

## **Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej TXM za pierwsze półrocze 2019**

Nazwa i siedziba emitenta: TXM S.A. w restrukturyzacji,  
02-486 Warszawa, Aleje Jerozolimskie 200 lok 209  
Sąd rejestrowy i numer rejestru: Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie  
XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego,  
numer KRS 0000469423

Kapitał zakładowy: 77.780.000,00 zł

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

47.71 Z – sprzedaż detaliczna odzieży prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach

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

Czas trwania Emitenta jest nieoznaczony.

Warszawa, 19 września 2019 r.

Spis treści

<b>1.</b>	<b><u>KONTYNUACJA DZIAŁALNOŚCI</u></b>	<b><u>3</u></b>
<b>2.</b>	<b><u>DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ TXM</u></b>	<b><u>8</u></b>
<b>3.</b>	<b><u>SYTUACJA FINANSOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ TXM</u></b>	<b><u>10</u></b>
<b>4.</b>	<b><u>PLAN NAPRAWCZY TXM</u></b>	<b><u>15</u></b>
<b>5.</b>	<b><u>CZYNNIKI RYZYKA</u></b>	<b><u>33</u></b>
<b>6.</b>	<b><u>INFORMACJE DODATKOWE</u></b>	<b><u>40</u></b>
<b>7.</b>	<b><u>OŚWIADCZENIE ZARZĄDU</u></b>	<b><u>54</u></b>

## 1. Kontynuacja działalności

### Czynniki stanowiące istotne niepewności mogące nasuwać znaczące wątpliwości co do zdolności do kontynuowania działalności

- **Wyniki finansowe**

W pierwszej połowie 2019 roku TXM S.A. w restrukturyzacji poniosła stratę na poziomie wyniku operacyjnego na sprzedaży w wysokości 23,6 mln zł (na poziomie Grupy Kapitałowej 23,4 mln zł). Wynik Grupy TXM jest determinowany wynikiem jednostkowym spółki dominującej. Wynik TXM jest obecnie zdeterminowany prowadzonymi działaniami restrukturyzacyjnymi zmierzającymi w średnim terminie do przewrócenia rentowności TXM.

- **Ujemne kapitały własne oraz struktura zobowiązań**

Na dzień 30 czerwca 2019 roku wartość kapitałów własnych Grupy Kapitałowej była ujemna i wynosiła – 54,6 mln zł, przy zobowiązaniach (poza pozycją leasingu o wartości 59,4 mln złotych, na którą składają się głównie prawa do użytkowania lokali) wynoszących łącznie 163,3 mln zł i przewyższających aktywa obrotowe.

Zobowiązania z tytułu kredytów bankowych w wysokości 41,2 milionów złotych z uwagi na zabezpieczenie, nie są objęte z mocy prawa postępowaniem restrukturyzacyjnym, kwestia tych zobowiązań została opisana poniżej. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług w kwocie 96,6 milionów złotych stanowią zobowiązania objęte z mocy prawa postępowaniem restauracyjnym, a tym samym propozycjami układowymi Spółki i będą podlegały spłacie na zasadach określonych przez zawarty układ. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług powstałe po dniu otwarcia przyspieszonego postępowania układowego wyniosły 17 milionów złotych i były to zobowiązania przed terminem płatności.

- **Dostępność finansowania bankowego**

W związku z wynikami finansowymi zanotowanymi w roku 2018 Emitent był zmuszony rozpocząć rozmowy z bankami na temat utrzymania finansowania. Banki jako wierzyciel zabezpieczony stanowią oddzielną grupę wierzycieli nie objętych z mocy prawa postępowaniem restrukturyzacyjnym, stąd relacje z nimi regulowane są na bazie odrębnych umów. W dniu 16 września 2019 roku aneksowana została druga umowa z bankami o utrzymaniu status quo do dnia 31 października 2019 roku. W okresie jej obowiązywania Strony mają zawrzeć właściwą Umowę Restrukturyzacyjną bazującą na uzgodnionym i załączonym do umowy status quo Term Sheet'cie.

**W związku z tym sytuacja finansowa Spółki dominującej może powodować niepewność w zakresie możliwości kontynuacji jej działalności i zdolności Spółki oraz Grupy kapitałowej do realizacji w terminie zobowiązań wynikających z zawartych umów z kontrahentami.**

**Identyfikując powyższe, celem zagwarantowania kontynuacji działalności Grupy TXM w kolejnych okresach, Zarząd Spółki dominującej podjął następujące działania:**

- **Przygotowanie i rozpoczęcie wdrożenia nowego programu restrukturyzacyjnego**

W 2017 r. i w 2018 r. w związku z występującymi spadkami sprzedaży były podejmowane działania naprawcze. Jednakże były one reakcją na występujące w tych okresach widoczne przyczyny problemów – nieprawidłowości z zatowarowaniem sklepów wynikające z wdrożenia systemu wspomagające zarządzanie w 2017 r. oraz braki w zatowarowaniu sklepów w połowie 2018 r. Pomimo sukcesów w rozwiązaniu tych problemów nie następował jednak oczekiwany wzrost sprzedaży, który – w działalności handlowej opartej przede wszystkim na kosztach stałych, jaką prowadzi Grupa – jest kluczowy dla płynności oraz generowanych wyników.

