

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej TXM za pierwsze półrocze 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, 28 sierpnia 2017 r.

Spis treści

1. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ TXM	3
Informacja podstawowe	3
Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej TXM wg kanałów dystrybucji	4
Sieć sprzedaży	4
2. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY TXM	4
Rachunek zysków i strat	4
Bilans	6
Rachunek przepływów pieniężnych	8
Analiza wskaźnikowa wyników	9
3. KOMENTARZ WYNIKÓW PIERWSZEGO PÓŁROCZA	9
4. CZYNNIKA RYZYKA	11
Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięcie przez niego wyniki w kolejnych okresach	11
Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy TXM	12
5. INFORMACJE DODATKOWE	19
Odbiorcy	19
Dostawcy	20
Postępowania sądowe	20
Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego	20
Umowy ubezpieczenia	20
Umowy akcjonariuszy TXM wpływające na działalność Grupy TXM	20
Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach	21
Transakcje z podmiotami powiązanymi	22
Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	23
Zatrudnienie	23
Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju	23
Oddziaływanie na środowisko	23
Realizacja prognozy	23
Dywidenda	23
Zdarzenia po dniu bilansowym	23
Organizacja Grupy TXM	24
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	26
Organy zarządzające i nadzorujące	26
Akcjonariusze	27
6. WYKORZYSTANIE WPŁYWÓW Z EMISJI	28
7. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU	30

1. Działalność Grupy Kapitałowej TXM

Informacja podstawowe



Misja sieci TXM to: tanio i modnie ubieramy całą rodzinę

W pierwszym półroczu 2017 roku podstawowym przedmiotem Grupy Kapitałowej była sprzedaż odzieży, bielizny, wyrobów dziewiarskich i obuwia, a także artykułów gospodarstwa domowego w sieci własnych palcówek 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 – 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 naszym centrum zainteresowania jest klient, jego życie i potrzeby. Dążymy do tego, aby klienci byli pewni, że w sklepach TXM zawsze znajdą szeroki wybór ubrań codziennego użytku, akcesoriów i tekstyliów domowych za bardzo korzystną cenę.

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 354 sklepów w Polsce oraz 7 na Słowacji i 37 w Rumunii, a także do sklepu on-line www.txm.pl. Powierzchnie handlowe w zależności od lokalizacji wynoszą od 116 do 495 m², średnia powierzchnia pojedynczej lokalizacji na koniec pierwszego półrocza wyniosła 259 m². W okresie tym otwierane były głównie sklepy o średniej wielkości 376 m², co wynika z przyjętej strategii rozwoju segmentu dyskontowego w tym obszarze.

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 minimalizując obciążenia ich domowych budżetów.

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 jednak, aby modowość ubrań nie wzięła góry nad wygodą, 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 półroczu 2017 r. i 2016 r.

	1H2017	Udział	1H2016	Udział
działalność sklepów tradycyjnych w Polsce	139 937	83%	153 399	91%
działalność sklepów tradycyjnych za granicą	21 090	13%	10 488	6%
działalność internetowa	4 076	2%	3 785	2%
sprzedaż usług	3 519	2%	263	0%
Sprzedaż razem	168 622		167 935	

W pierwszym półroczu 2017 Grupa TXM nieznacznie zwiększyła przychody ze sprzedaży. Źródłem zmiany był

- dynamiczny rozwój sieci w PL i za granicą (+ 22%, +18,3 tys m²)
- spadek obrotów w sklepach porównywalnych w Polsce (-17,1%, -23,3 mln zł)
- wycofanie się z rynku czeskiego (spadek o 50 %, tj. -1,7 ml zł)
- wzrost sprzedaży usług, które są konsekwencją sprzedaży: (i) doładowania w sieci handlowej (+ 1,4 mln zł) oraz (ii) rozliczenia w zakresie nowej powierzchni magazynowej z wynajmującym centrum logistyczne (+ 1,9 mln zł)

W pierwszym półroczu 2017 r. zwiększył się udział sprzedaży zagranicznej. Wynika to ze wzrostu sprzedaży zagranicznej sieci TXM w Rumunii (łącznie o + 261% r/r), ale z drugiej strony spadkowi jaki został odnotowany na rynku czeskim, z którego Grupa wycofała się w maju (spadek o 50 %, tj. -1,7 ml zł)

Sieć sprzedaży

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

- ok. 86,6 tys. m² (354 sklepów własnych) na rynku krajowym, co oznacza około 12 % przyrost w stosunku do stanu z końca czerwca 2016 r.
- ok. 16,3 tys. m² (44 sklepów własnych) na rynku rumuńskim oraz słowackim, co oznacza około 236 % przyrost w stosunku do stanu z końca czerwca 2016 r.

W okresie objętym sprawozdaniem TXM prowadziły także sprzedaż w sklepie internetowy www.txm.pl.

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

2. Sytuacja finansowa Grupy TXM

Rachunek zysków i strat

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

Tabela nr 2. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej TXM za pierwsze półrocze 2017 i 2016 r.

	w tys. PLN	1H 2017	1H 2016	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		168 622	167 935	0,4%	687
Zysk brutto na sprzedaży		72 226	70 852	1,9%	1 374
<i>Marża brutto</i>		42,8%	42,2%		0,6%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		86 512	65 206	32,7%	21 306
Zysk na sprzedaży		-14 286	5 646		-19 932
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		-8,5%	3,4%		-11,8%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-203	-189		-14
Zysk operacyjny		-14 489	5 457		-19 946
<i>Marża EBIT</i>		-8,6%	3,2%		-11,8%
EBITDA		-10 273	7 910		-18 183
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-49	-285		236
Wynik na wyjściu z Grupy		-42	0		-42
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-14 580	5 172		-19 752
<i>Rentowność brutto</i>		-8,6%	3,1%		11,7%
Podatek dochodowy		-2 380	1 044		-3 424
Zysk netto		-12 200	4 128		-16 328
<i>Rentowność netto</i>		-7,2%	2,5%		-9,7%
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych		-363	0		-363
Suma całkowitych dochodów		-12 563	4 128		-16 691
<i>Rentowność całkowita</i>		-7,5%	2,5%		-9,9%

W pierwszym półroczu 2017 r. Grupa TXM poniosła stratę na poziomie wyniku na sprzedaży w wysokości 14,3 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.

• Rozwój sieci sklepów

Poniższa tabela obrazuje zmiany w powierzchni i liczbie sklepów TXM w ostatnich 2 latach.

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

		31.12.2015	30.06.2016	31.12.2016	30.06.17	31.12.2017
Polska	powierzchnia	73 820	77 140	84 475	86 598	89 148
	liczba sklepów	338	344	359	354	358
Rumunia	powierzchnia	1 282	3 678	11 472	14 208	16 892
	liczba sklepów	4	10	30	37	43
Słowacja	powierzchnia	1 208	1 183	1 994	2 132	1 782
	liczba sklepów	5	5	7	7	8
Czechy	powierzchnia	2 360	2 635	2 447	0	0
	liczba sklepów	9	10	9	0	0
Razem	powierzchnia	78 670	84 636	100 388	102 938	107 822
	liczba sklepów	356	369	405	398	409

Szczególnie dynamiczny rozwój sieci sklepów nastąpił w II połowie 2016 r. w tym okresie powierzchnia sklepów w Polsce zwiększyła się o 7 335 mkw (tj. o 10%) oraz w Rumunii – o 7 794 mkw (tj. o 212%). Otwierane są w dominującej części sklepy w dużym formacie ok. 350 mkw. W 2017 r. – w związku ze spadkami sprzedaży – rozwój sieci został czasowo spowolniony. W Polsce widać, że w II półroczu pomimo spadku liczby sklepów powierzchnia ich rośnie. Jest to związane z przenoszeniem mniejszych sklepów z lokalizacji na ulicach, które tracą powoli znaczenie handlowe, do powstających nowoczesnych miejsc koncentrujących handel takich jak retail parki lub lokalne galerie handlowe.

• Przyczyny braku wzrostu sprzedaży

Najistotniejszym czynnikiem, który w pierwszym półroczu 2017 roku najmocniej wpłynął na pogorszenie wyników, był spadek sprzedaży w sklepach porównywalnych (o 17,1% r/r) oraz średniej sprzedaży na metr kwadratowy powierzchni sklepów. Wskazuje to, że przyczyną spadku nie są nowootwarte sklepy, lecz problem wystąpił we wszystkich placówkach, także tych mających długą historię.

Największy negatywny wpływ na sprzedaży miało nieprawidłowe zatowarowanie sklepów.

Nieprawidłowości w zatowarowaniu polegały na:

- niedostatecznych dostawach towarów z magazynu do sklepów (okres lutego i marca), 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 interface'ów nie było w pełni wiarygodnych informacji na temat stanów towarów w sklepach ani realizowanej marży procentowej.

Obecnie system – w zakresie obsługi głównego procesu biznesowego – działa prawidłowo. Nadal jednak Spółka część raportowa nie dostarcza jeszcze wszystkich danych koniecznych do w pełni

prawidłowego zarządzania. Nie został także wdrożony mechanizm automatycznego generowania zleceń dla magazynu na wysyłki towarów do sklepów.

