



Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej REDAN w 2017 roku

Nazwa i siedziba Emitenta: REDAN SA, 94-250 Łódź, ul. Żniwna 10/14
Sąd rejestrowy i numer rejestru: Sąd Rejonowy dla Łodzi Śródmieścia w Łodzi
XX Wydział Krajowego Rejestru Sądowego,
numer KRS 0000039036
Kapitał zakładowy: 35.709.244

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

46.42 Z – sprzedaż hurtowa odzieży i obuwia oraz
47.71 Z – sprzedaż detaliczna odzieży.

Akcje REDAN SA są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, gdzie są klasyfikowane w sektorze: handel.

Czas trwania Emitenta jest nieoznaczony.

Łódź, 23 kwietnia 2018 r.

Spis treści

1. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ REDAN	4
Marki i kanały dystrybucji	4
Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji	7
Sieć sprzedaży	7
2. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY REDAN	8
Wyniki	8
Bilans	11
Rachunek przepływów pieniężnych	13
Analiza wskaźnikowa wyników	14
3. PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN NA KANAŁY DYSTRYBUCJI	15
Wynik rynku modowego	16
Wynik rynku dyskontowego	19
Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez Grupę Redan wyniki w kolejnych okresach	23
4. INFORMACJE DODATKOWE	32
Znaczące zdarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym	32
Odniesienie do wcześniej opublikowanych prognoz	33
Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych	33
Organizacja Grupy Redan	33
Organy zarządzające i nadzorujące	36
Akcjonariusze	36
Stan posiadania akcji Redan SA oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Redan SA przez członków Zarządu	37
Stan posiadania akcji Redan SA oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Redan SA przez członków Rady Nadzorczej	37
Umowy akcjonariuszy Redan SA wpływające na działalność Grupy Redan	38
Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy oraz osoby działające w ich imieniu	38
Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych	38
Dywidenda	38
Zatrudnienie	38
Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego	38
Informacje o systemie programów akcji pracowniczych	39
Umowy między Spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska	39
Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach	39
Postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	43
Umowy ubezpieczenia	43
Odbiorcy	44
Dostawcy	44
Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	44
Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju	44
Oddziaływanie na środowisko	44
Informacje dotyczące podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych	45

Oświadczenie o sprawozdaniu skonsolidowanym na temat informacji niefinansowych	45
Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego	45
5. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU	46

1. Działalność Grupy Kapitałowej REDAN

Marki i kanały dystrybucji

W 2017 roku podstawowym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej Redan było – bez zmian – projektowanie, zlecenie produkcji, zakup oraz marketing i sprzedaż kolekcji obejmujących wiele grup asortymentowych odzieży codziennego użytku. Działalność Grupy Redan opiera się na dwóch segmentach – modowym, na którym kreowana jest odzież i akcesoria pod własnymi markami handlowymi: Top Secret, Troll i Drywash oraz dyskontowym, na którym działa należąca do Grupy Redan sieć TXM textilmarket. Oba rynki różnią się potrzebami docelowych grup klientów, a tym samym różnorodnością asortymentową kolekcji, cenami, jakością, wzornictwem oraz polityką handlową.

Rynek modowy – marki Top Secret, Troll i Drywash

TOP SECRET TROLL Drywash
EXPRESS YOURSELF

Misja: Best Fashion World to Express Yourself

Podstawowym przedmiotem działalności w segmencie modowym jest sprzedaż detaliczna odzieży, prowadzona w ramach samodzielnie zorganizowanych kanałów dystrybucji, dedykowanych dla kolekcji odzieżowych oznaczonych własnymi markami, zaprojektowanych i dostarczonych przez wewnętrzny zespół projektowo-zakupowy.

W ofercie naszych marek znajdują się wszystkie grupy asortymentowe tworzące kompletną sylwetkę: płaszcze, kurtki, marynarki, swetry, koszule, bluzki, t-shirty, spodnie, spódnice i sukienki, a także produkty uzupełniające takie jak: czapki, szaliki, rękawiczki, chusty, buty, torebki, paski, bielizna i biżuteria.

Kolekcje przygotowywane są zarówno w długim jak i krótkim cyklu produkcyjnym, co umożliwia elastyczne dostosowywanie kolekcji do aktualnych trendów, potrzeb i koniunktury handlowej.

Produkcja w cyklu długim (ok. 9-cio miesięcznym), obejmująca najmniej zmienny asortyment, realizowana jest najczęściej w Chinach, Bangladeszu, Pakistanie i Indiach, natomiast w cyklu krótkim (3-8 tygodni), dotycząca najnowszych trendów, prowadzona jest głównie w Polsce i Turcji.

Kooperanci prowadzący produkcję, których liczba waha się od 100-120, są regularnie weryfikowani pod kątem jakości i terminowości produkcji, warunków płatności oraz uwzględniania w swoich zakładach praw człowieka.

TOP SECRET
EXPRESS YOURSELF

Top Secret jest wiodącą marką w segmencie modowym Grupy Kapitałowej Redan i jednocześnie jest jednym z najlepiej rozpoznawalnych brandów odzieżowych na polskim rynku, dedykowanym odbiorcom, dla których ubiór jest sposobem wyrażania swojej osobowości.

W kolekcjach Top Secret znajdują odzwierciedlenie najnowsze światowe trendy mody, podane w subtelny, kreatywny i niepowtarzalny sposób, jednakże zawsze inspiracją dla projektantów pozostają styl życia i zmieniające się potrzeby klientów.

Marka skierowana jest do ludzi żyjących w sposób nowoczesny, świadomych siebie i swoich oczekiwań, poszukujących w ubiorze autentyczności i braku przerysowania, inteligentnie dopasowanym do ich wielorakich sytuacji życiowych i zawodowych, pozwalającym poczuć się lepiej, wygodniej, pewniej i jeszcze bardziej na czasie, podkreślając przy tym atrakcyjność i kobiecość.

Kolekcje podzielone są na dwie linie: CITY – proponującą produkty w stylu Smart Wear, bardziej nowoczesne, minimalistyczne i wyższej jakości, przeznaczone na specjalne i wyjątkowe okazje oraz CASUAL – oferującą produkty w stylu bardziej swobodnym i funkcjonalnym, przeznaczone do codziennego komfortowego użytku. Ubrania są uzupełniane licznymi dodatkami od biżuterii, poprzez torebki i dodatki ubraniowe, po różnego rodzaju buty, wzbogacającymi i uzupełniającymi stylizacje.

DryWash

Drywash jest marką dla ludzi aktywnych, nowoczesnych i ambitnych, którym zależy na atrakcyjnym wyglądzie, komforcie i swobodzie w każdej sytuacji. Ubrania mają modny casualowo-sportowy charakter, idealne nadający się do aktywnego spędzania wolnego czasu, stanowiąc połączenie wygody i najnowszych trendów w modzie.

Wszystkie marki segmentu modowego oferowane są w dedykowanych kanałach detalicznych w Polsce i na Ukrainie liczących na dzień bilansowy łącznie ok. 326 detalicznych punktów sprzedaży stacjonarnej i 2 sklepy online oraz w kanałach hurtowych w wielu krajach Europy, między innymi w Czechach, na Słowacji, w Rosji, Rumunii, Serbii i w Niemczech.

TROLL

Troll jest jedną z najdłużej funkcjonujących marek odzieżowych na polskim rynku, dzięki czemu cieszy się stosunkowo wysoką rozpoznawalnością w wielu grupach wiekowych. Marka skierowana jest do kobiet młodych duchem, poszukujących łatwego sposobu na wyrażanie swoich często zmiennych emocji, od spokojnych, stonowanych i radosnych, po niegrzeczne i żyjące pełnią życia. Kolekcje Troll zapewniają modny, atrakcyjny i świeży wygląd, są oparte na trendowych kolorach i formach, uzupełnionych produktami klasy basic w niskich progach cenowych, umożliwiając z jednej strony łatwe wejście do świata mody, z drugiej odpowiednią różnorodność i ciekawą interpretację światowej mody.

Aktualnie oferta marki Troll jest oferowana klientom przede wszystkim za pośrednictwem e-commerce.

Więcej informacji o markach Grupy Redan na rynku modowym można znaleźć na stronie internetowej: www.topsecret.pl.

Rynek dyskontowy – sieć TXM textilmarket



Misją sieci TXM textilmarket to: tanio i modnie ubieramy całą rodzinę.

Oferta TXM adresowana jest przede wszystkim do kobiet w wieku 25-60 lat, które w większości gospodarstw domowych są decydentem 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 minimalizując obciążenia ich domowych budżetów.

Sklepy TXM zlokalizowane są zarówno w miastach do 50 tys. mieszkańców jak i dużych aglomeracjach. Firma działa na terenie Polski i krajów Europy Środkowo - Wschodniej. Na dzień bilansowy może zaprosić klientów do 354 sklepów w Polsce oraz 7 na Słowacji i 40 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. W 2017 roku otwierane były głównie sklepy o średniej wielkości 379 m², co wynikało z przyjętej strategii rozwoju segmentu dyskontowego w tym obszarze.

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

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

Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji

Poniższa tabela przedstawia strukturę skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży towarów Grupy Redan w podziale na rynek modowy i dyskontowy.

Tabela nr 1. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan w 2017 r. i 2016 r.

tys. PLN	2017	Udział	2016	Udział	zmiana
dyskontowy	381 208	62,0%	376 916	60,9%	1,1%
modowy	233 207	38,0%	242 335	39,1%	-3,8%
Sprzedaż towarów razem	614 415		619 251		-0,8%

W roku 2017 rynek dyskontowy odnotował wzrost sprzedaży o ok. 1% na skutek (i) zwiększenia powierzchni sieci (+6% r/r) przy jednoczesnym spadku sprzedaży z m² zarówno na rynku polskim jak i rynkach zagranicznych. W części modowej został zanotowany przyrost sprzedaży realizowanej na rynkach zagranicznych (+8% r/r tj. + 2,2 mln zł) oraz spadek sprzedaży krajowej (-11,3 mln zł, tj. -5% r/r) w wyniku zmniejszenia powierzchni handlowej o -11% r/r, który spowodowany był przeniesieniem dystrybucji marki Troll do e-commerce i tym samym zmniejszeniem powierzchni sklepów tej marki.

Tabela nr 2. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan w układzie geograficznym w 2017 i 2016 r.

tys. PLN	2017	Udział	2016	Udział	zmiana
Sprzedaż w Polsce	532 187	86,6%	556 859	89,9%	-4,4%
Sprzedaż za granicą	82 228	13,4%	62 392	10,1%	31,8%
Sprzedaż towarów razem	614 415		619 251		-0,8%

W 2017 r. zwiększył się udział sprzedaży zagranicznej. Wynika to przede wszystkim ze wzrostu sprzedaży sieci TXM textilmarket poza granicami Polski (łącznie o +53%, +17,6 mln zł r/r), przy jednoczesnej odbudowie sprzedaży eksportowej części modowej (łącznie + 8%, + 2,2 mln zł r/r). Spadek sprzedaży w Polsce jest konsekwencją zmniejszenia sprzedaży sieci TXM (-13 mln zł) oraz – w segmencie modowym – radykalnego ograniczenia sieci sprzedaży marki Troll (o ponad 3 tys. m², -10 mln zł sprzedaży) oraz ograniczenia sprzedaży e-commerce w związku ze zmianami w strukturze oferty polegającej na mniejszej dostępności towarów z poprzednich sezonów (są skutecznie wyprzedawane).

Sieć sprzedaży

Na dzień 31 grudnia 2017 r. ogółem powierzchnia sieci sklepów Grupy Redan wyniosła:

- ok. 106 tys. m² (401 sklepów własnych) na rynku dyskontowym w kraju i za granicą, co oznacza około 6% przyrost w stosunku do stanu z końca 2016r.
- ok. 37 tys. m² (266 sklepów – w tym 30 własnych i 232 franczyzowych oraz 4 multibrandowe kornery franczyzowe) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza około 11% spadek w stosunku do stanu z końca 2016r.

W okresie objętym sprawozdaniem spółki z Grupy Redan prowadziły także sprzedaż w sklepach internetowych:

- www.topsecret.pl oraz www.topsecret.com.ua – na rynku modowym

- www.txm.pl – na rynku dyskontowym.

2. Sytuacja finansowa Grupy Redan

Wyniki

Tabela nr 3. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan w 2017 i 2016

w tys. PLN	1-4Q 2017	1-4Q 2016	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż	626 786	628 487	-0,3%	-1 700
Zysk brutto na sprzedaży	261 269	265 290	-1,5%	-4 022
<i>Marża brutto</i>	41,7%	42,2%		-0,5%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	286 947	255 337	12,4%	31 610
Zysk na sprzedaży	-25 678	9 953	-358%	-35 630
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	-4,1%	1,6%		-5,7%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-814	2 015	-140%	-2 829
Zysk operacyjny	-26 492	11 968	-321%	-38 459
<i>Marża EBIT</i>	-4,2%	1,9%		-6,1%
EBITDA	-14 520	20 001	-173%	-34 521
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-6 218	-1 277	387%	-4 942
Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów	-9	-76	-88%	67
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-32 719	10 615	-408%	-43 334
<i>Rentowność brutto</i>	-5,2%	1,7%		-6,9%
Podatek dochodowy	3 452	5 982	-42%	-2 530
Zysk netto	-36 171	4 633	-881%	-40 804
<i>Rentowność netto</i>	-5,8%	0,7%		-6,5%
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-798	313	-355%	-1 111
Suma całkowitych dochodów	-36 969	4 946	-847%	-41 915
<i>Rentowność całkowita</i>	-5,9%	0,8%		-6,7%
Suma całkowitych dochodów przypadająca udziałom niedającym kontroli	-15 720	4 689	-435,2%	-20 409
Suma całkowitych dochodów przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej	-21 249	257	-8368%	-21 506

W 2017 r. Grupa Redan wypracowała stratę na sprzedaży w wysokości - 25,7 mln zł, co oznacza spadek wyniku w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o 35,6 mln zł. Jest to bezpośrednim efektem przeciwstawnych tendencji w obu segmentach - pogorszenia wyniku części dyskontowej (o - 46,3 mln zł) oraz poprawy wyniku części modowej (o + 10,5 mln zł). Szczegółowe omówienie wyników na rynku dyskontowym i modowym, znajduje się w Rozdziale 3.