Po przeprowadzonej pogłębionej analizie przyczyn obecnej sytuacji finansowej Spółki Zarząd podjął decyzję, iż po pierwsze, w obecnej sytuacji Grupy należy wyeliminować wszelkie operacje, które powodują wpływ gotówki, gdyż utrzymanie płynności jest kluczowe. W tym obszarze mieści się zamknięcie nierentownych sklepów w Polsce, zakończenie działalności na rynkach zagranicznych oraz dalsza optymalizacja kosztów działalności. Po drugie zaś sukces może przynieść jedynie taki plan restrukturyzacji, który będzie prawidłowo adresował wyzwania strategiczne takie jak: zmiany w ofercie asortymentowej i jej optymalne dostosowanie do potrzeb określonej grupy docelowej klientów, przygotowywanie planów zakupów towarów opartych na realnych prognozach sprzedaży oraz optymalna alokacja towarów w sieci sklepów.

W oparciu o powyższe założenia Zarząd przygotował i rozpoczął wdrożenie (od maja 2019) planu restrukturyzacji, który szczegółowo został opisany w Sprawozdaniu Zarządu – punkt 4. Jednakże nie ma pewności, pomimo dołożonej przez Spółkę staranności i zaangażowania, czy podjęte działania są prawidłowo zidentyfikowane i wystarczające dla zapewnienia skutecznej restrukturyzacji, a także czy będą prawidłowo wdrożone i przyniosą oczekiwane efekty.

Po 4 miesiącach wstępna ocena wyników jaki zostały założone do osiągnięcia jest pozytywna. Zakładane działania wdrażane są z pełną konsekwencją, elastycznie modyfikowane w obszarach w których jest to uzasadnione, a także wdrażane są nowe inicjatywy optymalizujące działalność TXM. Wyniki finansowe na poziomie sprzedaży, marży oraz kosztów są lepsze od planowanych.

- **Wsparcie Doradcy firmy Ernst & Young**

W celu potwierdzenia wiarygodności i prawdopodobieństwa realizacji planu restrukturyzacyjnego Spółka dominująca w marcu br. zaangażowała Ernst & Young Prace obejmują (i) przygotowania „Raportu z analizy rynku i przeglądu strategicznego TXM”; (ii) weryfikacji prognoz finansowych Spółki; (iii) sporządzenia Planu Naprawczego opierającego się na dwóch wcześniejszych elementach oraz przeglądzie kluczowych obszarów działalności operacyjnej. Spółka dysponuje już raportami Doradcy, jest on w toku realizacji, nieustanego monitoringu i na nich opiera się Plan Restrukturyzacji TXM.

Dodatkowo Ernst & Young wspiera na bieżąco, w uzgodnionych elementach, wdrożenie lub realizację planu naprawczego.

- **Procesu restrukturyzacji w formie Przyspieszonego Postępowania Układowego**

W dniu 15 maja 2019 roku na podstawie wniosku z dnia 3 kwietnia 2019 r. Sąd otworzył postępowanie restrukturyzacyjne dla TXM w formie przyspieszonego postępowania układowego. Mając na uwadze sytuację Spółki zostały podjęte działania inicjujące proces restrukturyzacji, w ramach którego Spółka będzie dążyła do zawarcia układu z wierzycielami. Z uwagi na potrzebę zabezpieczenia interesów samej Spółki, a także wszystkich jej kontrahentów, otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego pozwoli uzdrowić sytuację przedsiębiorstwa oraz zapewnić Spółce stabilizację sytuacji finansowej w przyszłości. Celem postępowania restrukturyzacyjnego jest: (i) zapewnienie Spółce możliwości kontynuowania działalności handlowej oraz przeprowadzenie restrukturyzacji, która ma doprowadzić do poprawy bieżącej płynności i wyników finansowych TXM oraz (ii) ochrona wszystkich podmiotów pozostających ze Spółką w stosunkach gospodarczych i możliwie pełne zabezpieczenie ich interesów.

Samo otwarcie przyspieszonego postępowania układowego nie gwarantuje powodzenia procesu restrukturyzacji. Należy wskazać na możliwe czynniki powodujące niepewność w tym procesie, które mogą spowodować, iż nie zostaną zrealizowane zamierzenia zarządu:

- w trakcie trwania postępowania Spółka musi być w stanie terminowo wywiązywać się ze swoich bieżących zobowiązań powstałych po jego otwarciu;
- w określonych sytuacjach sąd może pozbawić zarząd Spółki prawa do zarządzania jej majątkiem;

- o wierzyciele mogą odrzucić przedstawione przez Spółkę propozycje układowe;
- o sąd może nie zatwierdzić układu przyjętego przez wierzycieli.

W dniu 19 września 2019 roku Nadzorca Sądowy złożył w Sądzie

- o karty wszystkich wierzycieli w tym karty Banków wraz z oświadczeniami o warunkowym przystąpieniu do układu,
- o finalny Plan restrukturyzacyjny zawierający propozycje między innymi propozycje układowe.

Jest to kolejny etap tego procesu restrukturyzacji.

Zarząd ocenia relatywnie nisko prawdopodobieństwo ziszczenia się powyżej opisanych czynników, ale nie może ich w pełni wykluczyć. Podstawowy warunek regulowanie zobowiązań Spółki na bieżąco jest wypełniany z minimalnymi odchyleniami wynikającymi z aspektów biurowatycznych i księgowych – opóźnienie nie przekraczają 3-4 dni.

Zarząd ocenia również, iż współpraca z Nadzorcą Sądowym jest więcej niż poprawna co znajduje odzwierciedlenie między innymi w fakcie sprawnego przygotowania Planu Restrukturyzacyjnego oraz codziennej współpracy.

Wartość zobowiązań objętych restrukturyzacją oraz ich struktura wykazana została w nocie nr 15.2. „Zobowiązania, których płatność jest zablokowana na podstawie prawa restrukturyzacyjnego”.