- o opóźnienia w dostawach towarów od dostawców

Wzrost powierzchni sklepów powoduje zwiększenie zapasu w nich eksponowanego. Nierealizacja poziomów sprzedaży zgodnych z rozwojem powierzchni sklepów spowodowała 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 takiej sytuacji. Spowodowało to, że część dostawców ograniczyła lub wstrzymała czasowo dostawy towarów.

Obecnie Spółka na bieżąco kontaktuje się z dostawcami i negocjuje z nimi harmonogramy spłaty zadłużenia. W zdecydowanej większości przypadków nie ma dziś ograniczeń w zakupach towarów.

Efektem tych problemów było:

- o braki w zatowarowaniu sklepów w okresie od lutego do połowy kwietnia;
- o nieoptymalne zatowarowanie sieci – w celu wypełnienia sklepów zostały do nich wysłane dostępne towary, a jednocześnie brak bieżących danych o stanach spowodował, że czasami nie te sklepy otrzymały towar, które powinny;
- o 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 tym momencie okres ich sprzedaży już się powoli kończył;
- o spowodowało to znaczne opóźnienie dostępności oferty wiosenno-letniej, zwłaszcza na rynku rumuńskim, ale również ograniczenie jej możliwości ekspozycyjnych
- o niedostępność oferty towarowej właściwej sezonowi oraz jej niekompletność spowodowały poziomu odwiedzin klientów w sklepach oraz transakcji.

Proces optymalizacji zatowarowania sieci jest nadal w toku. Obecnie wysyłki towarów są prowadzone na bieżąco. W czerwcu została rozpoczęta akcja wyprzedażowa, na dużo większą skalę niż w roku poprzednim, mająca na celu częściową odsprzedaż towaru sezonowego oraz zwolnienie przestrzeni ekspozycyjnej na towary na kolejny sezon. Dzięki tej akcji w lipcu nastąpiło wyraźne (o 14%) powiększenie sprzedaży r/r, choć nadal niższe niż dynamika wzrostu powierzchni sklepów (+21%). Działania wyprzedażowe, choć już nie aż na tak szeroką skalę, będą kontynuowane w kolejnych miesiącach.

Zostały także zintensyfikowane działania promocyjne w celu odbudowania wejść klientów do sklepów. Wykorzystywane są dotychczas stosowane sprawdzone rozwiązania, z tym, że zwiększono ich intensywność.

- **Wzrost marży procentowej**

Optymistycznym znakiem jest poziom procentowej marży handlowej. Strategiczna zmiana struktury zakupu polegająca na zwiększeniu udziału części towarów kupowanych bezpośrednio od zagranicznych dostawców przebiega zgodnie z planem. W całym pierwszym półroczu udział towarów importowanych w sprzedaży osiągnął ok. 21 %, czyli o ok. 11 % więcej niż rok wcześniej. Marża uzyskiwana na tych towarach jest o kilka punktów procentowych wyższa niż na towarach kupowanych w Polsce.

- **Wzrostu poziomu kosztów**

Na wzrost kosztów składają się przede wszystkim:

- + 10,0 mln zł (+23 % r/r) zwiększenia kosztów działalności sieci sklepów w Polsce, w tym +[6,5] mln zł wzrostu wynikającego z działania nowych sklepów w Polsce oraz +3,5 mln zł – średniego wzrostu kosztów sieci z metra (+7%) co wynika przede wszystkim z rosnącego udziału w sieci nowych sklepów w lokalizacjach o wyższych czynszach;
- + 6,9 mln zł (+ 267%) powiększenia kosztów działalności zagranicznej (na rynku rumuński i słowackim), co wynika z rozwoju sieci handlowej (+347%) co oznacza spadek średnich kosztów na metr kwadratowy sklepów;
- +1,9 mln zł (+35%) wzrostu kosztów logistyki będących bezpośrednią pochodną wzrostu sieci sklepów i konieczności ich zatowarowania. Wzrost ten jest odnotowany przede wszystkim w pozycji wynagrodzeń (1 mln zł) oraz kosztów najmu zaplecza logistycznego związanego z jego powiększeniem (+ 0,6 mln zł);

- **Wycofanie się z rynku czeskiego**

Na 31 grudnia 2016 roku działało w Czechach 10 sklepów. Cały rok poprzedni zamknął się stratą na działalności operacyjnej na tym rynku na poziomie –2,4 mln zł. Ponieważ proces reorganizacji działalności polegający na wdrożeniu działań mających na celu podwyższenie sprzedaży jak i obniżenie kosztów nie odniósł skutku (wynik osiągnięty na rynku czeskim wyniósł po pierwszym półroczu 2017 -1,2 mln zł) w maju br Grupa zaprzestała działalności na tym rynku. Od czerwca 2017 roku Grupa nie jest obciążona kosztami ani stratami związanymi z funkcjonowaniem w tym kraju. W II połowie 2016 r. Grupa poniosła na tym rynku stratę w wysokości –1,4 mln zł.

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

Obecnie kluczowy jest proces przywrócenia optymalnego zatowarowania sieci sprzedaży, a tym samym odbudowanie potencjału sprzedażowego oraz oferty jakiej klient poszukuje i oczekuje. Rozpoczęte bardziej agresywne działania wyprzedażowe, przesunięcia towarów pomiędzy sklepami oraz rewizja planów sprzedaży, zakupu i dostaw towarów - wszystkie te zabiegi skupione są na tym właśnie celu. Poziom marży procentowej oraz zmieniająca się struktura zakupu pokazuje, iż w tym obszarze jest potencjał do wzrostu, który jest stopniowo wykorzystywany.

W pierwszym półroczu 2017 roku saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było na analogicznym poziomie jak rok temu i osiągnęło wartość -0,2 mln zł. Największy wpływ na tą pozycję miały:

- dofinansowanie przez wynajmujących nakładów na adaptacje lokali oraz wyposażenie sklepów (+0,5 mln zł)
- odpis na zamknięte sklepy i nieodzyskane nakłady inwestycyjne (-0,5 mln zł)
- pozostałe koszty (- 0,1 mln zł) będące konsekwencją rozliczeń zwrotów starych towarów do dostawców.

W pierwszym półroczu 2017 r. saldo przychodów i kosztów finansowych było ujemne i wyniosło -0,1 mln zł. Oznacza to istotną poprawę w porównaniu do roku poprzedniego. Najważniejsze pozycje wynikają z:

- poniesienia kosztów odsetkowych (-0,4 mln zł), które są efektem zadłużenia TXM z tytułu zaciągniętych zobowiązań kredytowych, pożyczkowych i leasingowych;
- różnic kursowych (+ 0,1 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.

W pierwszym półroczu 2017 r. w pozycji podatku dochodowego nastąpiło ujawniona została kwota – 2,4 mln zł wynikająca z poniesionej straty o utworzonego aktywa na odroczony podatek dochodowy.

Na poziomie całkowitego zysku pokazane są także różnice kursowe z przeliczenia sprawozdań zagranicznych jednostek zależnych na złote. W pierwszym półroczu 2017 r. wystąpiła przewaga różnic ujemnych w wysokości -0,4 mln zł.

Finalnie suma całkowitych dochodów ogółem rok do roku uległa pogorszeniu o 16,7 mln zł.

Bilans

W tabelach niżej przedstawione zostały główne pozycje bilansu Grupy Kapitałowej TXM.

Tabela nr 4. Aktywa Grupy TXM na dzień 30 czerwca 2017 i 2016 r.

Wyszczególnienie	1H2017		1H2016		Zmiana stanu	
	kwota	%	Kwota	%	kwota	%
		udziału		udziału		
					2017/2016	
Aktywa trwałe	68 227	35%	40 973	32%	27 254	67%
Wartości niematerialne i prawne	11 196	16%	6 300	15%	4 896	78%
Wartość firm jednostek podporządkowanych	10	0%	895	2%	-885	-99%
Rzeczowe aktywa trwałe	45 410	67%	24 296	59%	21 114	87%
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	9 205	13%	7 095	17%	2 110	30%
Pozostałe aktywa	2 406	4%	2 388	6%	18	1%
Aktywa obrotowe	127 925	65%	85 470	68%	42 455	50%
Zapasy	105 438	82%	73 502	86%	31 936	43%
Należności krótkoterminowe	17 381	14%	8 498	10%	8 883	105%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	4 423	3%	1 898	2%	2 525	133%
Pozostałe aktywa	683	1%	1 573	2%	-890	-57%
Aktywa razem	196 152		126 444		69 708	55%

Suma bilansowa Grupy TXM na dzień 30 czerwca 2017 r. wzrosła o 55 % (69,7 mln zł) w porównaniu ze stanem na 30 czerwca 2016 r.