W 2017 roku saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było na poziomie -0,8 mln zł, co oznacza spadek w porównaniu do zeszłego roku o 2,8 mln zł. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 4 poniżej.

Tabela nr 4. Zestawienie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych za 2017 i 2016 r.

	2017	2016
Saldo rezerw na należności	-1 392	2 259
Saldo odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych	-1 450	-763
Darowizny	-119	-241
Saldo odszkodowań	185	124
Saldo aktualizujące wartość zobowiązań	533	-372
Dotacje	691	332
Pozostała sprzedaż	738	676
Razem	-814	2 015

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- saldo odpisów aktualizujących należności

W roku 2017 saldo rezerw na należności jest ujemne i wynosi -1,4 mln zł. Podstawowym czynnikiem mającym wpływ na ten wynik było – w segmencie modowym – zawiązanie odpisów na należności na kwotę 0,6 mln zł, spisanie przedawnionych i umorzonych należności na 0,7 mln zł oraz rozwiązanie odpisów na należności na wartość 0,2 mln zł. W segmencie dyskontowym w roku 2017 został utworzony odpis aktualizujący należności na wartość 0,2 mln zł.

W roku 2016 pozytywny wynik tej pozycji jest konsekwencją rozwiązania kwestii należności od pośrednika logistycznego działającego dla części modowej na rynku rosyjskim do końca roku 2015 (+2 mln zł).

- saldo odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych

- Saldo jest wynikiem sprzedaży, aktualizacji wartości oraz likwidacji środków trwałych w postaci wartość nakładów na adaptacje lokali na sklepy własne części modowej -0,3 mln zł (w roku 2016 nastąpiło rozwiązanie odpisów aktualizujących +0,1 mln zł) oraz w części dyskontowej -0,8 mln zł (w roku 2016 nastąpiło zawiązanie rezerwy na prognozowane koszty związane z możliwymi zamknięciami sklepów na rynku czeskim -0,4 mln zł).

- przekazane darowizny

Są to przekazane na rzecz Fundacji Pomocy Dzieciom Happy Kids darowizny będące marżą na sprzedaży toreb reklamowych z logiem fundacji w sklepach.

- saldo odszkodowań

Są to odszkodowania otrzymane przez Grupę wynikające m.in. ze zdarzeń komunikacyjnych.

- Saldo aktualizujące wartość zobowiązań

W 2017 r. są to przede wszystkim spisane, przedawnione zobowiązania.

- Dotacje

W tej pozycji znajdują się dotacje na modernizację sklepów rozliczane według wartości amortyzacji.

o Pozostała sprzedaż

To przede wszystkim przychody z tytułu odsprzedaży części nakładów inwestycyjnych dla właścicieli lokali w sieci TXM textilmarket oraz przychody z usług wynikające z umów z franczyzobiorcami na rynku modowym.

W 2017 r. saldo przychodów i kosztów finansowych było o 4,9 mln zł niższe od salda osiągniętego w roku ubiegłym. Oznacza to bardzo istotne pogorszenie względem poprzedniego roku. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 5 poniżej.

Tabela nr 5. Zestawienie przychodów i kosztów finansowych w 2017 i 2016 r.

	2017	2016
Koszty odsetkowe, prowizji itp.	-3 171	-1 663
Saldo różnic kursowych	-2 911	-179
Pozostałe	-137	565
Razem	-6 218	-1 277

Najważniejsze pozycje to:

o koszty odsetkowe

Są efektem zadłużenia Grupy - zaciągniętych zobowiązań kredytowych, pożyczkowych i leasingowych. Znaczny wzrost r/r jest następstwem (i) wzrostu średniego poziomu zobowiązań oraz (ii) wzrostu średniej stopy oprocentowania w wyniku zmiany w strukturze walutowej zadłużenia oraz podniesionych marż przez banki, które było konsekwencją nie wypełniania kowenantów finansowych wynikających z umów kredytowych. W części modowej wykorzystanie kredytu odbywało się, oprócz USD i EUR, także w CNY, a SHIBOR jest wyższy niż LIBOR dla kredytu w USD (główne wykorzystanie kredytu w 2016 r.).

o różnice kursowe

W 2017 roku Grupa poniosła stratę na wycenie pozycji walutowej –3,0 mln zł. W związku z dynamicznym umocnieniem dolara amerykańskiego do złotego w IV kwartale 2016 r. oraz w oparciu o rekomendacje doradcy w zakresie zarządzania pozycją walutową Grupa zwiększała wartość transakcji forward zakupu dolarów amerykańskich. Takie transakcje były zawierane także w I kwartale br. Niespodziewane odwrócenie trendu i osłabienie dolara wobec złotego spowodowało, że Grupa poniosła na tych transakcjach stratę przewyższającą zyski na różnicach kursowych wynikających z zobowiązań denominowanych w dolarze amerykańskim.

o pozostałe

Pozytywny wynik w 2016 roku jest efektem rozwiązania zawiązanych na koniec roku 2015 rezerw na potencjalne zagrożenie z związane wykorzystaniem gwarancji czynszowych sklepów. W związku z zawarciem z wynajmującymi porozumień poprawiających warunki najmu tych sklepów ryzyko wykorzystania gwarancji radykalnie się zmniejszyło, a tym samym rezerwy te mogły zostać rozwiązane.

W 2017 r. w pozycji podatku dochodowego nastąpiło obciążenie wyniku brutto kwotą 3,5 mln zł, co oznacza spadek o 2,5 mln zł w porównaniu do roku poprzedniego. Podatek dochodowy spadł w stosunku do podatku roku ubiegłego ale niewspółmiernie do spadku wyniku brutto. Pomimo poniesienia straty brutto wartość podatku jest dodatnia głównie na skutek nie tworzenia pełnego aktywa na stratę podatkową poniesioną na rynku dyskontowym. Wzrost wykazanego podatku odroczonego wynika także z obniżenia w TXM aktywa na utworzone w latach ubiegłych różnice przejściowe.

Na poziomie całkowitego dochodu pokazane są różnice kursowe z przeliczenia zagranicznych jednostek zależnych na złote. W roku 2016 pozycja ta wyniosła +0,3 mln zł. Na koniec 2017 r. wystąpiła przewaga różnic ujemnych w wysokości 0,8 mln zł, wynikająca z dodatniego wpływu RON (+0,2 mln zł) i negatywnego wpływu kursu rosyjskiego rubla oraz ukraińskiej hrywny (-1,0 mln zł).

W pozycji suma całkowitych dochodów przypadających na udziały niedające kontroli jest pokazana część całkowitych dochodów spółki zależnej TXM SA przypadająca na mniejszościowych akcjonariuszy posiadających 43,55% akcji tej spółki.

Bilans

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

Tabela nr 6. Aktywa Grupy Redan na dzień 31 grudnia 2017 i 2016 r.

Lp.	Wyszczególnienie	2017		2016		Zmiana stanu	
		kwota	%	Kwota	%	kwota	%
			udziału		udziału		
Aktywa trwałe		105 381	34%	104 126	32%	1 255	1%
I.	Wartości niematerialne i prawne	23 340	8%	18 940	6%	4 400	23%
II.	Wartość firm jednostek podporządkowanych	339	0%	223	0%	116	52%
III.	Rzeczowe aktywa trwałe	65 512	21%	66 222	21%	-710	-1%
IV.	Należności długoterminowe	2 907	1%	3 314	1%	-407	-12%
V.	Inwestycje długoterminowe	5	0%	41	0%	-36	-88%
VI.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	13 278	4%	15 386	5%	-2 108	-14%
Aktywa obrotowe		203 509	66%	216 520	68%	-13 011	-6%
I.	Zapasy	164 242	53%	150 307	47%	13 935	9%
II.	Należności krótkoterminowe	20 330	7%	41 869	13%	-21 539	-51%
III.	Inwestycje krótkoterminowe	17 583	6%	23 486	7%	-5 903	-25%
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia m/o	1 354	0%	858	0%	496	58%
Aktywa razem		308 890	100%	320 646	100%	-11 756	-4%

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 31 grudnia 2017r. spadła o 4% (11,8 mln zł) w porównaniu ze stanem na koniec 2016 r.

Najistotniejsze zmiany to:

- o o 21,5 mln zł (-51%) spadły należności krótkoterminowe - wynika to przede wszystkim z zarejestrowania w sądzie podwyższenia kapitału TXM SA - środki pozyskane w drodze emisji akcji wykazywane były na koniec 2016 r. jako należności od oferującego;
- o o 13,9 mln zł (+ 9%) zwiększył się stan zapasów - wynika to ze zwiększenia poziomu zapasów w części dyskontowej o 18,1 mln zł, w tej wartości uwzględnione jest 11,2 mln zł towarów w drodze związanych z rozpoczętym w tym roku procesem importu przez spółkę TXM, pozostały wzrost związany jest ze wzrostem powierzchni sklepów w części dyskontowej o 6 % na koniec 2017 r. r/r. W segmencie modowym zapasy spadły o 4 mln zł w związku ze spadkiem powierzchni o 11% r/r ;
- o o 4,4 mln zł (+ 23%) wzrosły wartości niematerialne i prawne, co ma związek z prowadzonymi pracami wdrożeniowymi systemu wspomagającego zarządzanie SAP;
- o o 5,9 mln zł (-25%) zmniejszyły się środki pieniężne ujęte w inwestycjach krótkoterminowych;
- o o 2,1 mln zł (-14%) zmniejszyły się długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w wyniku spadku aktywa na podatek odroczony.

Tabela nr 7. Pasywa Grupy Redan na 31 grudnia 2017 i 2016 r.

Lp	Wyszczególnienie	2017		2016		Zmiana stanu	
		kwota	%	kwota	%	kwota	%
			udziału		udziału		
	Kapitał (fundusz) własny	93 760	30%	130 729	41%	-36 969	-28%
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	35 709	12%	35 709	11%	0	0%
II.	Kapitał (fundusz) zapasowy	25 753	8%	25 753	8%	0	0%
III.	Pozostałe kapitały rezerwowe	25 000	8%	43 132	13%	-18 132	-42%
IV.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	15 387	5%	8 654	3%	6 733	-78%
V.	Zysk (strata) netto	-21 249	-7%	257	0%	-21 506	8368%
VI.	Kapitał mniejszościowy	13 160	4%	17 224	5%	-4 064	0%
	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	215 130	70%	189 917	59%	25 213	13%
I.	Rezerwy na zobowiązania	3 109	1%	2 746	1%	363	13%
II.	Zobowiązania długoterminowe	7 431	2%	8 763	3%	-1 332	-15%
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	204 590	66%	178 408	56%	26 182	15%
	Pasywa razem	308 890	100%	320 646	100%	-11 756	-4%

Na zmianę w poziomie poszczególnych pozycji kapitału własnego Grupy wpływ ma:

- zrealizowana w grudniu 2016 roku transakcja upublicznienie akcji TXM SA oraz wprowadzenia do obrotu giełdowego nowych akcji. W 2017 nastąpiła rejestracja podwyższenia kapitału TXM SA stąd spadek kapitałów rezerwowych o 18,1 mln zł. Z tego 6,4 mln zł - część dla akcjonariuszy jednostki dominującej - podwyższyło pozycję 'zysk (strata) z lat ubiegłych', a 11,7 mln zł zwiększa 'kapitał mniejszościowy';
- wygenerowana strata w roku 2017 w wysokości 37 mln zł, z czego - 21 mln zł zostało pokazane w pozycji 'zysk (strata) netto, a - 16 mln zł przypadające udziałom niedającym kontroli w pozycji 'kapitał mniejszościowy'.

Poniższa tabela prezentuje analizę zmian pozycji zobowiązań.

Tabela nr 8. Struktura zobowiązań Grupy Redan na koniec 2017 i 2016 r.

	2017	2016	zmiana %	zmiana Δ
Zobowiązania finansowe	57 849	58 650	-1%	-801
Zobowiązania handlowe	138 385	112 520	23%	25 865
Pozostałe zobowiązania, w tym podatkowe	18 896	18 747	1%	149
ZOBOWIĄZANIA	215 130	189 917	13%	25 213

Najistotniejszą zmianą jest wzrost zobowiązań handlowych o 25,9 mln zł (+23%). Jest to konsekwencją: (i) wzrostu poziomu zapasów (+9%) oraz (ii) pogorszenia wyników w segmencie dyskontowym w roku 2017, a tym samym wzrostu zobowiązań handlowych TXM SA o 54% r/r.

Rachunek przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy Redan.

Tabela nr 9. Wybrane pozycje rachunku przepływów pieniężnych Grupy Redan w 2017 i 2016 roku

Przepływy pieniężne netto z działalności:	2017	2016
Operacyjnej	-5 649	36 453
Inwestycyjnej	-17 226	-32 817
Finansowej	16 983	1 970
Przepływy pieniężne netto razem	-5 892	5 606
Wpływ zmian kursów walut na saldo środków pieniężnych w walutach obcych	-11	47
Środki pieniężne na koniec okresu	17 583	23 486

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

- wygenerowana strata w wysokości 36,2 mln zł.
- korekty wyniku o:
 - amortyzację i umorzenie aktywów trwałych +12 mln zł
 - wartość podatku dochodowego +3,4 mln zł
 - koszty finansowe ujęte w wyniku +2,6 mln zł
 - wycena zobowiązań finansowych -0,2 mln zł
 - wynik na zbyciu rzeczowych aktywów trwałych +1,2 mln zł
- zmiany w kapitale obrotowym:
 - spadek salda należności z tytułu dostaw i usług +2,4 mln zł
 - wzrost stanu zapasów -12,4 mln zł
 - wzrost salda zobowiązań +26,2 mln zł
- zapłacony podatek dochodowy (za rok 2016) -1,7 mln zł

Wydatki inwestycyjne związane były głównie z rozwojem sieci sprzedaży w części dyskontowej -12,2 mln zł oraz inwestycjami w infrastrukturę IT Grupy -5,7 mln zł, w tym związane z wdrożeniem systemu SAP.

