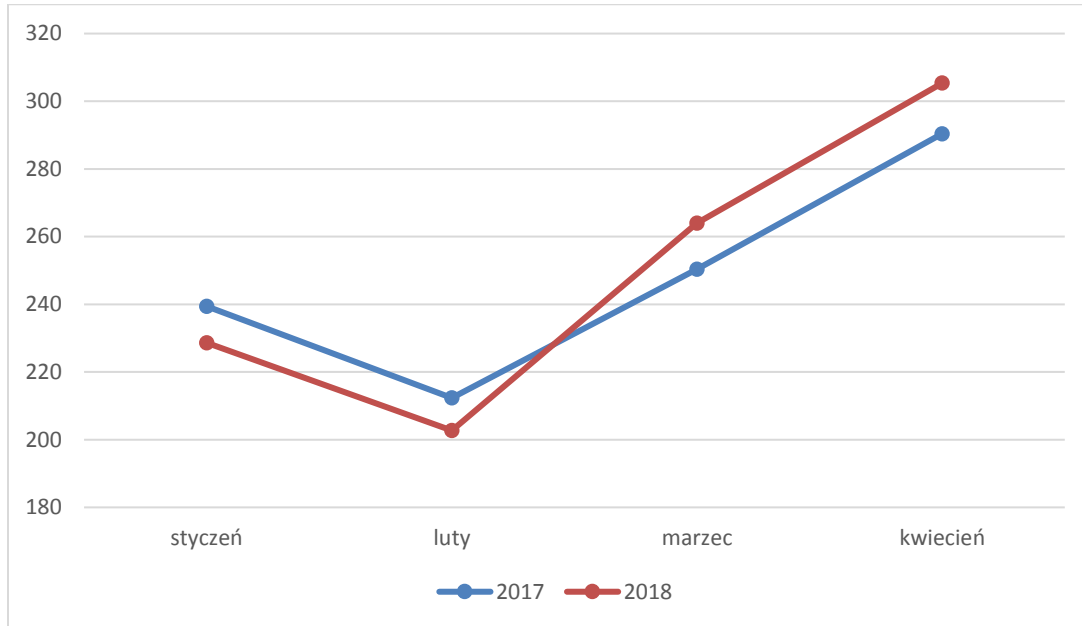
W ramach nowej strategii oznaczone zostały cztery kierunki działań

- Wzrost sprzedaży
- Wzrost marży handlowej
- Optymalizacja kosztów działalności
- Wstrzymanie rozwoju sieci handlowej oraz jej optymalizacja

Wzrost sprzedaży

W czwartym kwartale 2017 roku zostały podjęte działania zmierzające do zahamowania spadków sprzedaży z metra jaki TXM notowała przez cały rok. Jednak wyraźne odwrócenie trendu – przyrostu sprzedaży, a nie wyhamowanie spadków – nastąpiło w marcu 2018r.

Wykres nr 1. Zmiana sprzedaży z mkw sieci w Polsce w okresie stycznia – kwietnia 2017 i 2018 roku