W aktywach najistotniejsze zmiany zaszczyły w pozycjach:

- o o 21,1 mln zł (+87%) wzrosły rzeczowe aktywa trwałe - wynika to przede wszystkim z nakładów na adaptacje lokali na nowo otwierane sklepy własne TXM oraz ich wyposażenie, co jest konsekwencją dynamicznego rozwoju sieci;
- o o 4,9 mln zł (+78%) wzrosła pozycja wartości niematerialne i prawne - jest to efektem w przeważającej mierze wydatków na IT, w tym z toczącego się wdrożenia systemu wspomagającego zarządzanie SAP;
- o o 2,1 mln zł (+30%) wzrosło aktywo z tytułu podatku odroczonego - jest to konsekwencją zawiązania aktywa na odroczony podatek dochodowy w związku ze stratą osiągniętą w roku 2017;
- o o 31,9 mln zł (+43%) zwiększył się stan zapasów - wynika to z przyrostu powierzchni sklepów Grupy (o 22 % na koniec czerwca 2017 w porównaniu do końca czerwca 2016 r.) ale również wyższego niż planowa stanu zapasów w sieci handlowej będącego konsekwencją zatowarowania z przełomu kwartałów (więcej informacji na ten temat w opisie wyników);
- o o 8,9 mln zł (+105%) wzrósł poziom należności co jest konsekwencją wzrostu należności podatkowych oraz należności za sprzedane usługi do firmy zajmującej się obsługą logistyczną;
- o o 2,5 mln zł (+133%) wzrósł stan środków pieniężnych co jest konsekwencją sezonowości spływów utargów w cyklu tygodnia rozliczeniowego

Tabela nr 5. Pasywa Grupy TXM na 30 czerwca 2017 i 2016 r.

Wyszczególnienie	1H2017		1H2016		Zmiana stanu	
	kwota	%	kwota	%	kwota	%
		udziału		udziału		
					2017/2016	
Kapitał własny[*]	53 260	27%	38 791	31%	14 469	37%
Wyemitowany kapitał akcyjny	66 880	126%	58 880	152%	8 000	14%
Nadwyżka ze sprzedaży akcji	9 764	18%	0	0%	9 764	100%
Kapitał rezerwowy	-40 651	-76%	-23 997	-62%	-16 654	69%
Zyski zatrzymane	17 267	32%	3 908	10%	13 359	342%
Zobowiązania i rezerwy[*]	142 892	73%	87 653	69%	32 916	63%
Rezerwy na zobowiązania	1 249	1%	1 407	2%	-158	-11%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	107 331	75%	45 804	52%	61 527	134%
Zobowiązania finansowe	27 607	19%	33 036	38%	-5 429	-16%
Pozostałe zobowiązania	6 705	5%	7 406	8%	-701	-9%
Pasywa razem	196 152		126 444		69 708	55%

Suma bilansowa Grupy TXM na dzień 30 czerwca 2017 r. wzrosła o 55 % (69,7 mln zł) w porównaniu ze stanem na 30 czerwca 2016 r.

Na zmianę w poziomie kapitału własnego Grupy wpływ miały:

- zarejestrowanie i ujawnienie na poziomie kapitału podstawowego akcji serii E (8 mln zł) wyemitowanych pod koniec IPO oraz agio w kwocie 9,8 mln zł (po pomniejszeniu o koszty emisji)
- bilansowe ujawnienie całociowego wyniku roku 2016;
- strata poniesiona w I połowie br.

Wpływ na pozycje rezerw i zobowiązań:

- o 61,5 mln zł (+134%) wzrosły zobowiązania handlowe - jest to konsekwencją przede wszystkim wzrostu poziomu zapasów wynikającego ze wzrostu powierzchni handlowej, ale również wzrostu wynikającego z nieodsprzedanego stoku oraz straty wygenerowanej w pierwszym półroczu 2017 roku ;
- o 5,4 mln zł (-16%) spadły zobowiązania finansowe - wynika to z dokonanej spłaty wynikających z ustalonego harmonogramu spłat kredytu nieodnawialnego oraz przesunięcia czasowego pomiędzy dwoma bankami w związku ze zmianą partnerów finansowych.

Rachunek przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy TXM.

Tabela nr 6. Wybrane pozycje rachunku przepływów pieniężnych Grupy TXM na koniec czerwca 2017 i 2016 roku

Przepływy pieniężne netto z działalności:	1H2017	1H2016
Operacyjnej	-7 248	5 242
Inwestycyjnej	-7 312	-7 468
Finansowej	11 343	-2 969
Przepływy pieniężne netto razem	-3 977	-6 225
Środki pieniężne na koniec okresu	4 423	1 897

W pierwszym półroczu 2017 roku Grupa TXM wygenerowała ujemne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej. Największy wpływ na tę pozycję miały poniższe zdarzenia:

- poniesiona strata w wysokości 12,5 mln zł.
- korekty wyniku o:
 - amortyzację i umorzenie aktywów trwałych + 4,2 mln zł.
 - wartość podatku dochodowego - 2,4 mln zł.
 - wynik na zbyciu rzeczowych aktywów trwałych 0,6 mln zł.
 - zapłacone zobowiązania leasingowe +1,1 mln zł
- zmiany w kapitale obrotowym w okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2017 r.:
 - zmiana salda należności z tytułu dostaw i usług 5,1 mln zł.
 - zmiana stanu zapasów - 22 mln zł
 - zmiana salda zobowiązań +21,0 mln zł.
 - zmiana pozostałych zobowiązań -0,4 mln zł
- zapłacony podatek dochodowy -0,8 mln zł.

Wydatki inwestycyjne związane były głównie z rozwojem sieci sprzedaży w części dyskontowej oraz inwestycjami w infrastrukturę IT.

Na przepływy pieniężne z działalności finansowej wpłynęły: (i) wpływy z emisji akcji serii E w kwocie 17,8 oraz (ii) regularne spłaty zobowiązań finansowych wraz z odsetkami

Analiza wskaźnikowa wyników

Tabela nr 7. Analiza wskaźnikowa wyników Grupy TXM na koniec czerwca 2017 i 2016 roku

	1H2017	1H2016
Rentowność sprzedaży brutto	42,8%	42,2%
Rentowność na sprzedaży	-8,5%	3,4%
Rentowność netto	-7,2%	2,5%
Rentowność aktywów ogółem (ROA)	-6,2%	3,3%
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	-22,9%	10,6%
Wskaźnik bieżącej płynności	0,90	0,98
Wskaźnik płynności szybkiej	0,16	0,14
Cykl rotacji zapasów (w dniach)	197	163
Cykl rotacji należności (w dniach)	19	9
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (w dniach)	115	49

zasady wyliczania wskaźników:

- *wskaźnik rentowności sprzedaży brutto* – marża brutto na sprzedaży /sprzedaż,
- *wskaźnik rentowności na sprzedaży* – wynik na sprzedaży / sprzedaż,
- *wskaźnik rentowności netto* – zysk netto/sprzedaż,
- *wskaźnik rentowności aktywów (ROA)* – zysk netto/stan aktywów na koniec danego okresu,
- *wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)* – zysk netto/stan kapitałów własnych na koniec danego okresu,
- *wskaźnik bieżącej płynności* – stan aktywów obrotowych na koniec danego okresu/zobowiązania krótkoterminowe
- *wskaźnik płynności szybkiej* – stan aktywów obrotowych na koniec danego okresu - zapasy/zobowiązania krótkoterminowe
- *cykl rotacji zapasów (w dniach)* – stosunek stanu zapasów na koniec danego okresu do wartości sprzedanych towarów i materiałów za dany okres, pomnożony przez liczbę dni w okresie,
- *cykl rotacji należności (w dniach)* – stosunek stanu należności z tt. dostaw i usług na koniec danego okresu do przychodów ze sprzedaży netto za dany okres, pomnożony przez liczbę dni w okresie,
- *cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (w dniach)* – stosunek stanu zobowiązań z tt. dostaw i usług na koniec danego okresu do przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w danym okresie, pomnożony przez liczbę dni w okresie.

Wartości wskaźników ekonomicznych są zdeterminowane przede wszystkim:

- wynikiem zanotowanym przez Grupę TXM w obu porównywalnych okresach – zysk w roku 2016 a strata w 2017 roku,
- wzrostem zapasów oraz zobowiązań handlowych.

W rezultacie poniesionej straty w roku bieżącym wskaźniki rentowności wykazały wartości ujemne. Wskaźniki płynności pomimo ich spadku utrzymały się na zadawalającym poziomie, które potwierdzają, iż sytuacja płynnościowa jest pod kontrolą. Wskaźniki rotacji zapasów oraz zobowiązań wskazują pogorszenie – wydłużenie cyklu rotacji zapasów oraz cyklu płatności zobowiązań.

3. Czynnika 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;

- rosnąca konkurencja na dyskontowym 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 akredytacyjnych 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 akredytacyjne;
- dynamika postępu procesu uporządkowania i przywrócenia optymalnej i pożądanej struktury zatowarowania sieci handlowej istotnie zaburzonej w okresie luty–kwiecień 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 funkcjonująca na rynku rumuńskim, na którym to następują dynamiczny rozwój sieci sprzedaży, a tym samym skali działalności);
- tempo dochodzenia do optymalnej wydajności oraz ergonomii nowego zintegrowanego systemu wspomagającego zarządzanie SAP;
- zwiększenie efektywności oraz wydajności powiększonego zaplecza logistycznego;
- rotacja pracowników oraz związana z tym presja na wzrost wynagrodzeń.

Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy TXM

Na działalność ale też rozwój Grupy TXM na rynku odzieżowym wpływ wywierają zarówno czynniki zewnętrzne, które są niezależne od spółek z Grupy oraz czynniki wewnętrzne, ściśle związane z prowadzoną działalnością handlową.

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Grupy Kapitałowej TXM

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmniejszeniem się tempa wzrostu gospodarczego na rynkach, na których działa Grupa

TXM prowadzi działalność operacyjną w Polsce, a także za granicą w Rumunii oraz na Słowacji (do końca maja również na rynku czeskim) Dodatkowo część sprzedawanych przez Spółkę towarów produkowana jest na Dalekim Wschodzie, m. in. w Chinach i Bangladeszu. W związku z tym jej działalność jest ściśle związana z sytuacją makroekonomiczną w tych krajach, a na wyniki finansowe przez nią generowane mają wpływ m.in.: tempo wzrostu PKB, zmiany kursów walutowych, poziom inflacji, stopa bezrobocia, polityka fiskalna państwa oraz siła nabywcza pieniądza na ww. rynkach. Powyższe czynniki oddziałują na kształtowanie się poziomu płac realnych, budżetów gospodarstw domowych, poziomu zamożności społeczeństwa oraz wskaźników koniunktury konsumpcyjnej. Ma to z kolei wpływ na nawyki zakupowe oraz wielkość popytu na towary oferowane przez Spółkę.

Czynnikiem częściowo redukującym ryzyko istotnego pogorszenia wyników w przypadku osłabienia koniunktury gospodarczej jest prowadzona przez TXM strategia dywersyfikacji poprzez oferowanie szerokiego asortymentu towarów skierowanych do różnych grup klientów (różne przedziały cenowe oferowanych towarów), na różnych geograficznie rynkach.

Ryzyko związane z rosnącą konkurencją

Grupa TXM działa na szeroko rozumianym rynku odzieżowym, charakteryzującym się wysoką konkurencyjnością, przy jednoczesnym relatywnie wysokim nasyceniu rynku. Konkurencja przejawia się m.in. poprzez presję na ceny produktów, jakość oferowanych towarów, szybkość reagowania na zmieniające się trendy czy konkurowanie o atrakcyjne lokalizacje dla sklepów. Istnieje ryzyko, że konkurencja na rynku będzie się nasilać. Mogą się do tego

przyczynić w szczególności: pojawienie się na polskim rynku nowych podmiotów, lub wprowadzenie przez podmioty już obecne (w szczególności dyskonty spożywcze) stałej oferty odzieżowej skierowanej do tej samej grupy klientów co oferta Spółki, kampanie marketingowe podejmowane przez konkurencję, erozja cen w segmencie modowym zwłaszcza w okresach wyprzedażowych, możliwa konsolidacja rynku, długotrwałe obniżki marż, których Spółka nie będzie w stanie zaakceptować czy dynamiczny rozwój organiczny konkurencji.

Ryzyko to jest częściowo redukowane poprzez dywersyfikację działalności TXM w różnych kanałach dystrybucji (rynk zagraniczne, rozwój e-commerce) ale również dywersyfikowanie oferty w ujęciu zarówno cenowym jak i asortymentowym (uzyskanie efektu komplementarności oraz wyższej konkurencyjności)

Ryzyko zmiany przepisów celnych i podatkowych

Przepisy celne i podatkowe mają duże znaczenie dla funkcjonowania Grupy TXM. Częste nowelizacje, niespójności oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego nie tylko w Polsce, ale również w innych krajach w których Grupa prowadzi działalność, pociągają za sobą potencjalne ryzyko niewłaściwej kwalifikacji dokonanych zdarzeń gospodarczych, a tym samym nieprawidłowe naliczenie podatków. Obecna sytuacja w zakresie projektowanego podatku „obrotowego od handlu detalicznego” czy „zakaz handlu w niedziele”, ich tempo oraz zmieniające się istotnie proponowane zapisy są dobrym przykładem możliwego braku stabilności i spójności w tym obszarze. Kwestionowanie przez organy skarbowe dokonywanych przez TXM rozliczeń podatkowych, w związku z rozbieżnościami lub zmianami interpretacji bądź niejednolitym stosowaniem przepisów prawa podatkowego przez różne organy administracji podatkowej może skutkować nałożeniem na Spółkę stosunkowo wysokich kar lub innych sankcji. Biorąc dodatkowo pod uwagę stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, oszacowanie ryzyka podatkowego jest szczególnie utrudnione, niemniej ziszczenie się ryzyka opisanego powyżej może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki działalności Spółki.

Spółka podkreśla tutaj iż nie przeprowadzała w swojej historii transakcji wskazywanych w komunikat UKNF w sprawie wpływu przepisów o przeciwdziałaniu unikania opodatkowania a powołujących się na przypadki transakcji przeprowadzonych zgodnie ze schematami opisanymi w ostrzeżeniach opublikowanych przez Ministerstwo Finansów dotyczących wybranych praktyk agresywnej optymalizacji podatkowej.

Dodatkowo TXM S.A. zleca produkcję i importuje odzież z innych krajów (Chiny, Bangladesz, Indie, Turcja), zaś taryfy celne są regularnie zmieniane. Podwyższa to ryzyko nieprawidłowej kwalifikacji importowanych towarów do odpowiednich kodów celnych, a tym samym nieprawidłowe naliczenie należności celnych.

W celu minimalizowania ryzyk podatkowych Spółka korzysta ze wsparcia wyspecjalizowanych i profesjonalnych kancelarii doradztwa podatkowego oraz brokerów celnych.

Ryzyko zmiany kursów walut

Działalność operacyjna Grupy TXM opiera się częściowo na korzystaniu z outsourcingu. W coraz większym stopniu produkcja dla sieci TXM, jest zlecana kontrahentom z krajów Dalekiego Wschodu. W związku z tym część zobowiązań TXM nominowana jest w USD, podczas gdy większość przychodów uzyskiwana jest w walucie kraju, w jakim realizowana jest sprzedaż (Polska, Słowacja i Rumunia). Szybkie, nagłe i niespodziewane wzmocnienie kursu USD w stosunku do PLN miałyby negatywny wpływ na osiągnięte przez TXM wyniki finansowe. Poza tym TXM narażona jest również na ryzyko walutowe związane z wahaniami kursu EUR. W ramach prowadzonej detalicznej sieci handlowej wynajmowane są powierzchnie sprzedaży w centrach handlowych, w których koszt najmu i usług dodatkowych nominowany jest zazwyczaj w EUR. Umowa najmu powierzchni magazynowej również jest uzależniona od tego kursu. Wzrost kursu EUR w stosunku do PLN wpływa na podwyższenie bieżących kosztów utrzymania placówek handlowych oraz centrum logistycznego, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez TXM wyniki finansowe. W pozycji tej należy jednak wskazać na naturalny heading tej pozycji wynikający z dokonywania części sprzedaży Grupy (na rynku słowackim) w euro a tym samym potencjalnie, naturalnego pozyskiwania waluty rozliczeniowej do tej pozycji.

Grupa ocenia, że znaczące zmiany w strukturze kursów walut w długim okresie mogą być przeniesione na ceny sprzedaży lub zakupu towarów TXM na bieżąco analizuje sytuację na rynku walutowym i w zależności od swojej oceny głównych tendencji podejmować będzie decyzje o ewentualnym zabezpieczeniu części otwartej pozycji walutowej. Obecnie TXM nie prowadzi aktywnej polityki zabezpieczania pozycji walutowej.

Ryzyko związane z warunkami pogodowymi

Spółka jako podmiot działający w branży odzieżowej narażona jest na ryzyko związane z warunkami pogodowymi. Wiąże się ono z sezonowymi zmianami oferty produktowej oraz jej potencjalnym niedostosowaniem do warunków pogodowych. Innym czynnikiem mającym wpływ na wahania wartości marży handlowej są wyprzedaże sezonowe. Nieoczekiwane zmiany warunków takie jak długa i ciepła jesień, chłodne lato, krótka zima itp. mogą wywrzeć negatywny wpływ na szybkość rotacji towarów oferowanych w sklepach, konieczność wydłużenia/przesunięcia wyprzedaży, pogłębienia obniżek cenowych itp. Występowanie opisanych powyżej wahań sezonowych może doprowadzić do nieplanowanych obniżek cen co będzie wiązało się z obniżeniem marży handlowej, powstawaniem nadmiernych zapasów i zwiększeniem kosztów magazynowania. To z kolei ma wpływ na poziom zadłużenia, efektywność wykorzystania zasobów Spółki oraz w konsekwencji na osiągnięte przez nią wyniki finansowe. Ponadto, zwiększenie zapasów może ograniczyć sklepową powierzchnię ekspozycji handlowej oraz powierzchnię magazynową dostępną dla nowych produktów skutkując zwiększeniem zapotrzebowania na kapitał obrotowy i w konsekwencji wpłynąć na pogorszenie płynności finansowej.