Na przepływy pieniężne z działalności finansowej wpłynęły per saldo: (i) powiększenie finansowania zapłaty za towary w ramach akredytyw dokumentowych w części modowej oraz wzrost wykorzystania kredytu w rachunku bieżącym TXM, (ii) regularne spłaty zobowiązań finansowych wraz z odsetkami przez podmioty z Grupy, (iii) wpływy z emisji akcji TXM SA.

Analiza wskaźnikowa wyników

Tabela nr 10. Analiza wskaźnikowa wyników Grupy Redan na koniec 2017 i 2016 roku

	2017	2016
Rentowność sprzedaży brutto	41,7%	42,2%
Rentowność na sprzedaży	-4,1%	1,6%
Rentowność działalności operacyjnej	-4,2%	1,9%
Rentowność netto	-5,8%	0,7%
Rentowność aktywów ogółem (ROA)	-11,7%	1,4%
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	-38,6%	3,5%
Wskaźnik bieżącej płynności	0,99	1,21
Wskaźnik płynności szybkiej	0,19	0,37
Cykl rotacji zapasów (w dniach)	161,8	149,0
Cykl rotacji należności (w dniach)	11,7	24,0
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (w dniach)	79,5	64,5
Cykl operacyjny (w dniach)	173,4	173,0
Cykl konwersji gotówki (w dniach)	94,0	108,5
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,70	0,59
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	2,29	1,45
Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi	0,30	0,41

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 roku,
- **wskaźniki rentowności sprzedaży netto (ROS)** – stosunek wyniku netto do przychodów ze sprzedaży netto,
- **wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)** – zysk netto / stan kapitałów własnych na koniec danego roku,
- **wskaźnik płynności finansowej I stopnia** – liczony jako (aktywa obrotowe - należności z tyt. dostaw i usług powyżej 12 mc) / (zobowiązania krótkoterminowych – zobowiązań krótkoterminowych powyżej 12 mc)
- **wskaźnik płynności finansowej II stopnia** – liczony jako (aktywa obrotowe - zapasy – krótko terminowe RMK czynne – należności z tytułu dostaw i usług pow. 12 mc) / (zobowiązania krótkoterminowe. - zobowiązania z tytułu dostaw i usług pow. 12 mc)

- **cykl rotacji zapasów** – 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** – 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** – 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.
- **wskaźnik ogólnego zadłużenia** – stosunek kapitałów obcych do aktywów ogółem
- **wskaźnik zadłużenia** kapitału własnego – relacja kapitałów własnych do aktywów ogółem

Wartości wskaźników ekonomicznych są zdeterminowane przede wszystkim:

- wynikiem wypracowanym przez Grupę Redan w obu porównywalnych okresach 2017 i 2016 roku
- wzrostem zobowiązań handlowych.

W rezultacie:

- poprzez poniesioną w 2017 r. stratę znacząco pogorszeniu uległy wskaźniki rentowności;
- wskaźniki płynności uległy obniżeniu na skutek przyrostu zobowiązań handlowych w segmencie dyskontowym; ich wartości nadal jednak są na poziomie uznawanym za bezpieczny;
- wskaźnik rotacji zapasów pogorszył się co jest przede wszystkim związane z przyrostem zapasów w części dyskontowej;
- polepszeniu uległ wskaźnik rotacji należności co jest związane z przekazaniem środków z emisji przez oferującego na rzecz TXM SA;
- wzrósł wskaźnik ogólnego zadłużenia, jego wartość nadal można uważać za bezpieczną.

3. Podział wyniku Grupy Redan na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji Grupy Kapitałowej Redan po 2017 r.

Tabela nr 11. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan w 2017 roku na kanały dystrybucji

w tys. PLN	koszty zarządu i			Grupa Redan
	dyskontowy	modowy	działalność pozaoper.	
Sprzedaż	386 423	240 363	0	626 786
Zysk brutto na sprzedaży	150 445	110 824	0	261 269
Marża brutto	38,9%	46,1%	0,0%	41,7%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	179 851	106 066	1 031	286 947
Zysk na sprzedaży	-29 405	4 758	-1 031	-25 678
Marża brutto na sprzedaży	-7,6%	2,0%	0,0%	-4,1%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-574	-464	224	-814
Zysk operacyjny	-29 979	4 294	-807	-26 492
Marża EBIT	-7,8%	1,8%	0,0%	-4,2%
EBITDA	-20 906	5 926	459	-14 520

Saldo przychodów i kosztów finansowych	-3 713	-2 118	-387	-6 218
Wynik na wyjściu z grupy	-61	52	0	-9
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-33 753	2 228	-1 194	-32 719
Rentowność brutto	-8,7%	0,9%	0,0%	-5,2%

Rynek dyskontowy (sieć TXM textilmarket) – wyniki TXM SA prowadzącej sieć sklepów dyskontowych TXM textilmarket skonsolidowane z wynikami Adesso Sp. z o.o., celowymi spółkami prowadzącymi działalność w segmencie dyskontowym za granicą oraz marżą realizowaną przez Redan SA na sprzedaży towarów do TXM SA.

Rynek modowy (marki Top Secret, Troll i Drywash) – sprzedaż i marża marek Top Secret, Troll i Drywash w Polsce i za granicą, sklepy internetowe, koszty utrzymania sklepów detalicznych i bezpośrednich kanałów dystrybucji, pełen koszt projektowania, zakupu, marketingu i logistyki związanej z tymi markami, marża i koszty sprzedaży do odbiorców zewnętrznych z Redan SA.

Koszty zarządu i działalność pozaoperacyjna – koszty zarządu Redan SA oraz zdarzeń niezwiązanych z podstawowym obszarem działalności Grupy Redan, czyli sprzedażą odzieży.

Ponieważ zdarzenia związane z poszczególnymi kanałami dystrybucji mogą występować w różnych spółkach z Grupy Redan, dlatego odpowiednie dane o sprzedaży, marży i kosztach zostały przedstawione zgodnie z zasadami konsolidacji sprawozdań finansowych.

Wynik rynku modowego



„Best fashion world to express yourself”

Wyniki wygenerowane na rynku modowym w 2017 roku zostały przedstawione w tabeli poniżej.

Tabela nr 12. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku modowym w 2017 i 2016 r.

w tys. PLN	1-4Q 2017	1-4Q 2016	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż	240 363	250 584	-4,1%	-10 221
Zysk brutto na sprzedaży	110 824	106 588	4,0%	4 236
<i>Marża brutto</i>	<i>46,1%</i>	<i>42,5%</i>		<i>3,6%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	106 066	112 347	-5,6%	-6 281
Zysk na sprzedaży	4 758	-5 759	183%	10 517
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>2,0%</i>	<i>-2,3%</i>		<i>4,3%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-464	2 237	-121%	-2 701
Zysk operacyjny	4 294	-3 522	222%	7 816
<i>Marża EBIT</i>	<i>1,8%</i>	<i>-1,4%</i>		<i>3,2%</i>
EBITDA	5 926	-1 991	398%	7 917

Saldo przychodów i kosztów finansowych	-2 118	-253	-736%	-1 865
Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów	52	-76	168%	128
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	2 228	-3 851	158%	6 079
<i>Rentowność brutto</i>	<i>0,9%</i>	<i>-1,5%</i>		<i>2,5%</i>

W okresie sprawozdawczym nastąpił 4% spadek przychodów ze sprzedaży, co jest konsekwencją planowego radykalnego ograniczenia powierzchni sklepów marki Troll o 80% tj. o ponad 3 tys. m2 i systematycznego przenoszenia dystrybucji tej marki do kanału e-commerce. Jednocześnie kanał sklepowy, dedykowany marce Top Secret w Polsce, będący podstawowym kanałem dystrybucji Spółki (69% przychodów ze sprzedaży towarów), uzyskał minimalny wzrost sprzedaży przy średniorocznym spadku powierzchni o 2%. W kanale e-commerce w Polsce nastąpił spadek sprzedaży o 2,8 mln zł, który analogicznie jak w sklepach outletowych, jest rezultatem zawężenia oferty na skutek ograniczenia zapasu towarów z poprzednich sezonów. Równocześnie sprzedaż nowych kolekcji we wszystkich kanałach online wzrosła o 3,3% tj. o 0,8 mln zł.

Utrzymanie przychodów ze sprzedaży zostało zrealizowane zgodnie z planem, przy znaczącej poprawie marży procentowej o 3,6pp – co w największym stopniu przełożyło się na poprawę wyniku na sprzedaży.

Zysk brutto na sprzedaży wzrósł o 4,2 mln zł r/r, pomimo spadku marży w sklepach Troll o 3,8 mln zł. Najwyższą dynamikę marży, aż o 5pp - osiągnęły sklepy Top Secret w Polsce, sklep internetowy oraz działalność zagraniczna, gdzie jednocześnie zwiększono sprzedaż towarów (+8%, tj. 2,2 mln zł).

Źródłem poprawy marży brutto w podstawowych kanałach dystrybucji są:

- wzrost udziału w sprzedaży nowych kolekcji na skutek wzrostu wartości zapasu nowej kolekcji kosztem kolekcji wyprzedawanych;
- zmiany strukturalne w nowej kolekcji umożliwiające obniżenie poziomu udzielanych upustów m.in. na skutek wprowadzenia do oferty szerokiej i stale dostępnej kolekcji sezonowych produktów podstawowych (BASIC);
- zmiany strukturalne w kolekcji polegające na zwiększeniu dynamiki zmian udziału w zapasie poszczególnych grup asortymentowych w trakcie sezonu i roku, zapewniające jeszcze lepsze dopasowanie produktów do momentu sprzedaży i w ten sposób umożliwiające skrócenie cyklu życia produktów i obniżenie poziomu udzielanych upustów ofertowych;
- zmiany koncepcyjne w kolekcji polegające na zwiększeniu różnorodności charakteru oraz cen i jakości produktów w trakcie sezonu, umożliwiające zwiększenie dotarcia do grupy docelowej klientów, a w rezultacie wzrost tempa sprzedaży w pierwszych cenach przy obniżeniu poziomu udzielanych upustów;
- optymalizacja procesów zaopatrzenia, w tym uzupełniania zapasu oraz wymiany towarowej umożliwiającej precyzyjną alokację towarów w sklepach ze względu na rotację.

Zauważalny jest również spadek kosztów ogólnych i sprzedaży o ponad 5% (6,3 mln zł). Największe zmiany nastąpiły na następujących pozycjach:

- spadek o 3,1 mln zł prowizji w sklepach marki Troll w konsekwencji spadku o 10,1 mln zł przychodów ze sprzedaży w tym kanale dystrybucji;

- spadek o 1,6 mln zł kosztów sklepów własnych na skutek m.in. zamykania nierentownych placówek (spadek średniej powierzchni w okresie o 13%);
- wzrost o 1,5 mln zł kosztów sklepów franczyzowych TST PL proporcjonalnie do wzrostu sprzedaży w tym kanale dystrybucji;
- spadek kosztów logistycznych o 0,7 mln zł;
- spadek kosztów marketingowych o 0,7 mln zł;
- reorganizacja działów operacyjnych – oszczędność 0,6 mln zł;
- spadek kosztów eC o 0,5 mln zł;
- spadek pozostałych kosztów centrali o 0,4 mln zł.

Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych wyniosło – 0,5 mln zł, w porównaniu z + 2,2 mln zł w roku 2016. Tak wysokie saldo z roku 2016 jest następstwem odzyskania w 4 kwartale 2016 roku części (2 mln zł) należności od pośrednika logistycznego działającego dla części modowej na rynku rosyjskim do końca roku 2015.

W 2017r. część modowa uzyskała o 1,9 mln zł gorsze saldo operacji finansowych w stosunku do roku poprzedniego. Zmiana ta jest rezultatem: (i) kosztu długu oprocentowanego, w szczególności zaciągniętych pożyczek zabezpieczonych aktywami (leasingów) oraz uruchomionych transz kredytu na finansowanie akredytyw dokumentowych, (ii) ujemnego wyniku na transakcjach zabezpieczających pozycję walutową.

Sieć modowa na koniec 2017 roku liczyła 37,2 tys. m² (266 sklepów – w tym 30 własnych i 232 franczyzowych oraz 4 multibrandowe kornery franczyzowe) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza spadek o 11% w stosunku do stanu z końca 2016r. W ujęciu geograficznym jest to 225 sklepów działających na rynku polskim oraz 41 za granicą (na Ukrainie i w Rosji).

Wyniki roku 2017 potwierdzają skuteczność zmian strategicznych wprowadzonych jesienią 2015 roku i kontynuowanych w roku 2016. Cele strategiczne na lata 2018-2020 zmierzające do wzrostu realizowanej rentowności sprzedaży obejmują:

- rozbudowę o ok. 30% kanałów dystrybucji marki Top Secret w Polsce (offline i online) umożliwiającą wykorzystanie efektu skali i dźwigni operacyjnej, aby uzyskać szybszy przyrost wyniku brutto na sprzedaży niż kosztów obsługi i kosztów ogólnego zarządu
- zrównoważony i systematyczny wzrost marży % o 3 pp do poziomu średniego w branży odzieżowej poprzez (i) przyspieszenie sprzedaży w pierwszych cenach poprzez dostarczanie produktów szybciej rotujących, tematycznych z krótkim cyklem życia z kategorii tzw. fast fashion, (ii) zwiększenie udziału w zapasie i sprzedaży produktów podstawowych NOS (never out of stock) sprzedawanych na wyższych marżach dzięki płytszym przecenom.