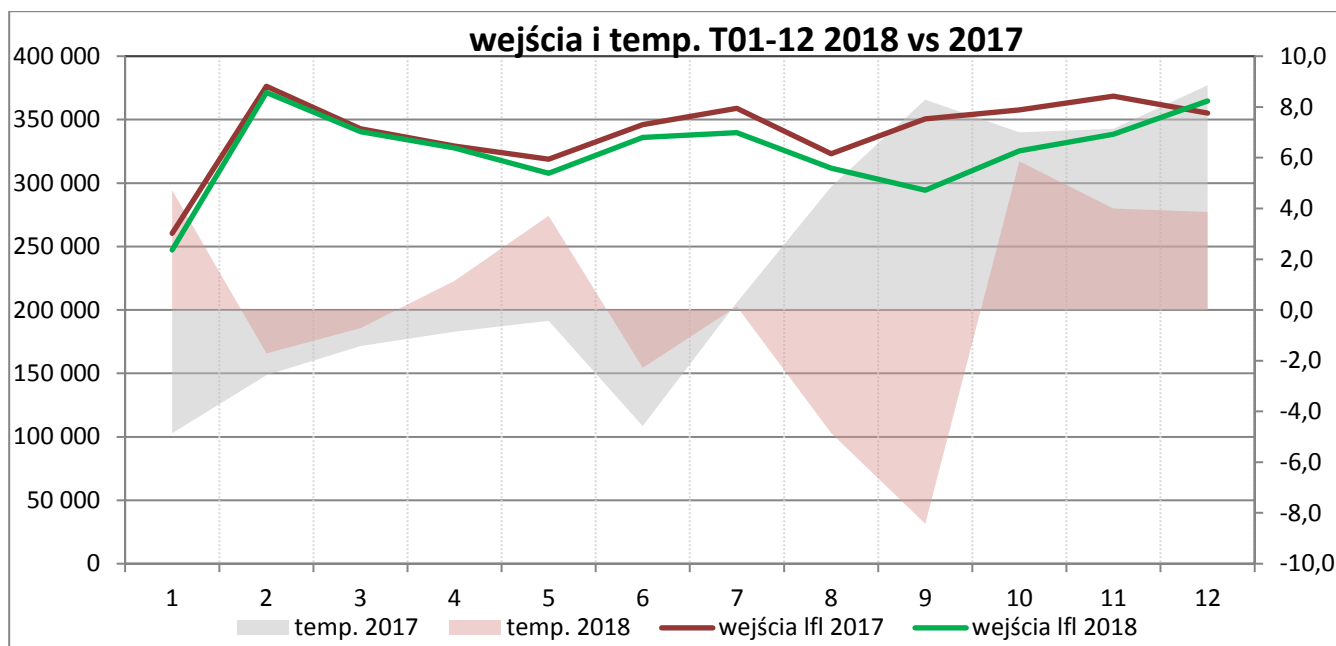


Determinujący wpływ na zmianę miały wprowadzone przez Grupę dwa kierunki działań.

- **Wejścia Klientów**

Pierwszy kwartał 2018 roku pod kątem wejść był słabszy od oczekiwań. Pierwsze tygodnie (tj. styczeń), kształtowały się na poziomie porównywalnym do roku poprzedniego. Jednak druga połowa lutego i pierwsza połowa marca przyniosły spadek o około 5% rok do roku, co w naturalny sposób wpłynęło na zmniejszoną sprzedaż. Sytuacja ta była spowodowana w dużym stopniu zdecydowanie gorszymi warunkami pogodowymi niż przewidywano o tej porze roku. Duże mrozy na przełomie lutego i marca przyczyniły się do spadku wejść.

Wykres nr 2. Wejścia, a średnia temperatura w Polsce w okresie tygodniowym pierwszego kwartału 2017r. i 2018r.



Dodatkowym negatywnym czynnikiem było wprowadzenie „niehandlowych” niedziel, które również pogłębiały spadki. W tym okresie TXM jako podstawowe narzędzie komunikacji z Klientem wykorzystywał gazetkę promocyjną z dystrybucją do domu Klienta. Narzędzie w swoim założeniu dostarczane było do tego samego Klienta, który często niezależnie odwiedza sklepy TXM. W wyniku tych działań nie pozyskiwaliśmy nowych odwiedzin.

Niewystarczająca dynamika wejść – brak nowych Klientów – stały się bodźcem do zintensyfikowania prac nad przeformułowaniem strategii komunikacji TXM. Zdecydowano, by włączyć w mix narzędzi komunikacji media masowego zasięgu, tj. telewizję. Start kampanii zaplanowany na połowę kwietnia, przyniósł spodziewane efekty. Od momentu rozpoczęcia komunikacji według nowej strategii, liczba wizyt klientów w sklepach LfL wzrosła. Jednoczesne utrzymanie poziomu konwersji przy rosnącym ruchu pozwoliło na zwiększenie wyników sprzedażowych.

Należy tutaj też podkreślić, iż tego rodzaju komunikacja została zastosowana w TXM po raz pierwszy. Będzie ona w czasie modyfikowana i udoskonalana, zarówno w obszarze samego spotu telewizyjnego, jak i budowy modelu komunikacji 360 stopni.