Ryzyko wzrostu kosztów pracy oraz rotacji pracowników

Koszty wynagrodzeń stanowią istotną część kosztów operacyjnych Grupy TXM Bezpośrednio powiązane z kosztami pracy są również koszty usług obcych w postaci wynagrodzenia agentów prowadzących część sklepów TXM oraz kosztów pracowników pozyskiwanych z agencji pracy tymczasowej. W ostatnich latach można zaobserwować wzrost zarówno minimalnego wynagrodzenia (z 1 600 zł brutto w 2013 r. do 2 000 zł w 2017 r.) jak i przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej (z 3 650 zł. w 2013 r. do 4 047 zł w 2016 r.). Dodatkowo w Polsce regularnie zmniejsza się bezrobocie (stopa bezrobocia spadła z 13,4% w grudniu 2013 r. do 8,4% w grudniu 2016 r.), co wzmacnia presję płacową ale również utrudnia pozyskanie pracowników z rynku. Wzrost kosztów pracy oraz rotacja pracowników powoduje ryzyko zwiększenia kosztów działalności TXM oraz czasowego ograniczenia lub spadku efektywności rotujących pracowników, może to negatywnie wpłynąć na uzyskiwane wyniki finansowe. W celu przeciwdziałania temu ryzyku Spółka regularnie podejmuje działania służące zwiększeniu efektywności pracy, wdrożeniu atrakcyjnych systemów premiowania płacowego i benefitowego uzależnionego od wyników, bądź wyeliminowaniu lub zoptymalizowaniu operacji nie przynoszących korzyści klientom.

Ryzyko wzrostu kosztów wytworzenia u dostawców

Spółka częściowo zleca produkcję firmom zlokalizowanym w państwach o niższych kosztach wytwarzania (m.in. Chiny, Bangladesz). Udział importu w strukturze zakupów sieci TXM stopniowo wzrasta. Zlecanie zamówień zewnętrznym dostawcom pozwala osiągnąć założoną różnorodność oferty i jej dopasowanie do potrzeb klientów, ograniczyć koszty wytworzenia, zwiększyć realizowaną marżę i w konsekwencji poprawiać efektywność sprzedaży.

Na rynkach surowców ceny podlegają znacznej zmienności, wynikającej z globalnych zmian makroekonomicznych oraz urodzaju. W związku z tym istnieje ryzyko wzrostu ich cen, co może mieć przełożenie na koszt produkcji odzieży. Dodatkową zmienną są też koszty pracy, niższe niż w kraju, ale wykazujące również trend wzrostowy. Ostatnią zmienną istotnie wpływającą na koszt zakupu i dobór miejsca lokowania zamówienia jest stawka celna stosowana dla danego kraju w niektórych przypadkach m.in. zakupów w Bangladeszu obecnie preferencyjna.

Spółka cały czas poszukuje nowych dostawców, nowych rynków zakupu oraz wprowadzanie w towarach modyfikacji zmniejszających wpływ pojedynczych surowców na koszty zakupu w wyniku tych zabiegów minimalizuje ryzyko związane ze wzrostem kosztów zakupu.

Ryzyko związane ze zmianami w trendach mody

Rynek odzieżowy podlega zmianom mody, co zmusza firmy do ciągłego podążania za zmieniającymi się tendencjami jest cech charakterystyczna dla części modowej ale w ograniczonym stopniu dla całego rynku odzieżowego. Ewentualne niedopasowanie oferty asortymentowej do oczekiwań klientów stwarza ryzyko powstania zapasów trudno zbywalnych, czy też ich sprzedaży po znacznie obniżonych cenach. Ryzyko to jest minimalizowane poprzez różnorodność oferowanych towarów. Model dyskontowy poprzez swój charakter zakupów, konstruowania oferty dla Klienta oraz sprzedaży w znacznym stopniu ogranicza to ryzyko.

Czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy Kapitałowej TXM

Ryzyko utraty limitów kupieckich u dostawców

W znaczącej części zakupu towarów TXM S.A. korzysta z odroczonej płatności wobec dostawców. Istnieje ryzyko ograniczenia przez poszczególnych dostawców limitów kredytów kupieckich przyznanych Spółce. Zmaterializowanie się takiego ryzyka na większą skalę może wiązać się z trudnościami w pozyskiwaniu atrakcyjnego produktu oraz pogorszeniem płynności TXM S.A. W celu przeciwdziałania takiemu ryzyku Spółka utrzymuje kontakty z wieloma dostawcami dbając o jak najlepsze relacje z nimi.

Ryzyko przeterminowanych zobowiązań

Obecnie w bieżącej działalności Grupy występują ryzyka związane z płatnościami po terminie. Opóźnieniom podlegają zobowiązania wobec dostawców towarów i usług. Spółka pozostaje cały czas w bezpośrednim kontakcie ze wszystkimi swoim wierzycielami i ustala nowe terminy płatności, które często mają charakter ratalny. W przypadku nieosiągnięcia określonych porozumień w pojedynczych przypadkach nie generują one istotnych ryzyk dla Spółki, jednak brak porozumienia z większą liczbą wierzycieli w zakresie odroczenia płatności może spowodować znaczące trudności w bieżącym zarządzaniu płynnością, a tym samym również wpłynąć na pogorszenie wyników np. w związku z trudnościami z zamawianiem lub wprowadzaniem do sklepów towarów nowych kolekcji.

W celu przeciwdziałania takiemu ryzyku Grupa TXM prowadzi szczegółowe zarządzanie bieżącą płynnością oraz utrzymuje stały kontakt ze swoimi wierzycielami dbając o jak najlepsze przepływy informacji z nimi.

Ryzyko niewłaściwej lokalizacji sklepów

Strategia rozwoju TXM opiera się na rozbudowie sieci sklepów. Otwieranie nowych placówek niesie ze sobą ryzyko nietrafionych lokalizacji. W takim przypadku przychody realizowane przez dany sklep mogą nie osiągnąć zakładanego poziomu, a nawet mogą nie być wystarczające na pokrycie kosztów jego funkcjonowania. W przypadku sklepów otwartych w centrach handlowych ich likwidacja wiąże się z utratą nakładów poniesionych na adaptację lokali oraz z koniecznością poniesienia wysokich kosztów rozwiązania długoterminowych umów najmu zawartych zazwyczaj na czas określony bez możliwości ich wcześniejszego wypowiedzenia przez najemcę. Nie można również wykluczyć, że historycznie rentowne sklepy w przyszłości realizować będą poziomy sprzedaży czy marż na niesatysfakcjonujących poziomach. Może to być spowodowane otwieraniem innych, konkurencyjnych sklepów w okolicy, zmiany postrzegania danej lokalizacji lub błędnej polityki marketingowej. Ryzyko to może wywrzeć negatywny wpływ na działalność operacyjną, wyniki finansowe, a także spowodować utratę nakładów w likwidowanych sklepach.

Ryzyko to jest częściowo ograniczone poprzez dogłębną analizę lokalizacji pod względem potencjału przed podpisaniem umowy wynajmu oraz zawieranie umów wynajmu z zapisem obrotowym, pozwalającym na rozwiązanie umowy w przypadku nie osiągnięcia wyznaczonych progów obrotowych.

Ryzyko związane z wypowiedzeniem umów najmu

Istnieje ryzyko związane z możliwością wypowiedzenia umów najmu, co może wiązać się z koniecznością zamknięcia lub przeniesienia sklepów do innych lokalizacji. Wypowiedzenie w krótkim okresie czasu istotnej liczby umów na lokale sklepowe przez wynajmujących mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych TXM.

Wypowiedzenie umów dotyczy przede wszystkim umów zawieranych na czas nieokreślony, które stanowią około 15% wszystkich umów najmu.

Ryzyko związane z zarządzaniem asortymentem

Cechą charakterystyczną działalności Spółki są częste zmiany w oferowanym asortymencie, a tym samym, częste dokonywanie zamówień i realizacja zakupów. TXM co tydzień wprowadza do sklepów nowe modele towarów. Rodzi to ryzyko niedopasowania asortymentu do popytu klientów związane np. ze zmianami pogodowymi czy aktualnymi trendami konsumenckimi.

Istnieje zagrożenie związane z przeszacowaniem lub niedoszacowaniem ilości zakupionych towarów ale również z ich nieterminowym wprowadzeniem do sklepów. W przypadku przeszacowania, Spółka może mieć ograniczone możliwości zwrotu towarów lub ich zbytu. Może to doprowadzić do wyprzedawania towarów przy niższych marżach lub odkładania się zapasów wiążących zasoby finansowe. Niedoszacowanie ilości towarów może doprowadzić do braku możliwości zaspokojenia potrzeb klientów i utraty potencjalnych do osiągnięcia przychodów i zysków. Natomiast w przypadku nieterminowego wprowadzenia asortymentu do sklepów może dojść do sytuacji w której konieczne będzie np. jego przecena celem odsprzedaży i

Ryzyko związane z uzależnieniem od kadry zarządzającej

Sukces TXM zależy w dużej mierze od jakości pracy wysoko wykwalifikowanej kadry kierowniczej, w tym zwłaszcza członków zarządu oraz dyrektorów najwyższego szczebla. Utrata kluczowych pracowników może wywrzeć niekorzystny wpływ na działalność i wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko ograniczane jest poprzez system motywacyjny dla kluczowych kierowników jak i nieustanne poszukiwanie osób mogących wnieść dodatkowy know how do TXM.