Wynik rynku dyskontowego



„Tanio i modnie ubieramy całą rodzinę”

Wyniki wygenerowane na rynku dyskontowym w 2017 roku zostały przedstawione w tabeli poniżej.

Tabela nr 13. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym w 2017 i 2016 r.

w tys. PLN	1-4Q 2017	1-4Q 2016	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż	386 423	377 902	2,3%	8 521
Zysk brutto na sprzedaży	150 445	158 702	-5,2%	-8 257
<i>Marża brutto</i>	<i>38,9%</i>	<i>42,0%</i>		<i>-3,1%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	179 851	141 806	26,8%	38 044
Zysk na sprzedaży	-29 405	16 896	-274%	-46 302
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-7,6%</i>	<i>4,5%</i>		<i>-12,1%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-574	-207	-177%	-367
Zysk operacyjny	-29 979	16 689	-280%	-46 668
<i>Marża EBIT</i>	<i>-7,8%</i>	<i>4,4%</i>		<i>-12,2%</i>
EBITDA	-20 906	21 909	-195%	-42 815
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-3 713	-811	358%	-2 902
Wynik pozostałych zdarzeń - wyjście z Grupy Kapitałowej	-61	0		
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-33 692	15 878	-312%	-49 570
<i>Rentowność brutto</i>	<i>-8,7%</i>	<i>4,2%</i>		<i>-12,9%</i>

W 2017 roku segment dyskontowy poniósł stratę na poziomie wyniku na sprzedaży w wysokości 29,4 mln zł. Jest to bezpośrednim efektem niewystarczającej dynamiki sprzedaży w odniesieniu do wzrostu kosztów funkcjonowania wynikającego ze zwiększenia powierzchni sieci sklepów oraz wzrostu skali działania. Bezpośrednimi przyczynami pogorszenia wyników były:

- **Dynamiczny rozwój sieci bez dostosowania struktury asortymentowej dla nowego konceptu powiększonych sklepów**

Pod koniec 2015 roku spółka TXM podjęła decyzję o konieczności wprowadzenia nowego konceptu sklepów. Miały być one powiększone do ok. 350-400 mkw (z dotychczasowych ok. 220 mkw), tak aby mogły przedstawić klientom szerszą ofertę, a tym samym skuteczniej konkurować, w tym także w dużych miastach. Istotnym elementem rozszerzenia oferty miały być kategorie asortymentowe inne niż odzież, głównie artykuły dla domu, w celu złagodzenia wpływu zmian pogody na realizowane poziomy sprzedaży. Pierwsze sklepy w nowym konceptie w Polsce oraz w Rumunii zostały otwarte w 2015 r. Realizowane w nich obroty były zgodne z założeniami, a nawet wyższe – szczególnie w pierwszych sklepach otwartych w Rumunii.

Dynamiczny rozwój sieci sklepów nastąpił w II połowie 2016 r. W tym okresie powierzchnia sklepów w Polsce zwiększyła się o 7 335 mkw (tj. o 10%) oraz w Rumunii – o 7 794 mkw (tj. o 212%) – z tego łącznie 13 752 mkw zostało uruchomionych w nowym powiększonym koncepcie sklepów. Niestety strategiczne podejście do zmiany konceptu sklepu nie zostało skutecznie skorelowane z koniecznym rozszerzeniem oferty asortymentowej, która powinna zostać zaproponowana klientowi w tych sklepach, a jej rozszerzenie w obszarze towarów dla domu nie było udane (dłuższe okresy rotacji, brak wyższej marży). W konsekwencji średnio sklepy w nowym koncepcie miały niższe stany zapasów od placówek w poprzednim formacie. Nieprawidłowości w strukturze asortymentowej objawiały się w sklepach w nowym, powiększonym formacie poprzez:

- ich generalne niedotowarowanie -22 % na metr kwadratowy w porównaniu do mniejszych sklepów w poprzednim formacie;
 - brak wprowadzenia szerszego asortymentu, a tym samym zwiększenia wyboru; sklepy te były dotowarowywane poprzez powielenie sztuk z jednego modelu;
 - zdefiniowanie błędnej struktury zapasu w tych sklepach;
- przez co miały bezpośredni wpływ na niższą sprzedaż z metra tych sklepów, a tym samym ich gorsze wyniki.

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

Najistotniejszym czynnikiem, który w pierwszym półroczu 2017 roku, a poprzez swoje konsekwencje również w trzecim i czwartym kwartale, wpłynął na spadki średniej sprzedaży na metr kwadrat było nieprawidłowe zatowarowanie sklepów. Nieprawidłowości te polegały na:

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

Przyczyną tych problemów były:

- nieprawidłowości w działaniu nowowdrożonego w lutym 2017 r. systemu wspomagającego zarządzanie;

Szczególnie w pierwszym okresie (luty i marzec br.) wprowadzone w nim rozwiązania nie pozwalały na wysyłanie części towarów z magazynu. Problem ten rozwiązano pod koniec marca.

- w związku z nieprawidłowym działaniem interface'ów przez kilka miesięcy nie było w pełni wiarygodnych informacji na temat stanów towarów w sklepach ani realizowanej marży;
- błędna definicja pojemności sklepów

Na etapie wdrożenia systemu zaimplementowana została zmiana w obszarze zatowarowania polegająca na określeniu pojemności sklepu w korelacji ze stanowiącymi jego wyposażenie meblami oraz przypisaniu do nich konkretnych grup asortymentowych. Wyznaczone pojemności dla części sklepów nie były prawidłowe. W szczególności prowadziły do przetowarowania mniejszych sklepów, a niedotowarowania większych sklepów. Dodatkowo towarowanie odbywało się do tak wyznaczonych stałych pojemności bez uwzględnienia rotacji poszczególnych grup asortymentowych w poszczególnych sklepach. W związku z brakiem dostępności pełnej informacji

zarządczej w pierwszym okresie po wdrożeniu nowego systemu nieprawidłowości te zostały zidentyfikowane dopiero w 3 kwartale 2017 r.

Efektom tych problemów były:

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

- Spadek wejść Klientów sieci TXM textilmarket

Nieprawidłowe towarowanie i pogorszenie oferty handlowej w okresie drugiej połowy pierwszego i całego drugiego kwartału spowodowały kryzys zaufania do sklepów TXM oraz spadek wiarygodności marki. Wielu klientów rozczarowanych niedostateczną ofertą ograniczyło lub zaniechało zakupów w sklepach TXM. Dodatkowo, nastąpił rozwój bezpośredniej konkurencji, co przy normalnym funkcjonowaniu TXM miałyby neutralny wpływ w obliczu bardzo dynamicznie rosnącego rynku dyskontów odzieżowych. Jednakże w sytuacji wyraźnego pogorszenia atrakcyjności i dostępności asortymentu nastąpiło wyraźne zmniejszenie wizyt klientów w sklepach TXM.

Po drugim kwartale zdecydowano o intensywnych działaniach wyprzedażowych, w celu upłynnienia nieprawidłowo ulokowanego, nadmiarowego towaru. Głównym narzędziem komunikacji TXM w tym czasie była gazetka promocyjna, dystrybuowana metodą „do drzwi” w wybranych okresach. Jednak ta forma docierania do klienta okazała się coraz mniej skuteczna w zachęcaniu do wizyt, zwłaszcza, że docierała od lat do ograniczonej i stałej grupy odbiorców. W ostatnim kwartale roku zintensyfikowano zatem działania marketingowe, wspierając je niestosowanymi dotąd aktywnościami. Firma wprowadziła m.in. płatne kampanie reklamowe w social mediach oraz reklamy i inserty prasowe gazetek promocyjnych w magazynach kobiecych. W tym samym czasie wprowadzono nową mini-kolekcję damską - konkurencyjną jakościowo, wzorniczo i cenowo do modowych firm sieciowych. Dodatkowe aktywności skierowane były na docieranie do nowych klientów. Dzięki nowym formom komunikacji opartych na udanej serii produktów, skutecznie zwiększono ruch w sklepach, pomimo intensywnych i masowych działań marketingowych konkurencji. W listopadzie i grudniu poziom wejść do sklepów porównywalnych był praktycznie identyczny jak w analogicznym okresie poprzedniego roku

Zdarzenia opisane powyżej miały bezpośredni wpływ na dwa najistotniejsze generatory wyniku, którymi jest sprzedaż z metra oraz marża handlowa.

W roku 2017 r. koszty działalności bieżącej wzrosły o 38,0 mln zł na co składają się przede wszystkim:

- +29,2 mln zł (+30 % r/r) zwiększenie kosztów działalności sieci sklepów w Polsce i za granicą przy jednoczesnym 23% średnim przyroście powierzchni sieci handlowej. Koszt z metra kwadratowego wzrósł w tym okresie o +6% co wynika przede wszystkim z rosnącego udziału w sieci nowych sklepów w lokalizacjach o wyższych czynszach;
- -3,3 mln zł (-64%) spadek kosztów związany z wyjściem z rynku czeskiego;
- +2,3 mln zł (+32%) wzrost kosztów marketingu, co jest pochodną m.in. intensyfikacji działań marketingowych w drugiej połowie roku;
- +3,3 mln zł (+24%) wzrost kosztów logistyki będących bezpośrednią pochodną wzrostu sieci sklepów i koniecznością ich zatowarowania;
- +0,6 mln zł (+62%) wzrost kosztów działalności EC
- +1,6 mln zł wzrost kosztów central w Rumunii i na Słowacji, co jest związane ze wzrostem skali działania na tych rynkach
- +1,1 mln zł (+21%) wzrost kosztów działu handlowego co jest konsekwencją rosnącego importu jak i wdrożeniem nowych kategorii asortymentowych m.in. kategorii dla domu;
- +0,8 mln zł (+42%) wzrost kosztów back office składających się z kosztów nowego zespołu controllingu oraz rozwoju hurtowni danych, a także kosztów najmu zwiększonego biura;
- +0,7 mln zł (+70%) wzrost wynagrodzeń zarządu;
- +0,2 mln zł – jednorazowych kosztów pozyskania finansowania w banku BnP oraz ING;
- +0,4 mln zł – jednorazowych kosztów usług prawnych związanych z likwidacją działalności czeskiej;
- +0,4 mln zł – jednorazowych kosztów odpraw związanych ze zmianami na szczeblu menadżerskim;
- +0,3 mln zł – koszty związane z rekrutacją oraz szkoleniami pracowników;
- +0,5 mln zł – jednorazowy koszt związany z doradztwem w zakresie optymalizacji kosztów.

W 2017 roku saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było na poziomie -0,6 mln zł, natomiast saldo przychodów i kosztów finansowych wyniosło -3,7 mln zł. Najważniejsze pozycje wynikają z:

- wzrostu kosztów finansowania, w tym odsetkowych (-1,4 mln zł, 0,7 mln zł w 2016 r.), które są efektem zadłużenia TXM – zaciągniętych zobowiązań kredytowych, pożyczkowych i leasingowych, które są efektem zadłużenia TXM – wzrost w stosunku do roku ubiegłego spowodowany jest wzrostem zadłużenia który jest wynikiem aktywnego wykorzystywania limitów akredytywowych oraz wzrostu kosztów obsługi co w konsekwencji niezrealizowania wskaźników umownych a tym samym podwyższenia przez Banki finansujące marży handlowej
- różnic kursowych (-2,1 mln zł, -0,1 mln zł w 2016 r.) jest konsekwencją rozliczenia różnic kursowych ze spółką rumuńską

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

W opinii nowego zarządu TXM SA obecna sytuacja – spadek średniej sprzedaży na mkw – jest spowodowana czynnikami wewnętrznymi spółki, a nie zmianami w otoczeniu zewnętrznym. Rynek dyskontowy jest cały czas najszybciej rosnącym segmentem rynku odzieżowego.

Sieć dyskontowa na koniec 2017 roku liczyła 106,4 tys. m², 401 sklepów na krajowym i zagranicznym rynku, co oznacza wzrost o 6% w stosunku do stanu z końca 2016r. przy jednoczesnym spadku liczby sklepów o 4 r/r. W ujęciu geograficznym były to 354 sklepy działające na rynku polskim oraz 47 sklepów za granicą (na Słowacji i w Rumunii).

Obecnie Zarząd TXM intensywnie wdraża zmiany w wielu obszarach działania, których celem jest:

- zwiększenie sprzedaży z metra
Główne kierunki to: (i) redefinicja oferty asortymentowej kierowanej do klienta z uwzględnieniem zróżnicowania sieci sprzedażowej; (ii) nowa strategia komunikacji z klientem oraz (iii) poprawa skuteczności operacyjnej.
- podwyższenie marży handlowej
Główne kierunki to: (i) dalsze zwiększanie udziału importu bezpośredniego w zakupach towarów, na którym realizowana jest wyższa marża o kilka punktów procentowych - na pierwszą połowę 2018 roku złożone zamówienia to już około 35%, a na sezon jesienno–zimowy jest to około 50 %; (ii) nowy proces zarządzania cyklem życia produktu oraz (iii) nowy, efektywniejszy proces planowania zakupu, sprzedaży, alokacji i stoku.
- optymalizacja kosztów działalności zarówno sieci sprzedaży, logistyki jak i centrali
- spowolnienie w 2017 r. rozwoju sieci sprzedaży, co nie oznacza włączenia nowych otwarć, relokacji sklepów oraz remodelingów.

Efekty tych działań będą widoczne w wynikach 2018 roku.

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

Na rozwój Grupy Redan wpływ wywierają zarówno czynniki zewnętrzne, które są niezależne oraz czynniki wewnętrzne, ściśle związane z prowadzoną działalnością.