#### • Relacje z Bankami Finansującymi

W dniu 16 września 2019 roku aneksowana została druga umowa z bankami o utrzymaniu status quo do dnia 31 października 2019 roku. W tym okresie Strony mają zawrzeć właściwą Umowę Restrukturyzacyjną bazującą na uzgodnionym i załączonym Term Sheet'cie.

Podstawowymi założeniami uzgodnionym przez Strony stanowiącymi fundament restrukturyzacji i docelowej Umowy Restrukturyzacyjnej są:

- Zasady udostępniania produktów bankowych w horyzoncie do 31 grudnia 2026 roku
- Nowy mechanizm spłaty obowiązujący od dnia zawarcia aneksu do Drugiej Umowy Standstill do 1 czerwca 2020 r. a uwzględniający zmniejszenia limitów jakie miały miejsce 8 sierpnia 2019 roku.
- objęcie układem części – 46% wartości bilansowych - zabezpieczonych wierzytelności bankowych, w związku z czym takie wierzytelności podlegałyby konwersji na nowe akcje TXM albo umorzeniu, w zależności od wyboru Banków. Na potrzeby głosowania układu, zakładane jest wyodrębnienie Banków do osobnej grupy wierzycieli.
- mechanizm zobowiązania Banków do głosowania za układem w ramach trwającego przyspieszonego postępowania układowego TXM, z zastrzeżeniem, że:
  - o poddane pod głosowanie zostały propozycje układowe uzgodnione w tym dokumencie, a zaakceptowane przez Banki oraz
  - o nie występuje żaden z kwalifikowanych Przypadków Naruszenia.
- harmonogram spłat pozostałej części wierzytelności Banków zamykający się datą 31 grudnia 2026 roku.
- zdefiniowany została również mechanizm "borrowing base", jako zabezpieczenie regulujące poziom zaangażowania banków w relacji do wartości zapasów,
- postanowienia dotyczące dalszego trwania istniejących zabezpieczeń wierzytelności Banków, ich zmian i ustanowienia nowych zabezpieczeń.
- kamienie milowe w postaci dat granicznych procesu restrukturyzacyjnego.

- przypadki obowiązkowej automatycznej wcześniejszej spłaty wierzytelności Banków w ramach UR obejmujące w szczególności:
  - zmianę kontroli nad TXM;
  - nie zawarcie układu w głosowaniu w ramach przyspieszonego postępowania układowego TXM;
  - prawomocną odmowę przez sąd zatwierdzenia zawartego układu w ramach przyspieszonego postępowania układowego TXM;
  - umorzenie przyspieszonego postępowania układowego TXM.

W dniu 17 września 2019 roku Banki złożyły warunkowe oświadczenia o chęci przystąpieniu do układu i kontynuowaniu prac na umowę restrukturyzacyjną.

Czas jaki została określony w aneksie o utrzymanie status quo - 31 października 2019 roku – jest w opinii Stron właściwy, aby ujednoczyć zapisy wszystkich dokumentów – uzgodnień nadrzędnych zapisanych w Term Sheet, umów kredytowych, umów o utrzymaniu status quo oraz umów zabezpieczeń jest optymalny i wystarczający.

#### • **Relacje z Dostawcami towarów**

Obecnie relacje z krajowymi dostawcami towarów są poprawne. Od dnia złożenia wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego Spółka TXM dokonuje cały czas zakupów towarów i uzupełnia niedobory w poszczególnych grupach asortymentowych. Postawa Dostawców wskazuje na ich zainteresowanie kontynuowaniem współpracy handlowej z Emitentem, zwiększeniem ich zaangażowania w realizowane przez Spółkę strategie asortymentowe i gotowość zapewnienia Spółce (pod pewnymi warunkami) finansowania przez kredyt kupiecki w trakcie restrukturyzacji i w okresie realizacji ewentualnego układu, zwłaszcza w sytuacji, gdy TXM ograniczy plany zwiększania udziału importu własnego w zakupach towarów handlowych, na rzecz utrzymania współpracy z dostawcami krajowym. Jednakże Spółka nie może mieć pewności, że będzie w stanie dokonać zakupów wszystkich potrzebnych towarów w kraju, lub że stylistyka oraz ceny zakupu tych towarów będą na tyle atrakcyjne, że umożliwią jej realizowanie marż handlowych koniecznych dla zrealizowania planu restrukturyzacji.

#### • **Ocena i konstrukcja propozycji układowych**

Propozycje układowe, które Spółka złożyła w sądzie w dniu 19 września 2019 roku, zakładają pełne (w zakresie kwot głównych) zaspokojenie wierzycieli, częściowo poprzez konwersję wierzytelności na akcje nowej emisji TXM (wierzyciele handlowi oraz obligatariusze 65 % a Banki 46 % wierzytelności bilansowych), a częściowo poprzez spłatę pozostałych zobowiązań w okresie od 2020 r. do 2026 r. W opinii Zarządu taka konstrukcja propozycji układowych znacząco zwiększa szanse zatwierdzenia projektu restrukturyzacyjnego. Podczas konsultacji z kluczowymi dostawcami widoczne było ich zainteresowanie propozycjami układowymi i uznanie, iż nie jest zawarta w nich redukcja zobowiązań.

Spółka nie może mieć pewności, jakie ostatecznie decyzje podejmą wierzyciele, choć zarząd ocenia, że prawdopodobieństwo zaakceptowania przez nich propozycji układowych jest relatywnie duże.

Pełen opis propozycji układowych została zamieszczony w Sprawozdaniu Zarządu punkt 4

#### • **Postawa Akcjonariuszy większościowych**

Na ostatnim Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy główni akcjonariusze Spółki głosowali za kontynuowaniem działalności przez TXM SA.