Ryzyko systemu komputerowego

Skuteczność działania Spółki związana jest między innymi z drożnością i niezawodnością działania zintegrowanego systemu zarządzania klasy ERP, rozległej sieci teleinformatycznej oraz infrastruktury obsługującej sklep internetowy. Stała modernizacja infrastruktury informatycznej w połączeniu z kompleksowymi umowami gwarancyjnymi oraz wsparciem technicznym (współpraca z wyspecjalizowanymi firmami informatycznymi) daje wysokie prawdopodobieństwo niezawodności działania systemów informatycznych. Dodatkowym elementem gwarantującym bezpieczeństwo jest korzystanie z rozwiązań serwerowych renomowanych dostawców, dostosowanych na etapie wdrożenia pod specyficzne wymagania TXM.

TXM jest w obecnie na ostatnim etapie wymiany, wdrożenia głównego systemu wspomagającego zarządzanie klasy ERP. System ten przejął główne obszary takie jak: zamówienia do dostawców, zatowarowanie sieci sklepów, operacje magazynowe, zarządzanie cenami, księgowość i kontroling. Zmiana głównego systemu wspomagającego zarządzanie w tak szerokim zakresie spowodowało okresowe zmniejszenia efektywności procesów biznesowych w okresie po jego uruchomieniu i to pomimo korzystania z zalecanych przez dostawców procedur wdrożeniowych. Błędy uwidoczniły się dopiero po uruchomieniu systemu a nie podczas procedury testowej

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania trwa ostatni etap procesu wdrożenia – naprawa pojedynczych błędnie działających funkcjonalności, prace nad optymalizacją systemu oraz jego ergonomią

Ryzyko związane z funkcjonowaniem magazynu oraz procesów logistycznych

W ramach prowadzonej działalności TXM korzysta z centrum logistycznego w Mysłowicach. Centrum logistyczne oraz procesy w nim obsługiwane są zaprojektowane pod kątem określonej skali oraz sposobu działania. Przekroczenie tej skali lub istotna zmiana procesów logistycznych, szczególnie związanych z ich skomplikowaniem, mogłoby mieć negatywny wpływ na sprawność dystrybucji towarów od dostawców do sklepów oraz odbiorców sklepu internetowego, a także spowodować ponadproporcjonalny wzrost kosztów ich działania. Oba te czynniki miałyby negatywny wpływ na wyniki osiągnięte przez TXM.

Grupa w lutym br. powiększyła dostępną powierzchnię magazynową o ponad 50 % i jest obecnie w toku przygotowania procesu mającego na celu jego adaptację i wyposażenie oraz całościową optymalizację pracy magazynu w aspekcie rosnących wyzwań obsługi zarówno ilościowej jak i jakościowej.

Ponadto, Grupa nie może wykluczyć zrealizowania się ryzyka związanego z zadziałaniem siły wyższej, np. pożar lub zalanie magazynu. Mogłoby to spowodować przerwanie działania magazynu oraz uszkodzenie przechowywanych w nim towarów. Zarówno towary zlokalizowane w centrum logistycznym jak i same budynki i ich wyposażenie są ubezpieczone, jednak ubezpieczenie pokryje tylko zwrot kosztów zakupu towarów bądź odtworzenia tkanki magazynu, ale nie pokryje utraconych korzyści, które wiązałyby się ze sprzedażą towarów z marżą.

Ryzyko związane z zatowarowaniem sieci handlowej

Rosnąca sieć sprzedaży, jej zróżnicowanie w ujęciu lokalizacji jak i powierzchni pojedynczego sklepu, zróżnicowany, rozbudowany asortyment budują istotne wyzwania w obszarze zatowarowania zarówno w procesie zakupowym jak i w procesie zarządzania alokacją. Istnieje zagrożenie związane z przeszacowaniem lub niedoszacowaniem ilości zakupionych towarów, ale również z ich nieefektywnym rozlokowaniem pomiędzy sklepami. W przypadku przeszacowania lub niedoszacowanie ilości towarów może doprowadzić do braku możliwości zaspokojenia potrzeb klientów i utraty potencjalnych do osiągnięcia przychodów i zysków, zastokownia lub konieczności odsprzedaży towarów po niższych marżach. Analogiczny skutek może przynieść brak optymalnej alokacji towarów do sklepów.

W celu przeciwdziałaniu temu ryzyku Spółka nieustannie optymalizuje i doskonali procesy związane z planowaniem jak i alokacją.

Ryzyko związane z prawami własności intelektualnej osób trzecich

Spółka w ramach prowadzonej działalności zaopatruje się u swoich dostawców w celu dalszej sprzedaży w produkty, z którymi mogą być związane prawa własności przemysłowej i intelektualnej osób trzecich, w tym takie, o których Spółka może nie mieć wiedzy.

Nie można wykluczyć, iż przeciwko TXM będą wysuwane w związku z tym przez osoby trzecie roszczenia dotyczące naruszenia praw własności przemysłowej i intelektualnej, jak prawa autorskie, prawa do wzorów przemysłowych, prawa do znaków towarowych, itp. Wysłanie roszczeń tego typu w przyszłości, nawet jeżeli będą one bezzasadne, może się wiązać z koniecznością zawieszenia sprzedaży towaru, którego zgłoszone roszczenia dotyczą lub nawet jego wycofanie ze sprzedaży, a także ponoszenia dodatkowych kosztów, w tym kosztów postępowań sądowych oraz kosztów ewentualnych odszkodowań za naruszenie praw własności intelektualnej lub przemysłowej.

Ryzyko związane ze strategią podatkową

TXM posiada utworzone aktywa na odroczony podatek dochodowy. Istnieje ryzyko braku możliwości wykorzystania tych aktywów w całości lub w części. W takim przypadku wystąpi konieczności dokonania korekt

utworzonych aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego i obniżenia bieżącego jednostkowego i skonsolidowanego wyniku finansowego.

Ryzyko naruszenia umów kredytowych

W ramach prowadzonej działalności Spółka posiada zawarte umowy kredytowe, umowy o linie akredytywowe i gwarancyjne. Zobowiązania te oparte są o zmienną stopę procentową opartą o stopę bazową WIBOR. Istotny wzrost stopy bazowej spowodowałby pogorszenie wyników finansowych Spółki.

Dodatkowo każda z umów finansowych posiada zamkniętą listę zobowiązań oraz przypadków naruszenia, którymi są m.in.:

- klauzule obligujące spółki do przeprowadzania obrotów o zadeklarowanej wartości przez konkretne rachunki bankowe;
- zobowiązanie do utrzymania zdefiniowanych wskaźników finansowych na zadeklarowanym poziomie;
- ograniczenia w zakresie wypłaty dywidendy;
- ograniczenie w zakresie zaciągania nowego długu oraz obciążania aktywów;
- niedokonanie płatności;
- upadłość i/lub likwidacja kredytobiorcy;
- niewypłacalność kredytobiorcy;
- zajęcie majątku kredytobiorcy.

W sytuacji wystąpienia przypadku naruszenia lub niedotrzymania zobowiązań instytucje finansowe są uprawnione w szczególności do: (i) postawienia całości lub części wierzytelności w stan wymagalności wskutek czego odpowiednie kwoty staną się natychmiast wymagalne; lub (ii) zażądania dodatkowego zabezpieczenia przysługujących im wierzytelności, lub (iii) wypowiedzenia umowy w całości lub w części z zachowaniem trzydziestodniowego terminu wypowiedzenia, a w razie zagrożenia upadłością dłużnika z zachowaniem siedmiodniowego terminu wypowiedzenia oraz do (iv) podwyższenia marży kredytowej.

Wystąpienie każdego z tych przypadków miałoby negatywny wpływ na płynność finansową Spółki oraz mogłoby mieć także negatywny wpływ na wyniki osiągane przez TXM.

W celu przeciwdziałania temu czynnikowi ryzyka Spółka prowadzi otwartą komunikację z głównymi partnerami finansowymi regularnie wypełniając wszystkie zobowiązania sprawozdawcze oraz informując ich z wyprzedzeniem o znanych zmianach w prowadzonej działalności.