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Grupy Redan

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

Spółki z Grupy Redan prowadzą działalność operacyjną w Polsce, a także za granicą w Rosji i na Ukrainie oraz na Słowacji i w Rumunii. Duże znaczenie ma zatem wielkość popytu konsumpcyjnego na tych rynkach, który kształtowany jest przede wszystkim przez dochody i poziom zadłużenia gospodarstw domowych, stopę bezrobocia, wysokość stóp procentowych, wskaźnik nastrojów konsumenckich, programy budżetowe takie jak '500+' w Polsce czy kursy walutowe oraz stabilność geopolityczną. Identyfikowane jest ryzyko, iż w przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej, będącego również konsekwencją sytuacji politycznej, spadnie popyt na towary oferowane przez spółki z Grupy Redan, co może negatywnie wpłynąć na osiągnięte przez nie wyniki i sytuację finansową. Czynnikiem częściowo redukującym ryzyko istotnego pogorszenia wyników w przypadku

osłabienia koniunktury gospodarczej jest prowadzona przez Redan strategia dywersyfikacji poprzez oferowanie szerokiego asortymentu towarów skierowanych do różnych grup klientów (działalność na rynku modowym, jak i dyskontowym) w różnych krajach.

- Ryzyko związane ze zmianami w trendach mody

Rynek odzieżowy podlega zmianom mody, co zmusza firmy do ciągłego podążania za zmieniającymi się tendencjami. 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 kolekcji.

Zespoły projektantów przygotowując kolekcje na nadchodzące sezony nieustannie analizują zmieniające się trendy w modzie, dostosowując je do potrzeb grup docelowych marek z Grup Redan. Projektanci korzystają ze specjalistycznej prasy i trendbooków oraz dostępnych informacji w Internecie.

W skali całej Grupy Redan ten czynnik ryzyka jest dodatkowo minimalizowany dzięki dywersyfikacji działalności, gdyż jej wpływ na segment dyskontowy jest mniejszy.

- Ryzyko związane z rosnącą konkurencją

Spółki z Grupy Redan działają na szeroko rozumianym rynku odzieżowym, charakteryzującym się wysoką konkurencyjnością, przy jednoczesnym relatywnie wysokim nasyceniu. 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, kampanie marketingowe podejmowane przez konkurencję, możliwa konsolidacja rynku, długotrwałe obniżki marż czy dynamiczny rozwój organiczny konkurencji. Dotyczy to zarówno części modowej, jak i dyskontowej. Powoduje to walkę konkurencyjną pomiędzy poszczególnymi podmiotami, co może negatywnie wpływać zarówno na wielkość przychodów, jak i rentowność Grupy Redan.

Ryzyko to jest częściowo zredukowane poprzez dywersyfikację działalności Grupy w różnych segmentach (dyskontowy i modowy), w różnych krajach, jak i kanałach dystrybucji (rozwój e-commerce).

- Ryzyko zmiany kursów walut

Produkcja większości towarów dla marek Top Secret, Troll i Drywash oraz rosnąca część towarów dla segmentu dyskontowego jest zlecona kontrahentom z krajów Dalekiego Wschodu. W związku z tym część zobowiązań spółek z Grupy Redan nominowana jest w USD lub w CNY, podczas gdy większość przychodów uzyskiwana jest w walucie kraju, w jakim realizowana jest sprzedaż (Polska, Ukraina, Rosja, Rumunia i Słowacja), a także w EUR i USD w przypadku sprzedaży hurtowej do odbiorców spoza tych krajów. Szybkie, nagłe i niespodziewane wzmocnienie kursu USD lub CNY w stosunku do PLN miałyby negatywny wpływ na osiągnięte przez Grupę Redan wyniki finansowe.

Grupa Redan narażona jest również na ryzyko walutowe związane z wahaniami kursu EUR. W ramach prowadzonych detalicznych sieci sklepów wynajmowane są powierzchnie sprzedaży w centrach handlowych, w których koszt najmu i usług dodatkowych nominowany jest zazwyczaj w EUR. Umowa najmu powierzchni magazynowej dla sieci dyskontowej TXM 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 Grupę Redan wyniki finansowe.

W związku z prowadzoną działalnością na rynkach zagranicznych w formie spółek zależnych występuje także ryzyko zmian kursów lokalnych walut (dotychczas ukraińskiej hrywny, rosyjskiego rubla, rumuńskiego leja oraz euro ze względu na działalność na Słowacji) w stosunku do złotego, w którym są prezentowane skonsolidowane sprawozdania finansowe. Zmiany kursów tych walut wobec złotego spowodują naliczenie różnic kursowych z przeceny sprawozdań spółek zagranicznych na złote.

Grupa Redan na bieżąco analizuje sytuację na rynku walutowym i w zależności od swojej oceny głównych tendencji podejmuje decyzje o ewentualnym zabezpieczeniu części lub całości otwartej pozycji walutowej.

- Ryzyko zmiany i braku stabilności przepisów celnych i podatkowych

Przepisy celne i podatkowe mają duże znaczenie dla funkcjonowania spółek z Grupy Redan. 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 spółki z Grupy Redan rozliczeń podatkowych, w związku z rozbieżnościami lub zmianami interpretacji bądź niejednolitym stosowaniem przepisów prawa podatkowego przez różne organy administracji podatkowej może skutkować nałożeniem 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. Dodatkowo spółki z Grupy Redan zlecają produkcję i importują 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 tego ryzyka spółki z Grupy Redan korzystają ze specjalistycznego oprogramowania z regularnie aktualizowaną taryfą celną oraz wsparcia wyspecjalizowanych i profesjonalnych brokerów celnych. Regularnie poddaje się też zewnętrznym audytom podatkowym mającym na celu jak najwcześniejsze identyfikowanie potencjalnych ryzyk.

- Ryzyko wzrostu kosztów pracy oraz rotacji pracowników

Koszty wynagrodzeń stanowią istotną część kosztów operacyjnych spółek z Grupy Redan. Bezpośrednio powiązane z kosztami pracy są również koszty usług obcych w postaci wynagrodzenia agentów prowadzących część sklepów w segmencie modowym i dyskontowym 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 2 100 zł w 2018 r.) jak i przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej (z 3 650 zł. w 2013 r. do 4 272 zł w 2017 r.).

Dodatkowo w Polsce regularnie zmniejsza się bezrobocie (stopa bezrobocia spadła z 13,4% w grudniu 2013 r. do 6,6% w grudniu 2017 r.), co wzmacnia presję płacową ale również utrudnia pozyskanie pracowników z rynku.

Wzrost kosztów pracy oraz rotacja pracowników powoduje ryzyko zwiększenia kosztów działalności spółek z Grupy Redan oraz czasowego ograniczenia lub spadku efektywności rotujących pracowników, może to negatywnie wpłynąć na uzyskiwane wyniki finansowe. W celu przeciwdziałania temu ryzyku spółki regularnie

podejmują działania służące zwiększeniu efektywności pracy, wdrożeniu atrakcyjnych systemów premiowania uzależnionego od wyników oraz motywowania pozafinansowego.

- Ryzyko wzrostu kosztów wytworzenia u dostawców

Spółki z Grupy Redan zlecają produkcję odzieży firmom zlokalizowanym w państwach o niższych kosztach wytwarzania (m.in. Chiny, Bangladesz, Indie). Aktualnie Grupa współpracuje z kilkudziesięcioma partnerami realizującymi na zlecenie produkcję odzieży pod markami własnymi dla części modowej (Top Secret, Troll i Drywash). Stopniowo rośnie także import dla sieci TXM textilmarket. Zlecenie 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. Ryzyko to jest częściowo minimalizowane poprzez poszukiwanie nowych dostawców, nowych rynków zakupu oraz wprowadzanie w towarach modyfikacji zmniejszających wpływ pojedynczych surowców na koszty zakupu. Ryzyko to dotyczy w równym stopniu głównych konkurentów Grupy Redan, gdyż wszyscy oni działają w podobnym modelu biznesowym w zakresie produkcji towarów.

- Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży i marży

W działalności spółek z Grupy Redan – podobnie jak wszystkich podmiotów sprzedających odzież – widoczna jest wyraźna sezonowość sprzedaży i realizowanej marży handlowej. Na rynku modowym (marki Top Secret, Troll i Drywash) realizowane marże procentowe są znacznie wyższe na początku sezonu (marzec-maj i wrzesień-listopad), niż w okresie wyprzedaży (styczeń-luty i czerwiec-sierpień). Na rynku dyskontowym (sieć TXM) marża procentowa podlega znacznie niższym wahaniom. Poziom sprzedaży na obu rynkach rozkłada się podobnie - najwyższe obroty są realizowane w IV kwartale, a najniższe – w I kwartale kalendarzowym.

Występujące sezonowo zmiany popytu zwiększają zapotrzebowanie na kapitał obrotowy oraz wpływają na zwiększanie się stanu zapasów. W związku z występującą sezonowością przywiązujemy szczególną uwagę do efektywności prowadzonych działań logistycznych, których celem jest maksymalne skrócenie dostaw towarów dla klientów.

- Ryzyko związane z warunkami pogodowymi

Spółki z Grupy Redan działając w branży odzieżowej narażone są na ryzyko związane z warunkami pogodowymi. Wiąże się ono z sezonowymi zmianami oferty produktowej oraz jej potencjalnym niedostosowaniem do warunków pogodowych. 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. Nietypowe warunki pogodowe mogą doprowadzić do ograniczenia sprzedaży niektórych grup asortymentu, a w konsekwencji do zwiększenia stanów magazynowych lub pogłębionych przecen. 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 Grupy Redan oraz – w konsekwencji – na osiągnięte przez Grupę wyniki finansowe. Ponadto, zwiększenie zapasów może ograniczyć powierzchnię magazynową dostępną dla nowych produktów skutkując zwiększeniem zapotrzebowania na kapitał obrotowy i w konsekwencji wpłynąć na pogorszenie płynności finansowej.

Czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy Redan

- Ryzyko związane z zarządzaniem asortymentem

Cechą charakterystyczną działalności spółek z Grupy jest stałe wprowadzanie do sprzedaży nowych modeli towarów. Rodzi to ryzyko niedopasowania asortymentu do popytu klientów związane np. ze zmianami pogodowymi czy aktualnymi trendami konsumenckimi.

Istnieje ryzyko związane z przeszacowaniem lub niedoszacowaniem ilości zakupionych towarów, jak również z ich nieterminowym wprowadzeniem do sklepów. W przypadku przeszacowania, Grupa może mieć ograniczone możliwości 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, a jednocześnie konieczność ponoszenia kosztów utrzymania sieci sklepów. Natomiast w przypadku nieterminowego wprowadzenia asortymentu do sklepów może dojść do sytuacji, w której konieczna będzie np. jego przecena, co będzie negatywnie wpływać na zrealizowaną marżę.

Rozbudowane sieci sklepów Grupy Redan, ich zróżnicowanie w ujęciu lokalizacji jak i powierzchni pojedynczego sklepu oraz zróżnicowany, rozbudowany asortyment powodują także istotne wyzwania w obszarze zatowarowania, zarówno w procesie zakupowym, jak i w procesie zarządzania alokacją. Istnieją ryzyka związane z nieefektywnym rozlokowaniem towarów pomiędzy sklepami, co może doprowadzić do utraty potencjalnie możliwych do osiągnięcia przychodów i zysków, zastokowania lub konieczności odsprzedaży towarów po niższych marżach.

W celu przeciwdziałaniu temu ryzyku spółki z Grupy nieustannie optymalizują i doskonalą procesy związane z planowaniem kolekcji jak i alokacją towarów.

- Ryzyko związane z długim procesem produkcji odzieży

Specyfika prowadzonej przez spółki z Grupy Redan działalności polega na zleceniu produkcji odzieży w krajach Dalekiego Wschodu. Dotyczy to znaczącej większości oferty dla części modowej (marki Top Secret, Troll i Drywash), a także w rosnącym stopniu dla segmentu dyskontowego. Cały proces produkcyjno-logistyczny, począwszy od zaprojektowania kolekcji, aż do dostarczenia gotowych wyrobów do sklepów trwa blisko rok. Spółki z Grupy Redan muszą odpowiednio wcześniej zidentyfikować trendy, jakie będą obowiązywały w modzie oraz preferencje klientów w następnych sezonach, przygotować modele ubrań, zweryfikować jakość otrzymanych od zagranicznych producentów próbek kolekcji, zlecić produkcję oraz zapewnić kompleksową logistykę dostaw. Skomplikowanie logistyczne procesu produkcji i importu odzieży może przyczyniać się do opóźnień w terminowej realizacji dostaw, negatywnie wpływając na efektywność funkcjonowania spółek z Grupy Redan.

Ryzyko to jest zmniejszane poprzez rosnący udział w kolekcji segmentu modowego fashion collection, która jest produkowana w krótkim trybie (kilku tygodni) w Europie.

Dotychczas ryzyko to praktycznie nie dotyczyło sieci sklepów TXM, gdzie większość produktów kupowana była na bieżąco od krajowych dostawców. Obecnie rośnie udział importu bezpośredniego odzieży dla sieci TXM. Jest on nieco prostszy i krótszy niż w segmencie modowym, ze względu na nieco inny produkt, jednak generuje podobne ryzyka. Skala importu bezpośredniego dla sieci TXM będzie systematycznie rosła.

- Ryzyko niewłaściwej lokalizacji sklepów

Strategia rozwoju segmentów Grupy Redan 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 własnych ich likwidacja wiąże się z utratą nakładów poniesionych na adaptacje 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.

W celu minimalizowania tego ryzyka poszczególne spółki dokładnie analizują potencjalne lokalizacje dla nowych sklepów oraz negocjują warunki najmu lokali ograniczających ryzyko ponoszenia strat na nierentownych sklepach.

- Ryzyko związane z wypowiedzeniem umów franczyzowych i umów najmu

Umowy franczyzowe dotyczące sklepów Top Secret zawierane są na czas nieokreślony i strony mają możliwość ich rozwiązania z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Wypowiedzenie w krótkim okresie istotnej liczby umów przez franczyzobiorców mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych segmentu modowego Grupy Redan. W celu przeciwdziałania temu ryzyku Grupa stale prowadzi monitoring rynku franczyzowego i wprowadza zmiany do swojej oferty dla potencjalnych franczyzobiorców, aby zapewnić, że będzie ona dla nich stale atrakcyjna.