**W związku z:**

- 1) nową strategią restrukturyzacyjną TXM współtworzoną z Ernst & Young,
- 2) prognozami finansowymi, z których wynika zdolność TXM do obsługi bieżących zobowiązań oraz zakupu towarów za gotówkę,
- 3) realizowaniem kolejnych etapów w ramach sądowego postępowania restrukturyzacyjnego,
- 4) uzgodnieniem z Bankami fundamentów restrukturyzacji zadłużenia finansowego,
- 5) wsparciem dla procesu restrukturyzacji udzielanym przez kluczowych dostawców towarów,
- 6) w opinii Zarządu nie występują okoliczności, które umożliwiłyby przyjęcie planu przez Sąd

Zarząd TXM S.A. w restrukturyzacji ocenia, iż działania te przyniosą oczekiwane rezultaty i Spółka oraz Grupa będą kontynuowały działalność. W związku z tym Skrócone Śródroczne Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe za I półrocze 2019 roku oraz Skrócone Śródroczne Jednostkowe Sprawozdanie Finansowe za I półrocze 2019 roku TXM S.A. w restrukturyzacji zostały przygotowane przy założeniu kontynuacji działalności.

Zarząd pomimo swoje determinacji i wiary w realizację całego programu restrukturyzacyjnego, wskazuje iż istnieje istotna niepewność dotycząca powyższych zdarzeń i okoliczności, które mogą budzić poważne wątpliwości co do zdolności Grupy TXM do kontynuacji działalności i z tego względu Grupa może nie uzyskać zakładanych korzyści ekonomicznych z aktywów i nie uregulować zobowiązań w toku zwykłej działalności.

## 2. Działalność Grupy Kapitałowej TXM

### Informacje podstawowe



W pierwszym półroczu 2019 roku podstawowym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej była sprzedaż odzieży, bielizny, wyrobów dziewiarskich i obuwia, a także artykułów gospodarstwa domowego w sieci własnych placówek handlowych zlokalizowanych w kraju i za granicą pod nazwą TXM i Textilmarket oraz poprzez sklep internetowy [www.txm.pl](http://www.txm.pl).

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

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

Sklepy TXM zlokalizowane są zarówno w miastach do 50 tys. mieszkańców jak i dużych aglomeracjach. Grupa działa w pierwszym półroczu 2019 roku na terenie Polski i krajów Europy Środkowo - Wschodniej. Na dzień sporządzenia sprawozdania może zaprosić klientów do 291 sklepów w Polsce, a także do sklepu on-line [www.txm.pl](http://www.txm.pl). Średnia powierzchnia pojedynczej lokalizacji wynosi 249 m<sup>2</sup>.

Więcej informacji o naszej sieci można znaleźć na: [www.txm.pl](http://www.txm.pl)



**Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej TXM wg kanałów dystrybucji**

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

Tabela nr 1. Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej TXM za pierwsze półrocze 2019 r. i 2018 r. w tys. PLN

	2019	Udział	2018	Udział	zmiana %	zmiana Δ
działalność sklepów tradycyjnych w Polsce	109 095	86%	139 869	84%	-22%	-30 774
działalność sklepów tradycyjnych za granicą	14 661	12%	22 510	14%	-35%	-7 850
działalność internetowa	3 132	2%	3 808	2%	-18%	-676
<b>Sprzedaż razem</b>	<b>126 888</b>		<b>166 187</b>		<b>-24%</b>	<b>-39 299</b>

W pierwszym półroczu 2019 roku w Grupie TXM przychody ze sprzedaży R/R zmniejszyły się o 24%, tj. 39 mln zł. Wpływ na to miały przede wszystkim:

- Spadek sprzedaży na metr kwadratowy
- Zmniejszenie powierzchni sieci (-22% R/R) przy jednoczesnym spadku liczby sklepów (R/R -75 sklepy),
- Spadek sprzedaży internetowej (-0,6 mln zł),
- Wycofanie się z rynku rumuńskiego i słowackiego

Tabela nr 2. Struktura sprzedaży w ujęciu geograficznym TXM za pierwsze półrocze 2019 r. i 2018 r. w tys. PLN

	2019	Udział	2018	Udział	zmiana %	zmiana Δ
Polska	112 227	88%	143 677	86%	-22%	-31 450
Rumunia	11 644	9%	19 113	12%	-39%	-7 469
Słowacja	3 016	2%	3 397	2%	-11%	-381
<b>Sprzedaż razem</b>	<b>126 888</b>		<b>166 187</b>		<b>-24%</b>	<b>-39 299</b>

### 3. Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej TXM

#### Rachunek wyników za pierwsze półrocze 2019 rok

W tabeli poniżej prezentujemy wyniki z całkowitych dochodów za pierwsze półrocze 2019 i 2018 rok

Tabela nr 3. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów za 2018 i 2017 rok