Ryzyko zapłaty odszkodowania lub kar umownych wynikających z umowy sprzedaży akcji TXM

Zgodnie z postanowieniami umowy inwestycyjnej dotyczącej inwestycji funduszu 21 Concordia 1 s.a. r.l. w akcje TXM, Redan i TXM złożyli szereg zapewnień dotyczących spraw korporacyjnych TXM S.A., nieruchomości, majątku, transakcji z podmiotami stowarzyszonymi, zawartych umów, zobowiązań pozabilansowych, pracowników, finansowania, własności intelektualnej, postępowań sądowych, ubezpieczeń, decyzji administracyjnych, ochrony środowiska oraz odpowiedzialności za produkt niebezpieczny, sprawozdań finansowych, podatków, danych osobowych, a także zapewnień dotyczące akcji TXM S.A. Zapewnienia te nie odbiegały od powszechnie stosowanych przy tego typu transakcjach na rynku.

W przypadku gdyby przedmiotowe zapewnienia okazały się niezgodnie z prawdą TXM w określonych przypadkach, może zostać zobowiązany przez inwestora do zapłaty odszkodowania na zasadach opisanych w umowie inwestycyjnej.

Ryzyko związane z uzależnieniem od umów zawartych z Redan S.A.

TXM jest stroną umów zawartych z Redan SA, które są niezbędne do normalnego funkcjonowania i prowadzenia działalności przez Spółkę. Najistotniejsza i najważniejsza jest tu umowa o świadczenie usług IT. Umowa ta reguluje świadczenia na rzecz TXM kluczowych dla jej działalności usług, w szczególności dotyczących dostępności systemu informatycznego i kluczowego oprogramowania komputerowego. Wypowiedzenie tych umów przez Redan, ograniczenie prowadzonej na ich podstawie współpracy lub zmiana ich warunków spowodowałaby

konieczność pozyskania alternatywnych usługodawców, co mogłoby się okazać procesem długotrwałym i kosztownym, a przez to mogłoby zakłócić funkcjonowanie Spółki oraz wpłynąć na pogorszenie jej wyników finansowych oraz perspektywy rozwoju.

Ryzyka związane z uprawnieniami osobistymi niektórych akcjonariuszy

W Statucie przewidziane są uprawnienia osobiste akcjonariuszy.

Redan uprawniony jest do (i) powoływania i odwoływania 2 członków Rady Nadzorczej, w tym Przewodniczącego Rady Nadzorczej, w okresie gdy posiadał będzie akcje uprawniające do wykonywania co najmniej 40% ogólnej liczby akcji Spółki; oraz (ii) powoływania i odwoływania 1 członka Rady Nadzorczej w okresie gdy posiada akcje uprawniające do wykonywania nie mniej niż 20% lecz mniej niż 40% ogólnej liczby akcji Spółki. Natomiast spółce 21 Concordia przysługuje osobiste uprawnienie do powoływania i odwoływania 1 członka Rady Nadzorczej, w tym Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej, w okresie gdy posiadać będzie akcje uprawniające do wykonywania co najmniej 20% ogólnej liczby akcji Spółki.

Oznacza to, że ww. akcjonariusze mogą w przyszłości wywierać znaczący wpływ na wybór członków Rady Nadzorczej.

Ryzyko związane z konfliktem interesów pomiędzy obowiązkami członków organów Spółki, a ich prywatnymi interesami lub innymi obowiązkami

Członkowie Rady Nadzorczej Spółki poza pełnieniem funkcji w Spółce wchodzi w skład organów innych spółek należących do grupy kapitałowej Redan, w szczególności do rady nadzorczej oraz zarządu Redan, będącej podmiotem dominującym w stosunku do Emitenta, który bezpośrednio posiada łącznie 67,95% głosów na Walnym Zgromadzeniu. Za działalność na rzecz tych podmiotów otrzymują również wynagrodzenie. W związku z powyższym istnieje potencjalne ryzyko wystąpienia konfliktu interesów, który mógłby polegać na kolizji pomiędzy obowiązkiem działania w interesie Spółki lub zachowywania niezależności, a obowiązkiem działania w interesie innej spółki z grupy kapitałowej Redan, w szczególności zaś w interesie Redan. Interesy tych podmiotów nie muszą być tożsame z interesami Spółki. Istnieje zatem ryzyko, że w sytuacji wystąpienia konfliktu interesów, konflikt ten zostanie rozstrzygnięty na niekorzyść Spółki.

Na dzień sporządzenia sprawozdania nie zidentyfikowała konfliktu interesów związanego z działalnością gospodarczą prowadzoną przez członków zarządu Spółki, jednakże nie może zagwarantować, że w przyszłości konflikt interesów nie zaistnieje.

Ryzyko braku zagwarantowania wypłaty dywidendy

TXM nie może zagwarantować w przyszłości wypłaty dywidendy, ani określić wysokości przyszłej dywidendy. W strategii jednostki dominującej w zakresie dywidendy leży coroczna jej wypłata w kwocie nie mniejszej niż 35% wypracowanego zysku netto. Poziom ewentualnych przyszłych dywidend zależeć będzie jednak od wielu czynników, w szczególności od podjęcia stosownej uchwały przez Walne Zgromadzenie, posiadania środków finansowych oraz wystąpienia innych okoliczności. Ponadto TXM na podstawie zawartych umów kredytowych istnieje zobowiązanie do nie wypłacania dywidendy, powyżej 50% wypracowanego zysku netto za dany rok obrotowy.

Ponadto plany dotyczące polityki wypłaty dywidendy w kolejnych latach mogą ulec zmianie, w szczególności, w zależności od przyszłej sytuacji finansowej Spółki, konieczności zapewnienia płynności finansowej oraz kapitału niezbędnego do rozwoju jej działalności, a także w związku z nadarzającymi się możliwościami inwestycyjnymi.

4. Informacje dodatkowe

Odbiorcy

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

Dostawcy

Grupa w pierwszym półroczu 2017 roku dokonywała większości zakupów u polskich dostawców – producentów lub importerów, choć udział importu własnego z roku na rok rośnie. Udział największego dostawcy w całości zakupów towarowych stanowi mniej niż 10%. Dziesięciu największych dostawców dostarcza około 40 % kupowanych towarów.

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

Postępowania sądowe

Na dzień 30 czerwca 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 premialnych opartych na kapitale TXM wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej TXM za pierwsze półrocze 2017 r. – nota 16.

Grupa obecnie nie prowadzi programów motywacyjnych lub premialnych opartych na kapitale Emitenta. Zgodnie z uchwałą WZA z dnia 27 czerwca 2019 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 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.

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 i udzielonych poręczeniach i gwarancjach

Kredyty zaciągnięte przez spółki Grupy TXM

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

Umowa o finansowanie zawarta z Powszechna Kasa 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 30.06.2017 r. to 18 042 tys. zł.
- sublimity na poniższe produkty którego wartość nie może łącznie przekroczyć 23 000 000 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 30.06.2017 r. to 2 742 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 9 000 000 zł. Limit

udostępniony został do dnia 24 maja 2020 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia. Wartość wykorzystania na dzień 30.06.2017 r. to 2 658 tys. zł oraz 846 tys. euro.

- limit na akredytywy dokumentowe

Limit na otwieranie akredytyw dokumentowych na obsługę importowych transakcji zakupowych w wartości maksymalnej 14 000 000 zł. Limit udostępniony został do dnia 24 maja 2020 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia. Wartość wykorzystania na dzień 30.06.2017 r. to 528 tys. USD oraz 21 tys. euro.

- kredyt obrotowy odnawialny

Limit w PLN, USD, EURO o maksymalnej wysokości 14 000 000 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 30.06.2017 r. to 416 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 10 000 000 zł. Okres kredytowania wynosi 120 miesięcy, pierwszy okres udostępnienia kredytu do dnia 29.12.2017 r.

W skład linii wchodzi następujące sublimity kredytowe:

- kredyt w rachunku bieżącym do maksymalnej kwoty 10 000 000 zł do dnia 30 maja 2017r.; do kwoty 5 000 000 zł od dnia 30 czerwca 2017r.
- limit na akredytywy dokumentowe do maksymalnej kwoty 10 000 000 zł. Na dzień 31 marca 2017r. limit nie był wykorzystany.
- limit na gwarancje czynszowe do kwoty 10 000 000zł oraz regwarancje na rzecz banków z grupy BNPP do maksymalnej kwoty 1 000 000 zł. Na dzień 30 czerwca 2017 r. wartość wykorzystania wynosiła 702 tys. zł i 43 tys. euro

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 1,4 mln USD. Limit udostępniony został do dnia 30 lipca 2018 roku. Wartość wykorzystania na dzień 30 czerwca 2017 roku – 1 205 tys. USD na akredytywy dokumentowe oraz 168 tys. euro z tytułu gwarancji czynszowych.

Na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania Grupa Kapitałowa TXM jest w toku procesu 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 30 mln zł (opis w zdarzeniach po dniu bilansowym oraz RB 33/2017 Spółki)

Do końca września współpraca z Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. z siedzibą w Warszawie oraz Bankiem Zachodnim WBK SA zostanie zakończona.

Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy TXM

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec czerwca 2017 r. w Grupie Kapitałowej TXM przez TXM S.A. została szczegółowo opisana w nocie 16.2 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej TXM za pierwsze półrocze 2017 r.