Wypowiedzenie w krótkim okresie czasu istotnej liczby umów najmu na lokale sklepowe przez wynajmujących mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych oraz płynności Grupy Redan.

- Ryzyko związane z uzależnieniem od kadry zarządzającej

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

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

- Ryzyko systemu komputerowego i wdrożenia nowego systemu klasy ERP

Skuteczność działania spółek z Grupy Redan związana jest między innymi z drożnością i niezawodnością działania zintegrowanych systemów 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 spółek z Grupy Redan.

TXM w 2017 była w procesie 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 spowodowała 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 proces wdrożenia został zakończony. W toku są natomiast prace nad optymalizacją systemu, jego ergonomią oraz nowymi funkcjonalnościami.

- Ryzyko kredytowania odbiorców

W przypadku umów franczyzowych (funkcjonujących w Polsce i na Ukrainie) oraz agencyjnych (agentów prowadzących sklepy własne) istnieje potencjalnie ryzyko utraty powierzonego kontrahentom majątku (towarów i utargów). W prowadzonej sprzedaży hurtowej, głównie do odbiorców zagranicznych spółki z Grupy Redan udzielają klientom kredytu kupieckiego. Istnieje w związku z tym potencjalne ryzyko braku jego spłaty.

Ryzyko to jest zminimalizowane poprzez wdrożenie procedur bieżącego monitoringu należności handlowych. Franczyzobiorcy są w większości sprawdzonymi partnerami, a w umowach franczyzowych wprowadzono zabezpieczenia majątkowe takie jak: blokada środków na rachunku bankowym, gwarancje bankowe, gwarancje ubezpieczeniowe lub hipoteka.

- Ryzyko związane z funkcjonowaniem magazynu oraz procesów logistycznych

W ramach prowadzonej działalności Grupa Redan korzysta z centrów logistycznych – osobno dla części modowej i dyskontowej. 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 osiągnięte wyniki.

Ponadto, Grupa nie może wykluczyć zrealizowania się ryzyka związanego z zadziałaniem siły wyższej, np. pożar lub zalanie magazynów (zarówno w Łodzi jak i w Mysłowicach). Mogłoby to spowodować przerwanie działania magazynów oraz uszkodzenie przechowywanych w nim towarów. Zarówno towary zlokalizowane w centrach logistycznych 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 prawami własności intelektualnej osób trzecich

Grupa Redan 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 Spółki mogą nie mieć wiedzy.

Nie można wykluczyć, iż przeciwko spółkom 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. Wysunięcie 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

Spółki z Grupy Redan posiadają utworzone aktywa na odroczony podatek dochodowy. Aktywa te zostały utworzone w drodze poniesionych w poprzednich latach strat podatkowych oraz ujawnionych różnic w wycenie bilansowej i podatkowej części aktywów. Istnieje ryzyko braku możliwości wykorzystania tych aktywów w całości lub w części. W takim przypadku wystąpi konieczność dokonania korekt utworzonych aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego i obniżenia bieżącego wyniku finansowego poszczególnych spółek, a w efekcie także skonsolidowanego wyniku Grupy Redan.

Co prawda spółki z Grupy Redan nie przeprowadzały transakcji wskazywanych w ostrzeżeniach opublikowanych przez Ministerstwo Finansów dotyczących wybranych praktyk agresywnej optymalizacji podatkowej, jednak nie wyklucza to ryzyka, że urzędy skarbowe w trakcie kontroli nie zakwestionują przeprowadzonych transakcji. W takim wypadku może to spowodować nie tylko konieczność rozwiązania aktywa na podatek odroczony, ale także wiązać się z koniecznością zapłaty podwyższonych podatków za lata poprzednie.

- Ryzyko naruszenia umów kredytowych

W ramach prowadzonej działalności spółki z Grupy Redan są stronami umów kredytowych oraz umów o linie akredytywowe i gwarancyjne. 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 spółek z Grupy Redan, a tym samym mogłoby mieć także negatywny wpływ na wyniki osiągnięte przez Grupę.

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

- Ryzyko braku wystarczającego dłużnego finansowania obcego

Spółki z Grupy Redan korzystają z finansowania w postaci kredytów bankowych, które zostały przyznane przez banki na określony czas. Istnieje ryzyko braku odnowienia przyznanych kredytów oraz braku możliwości pozyskania w to miejsce finansowania w takiej samej wysokości w innych bankach. Taka sytuacja miałaby bardzo istotny negatywny wpływ na płynność spółek z Grupy Redan.

W celu ograniczenia ryzyka spółki z Grupy Redan pozostają w stałym kontakcie operacyjnym i strategicznym ze wszystkimi instytucjami finansującymi. Ryzyko to jest częściowo ograniczone poprzez finansowanie przez różne banki obu segmentów Grupy Redan.

- Ryzyko braku wystarczającej wartości limitów akredytywowych

W ramach prowadzonej działalności część dostawców, szczególnie z Bangladeszu, oczekuje finansowania płatności za dostawy w postaci linii akredytywowych. Brak posiadania przez spółki z Grupy Redan odpowiedniej wartości dostępnych limitów akredytywowych może spowodować opóźnienia lub braki w dostawach części towarów. To zaś może spowodować niższe od planowanych poziomy sprzedaży, a tym samym wyników.

Spółki z Grupy Redan są w stałym kontakcie z bankami w celu zapewnienia koniecznego poziomu dostępności linii akredytywowych.

- Ryzyko utraty limitów kupieckich u dostawców

W części zakupu towarów spółki z Grupy Redan korzystają z odroczonej terminów płatności wobec dostawców. Część dostawców z Chin korzysta także z ubezpieczenia kredytu kupieckiego udzielanego spółkom z Grupy Redan w China Export&Credit Insurance Corporation. Istnieje ryzyko ograniczenia przez poszczególnych dostawców, a także przez powyższą firmę ubezpieczeniową lub inne firmy ubezpieczeniowe, limitów kredytów kupieckich przyznanych spółkom z Grupy Redan. Zmaterializowanie się takiego ryzyka na większą skalę może wiązać się z trudnościami w pozyskiwaniu atrakcyjnego produktu oraz pogorszeniem płynności.

W celu przeciwdziałania takiemu ryzyku Redan utrzymuje kontakty z wieloma dostawcami w różnych krajach dbając o jak najlepsze relacje z nimi.

- Ryzyko przeterminowanych zobowiązań

Występują opóźnienia w płatności zobowiązań z tytułu dostaw i usług przez poszczególne spółki z Grupy. Pozostają one cały czas w bezpośrednim kontakcie ze wszystkimi swoim wierzycielami i ustalają nowe termin płatności. W przypadku nieosiągnięcia porozumień w pojedynczych przypadkach nie generują one istotnych ryzyk dla Grupy. 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 spółki z Grupy prowadzą szczegółowe zarządzanie bieżącą płynnością oraz utrzymują stały kontakty ze swoimi partnerami dbając o jak najlepszy przepływ informacji z nimi.

- Ryzyko związane z działalnością na rynku ukraińskim i niepewną sytuacją geopolityczną na Ukrainie

Na rynku ukraińskim obserwowany jest wzrost kosztów najmu sklepów, a jednocześnie brak wzrostu sprzedaży/mkw, co może spowodować zamknięcia sklepów franczyzowych. Istotne zmniejszenie sieci sklepów na Ukrainie spowoduje, że koszty centrali przekroczą zysk na sklepach, a tym samym może wystąpić sytuacja, w

której kontynuowanie działalności na Ukrainie nie będzie uzasadnione. Redan posiada należności od spółek ukraińskich, których zwrot w pełnej wysokości może nie być możliwy w takiej sytuacji. W celu zmniejszenia tego ryzyka dostawy towarów na Ukrainę są w minimalnej wymaganej wartości (co tym samym minimalizuje powstawanie należności Redan od spółek z tego kraju).

- 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 zapewnienia 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 Redan, a w określonych przypadkach także TXM SA, może zostać zobowiązany przez 21 Concordia 1 s.a. r.l. do zapłaty odszkodowania na zasadach opisanych w umowie inwestycyjnej.

Redan dołożył staranności przygotowując zapewnienia do umowy inwestycyjnej, co minimalizuje ryzyko zapłaty odszkodowania lub kar umownych.

4. Informacje dodatkowe

Znaczące zdarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym

Po dniu bilansowym miały miejsce następujące zdarzenia mogące mieć istotny wpływ na sytuację w Grupie Redan:

- W dniu 02.02.2018 roku zawarta została umowa uzupełniająca pomiędzy TXM SA a ING Bankiem SA regulująca kwestie mających miejsce przypadków naruszenia oraz uruchomienia kolejnych transzy finansowania akredytywowego.
- W dniu 23.02.2018 roku został podpisany przez spółkę Redan SA oraz Top Secret aneks do umowy o kredyt importowy. Aneks wprowadza zmianę waluty wykorzystania i spłaty kredytu w rachunku bieżącym. Dotychczasowy limit określony w USD w wysokości 4 500 tys. USD został przewalutowany na złotówki w kwocie 15 307 tys. PLN.
- W dniu 28.02.2018 roku Loger sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi, nabył od BZ WBK Leasing SA z siedzibą w Poznaniu prawa użytkowania wieczystego trzech działek gruntu położonych w Łodzi-Polesie, przy ulicy Żniwnej 10/14, oznaczonych nr 55/1, 57/29 i 57/32 o łącznej powierzchni 23.926,00 m² oraz własności wzniesionych na tych działkach, stanowiących odrębne nieruchomości, budynków i urządzeń. Na nieruchomości tej znajduje się centrala biurowa Redan i segmentu modowego oraz centrum logistyczne segmentu modowego. Dotychczas nieruchomość ta była przedmiotem leasingu zwrotnego. W celu sfinansowania jej wykupu w dniu 23 lutego 2018 r., Loger Sp. z o.o. podpisał umowę kredytową z Alior Bankiem, który udzielił mu kredyt inwestycyjny w wysokości 10 297,5 tys. PLN z przeznaczeniem na zakup nieruchomości.

- W dniu 06.03.2018 roku został ustanowiony zastaw finansowy i rejestrowy na posiadanych przez Redan SA akcjach imiennych, uprzywilejowanych TXM SA na rzecz banku BZ WBK SA: na 1 141 660 akcjach jako dodatkowe zabezpieczenie umowy o limit na gwarancje bankowe nr K00117/15 zawartej w dniu 05.02.2015, na 4 600 000 akcji jako dodatkowe zabezpieczenie umowy o multiliniję nr K00859/15 z dnia 30.07.2015, w ramach której Bank otwiera akredytywy dokumentowe.

Poza powyższymi zdarzeniami po dniu bilansowym nie wystąpiły inne istotne zdarzenia mogące mieć wpływ na sytuację gospodarczą Grupy Redan.

Odniesienie do wcześniej opublikowanych prognoz

Grupa Redan SA nie opublikowała prognoz na rok 2017

Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Szacunkowa wartość inwestycji na 2018 r. to 9,9 mln zł.

Planowane wydatki związane są z: (i) rozwojem sieci sprzedaży, jaki planowany jest w większości przypadków w związku z przenosinami lokalizacji w sektorze dyskontowym; (ii) renowacjami sieci sprzedaży; (iii) rozwojem zaplecza infrastruktury zaplecza magazynowego oraz rozwojem infrastruktury IT, w tym w szczególności z wdrożeniem nowego zintegrowanego systemu klasy ERP w Rumunii oraz optymalizacją i rozwojem systemu SAP.

Źródłami finansowania działań inwestycyjnych będą środki wypracowane w trakcie prowadzonej działalności gospodarczej oraz środki z leasingu finansowego. W ocenie Zarządu plany inwestycyjne Grupy Redan mają zapewnione źródła finansowania.

Organizacja Grupy Redan

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

- **Redan SA** – podmiot dominujący – prowadzi logistykę dla części modowej (marki Top Secret, Troll i Drywash), a także koordynuje rozwój działalności zagranicznej. Coraz większe znaczenie zyskują jednak zadania związane z zarządzaniem Grupą, realizacją projektów IT, organizowaniem finansowania oraz centralizowaniem wysokospecjalistycznych usług dla spółek z Grupy.
- **TXM SA** - prowadzi sieć sklepów detalicznych TXM textilmarket oraz sklep internetowy www.txm24.pl. W tym zakresie zarządza wyborem, zakupem i sprzedażą towarów, wyborem lokalizacji pod sklepy tej sieci i przeprowadza we własnym zakresie także ich adaptację. W Mysłowicach posiada centrum magazynowo-logistyczne dla sklepów TXM textilmarket.
- **Top Secret Sp. z o.o.** – zarządzająca markami na rynku modowym (Top Secret, Troll a także Drywash), a zatem odpowiadająca za projektowanie, zakup towarów oraz ich sprzedaż, a także prowadząca w Polsce sieci sklepów detalicznych i sprzedaż on-line www.topsecret.pl

Poza tym w skład Grupy Redan wchodzi:

- spółki prowadzące działalność na rynkach zagranicznych odpowiednio w segmencie modowym (cztery podmioty) oraz w segmencie dyskontowym (trzy podmioty);
- spółki prowadzące centra logistyczne: Adesso Sp. z o.o. dla segmentu dyskontowego i Loger Sp. z o.o. dla segmentu modowego;

- spółki sklepowe, które mają znaczenie techniczne, tzn. przedmiotem ich działalności jest prowadzenie sklepów detalicznych dla marek modowych i dyskontowych z Grupy Redan;
- spółki na Cyprze, które mają również znaczenie techniczne tzn. przedmiotem ich działalności jest uczestnictwo w projektach związanych z dokapitalizowaniem Grupy Kapitałowej oraz uporządkowaniem jej działalności.