- **Zmiana asortymentowa**

Na przełomie roku zdefiniowaliśmy na nowo Klienta docelowego TXM, celem dostosowania oferty produktowej do jego potrzeb. Zdefiniowanie Klienta TXM było pierwszym, koniecznym krokiem do redefinicji naszej gamy asortymentowej. Przy tej okazji dokonano dogłębnej analizy rentowności poszczególnych kategorii. W wyniku tych prac opracowana została nowa strategia asortymentowa - szeroka oferta dostosowana do różnych grup wiekowych, zarówno pod kątem elementów mody, jak i zmian w krojach i rozmiarach fasonów. Jej pełne wdrożenie będzie trwało cały 2018 rok, lecz jej pierwsze efekty widać już w wynikach sprzedażowych marca i kwietnia oraz w marżach osiąganych w tym okresie. Spółce udało się wdrożyć zgodnie z planem kolekcję zakupioną w imporcie oraz dokonać zakupów na rynku lokalnym – spójnie z nowymi założeniami. Zakupy te jednak często miały i mają swoje ograniczenia związane z dostępnymi wolumenami sprzedaży, nie zawsze spełniającymi oczekiwania sieci TXM, powodując niejednorodność ofertową a tym samym problemy VM, zarządzania ofertą czy komunikacji do Klienta.

W ślad za lepszym dopasowaniem oferty, poprawiliśmy strukturę cenową asortymentu tak, aby była bardziej przejrzysta dla klienta i jeszcze bardziej atrakcyjna w stosunku do rynkowej konkurencji.

Należy tutaj jednoznacznie pokreślić, iż powyższe dwa projekty nie są jednymi jakiegoś toczą się w TXM, które mają za zadanie wzrost sprzedaży. Możemy do nich również na pewno zaliczyć:

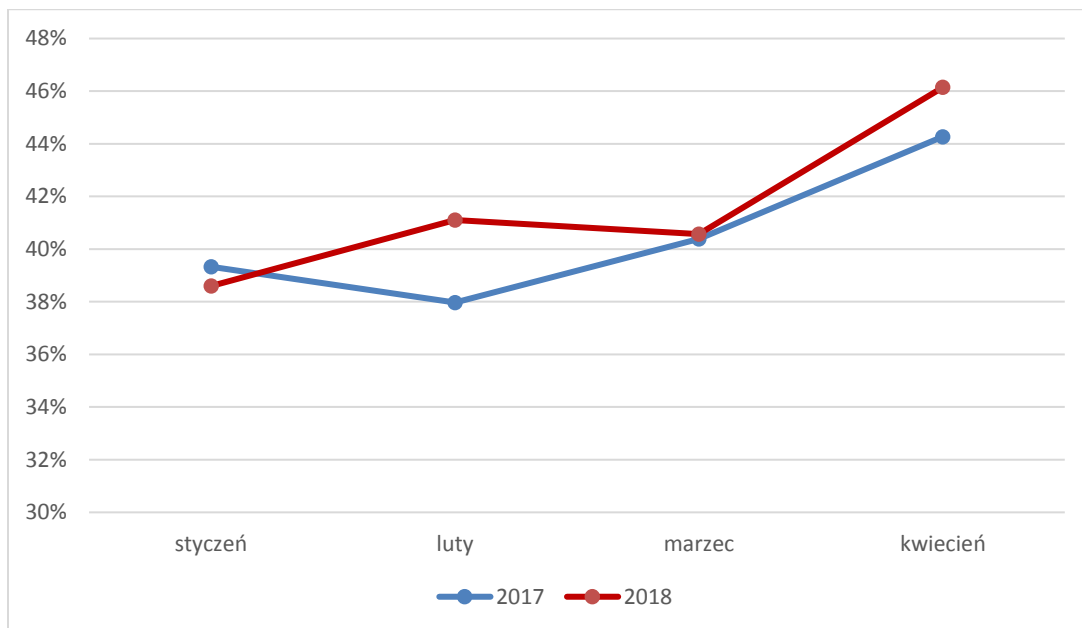
- Zmiany VM na poziomie operacyjnym, jak i wyglądu sklepów
- Projekty przenoszące poza sklep prace w zakresie przygotowania towaru oraz inne nie sprzedażowe zadania tak, aby sklepy były odpowiedzialne za konwersję i koszyk => wzrost sprzedaży
- Optymalizacja i efektywność zatowarowania zarówno następującego z centrum dystrybucji, jak i pomiędzy sklepami