	1H2019	1H2018	zmiana %	zmiana Δ
Przychody ze sprzedaż	113 497	143 870	-27%	-30 373
Zysk brutto na sprzedaży (przychody na sprzedaży – wartość sprzedanych towarów i materiałów)	37 801	60 363	-60%	-22 562
<i>Marża brutto</i>	40,48%	38,45%		2,03%
Koszty działalności operacyjnej	62 211	71 443	-15%	-9 232
<b>Zysk na sprzedaży</b>	<b>-24 409</b>	<b>-11 080</b>		<b>-13 329</b>
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	-8,84%	-8,30%		-0,54%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	543	565		-22
<b>Zysk operacyjny</b>	<b>-23 867</b>	<b>-10 515</b>		<b>-13 352</b>
<i>Marża EBIT</i>	-8,84%	-7,93%		-0,91%
<b>EBITDA</b>	<b>-9 913</b>	<b>-7 400</b>		<b>-2 513</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-4 644	-1 276		-3 368
Wynik na wyjściu z GK	-775			-775
<b>Zysk (strata) z działalności kontynuowanej przed opodatkowaniem</b>	<b>-29 286</b>	<b>-11 791</b>		<b>-17 495</b>
<i>Rentowność brutto</i>	-10,05%	-8,87%		-1,18%
<b>Zysk(strata na działalności zaniechanej)</b>	<b>-9 524</b>	<b>-2 596</b>		<b>-6 928</b>
Podatek dochodowy	35	-118		153
<b>Zysk netto</b>	<b>-38 845</b>	<b>-14 269</b>		<b>-24 576</b>
<i>Rentowność netto</i>	-10,13%	-9,47%		-0,66%
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	124	117		7
<b>Suma całkowitych dochodów</b>	<b>-38 720</b>	<b>-14 152</b>		<b>-24 568</b>
<i>Rentowność całkowita</i>	-10,12%	-9,36%		-0,76%

Objaśnienie:

- Działalność kontynuowana – działalność prowadzone przez Grupę TXM na rynku polskim
- Działalność zaniechana – działalność prowadzona na rynkach zagranicznych

Na poziomie wyniku na sprzedaży Grupa TXM zanotowała pogorszenie wyniku co jest pochodną negatywnej zmiany w dwóch obszarach: (i) spadku sprzedaży oraz (ii) okresowego obniżenia marży procentowej. Jednocześnie zmniejszeniu uległy koszty prowadzonej działalności.

Na poziomie EBITDA wynik jest o 2,5 mln zł groszy niż na poziomie roku ubiegłego przy uwzględnieniu wdrożenia od 1 stycznia 2019 r. zmian regulowanych w MSSF 16.

### **Sprzedaż**

Determinujący wpływ na spadek średniej sprzedaży na mkw w 2019 roku miał

- brak optymalnej oferty asortymentowej – atrakcyjnego, nowego zapasu – widoczny zwłaszcza w okresie od początku marca do połowy maja
- działania restrukturyzacyjne mające na celu likwidację nierentownych sklepów
- likwidacja działalności zagranicznej

Na spadek zapasu na mkw wpływ miał splot poniższych czynników

- (i) agresywna przecena asortymentu jesienno – zimowego  
Efektem anomalii pogodowych (od września do praktycznie połowy listopada utrzymująca się bardzo letnia aura), jakie miały miejsce w końcu trzeciego i czwartym kwartale, dla całej branży odzieżowej była bardzo agresywna walka o Klienta oraz próba skutecznego upłynnienia zapasu jesienno i zimowego w skróconym okresie, ze względu na brak impulsu pogodowego dla zakupów tego asortymentu. Skutkowało to bardzo agresywną wyprzedażą – zbliżeniem cen części modowej rynku odzieżowego do cen oferowanych przez TXM oraz poszukiwaniem przez Klienta okazji cenowej.  
Efekt ten był obserwowalny w czwartym kwartale 2018 roku oraz pierwszym kwartale 2019 roku.
- (ii) problem związany z dostępnością do nowego, atrakcyjnego zapasu  
Brak założonych efektów sprzedażowych w okresie jesienno-zimowym spowodował, że wzrosły zobowiązania handlowe. Ograniczone możliwości finansowania przełożyły się na atrakcyjność i dostępność oferty w marcu. Było to konsekwencją po raz kolejny ograniczenia dostaw towarów przez dostawców.  
Dodatkowo przedłużający się okres rozpatrywania wniosku Spółki o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego (od 3 kwietnia do 15 maja 2019 roku) spowodował obawy dostawców o finalne postanowienie sądu, a tym samym również wpływał na poziom realizowanych dostaw. Niedostateczny poziom zapasu negatywnie wpływał zarówno na realizowane na bieżąco poziomy sprzedaży, lecz również także na bardziej odroczonego efekt obniżenia atrakcyjności oferty i sklepów TXM dla Klientów.
- (iii) Nieoptymalne zamówienie importowe  
Cechą charakterystyczną działania na rynku odzieżowym jest wydłużony okres zamówieniowo-zakupowy. Od zamówienia towarów, szczególnie w krajach Dalekiego Wschodu, do ich dostarczenia do sklepów często mija około 9 miesięcy. W pierwszej połowie roku 2018, kiedy planowana była kolekcja wiosenno-letnia 2019 zakładano, iż podstawowe przyczyny czasowego spadku sprzedaży zostały lub zostaną rozwiązane, a zatem zamówienie było obliczone na znacznie większą potencjalną sprzedaż. Tak się jednak nie stało. Stąd dostarczane obecnie zamówienia importowe kreowane przy założeniach wzrostu są za duże w ujęciu ilości sztuk per model. W 4Q2018 podejmowane były działania zmierzające do ograniczenia zamówienia, jednak udało się to tylko częściowo.

### **Marża procentowej**

W okresie od stycznia do połowy maja 2019 roku TXM zrealizował procentową marżę handlową na poziomie istotnie niższym niż w roku ubiegłym. Jest to konsekwencją:

- wysokiego poziomu przecen w obszarze asortymentu jesienno- zimowego, co wynikało z letniej aury planującej od września do praktycznie połowy listopada;
- braku dostatecznego wypełnienia sklepów nowym asortymentem, który byłby sprzedawany na wyższych marżach.