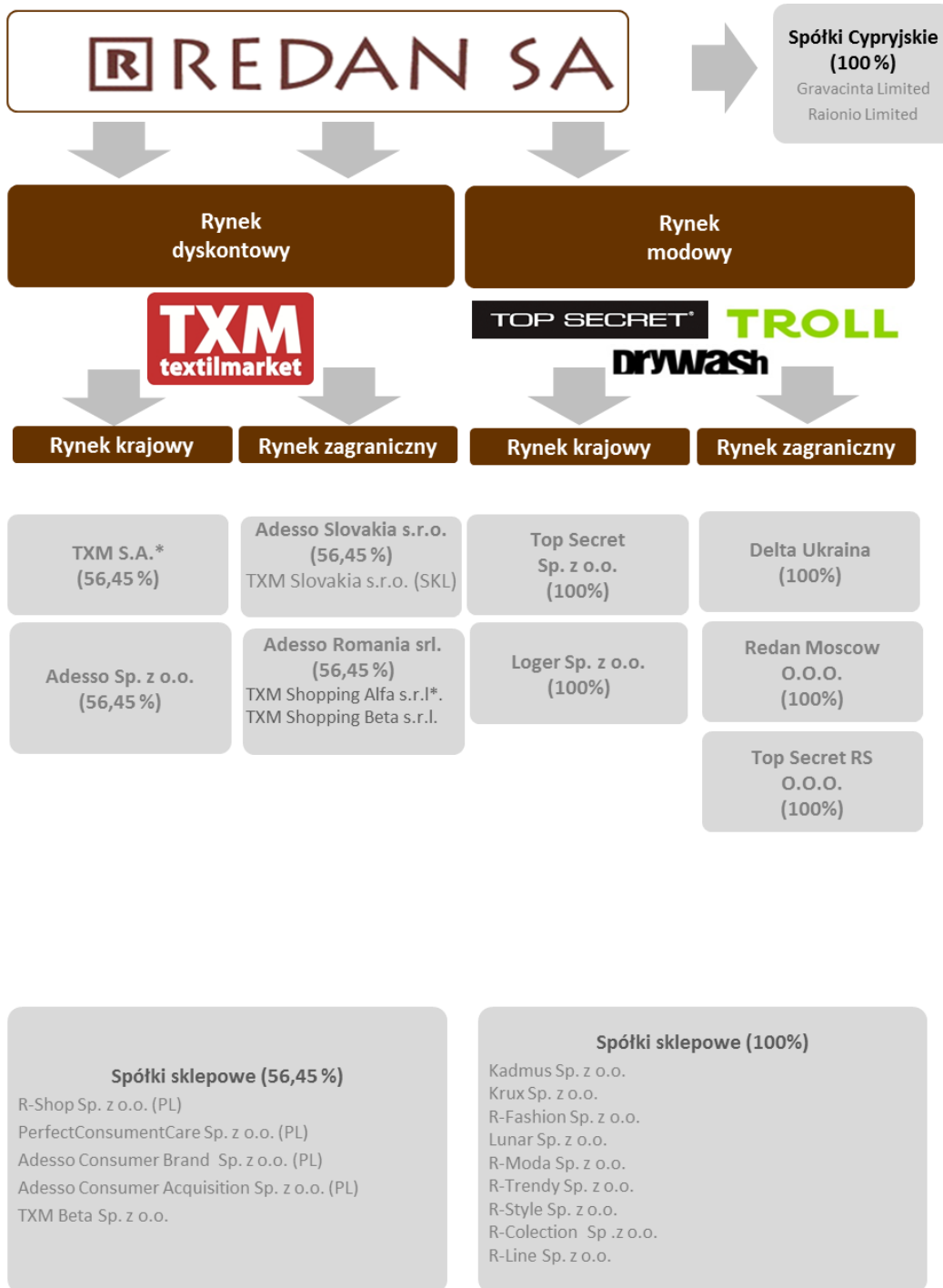
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie Redan SA oraz sprawozdania jej jednostek zależnych. Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Redan w roku 2017.

Tabela nr 14. Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Redan w 2017 roku

Nazwa jednostki zależnej	Miejsce rejestracji i prowadzenia działalności	Procentowa wielkość udziałów posiadanych przez Spółkę
		Stan na 31/12/2017
TXM SA	Polska	56,45%
Top Secret Sp. z o.o.	Polska	100%
Adesso Sp. z o.o.	Polska	56,45%
Lunar Sp. z o.o.	Polska	100%
Kadmus Sp. z o.o.	Polska	100%
Krux Sp. z o.o.	Polska	100%
Beta Reda Ukraina	Ukraina	0%
DELTA UKR	Ukraina	100%
Redan Moskwa	Rosja	100%
Top Secret OOO	Rosja	100%
Top Secret OOO	Rosja	100%
R-Moda Sp. z o.o.	Polska	100%
R-Shop Sp. z o.o.	Polska	56,45%
R-Trendy Sp. z o.o.	Polska	100%
R-Style Sp. z o.o.	Polska	100%
R-Fashion sp. z o.o.	Polska	100%
Gravacinta LTD (w likwidacji)	Cypr	100%
Raionio LTD (w likwidacji)	Cypr	100%
LOGGER Sp. z o.o.	Polska	100%
Adesso Slovakia s.r.o	Słowacja	56,45%
Adesso TXM s.r.o	Czechy	0,00%
R-Colection sp .z o.o.	Polska	100%
R-Line Sp. z o.o.	Polska	100%
TXM Solutions s.r.o	Czechy	0,00%
TXM Slovakia s.r.o	Słowacja	56,45%
Perfect Consument Care	Polska	56,45%
Adesso Romania s.r.l.	Rumunia	56,45%
Adesso Consumer Aquisition sp. z o.o.	Polska	56,45%
Adesso Consumer Brand sp. z o.o.	Polska	56,45%
TXM Beta Sp. zo.o.	Polska	56,45%
TXM Shopping Alfa srl	Rumunia	56,45%
TXM Shopping Beta srl	Rumunia	56,45%

Diagram nr 1. Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień 31 grudnia 2017 r



* na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania udział Redan SA w TXM SA, a tym samym również pośrednio w spółkach zależnych TXM SA wynosi 56,45%; spółka TXM Shopping Alfa s.r.l. była ujęta od 1.01.2017 do 20.12.2017 kiedy to została złożony i zaakceptowany przez Sąd wniosek o jej upadłość.

Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej Redan

W okresie całego 2017 roku nie wystąpiły istotne zmiany w strukturze Grupy Redan.

Transakcje z podmiotami powiązanymi

Informacje na temat transakcji z podmiotami powiązanymi zostały przedstawione w nocie 43 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za 2017.

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

Organy zarządzające i nadzorujące

Na dzień 31 grudnia 2017 r. Zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

- Bogusz Kruszyński – Prezes Zarządu

Na dzień 31 grudnia 2017 r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

- Sławomir Lachowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Leszek Kapusta – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Piengjai Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej
- Monika Kaczorowska – Członek Rady Nadzorczej
- Radosław Wiśniewski – Członek Rady Nadzorczej

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu i Rady Nadzorczej Redan SA pozostają bez zmian.

W dniu 30 października 2017 roku do Spółki wpłynęła rezygnacja Pana Jacka Jaśkiewicza z funkcji Członka Rady Nadzorczej, która została złożona ze skutkiem na dzień 31 października 2017 roku.

Członkowie Rady Nadzorczej na posiedzeniu, które odbyło się w dniu 08 grudnia 2017 r. powołali w drodze kooptacji do składu Rady Nadzorczej pana Radosława Wiśniewskiego, który obecnie pełni funkcję Członka Rady Nadzorczej.

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

Akcjonariusze

Wykaz akcjonariuszy posiadających na dzień 31 grudnia 2017 r. ponad 5% akcji Redan SA przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 15. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji Redan SA na 31 grudnia 2017 r.

Podmiot	Siedziba	Ilość akcji	% posiadanego kapitału	% posiadanych praw głosów
Radosław Wiśniewski (z Redral Sp. z o.o. sp. kom)	Polska	21 080 474	59,00%	63,30%
Piengjai Wiśniewska (z Ores Sp. zo.o.)	Polska	2 031 635	5,70%	5,00%
Pozostali akcjonariusze uczestniczący z porozumieniem z dnia 9 maja 2016 (Teresa Wiśniewska)*	Polska	140 000	0,40%	0,30%

Podmiot	Siedziba	Ilość akcji	% posiadanego kapitału	% posiadanych praw głosów
free float		12 457 135	34,90%	31,40%
Razem		35 709 244	100,00%	100,00%

Opis zawartego porozumienia akcjonariuszy:

W dniu 09 maja 2016 r. akcjonariusze – Pan Radosław Wiśniewski, Pani Piengjai Wiśniewska, Pani Teresa Wiśniewska, Redral spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. z siedzibą w Łodzi oraz „Ores” sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi, zawarli porozumienie dotyczące m.in. zgodnego głosowania przez te podmioty na walnym zgromadzeniu Spółki, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5) ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej (Dz. U. z 2013 r., poz. 1382, ze zm.).

Stan posiadania akcji Redan SA oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Redan SA przez członków Zarządu

Na dzień 31.12.2017 oraz na dzień sporządzenia sprawozdania akcje Redan SA nie były w posiadaniu członków Zarządu Redan SA. Małżonka Prezesa Zarządu Redan SA- Pana Bogusza Kruszyńskiego, posiada 186 020 akcji zwykłych na okaziciela Spółki.

Na dzień bilansowy akcje TXM SA nie były w posiadaniu członków Zarządu TXM SA.

Natomiast na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania w posiadaniu członków Zarządu TXM SA jest 33 900 akcji.

Prezes Zarządu Marcin Gregorowicz jest w posiadaniu 22 600 akcji. Prezes Zarządu dnia 5 marca 2018 roku dokonał na rynku regulowanym nabycia 11 302 akcji, co zostało podane do publicznej wiadomości raportem bieżącym 5/2018 z dnia 5 marca 2018 roku. Ponadto dnia 12 marca 2018 roku Prezes Zarządu dokonał na rynku regulowanym nabycia 11 298 akcji, co zostało podane do publicznej wiadomości raportem bieżącym 7/2018 z dnia 12 marca 2018 roku.

Natomiast Wiceprezes Zarządu Agnieszka Smarzyńska jest w posiadaniu 11 300 akcji. Wiceprezes Zarządu dokonała na rynku regulowanym dnia 12 marca 2018 roku nabycia powyżej wskazanej liczby akcji, co zostało podane do publicznej wiadomości raportem bieżącym 7/2018 z dnia 12 marca 2018 roku.

Stan posiadania akcji Redan SA oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Redan SA przez członków Rady Nadzorczej

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Redan będących w posiadaniu członków Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Tabela nr 16. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków Rady Nadzorczej

Członek Rady Nadzorczej	Stan na 31.12.2017	Stan na 31.12.2016
Leszek Kapusta	313 765	313 765
Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.)	2 031 635	7 331 635
Radosław Wiśniewski (wraz z Redral Sp. z o.o. sp. k.)	21 080 474	15 030 092

Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji lub udziałów w podmiotach powiązanych z Redan SA podlegających konsolidacji.

Umowy akcjonariuszy Redan SA wpływające na działalność Grupy Redan

Spółka nie posiada informacji o umowach, których stroną są akcjonariusze Redan SA, a które mogłyby mieć znaczący wpływ na działalność Spółki lub Grupy Redan.

Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy oraz osoby działające w ich imieniu

Akcje Redan SA nie są w posiadaniu Redan SA, jednostek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej oraz osób działających w ich imieniu.

Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych

W 2017 r. Redan SA nie przeprowadził emisji ani wykupu lub spłaty ani nieudziałowych, ani kapitałowych papierów wartościowych.

Dywidenda

W 2017 r. Emitent nie wypłacił ani nie deklarował wypłaty dywidendy.

Zatrudnienie

Tabela nr 17. Stan zatrudnienie Grupy Kapitałowej Redan na koniec 2017 i 2016

Dane o liczbie osób zatrudnionych	31.12.2017	31.12.2016
Pracownicy	1371	1526
Zatrudnienie średnioroczne	1447	1311

Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych opartych na kapitale Redan SA wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan za 2017 r. – nota 43.

Grupa nie prowadzi programów motywacyjnych lub premialnych opartych na kapitale Emitenta.

Informacje o systemie programów akcji pracowniczych

W Grupie Kapitałowej nie funkcjonują obecnie programy akcji pracowniczych.

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

Warunki powołania członków Zarządu Redan SA w przypadku odwołania ich z zajmowanych stanowisk lub nie powołania do Zarządu kolejnej kadencji określają, że przysługuje im wtedy odprawa w wysokości sześciomiesięcznego wynagrodzenia. Poza tym Redan SA 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.

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

Kredyty zaciągnięte przez spółki Grupy Redan

Na dzień 31 grudnia 2017 r. spółki z Grupy Redan posiadały zadłużenie finansowe wynikające z opisanych poniżej umów.

- Umowa zawarta przez TXM SA o finansowanie z Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski SA z siedzibą w Warszawie w postaci umowy o limit wielocelowy o maksymalnej łącznej kwocie 42,0 mln 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 22,0 mln zł. Kredyt został udostępniony do dnia 24 maja 2020 roku. Wartość zadłużenia na dzień 31.12.2017 r. to 12,0 mln zł.

- sublimity na poniższe produkty, których wartość nie może łącznie przekroczyć 23,0 mln 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 9,0 mln zł. Limit udostępniony został do dnia 24 maja 2020 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia. Wartość wykorzystania na dzień 31.12.2017 r. to 3 578 tys. zł oraz 780 tys. euro.

- limit na akredytywy dokumentowe

Limit na otwieranie akredytyw dokumentowych na obsługę importowych transakcji zakupowych w wartości maksymalnej 14,0 mln zł. Limit udostępniony został do dnia 24 maja 2020 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia. Wartość wykorzystania na dzień 31.12.2017 r. to 1 426 tys. USD.