Patrząc na wynik osiągnięty w marcu ale bardziej jaskrawo na wyniki osiągnięte w kwietniu oraz pamiętając o tym, iż (i) w roku 2017 święta Wielkiejnocy były w połowie tego miesiąca – stymulowały sprzedaż (ii) 4 na 5 niedziel w tym roku było niedzielami niehandlowymi (iii) czas jakim dysponował nowy zespół TXM na przygotowanie i wdrożenie zmian, wynik: + 6 % przyrostu sprzedaży należy ocenić jako potwierdzenie kierunku obranych działań pro-sprzedażowych.

Wzrost marży procentowej

Poziom marży handlowej osiągnany w 2018 roku jest zgodny z założeniami.

Wykres nr 3. Zmiana marży handlowej (sieć w Polsce) w okresie stycznia – kwietnia 2017 i 2018 roku



Główne czynniki zmiany to:

- zwiększanie udziału importu bezpośredniego w zakupach towarów, na którym realizowana jest wyższa marża o kilka punktów procentowych - na pierwszą połowę 2018 roku złożone zamówienia to ~ 35% a na sezon jesienno – zimowy jest to około 50 %
- nowy, atrakcyjny, dobrze przyjęty przez Klienta asortyment
- zmiana trybu zarządzania marżą na poziomie akcji promocyjnych

- końcowy etap wyprzedaży towarowych będących wynikiem błędów i opóźnień w alokacji towarów roku 2017
- nowy proces zarządzania cyklem życia produktu
- efektywne zarządzanie wyprzedażą asortymentu z jakiego strategicznie TXM rezygnuje

Optymalizacja kosztów działalności

Działania zmierzające do poprawy wyników podjęte zostały we wszystkich obszarach - także kosztów.

W ujęciu R/R ich poziom wzrósł o 1 % (+ 0,5 mln zł). Największe zmiany obecnie można zaobserwować:

- We wzroście kosztów centrali PL o 0,9 mln zł, gdzie 0,8 mln zł to wzrost kosztów marketingowych, który jest efektem braku akcji marketingowych – druku i dystrybucji gazetki - w lutym i styczniu 2017 roku
- Braku kosztów sieci (-1 mln zł) oraz centrali (- 0,1 mln zł) w związku z likwidacją działalności na rynku czeskim,
- Oszczędności (- 0,2 mln zł, - 3% na mkw) w kosztach sieci polskiej, przy średniej powierzchni handlowej na poziomie +2%
- Wzrost kosztów (+ 1 mln zł, - 6% na mkw) związanych ze wzrostem (+ 36%) powierzchni sieci handlowej na rynku rumuńskimi
- Wzrost kosztów (+ 0,1 mln zł, - 3% na mkw) ze wzrostem (+13%) powierzchni sieci handlowej na rynku słowackim

Należy tutaj pokreślić, iż efekty toczonych projektów optymalizujących koszty są już widoczne choćby przez pryzmat spadającego kosztu z metra sieci handlowej, ale ich pełen efekt będzie można zaobserwować w kolejnych okresach, gdyż część z nich miała swój początek dopiero w pierwszym lub na przełomie pierwszego i drugim kwartału 2018 roku.