Natomiast po zakończeniu okresu przecen oraz uzupełnienie zapasu w sklepach w dostarczanej ilości w drugiej połowie maja czyli po otworzeniu postępowania układowego w miesiącu czerwcu marża osiągnęła poziom 43 %

### **Optymalizacja kosztów działalności**

W całym półroczu były kontynuowane działania zmierzające do zmniejszenia kosztów bieżącej działalności TXM we wszystkich obszarach.

W ujęciu rok do roku spadły one o 15 % (- 9,2 mln zł). Wpływ na to ma:

- spadek kosztów sieci polskiej, który wynika ze
  - zmniejszenia sieci handlowej oraz
  - efektów procesu renegocjacji czynszów sklepowych oraz optymalizacji wynagrodzeń załóg w sklepach
- spadku kosztów centrali polskiej przede wszystkim w obszarze logistyki oraz marketingu
- ujawnienie w tym roku kosztów zespołu IT zaangażowanego we ubiegłym roku we wdrożenie systemu ERP
- jednorazowe koszty odprawach związanych z optymalizacją zatrudnienia w centrali – odprawa
- wyższych kosztów poniesionych na rynku rumuńskich związanych z masowymi inwentaryzacjami przeprowadzonymi w miesiącu styczniu i lutym
- likwidacji działalności na rynku rumuński i słowackim

Na koniec czerwca 2019 roku saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było na poziomie 0,5 mln zł

Saldo przychodów i kosztów finansowych było ujemne i wyniosło - 4,6 mln zł Składają się na to dwie najważniejsze pozycje:

- 1) koszty odsetkowe, które są efektem zadłużenia finansowego TXM.
- 2) Koszty części leasingu wynikającego z wdrożenia MSSF 16
- 3) ujemny wynik na różnicach kursowych zrealizowany głównie w związku z osłabieniem złotego w stosunku do dolara amerykańskiego;

Całościowy wynik jest jeszcze obciążony stratą (- 9,5 mln zł) poniesioną w obszarze działalności zaniechanej tj. działalność zagraniczna.

**Sprawozdanie z sytuacji finansowej na koniec pierwszego półrocza 2019**

W tabelach poniżej przedstawione zostały główne pozycje skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej GK TXM.

Tabela nr 4. Aktywa Grupy Kapitałowej TXM na dzień 30 czerwca 2019 i 2018 r. w tys. PLN

Lp	Wyszczególnienie	1H2019		1H2018		Zmiana stanu	
		Kwota	%	Kwota	%	kwota	%
			udziału		udziału		
<b>Aktywa trwałe</b>		<b>90 306</b>	<b>54%</b>	<b>62 391</b>	<b>38%</b>	<b>27 915</b>	<b>31%</b>
1	Rzeczowe aktywa trwałe	73 306	44%	40 792	25%	32 514	44%
2	Pozostałe aktywa niematerialne	15 315	9%	14 365	9%	950	6%
3	Aktywa z tytułu podatku odroczonego		0%	5 258	3%	-5 258	0%
4	Pozostałe aktywa	1 685	1%	1 976	1%	-291	-17%
<b>Aktywa obrotowe</b>		<b>77 821</b>	<b>46%</b>	<b>102 576</b>	<b>62%</b>	<b>-24 755</b>	<b>-32%</b>
1	Zapasy	65 567	39%	91 953	56%	-26 386	-40%
2	Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	7 148	4%	6 215	4%	933	13%
3	Pozostałe aktywa	638	0%	940	1%	-302	-47%
4	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	4 468	3%	3 468	2%	1 000	22%
<b>Aktywa razem</b>		<b>168 127</b>	<b>100%</b>	<b>164 967</b>	<b>100%</b>	<b>3 160</b>	<b>2%</b>

Suma bilansowa Grupy Kapitałowej TXM na dzień 30 czerwca 2019 r. była na zbliżonym poziomie jak w roku ubiegłym.

W aktywach najistotniejsze zmiany zasztły w pozycjach:

- o 32,5 mln zł (+ 44 %) zwiększyła się wartość rzeczowych aktywów trwałych jest to wynikiem
  - o zastosowanie MSSF 16 w zakresie umów najmu
  - o odpisów amortyzacyjnych dokonanych w roku 2019
- o 26,4 mln zł (-40 %) spadł poziom zapasów co jest konsekwencją realizowanych procesów restrukturyzacyjnych w obszarze likwidacji nierentownych sklepów oraz sprzedaż old stoku;
- o 5,0 mln zł zmniejszyła się wartość aktywa na odroczonego podatku dochodowego, co było wynikiem rozwiązania w całości utworzonego aktywa na stratę podatkową za 2017 rok
- o 1 mln zł (-22 %) wrosły wartość środków pieniężnych

Tabela nr 5. Pasywa Grupy Kapitałowej TXM na 30 czerwca 2019 i 2018 r. w tys. PLN

Lp	Wyszczególnienie	1H2019		1H2018		Zmiana stanu	
		Kwota	%	Kwota	%	kwota	%
			Udziału		udziału		
<b>Kapitał własny</b>		<b>-54 570</b>	<b>-32%</b>	<b>15 403</b>	<b>9%</b>	<b>-69 973</b>	<b>128%</b>
1	Wyemitowany kapitał akcyjny	77 780	46%	66 880	41%	10 900	14%
2	Kapitał zapasowy	42 828	25%	43 017	26%	-189	0%
3	Nadwyżka ze sprzedaży akcji	9 764	6%	9 764	6%	0	0%
4	Kapitał rezerwowy	-54 451	-32%	-54 451	-33%	0	0%