Udzielone poręczenia i gwarancje

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

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

Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych

Na dzień 30 czerwca 2017 r. TXM SA nie posiadał nieudziałowych ani kapitałowych papierów wartościowych

Transakcje z podmiotami powiązanymi

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

Informacje na temat transakcji zostały przedstawione w nocie 16 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej TXM za pierwsze półrocze 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 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.

Pomimo sezonowości na rynku dyskontowym marża procentowa praktycznie nie podlega istotnym wahanom w trakcie roku.

Zatrudnienie

Tabela nr 8. Stan zatrudnienie Grupy Kapitałowej TXM na koniec czerwca 2017 i 2016

Dane o liczbie osób zatrudnionych	30.06.2017	30.06.2016
Pracownicy	1 144	867
Zatrudnienie średnioroczne	940	796

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 dominującą 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 dominującej.

Zdarzenia po dniu bilansowym

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

- W dniu 03 lipca 2017 roku TXM zawarł z bankiem ING Bank Śląski SA z siedzibą w Warszawie umowy limitu kredytowego. Umowa ta przewiduje udostępnienie Grupie TXM przez Grupę ING (bankie prowadzące działalność w Polsce i w Rumunii) finansowania o łącznie o wartości 30 mln zł
 - 10 mln zł kredytu obrotowego odnawialnego
 - 15 mln zł limitu akredytowego
 - 5 mln zł limitu kredytowo gwarancyjnego dla Spółki prowadzącej działalność w Rumunii

Na dzień sporządzenia sprawozdania limit został uruchomiony w obszarze kredytu obrotowego a trwają prace nad uruchomieniem pozostałej części.

- W dniu 10 lipca 2017 roku Pan Tomasz Waluś cofnął zgodę na powołanie do pełnienia funkcji członka zarządu, równocześnie składając oświadczenie o rezygnacji z pełnienia w/w funkcji, za powód wskazując przyczyny osobiste;
- W dniu 3 sierpnia 2017 roku zawarty został aneks do umowy z Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. z siedzibą w Warszawie obniżający dostępność limitu do kwoty 0,9 mln zł – zgodnie z wnioskiem Spółki oraz jej strategią;
- W dniu 24 sierpnia 2017 r. Rada Nadzorcza Spółki powołała Pana Marcina Gregorowicza do zarządu TXM SA do pełnienia funkcji Prezesa Zarządu;

Organizacja Grupy TXM

Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej TXM

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

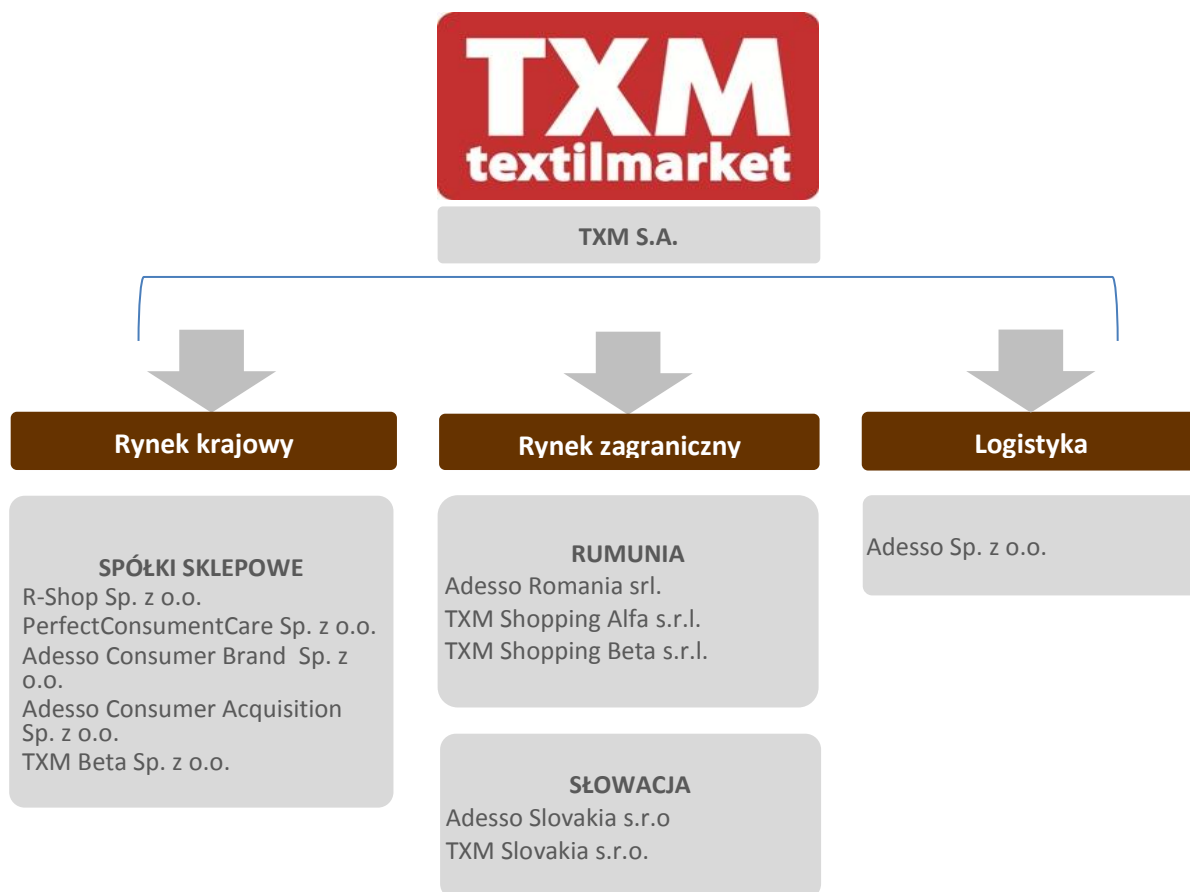
- **TXM SA (jednostka dominująca)** - prowadzi sieć sklepów detalicznych TXM oraz sklep internetowy www.txm.pl. W tym zakresie zarządza wyborem, zakupem i sprzedażą towarów, wyborem lokalizacji pod sklepy tej sieci i przeprowadza we własnym zakresie także ich adaptacje.
- **Adesso Sp. z o.o.** – spółka 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 Rumunii 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 w pierwszym półroczu 2017 roku nie wystąpiły inne istotne zmiany w strukturze Grupy TXM.

Diagram nr 1. Struktura Grupy Kapitałowej TXM na dzień 30 czerwca 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 czerwca 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 TXM s.r.o., Adesso Romania s.r.l., TXM Slovakia s.r.o., TXM Solutions s.r.o., Adesso Consumer Brand sp. z o.o., Perfect Consumer Care sp. z o.o.

Organy zarządzające i nadzorujące

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

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

- Bogusz Kruszyński - p.o. 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 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.

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

Po dniu 30 czerwca 2017 r.:

- 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, nie wystąpiły zmiany inne w składzie Zarządu TXM SA.

Na dzień 30 czerwca 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. Pana Bogusza Kruszyńskiego został czasowo delegowany do wykonywania czynności Członka Zarządu TXM S.A. na okres 3 miesięcy.

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

Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie wystąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej TXM SA.

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 przysługuje im 3 miesięczne okresy wypowiedzenia oraz 6 miesięcy zakazu konkurencji za 50% 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 SA przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 9. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów w TXM SA na dzień 28 sierpnia 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 Redal 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.

5. 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 w 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:

W pierwszym półroczu 2017 roku Grupa kontynuowała rozwój nowego, większego formatu sklepów. W okresie tym otwarto 22 nowych sklepów, z tego 19 w dużym formacie. Łączna powierzchnia sklepów wzrosła do 86,6 tys m², co spowodowało wzrost średniej powierzchni sklepu do 245 mkw na koniec pierwszego półrocza 2017 roku.

Łączne nakłady na inwestycje w nowe lokale oddane do użytkowania w trakcie pierwszego półrocza oraz rozpoczęte inwestycje w lokale oddane do użytkowania w kolejnych miesiącach, poniesione w pierwszym półroczu 2017 roku– wyniosły 2,7 mln zł.

Łączna wartość zapasów towarów na sklepach polskich otwartych w pierwszym półroczu 2017 roku wynosi 3,7 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:

W pierwszym półroczu 2017 roku Grupa otworzyła 8 nowych sklepów za granicą, Nakłady na inwestycje w lokale otwarte oraz które będą otwarte w kolejnych miesiącach to 1,2 mln zł. Łączna wartość zapasów towarów na sklepach zagranicznych otwartych w pierwszym półroczu 2017 roku wynosi 2,1 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 czerwca 2017 roku poziom zapasów sklepu internetowego utrzymany był na poziomie 4,0 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.

6. 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 oraz jej wyniki finansowe oraz, że sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej TXM zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Zarząd oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten, oraz biegli rewidenci dokonujący przeglądu półrocznego spełniali warunki do wydania bezstronnej i niezależnej opinii z przeglądu półrocznego, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

Łódź, 28 sierpnia 2017 r.

.....
Bogusz Kruszyński - po Prezes Zarządu

.....
Krzysztof Tomczyk - Wiceprezes Zarządu

.....
Marcin Łuźniak - Wiceprezes Zarządu