Wstrzymanie rozwoju sieci handlowej oraz jej optymalizacja

We wrześniu 2017 roku podjęta została decyzja o zamrożeniu programu ekstensywnego rozwoju sieci handlowej, który był dynamicznie realizowany w latach 2016 – 2017. Decyzja ta była podyktowana potrzebą skupienia się w roku 2018 na projektach związanych z ujednoczeniem sieci oraz jej częściową renowacją. Dodatkowo bardzo ważna jest konieczność przygotowania – zoptymalizowania oferty asortymentowej – dostosowanej dla różnego rodzaju lokalizacji i modelu sklepów (sklep przy ulicy w miejscowości < 50 tys mieszkańców o powierzchni ~ 200 mkw, a sklep w Galerii Handlowej w miejscowości > 500 tys mieszkańców o powierzchni > 400 mkw wymagają zróżnicowanego podejścia asortymentowego). Historycznie zmiana konceptu sklepu nie została skorelowana z koniecznym rozszerzeniem tejże oferty, a rozszerzenie w obszarze towarów dla domu nie było udane (dłuższe okresy rotacji, brak wyższej marży). W opinii Zarządu była to jedna z głównych przyczyn pogorszenia wyników TXM.

Tabela nr 4. Zmiany sieci sklepów Grupy TXM w latach 2016-1Q2018

	Pow. jedn.		31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.03.2018
Polska	> 300	Powierzchnia	6 766	19 864	30 520	31 220
		liczba sklepów	20	55	82	84
		średnia powierzchnia	338	361	372	372
	<= 300	powierzchnia	67 055	64 611	58 042	56 910
		liczba sklepów	318	304	272	267
		średnia powierzchnia	211	213	213	213

Rumunia	powierzchnia	1 282	11 472	15 568	15 800
	liczba sklepów	4	30	40	41
	średnia powierzchnia	321	382	389	385
Słowacja	powierzchnia	1 208	1 994	2 250	2 250
	liczba sklepów	5	7	7	7
	średnia powierzchnia	242	285	321	321
Czechy	Powierzchnia	2 360	2 447	0	0
	liczba sklepów	9	9	0	0
	średnia powierzchnia	262	272	0	0
TOTAL	Powierzchnia	78 670	100 388	106 379	106 180
	liczba sklepów	356	405	401	399
	średnia powierzchnia	221	248	265	266

Zahamowanie rozwoju nie oznacza braku nowych otwarć. Sieć TXM Textilmarket w ramach istniejących, dobrych lokalizacji monitoruje zmiany w ruchu klientów i podejmuje na bieżąco decyzje o ewentualnych relokacjach..

W pierwszym kwartale 2018 roku saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było na poziomie 0,1 mln zł, natomiast saldo przychodów i kosztów finansowych było ujemne i wyniosło -0,1 mln zł. Najważniejsza pozycja 'koszty odsetkowe' (- 0,3 mln zł), które są efektem zadłużenia TXM – zaciągniętych zobowiązań kredytowych, pożyczkowych i leasingowych oraz dodatni wynik na różnicach kursowych (+ 0,3 mln zł) – w związku z umocnieniem złotego do dolara amerykańskiego, w tym okresie Grupa osiągnęła zysk na wycenie pozycji walutowej.

Na koniec pierwszego kwartału 2018 r. w pozycji podatku dochodowego ujawniona została kwota 0, wynikająca z poniesionej straty oraz faktu nie utworzenia aktywa na odroczony podatek dochodowy z tego tytułu w roku ubiegłym takie aktywo zostało utworzone.

Na poziomie całkowitego zysku pokazane są także różnice kursowe z przeliczenia sprawozdań zagranicznych jednostek zależnych na złote.

Finalnie strata wykazana w pozycji suma całkowitych dochodów wyniosła 13 mln zł.

3. 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 Grupa oraz związana z nim skłonność klientów do konsumpcji;
- utrzymanie dotychczasowych możliwości zakupów towarowych z odroczonymi terminami płatności;
- poziom i dostępność bankowego finansowania dłużnego - w szczególności limitów akredytywowych - a tym samym możliwość zakupów importowych w zakładanym wolumenie i strukturze krajów zakupu;
- rosnąca konkurencja na dyskontowym rynku odzieżowym objawiająca się znaczącą erozją cen marek modowych w okresach wyprzedażowych oraz okazjonalnych odzieżowych akcji promocyjnych dyskontowych sieci spożywczych;
- 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 (waluta rozliczeniowa funkcjonująca na rynku rumuńskim);
- wynik kontroli podatkowej prowadzonej przez KAS
- zwiększenie efektywności oraz wydajności powiększonego zaplecza logistycznego;
- tempo pozyskiwania nowych zasobów ludzkich do Grupy, a tym samym zdolność realizacji strategicznych projektów Spółki