5	Element kapitałowy instrumentów złożonych	7 167	4%		0%	7 167	100%
6	Zyski zatrzymane	-137 658	-82%	-49 807	-30%	-87 851	64%
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>		<b>37 626</b>	<b>22%</b>	<b>1 308</b>	<b>1%</b>	<b>36 318</b>	<b>97%</b>
1	Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe oraz poz zobowiązania fin	0	0%	9	0%	-9	0%
2	Zobowiązania z tytułu leasingu	37 502	22%	841	1%	36 661	98%
3	Zobowiązania z tytułu świadczeń emerytalnych	123	0%	113	0%	10	8%
4	Przychody przyszłych okresów		0%	345	0%	-345	0%
5	Pozostałe zobowiązania		0%	0	0%	0	0%
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>		<b>185 071</b>	<b>110%</b>	<b>148 256</b>	<b>90%</b>	<b>36 815</b>	<b>20%</b>
1	Zobowiązania których płatność jest zablokowana na podstawie prawa restrukturyzacyjnego	95 555	57%		0%	95 555	100%
2	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz poz zob.	17 010	10%	98 568	60%	-81 558	-479%
3	Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe oraz poz zobowiązania fin	41 216	25%	40 609	25%	607	1%
4	Zobowiązania z tytułu leasingu	21 906	13%	790	0%	21 116	96%
5	Bieżące zobowiązania podatkowe		0%	163	0%	-163	0%
6	Rezerwy krótkoterminowe	2 709	2%	1 791	1%	918	34%
7	Przychody przyszłych okresów	316	0%	106	0%	210	66%
8	Pozostałe zobowiązania	6 360	4%	6 229	4%	131	2%
<b>Pasywa razem</b>		<b>168 127</b>	<b>100%</b>	<b>164 967</b>	<b>100%</b>	<b>3 160</b>	<b>2%</b>

Na zmianę kapitału własnego wpływ miała:

- strata na poziomie – 38,7 mln zł;
- podwyższeniu kapitału akcyjnego TXM SA w drodze emisji akcji o wartości 7,2 mln zł oraz zaliczenia do kapitału własnego elementu kapitałowego obligacji zamiennych na akcje wyemitowanych w sierpniu 2018 r.
- 59,4 mln zł wzrosły zobowiązania leasingowe co jest pochodną zastosowania standardu MSSF16
- 95,6 mln zł jako pozycji objętej z mocy prawa układem

## Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy TXM.

Tabela nr 6. Wybrane pozycje rachunku przepływów pieniężnych Grupy TXM w pierwszym półroczu 2019 i 2018 roku w tys. Zł

Przepływy pieniężne netto z działalności:	1H2019	1H2018
Operacyjnej	15 550	-8 322
Inwestycyjnej	-1 639	-2 599
Finansowej	-13 190	8 357
<b>Przepływy pieniężne netto razem</b>	<b>721</b>	<b>-2 564</b>

W pierwszym półroczu 2019 roku Grupa TXM wygenerowała dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, na poziomie 15,5 mln PLN. Największy wpływ na tę pozycję w analizowanym okresie miały poniższe zdarzenia:

- osiągnięta strata w wysokości 38,7 mln PLN.
- korekty wyniku o:
  - umorzenie aktywów trwałych w danym okresie +14,5 mln PLN,
  - Koszty finansowe +3,8 mln PLN,
  - wartość podatku dochodowego – 0,5 mln PLN
  - zbycia rzeczowych aktywów trwałych + 1,5 mln
- zmiany w kapitale obrotowym:
  - zmiana stanu rezerw - 2,8 mln PLN,
  - zmiana stanu zapasów 37,2 mln PLN,
  - zmiana stanu należności + 0,9 mln PLN,
  - zmiana stanu zobowiązań -10,6 mln PLN,
  - zmiana stanu pozostałych zobowiązań +7,9 mln PLN.

Przepływy z działalności inwestycyjną związane są z:

- inwestycjami w sieć sprzedaży – 0,8 mln zł
- inwestycjami w system– 1,1 mln zł

Na przepływy pieniężne z działalności finansowej wpłynęły: ,

- koszt zapłaconych odsetek – - 3 mln zł
- zapłaconych części kapitałowych finansowania zewnętrznego - 0,1 mln zł

#### **4. Plan naprawczy TXM**

##### ***Diagnoza przyczyn aktualnej sytuacji finansowej TXM***

W 2017 r. i w 2018 r. w związku z występującymi spadkami sprzedaży były podejmowane działania naprawcze i restrukturyzacyjne. Jednakże były one reakcją na występujące w tych okresach widoczne przyczyny problemów – nieprawidłowości z zatowarowaniem sklepów wynikające z wdrożenia systemu wspomagającego zarządzanie w 2017 r., oraz braki w zatowarowaniu sklepów w 2018 r. Pomimo rozwiązania tych problemów nie następował jednak wzrost sprzedaży. W związku z tym na przełomie listopada i grudnia 2018 r. została postawiona hipoteza, iż problemy TXM mają charakter strategiczny. Została przeprowadzona analiza przyczyn aktualnej sytuacji finansowej TXM i w jej wyniku zidentyfikowano dwie kategorie:

- Strategiczne przyczyny trudnej sytuacji TXM
- Jednorazowe przyczyny trudnej sytuacji TXM

W celu między innymi potwierdzenia przedstawionych tez w marcu 2019 roku TXM SA w restrukturyzacji zaangażowała firmę doradczą Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Corporate Finance sp. k. Prace Doradcy obejmowały przygotowanie „Raportu z analizy rynku i przeglądu strategicznego TXM” oraz sporządzenie Planu Naprawczego Grupy TXM.