- kredyt obrotowy odnawialny

Limit w PLN, USD, EURO o maksymalnej wysokości 14 mln 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 31.12.2017 r. to 7 516 tys. zł.

- Umowa zawarta przez TXM SA o finansowanie z ING Bank Śląski S.A. w postaci umowy kredytowej z dnia 3 lipca 2017 r o łącznej maksymalnej kwocie 31,0 mln 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 mln zł. Wartość zadłużenia na dzień 31.12.2017 r. to 8 150 tys. zł.
- Sublimity na poniższe produkty których wartość nie może łącznie przekroczyć 21,0 mln zł
 - Limit na gwarancje czynszowe krajowe i zagraniczne w kwocie 6,0 mln zł. Wartość zadłużenia na dzień 31.12.2017 r. to 5 250 tys. RON.
 - Limit na akredytywy dokumentowe w kwocie 15,0 mln zł. Na dzień 31 grudnia 2017 wykorzystanie limitu wynosiło 1 276 tys. USD jak limitu akredytywowego dokumentowego oraz 663 tys. USD jako odroczenia płatności udzielonego przez bank.
- Umowa Adesso TXM Romania SRL o finansowanie z ING RO N.V w postaci umowy kredytowej z dnia 2 października 2017 r o łącznej maksymalnej kwocie 5 mln RON jak limitu gwarancyjnego oraz kredytowego. Na dzień bilansowy wykorzystanie limitu było następujące
 - Sublimit gwarancyjny w kwocie do wysokości 5 mln RON. Wartość zadłużenia na dzień 31.12.2017r. to 880 tys. RON;
 - Kredytu w rachunku w kwocie do wysokości 5 mln RON. Wartość zadłużenia na dzień 31.12.2017r. to 1 903 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.
- Umowa o kredyt z dnia 17 grudnia 2014 roku (wraz z późniejszymi zmianami) zawarta pomiędzy Redan SA oraz Top Secret Sp. z o.o. a HSBC Bank Polska SA z siedzibą w Warszawie. W dniu 30 listopada 2017r. umowa zmieniła charakter z dotychczasowej „Umowy o kredyt importowy i linię akredytyw” na „Umowę o kredyt w rachunku bieżącym i linię akredytyw”.

Umowa kredytowa określa maksymalny limit, do którego HSBC zobowiązuje się otwierać na zlecenie kredytobiorców akredytywy dokumentowe na obsługę importowych transakcji zakupowych, w wysokości 2 100 000 USD (który będzie sukcesywnie zmniejszany do kwoty 1 000 000 USD z dniem 28 lutego 2018r.). Termin spłaty limitu wyznaczony został na dzień 9 maja 2019r. Na dzień 31.12.2017 wartość czynnych akredytyw wyniosła 1 715 277 USD, 83 176 EURO oraz 1 269 945 CNY.

W ciężar kredytu w rachunku bieżącym spłacone zostały transze wykorzystane w ramach kredytu importowego, z którego Spółki korzystały wcześniej. Limit kredytu do dnia 5 kwietnia 2018r. wynosi 4 500 000 USD, począwszy od dnia 6 kwietnia 2018r. do dnia 23 listopada 2018r. będzie zmniejszany, tygodniowo o kwotę 50 000 USD. Kredyt został udostępniony do dnia 30 listopada 2018r. Na dzień 31 grudnia 2017r. zadłużenie z tytułu kredytu w rachunku bieżącym wynosi 2 332 966 USD, 205 969 EUR oraz 11 449 623 CNY. W dniu 23 lutego 2018 roku został podpisany aneks do umowy o kredyt importowy i linię akredytyw, który wprowadza zmianę waluty wykorzystania i spłaty kredytu w rachunku bieżącym.

Dotychczasowy limit określony w dolarach amerykańskich w wysokości 4 500 000 USD został przewalutowany, na kwotę 15 306 905,30 zł. Tym samym została zmieniona waluta limitu na złote. Począwszy od dnia 6 kwietnia 2018 r. do dnia 23 listopada 2018 r. limit będzie zmniejszany co tydzień o kwotę 169 700 zł. Ostateczny termin spłaty pozostaje bez zmian i jest wyznaczony na dzień 30 listopada 2018 r.

- Pożyczki Redan SA – Orix Polska

Redan jest również pożyczkobiorcą / leasingobiorcą w następujących umowach:

- pożyczka od Orix Polska SA w początkowej kwocie 21 000,00 zł na zapłatę za licencje SAP, której ostatnia rata przypada 30 grudnia 2018 r., saldo na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosiło 11 698,62 zł.
- pożyczka od Orix Polska SA w początkowej kwocie 105 821,00 zł na zapłatę za licencje SAP, której ostatnia rata przypada 30 grudnia 2018 r., saldo na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosiło 58 892,10 zł.
- pożyczka od Orix Polska SA w początkowej kwocie 510 374,27 zł na zapłatę za licencje SAP, której ostatnia rata przypada 30 grudnia 2018 r., saldo na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosiło 283 980,66 zł.
- pożyczka od Orix Polska SA w początkowej kwocie 236 462,21 zł na zapłatę za licencje SAP, której ostatnia rata przypada 31 stycznia 2019 r., saldo na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosiło 141 352,81 zł.
- pożyczka od Orix Polska SA w początkowej kwocie 71 612,50 zł na zapłatę za licencje SAP, której ostatnia rata przypada 31 marca 2019 r., saldo na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosiło 48 693,57 zł.
- umowa leasingu (pożyczki zabezpieczonej aktywami) udzielona przez Orix Polska SA w początkowej kwocie 109 756,10 zł na zakup samochodu osobowego, którego ostatnia rata przypada 31 stycznia 2019r., saldo na dzień 31 grudnia 2017r. wynosiło 32 292,94 zł
- umowa leasingu (pożyczki zabezpieczonej aktywami) udzielona przez Orix Polska SA w początkowej kwocie 378241,02 zł na zakup regałów magazynowych, którego ostatnia rata przypada 23 listopada 2018r., saldo na dzień 31 grudnia 2017r. wynosiło 9 116,76 zł
- umowa leasingu (pożyczki zabezpieczonej aktywami) udzielona przez Orix Polska SA w początkowej kwocie 50 492 zł na zakup wyposażenia IT, którego ostatnia rata przypada 23 listopada 2018r., saldo na dzień 31 grudnia 2017r. wynosiło 1 329,53 zł.

- Umowa leasingu zwrotnego Loger Sp. z o.o. – BZ WBK Leasing

Loger sp. z o.o. (spółka pośrednio zależna od Redan SA) jest stroną istotnej transakcji leasingowej w postaci leasingu zwrotnego nieruchomości, która została zawarta w dniu 29 grudnia 2011 roku z BZ WBK Leasing S.A. Na dzień 31 grudnia 2017 r. łączne saldo zobowiązania Loger Sp. z o.o. wynosiło 5 846 954,33 zł.

Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy Redan

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec grudnia 2017 r. w Grupie Kapitałowej Redan przez Redan SA została szczegółowo opisana w nocie 43 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za 2017 r.

Udzielone poręczenia i gwarancje

Na dzień 31 grudnia 2017 r. Redan SA nie udzielił poręczeń i gwarancji, które by przekraczały 10% kapitałów własnych Redan SA.

Tabela nr 18. Zestawienie poręczeń podmiotów powiązanych na rzecz Redan SA według stanu na 31 grudnia 2017 r.

Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz Redan SA	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	10 826 PLN	2018-12-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	54 497 PLN	2018-12-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	262 780 PLN	2018-12-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	131 579 PLN	31-01-2019
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	45 763 PLN	31-03-2019
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Banku Zachodniego WBK S.A.	Poręczenie udzielone odpłatnie	2 700 000 PLN**	2016-02-05
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	27 778 PLN	2018-09-20

Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	8 739 PLN	2018-11-23
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	1 279 PLN	2018-11-23

*w przypadku okresu obowiązywania poręczeń podano daty w jakich najpóźniej zgodnie z umowami mają zostać spłacone zobowiązania kredytowe Redan SA

**maksymalny limit zadłużenia z tytułu umowy o limit na gwarancje bankowe

Postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Na dzień 31 grudnia 2017 r. Grupa Kapitałowa Redan nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem o zobowiązania lub wierzytelności o łącznej wartości co najmniej 10% kapitałów własnych.

Zarząd informuje, że na dzień bilansowy spółki REDAN SA oraz TXM SA znajdują 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 sporządzenia niniejszego sprawozdania nie jest znany wynik ani termin zakończenia przedmiotowego postępowania kontrolnego.

W okresie objętym kontrolą podatkową zostały wprowadzone zmiany do procesu restrukturyzacji finansowej Grupy Redan zapoczątkowanej w 2012 r. obejmujące m. in.

- przedterminowe zakończenie umowy restrukturyzacyjnej z dnia 30 lipca 2013 r. w drodze spłaty objętych nią wierzytelności;
- restrukturyzacja aktywów niematerialnych w postaci znaków towarowych, które zostały aportem przekazane do celowej spółki osobowej z siedzibą na Cyprze (raport bieżący nr 26/2014 z 24.09.2014);
- emisja nowych akcji spółki TXM SA i ich sprzedaż na rzecz funduszu inwestycyjnego 21 Concordia 1 s.a.r.l (raport bieżący nr 23/2014 z 29.08.2014 oraz w raport bieżący nr 9/2015 z 03.04.2015).

Grupa Redan stoi na stanowisku, iż prawidłowo ustalała przychody i rzetelnie deklarowała koszty uzyskania przychodów zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Procesy restrukturyzacyjne w okresie objętym kontrolą były weryfikowane przez Ministerstwo Finansów w drodze indywidualnych interpretacji podatkowych.

Umowy ubezpieczenia

Spółki z Grupy Redan 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.

Odbiorcy

W 2017 roku sprzedaż detaliczna stanowiła 97 % przychodów Grupy Redan. W opinii Zarządu Grupa Redan nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

Dostawcy

Część modowa Grupy konsekwentnie dokonywała większości zakupów w krajach Dalekiego Wschodu. Natomiast część dyskontowa Grupy dokonywała większości zakupów u polskich dostawców – producentów lub importerów. Choć jej udział importu własnego z roku na rok rośnie.

Grupa Redan posiada ugruntowane doświadczenie pozwalające na lokowanie produkcji u producentów oferujących relację jakości i ceny właściwą dla grup docelowych poszczególnych marek.

W opinii Zarządu Grupa Redan nie jest uzależniona od żadnego z dostawców.

Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie

W działalności Grupy Redan – podobnie jak wszystkich podmiotów sprzedających odzież – widoczna jest wyraźna sezonowość sprzedaży i realizowanej marży handlowej. Na rynku modowym (marki Top Secret, Troll i Drywash) realizowane marże procentowe są dużo (czasami nawet kilkakrotnie) wyższe na początku sezonu (marzec-maj i wrzesień-listopad), niż w okresie wyprzedaży (styczeń-luty i lipiec-sierpień). Na rynku dyskontowym (sieć TXM Textilmarket) marża procentowa praktycznie nie podlega istotnym wahaniom w trakcie roku.

Poziom sprzedaży na obu rynkach rozkłada się podobnie - najwyższe obroty są realizowane w IV kwartale, a najniższe – w I kwartale kalendarzowym.

Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju

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

Oddziaływanie na środowisko

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

Informacje dotyczące podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, z którym Spółki Grupy zawarły umowy na okres dwuletni, jest PKF Consult Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. Umowy na przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego Redan SA i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Redan SA, sprawozdania finansowego Top Secret sp. z o.o. oraz sprawozdania finansowego TXM SA i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy TXM SA za lata 2017-2018 zostały zawarte w dniu 20.06.2017.

Tabela nr 19. Informacje o należnym wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Dane brutto w tys. PLN	2017	2016
Badanie rocznego sprawozdania finansowego	99	102
PKF Consult Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k.	99	
Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k.		102
Przegląd sprawozdania finansowego	78	24
PKF Consult Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k.	78	
Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k.		24

W roku 2017 zostało również wypłacone wynagrodzenie dla firmy PKF Consult Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. wynikające z umowy zwartej 1 października 2015 na sporządzenie dokumentacji cen transferowych, wartość brutto faktur 41,8 tys. PLN oraz zostały uregulowane faktury za przeprowadzone szkolenia na wartość 11 tys. PLN. Dodatkowo Adesso Romania srl zawarło w dniu 24.01.2018 umowę ze spółką PKF FINCONTA S.R.L. na mocy której rumuńska spółka PKF przeprowadziła audyt sprawozdań finansowych spółki Adesso Romania srl za lata 2016 i 2017. Wynagrodzenie z tytułu tej umowy zostało uzgodnione na poziomie 12,0 tys. Euro netto.

Oświadczenie o sprawozdaniu skonsolidowanym na temat informacji niefinansowych

W tym zakresie Grupa Kapitałowa Redan sporządziła oddzielny dokument – „Sprawozdanie skonsolidowane na temat informacji niefinansowych sporządzone w oparciu o raport zrównoważonego rozwoju Grupy Kapitałowej Redan”. Sprawozdanie obejmujące Grupę Redan zostanie umieszczone na stronie internetowej <http://www.redan.com.pl/> w dniu publikacji przez Grupę Redan swojego sprawozdania finansowego za rok 2017 tj. 24.04.2018.

Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

W tym zakresie Grupa Kapitałowa sporządziła oddzielny dokument – „Raport dotyczący stosowania zasad ładu korporacyjnego przez Redan SA w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2017 r.”.

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 Redan oraz jej wyniki finansowe oraz, że sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Redan 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 tego badania spełniali warunki do wydania bezstronnej i niezależnej opinii i raportu z badania, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

Łódź, 23 kwietnia 2018 r.

.....
Bogusz Kruszyński - Prezes Zarządu