Dodatkowo należy tutaj zwrócić uwagę na sytuacja płynnościową TXM - jest ona napięta, ale stabilna. TXM pozostaje w bieżącym kontakcie ze wszystkimi swoimi Dostawcami wobec których posiada zobowiązania, w tym przeterminowane. Poza przeterminowanymi w obszarze handlowym nie występują inne zobowiązania przeterminowane, publiczno-prawne, pracownicze czy finansowe.

4. Informacje dodatkowe

Odbiorcy

W pierwszym kwartale 2018 roku sprzedaż detaliczna stanowiła 99 % przychodów Grupy TXM. W opinii Zarządu Grupa TXM nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

Dostawcy

Spółka w pierwszym kwartale 2018 roku dokonywała zakupów u polskich i zagranicznych dostawców – producentów lub importerów. Udział importu własnego z roku na rok rośnie (obecnie jest około > 35 %).

Udział największego dostawcy w całości zakupów towarowych stanowi mniej niż 10%.

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

Postępowania których Stroną jest TXM

- ***Sądowe***

Na dzień 31 marca 2018 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.

- ***Inne***

Na dzień 31 marca 2018r. spółka TXM SA znajduje się w toku kontroli podatkowej prowadzonej przez Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie w zakresie rzetelności przestrzegania przepisów ustawy z dnia 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych w zakresie dochodów osiągniętych w 2014 i 2015 roku.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania nie jest znany wynik, ani termin zakończenia przedmiotowego postępowania kontrolnego.

W okresie objętym kontrolą podatkową spółka była stroną procesu Restrukturyzacji Finansowej Grupy Kapitałowej Redan w której skład wchodziło m.in.

- Zakończenie trwania Umowy Restrukturyzacyjnej której stroną był TXM SA w drodze jej spłaty
- Restrukturyzacja aktywów niematerialnych w postaci znaków towarowych, które zostały aportem przekazane do celowej spółki osobowej z siedzibą na Cyprze.
- Rozwiązania wszelkich powiązań o charakterze dłużnym pomiędzy TXM SA a Redan SA (warunek konieczny wejścia Inwestora)
- Emisji akcji, które w drodze Umowy Inwestycyjnej zostały nabyte przez Inwestora

Transakcja ta nie zawierała schematów agresywnej optymalizacji podatkowej o których informuje Ministerstwo Finansów.

Spółka prezentuje stanowisko, iż prawidłowo ustalała przychody i rzetelnie deklarowała koszty uzyskania przychodów zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale TXM wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej TXM za pierwszy kwartał 2018 r. – nota 17.5.

Grupa obecnie nie prowadzi programów motywacyjnych lub premiovych 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.
- 5) od szkód powstałych w następstwie roszczeń z tytułu odpowiedzialności członków organów spółki kapitałowej

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

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 31 marzec 2018 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 31.03.2018 r. to 21 589 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 31.03.2018 r. to 0 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 31.03.2018 r. to 3 534 tys. zł oraz 751 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 31.03.2018 r. to 1 691 PLN.
 - 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 31.03.2018 r. to 9 429 tys. PLN

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 do maksymalnej kwoty 10 000 tys. zł. Wartość zadłużenia na dzień 31.03.2018 r. to 9 916 tys. zł
- Sublimity na poniższe produkty których wartość nie może łącznie przekroczyć 21 000 tys. zł

- Limit na gwarancje czynszowe krajowe i zagraniczne w kwocie 6 000 tys. zł. Wartość zadłużenia na dzień 31.03.2018 r. to 5 250 tys. RON
- Limit na akredytywy dokumentowe w kwocie 15 000 tys. zł. Na dzień 31 marzec 2018 wykorzystanie limitu wynosiło 7 301 tys. PLN jako limitu akredytywowego dokumentowego oraz 685 tys. USD jako odroczenia płatności udzielonego przez Bank

Umowa o finansowanie zawarta z ING RO N.V w postaci umowy kredytowej z dnia 2 października 2017r. o łącznej maksymalnej kwocie 5 000 tys. RON jako limitu gwarancyjnego oraz kredytowego. Na dzień bilansowy wykorzystanie limitu było następujące.

- Sublimit gwarancyjny w kwocie do wysokości 5 000 tys. RON. Wartość zadłużenia na dzień 31.12.2017r. to 1 089 tys. RON
- Kredytu w rachunku w kwocie do wysokości 5 000 tys RON. Wartość zadłużenia na dzień 31.12.2017r. to 3 605 tys. RON

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. Linia na dzień 31.03.2018 roku nie jest wykorzystana.

Spółka na dzień bilansowy ma złamany wskaźnikowy konwenant umowy zapisany w umowach z dwoma głównymi Bankami. Spółka pozostaje w bezpośrednim kontakcie z dwoma instytucjami, a bieżąca współpraca układa się bez większych zakłóceń

Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy TXM

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec marca 2018 r. w Grupie Kapitałowej TXM przez TXM S.A. została szczegółowo opisana w nocie 15 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej TXM za pierwszy kwartał 2018 r.

Udzielone poręczenia i gwarancje

Na dzień 31 marca 2018 r. Grupa TXM nie udzieliła poręczeń i gwarancji.

Na dzień 31 marca 2018 r. Grupa TXM nie posiadała otrzymanych poręczeń i gwarancji.

Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych

Na dzień 31 marca 2018 r. TXM SA nie posiadał nieudziałowych 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 pierwszy kwartał 2018.

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 wyprzedaży (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.

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 2018

Dywidenda

Spółka nie dokonała wypłaty dywidendy w roku 2018

Zdarzenia po dniu bilansowym

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

Organizacja Grupy TXM

Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej TXM

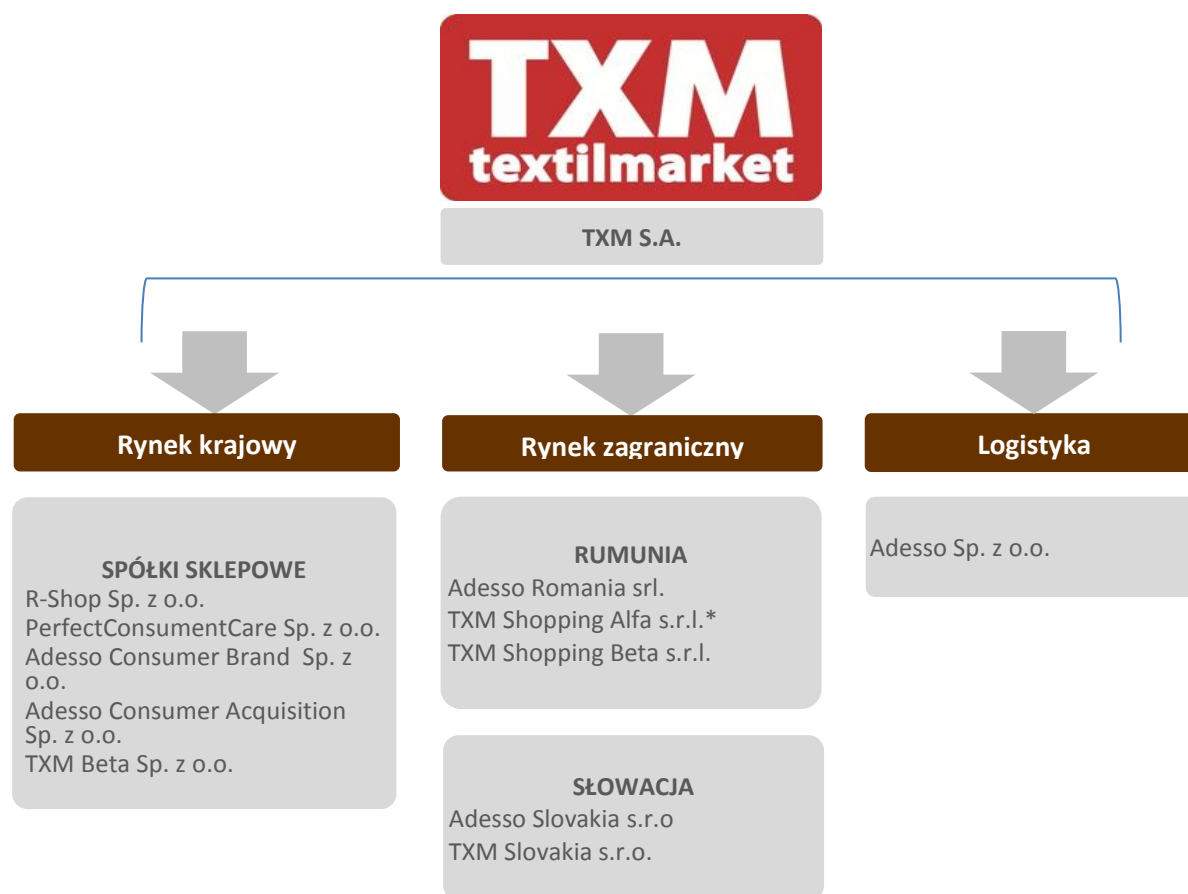
TXM SA wraz z podmiotami zależnymi tworzy Grupę Kapitałową. Najważniejsze w niej znaczenie mają:

- **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** – spółka słowacka, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terytorium Słowacji w sieci TXM;
- **Adesso TXM Romania s.r.l.** – 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.

Na dzień 31 marca 2018 roku nie wystąpiły inne istotne zmiany w strukturze Grupy TXM.

Diagram nr 1. Struktura Grupy Kapitałowej TXM na dzień 31 marca 2018 r.



* Spółka TXM Shopping Alfa s.r.l. jest w procesie upadłości

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 31 marca 2018 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., Adesso Consumer Acquisition Sp. z o.o.

Organy zarządzające i nadzorujące

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

Na dzień 31 marca 2018 r. Zarząd TXM SA działał w następującym składzie:

- Marcin Gregorowicz - Prezes Zarządu
- Marcin Łuźniak - Wiceprezes Zarządu
- Agnieszka Smarzyńska - Wiceprezes Zarządu

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nie miały miejsca zmiany w składzie Zarządu TXM S.A.

Na dzień 31 marca 2018 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
- Monika Kaczorowska - Członek Rady Nadzorczej
- Jan Czekaj – Członek Rady Nadzorczej

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nie miały miejsca zmiany w składzie Rady Nadzorczej TXM S.A.

Na dzień 31 marca 2018 r. Komitet Audytu Spółki działała w składzie:

- Monika Kaczorowska – Przewodnicząca Komitetu Audytu,
- Sylwester Urbanek – Członek Komitetu Audytu
- Bogusz Kruszyński – Członek Komitetu Audytu.

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nie miały miejsca zmiany w składzie Komitetu Audytu TXM S.A.

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

miesiący 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 sporządzenia niniejszej informacji dodatkowej ponad 5% akcji TXM S.A. przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 5. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów w TXM S.A. na dzień 31 marca 2018 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

Wykaz Członków Zarządu posiadających na dzień sporządzenia niniejszej informacji akcje TXM S.A. przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 6. Wykaz Członków Zarządu posiadających akcje TXM S.A. na dzień 31 marca 2018 r.

Członek Zarządu	Ilość akcji
Marcin Gregorowicz	22 600
Agnieszka Smarzyńska	11 300

Wszystkie transakcje nabycie miały miejsce w marcu 2018 i Spółka o nich informowała w raportach bieżących nr 5/2018 z dnia 5 marca 2018 roku oraz 7/2018 z dnia 12 marca 2018 roku.

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.

5. Oświadczenie Zarządu

Zarząd oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej TXM i jej wyniki finansowe jak również, że sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej TXM zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Łódź, 16 maja 2018 r.

.....
Marcin Gregorowicz - Prezes Zarządu

.....
Agnieszka Smarzyńska - Wiceprezes Zarządu

.....
Marcin Łuźniak - Wiceprezes Zarządu