**Strategiczne przyczyny aktualnej sytuacji finansowej TXM****1) Dynamiczny rozwój sieci sprzedaży w nowym koncepcie sklepu bez zmodyfikowanej dla niego struktury asortymentowej**

W 2015 roku Spółka podjęła trzy kluczowe dla kolejnych lat decyzje: (i) o zintensyfikowaniu dynamiki ekspansji sieci handlowej, (ii) o ekspansji zagranicznej oraz (iii) o wprowadzeniu nowego konceptu sklepów. Poniższa tabela obrazuje zmiany w powierzchni i liczbie sklepów TXM, od końca roku kiedy została przyjęta nowa strategia rozwoju sieci w nowym formacie powiększonych sklepów.

Tabela 7 – Zmiany powierzchni i struktury sieci sklepów w latach 2015-2018

		31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	
Polska	> 300	Powierzchnia	6 766	19 864	30 520	31 935
		liczba sklepów	20	55	82	86
		średnia powierzchnia	338	361	372	371
	<= 300	Powierzchnia	67 055	64 611	58 042	54 262
		liczba sklepów	318	304	272	255
		średnia powierzchnia	211	213	213	213
Rumunia	powierzchnia	1 282	11 472	15 568	15 284	
	liczba sklepów	4	30	40	40	
	średnia powierzchnia	321	382	389	382	
Słowacja	powierzchnia	1 208	1 994	2 250	2 250	
	liczba sklepów	5	7	7	7	
	średnia powierzchnia	242	285	321	321	
Czechy	Powierzchnia	2 360	2 447	0	0	
	liczba sklepów	9	9	0	0	
	średnia powierzchnia	262	272	0	0	
RAZEM	Powierzchnia	78 670	100 388	106 379	103 730	
	liczba sklepów	356	405	401	388	
	średnia powierzchnia	221	248	265	267	

Nowy koncept sklepów bazował na powiększeniu ich powierzchni do ok. 350-400 m<sup>2</sup> (z dotychczasowych ok. 220 m<sup>2</sup>). Celem strategii była możliwość przedstawienia klientom szerszej oferty, która miała przyciągnąć klientów i skuteczniej konkurować na rynku również dużych miast. 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 koncepcie w Polsce oraz w Rumunii zostały otwarte w 2015 roku. Realizowane w nich



obroty były zgodne z założeniami, a nawet wyższe – szczególnie w pierwszych sklepach otwartych w Rumunii. Dynamiczny rozwój sieci w nowej formule sklepów nastąpił w II połowie 2016 roku.

Strategiczne podejście do zmiany konceptu sklepu nie zostało jednak 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, niższa średnia marża z m<sup>2</sup>). W konsekwencji sklepy w nowym koncepcie miały niższą średnią sprzedaż i marżę na m<sup>2</sup> i dłuższą rotację zapasów od placówek w poprzednim formacie. Nieprawidłowości w strukturze asortymentowej objawiały się w sklepach w nowym, powiększonym formacie poprzez:

- niedotowarowanie – większe sklepy miały średnio o ok. 25% na metr kwadratowy niższy zapas w porównaniu do mniejszych sklepów w poprzednim formacie;
- brak wprowadzenia istotnie szerszego asortymentu w większych sklepach, a tym samym zwiększenia wyboru – sklepy te były w dużym stopniu dotowarowywane poprzez powielenie sztuk z tych samych modeli;
- zdefiniowanie błędnej struktury alokacji zapasu pomiędzy sklepami – wielkości dostaw nowych towarów były w dużym stopniu uzależnione od wielkości poszczególnych sklepu, a nie od ich potencjału handlowego (zdolności do generowania sprzedaży).

Powyższe czynniki miały bezpośredni wpływ na niższą średnią sprzedaż z metra tych sklepów, a tym samym powodowały ich gorsze wyniki. Nieprawidłowości te szczególnie widoczne były w Rumunii, gdzie otwierano sklepy tylko w nowym, powiększonym formacie. Mając na uwadze powyższe problemy i nakładając na nie dodatkowo czynniki odróżniające ten rynek od polskiego, które również nie zostały odzwierciedlone w ofercie (m.in. inny rozkład pogody w roku, inne oczekiwania klientów np. braku sprzedaży rajstop oraz skarpet latem, czy rozbieżności pomiędzy kalendarzami świąt i zdarzeń charakterystycznych dla rynku np. 'back to school'), wyniki osiągnięte na rynku rumuńskim w postaci sprzedaży z metra były istotnie niższe od osiągniętych na rynku polskim.

Biorąc pod uwagę następującą w tym czasie zmianę sieci sprzedaży (wzrost liczby sklepów dużych a spadek liczby sklepów małych) wpływ tego zjawiska na wyniki Grupy szybko narastał.

## **2) Pogorszenie pozycji konkurencyjnej na rynku**

Grupa TXM w swojej strategii opisanej powyżej bazującej na ekstensywnym pozyskiwaniu rynku w latach 2015-2017 nie podejmował działań budujących postrzeganie i lojalność Klientów (np. wzmocnienie rozpoznawalności). W tym okresie następował także rozwój bezpośredniej konkurencji zarówno w wymiarze liczby sklepów Pepco, czy Kik, ale także coraz szerszej i atrakcyjniejszej oferty odzieżowej w sklepach Lidl, czy Biedronka. Poniżej krótka charakterystyka bezpośredniej konkurencji TXM.



właścicielem jest Pepkor z siedzibą w [Południowej Afryce](#)

- Ponad 16 000 zatrudnionych w Europie (w tym ok. 7 207 w Polsce)
- 1 614 sklepów w Europie
- 861 sklepów w Polsce na koniec 2018 r.
- 1907,4mln PLN przychodów w 2018 r. na rynku polskim

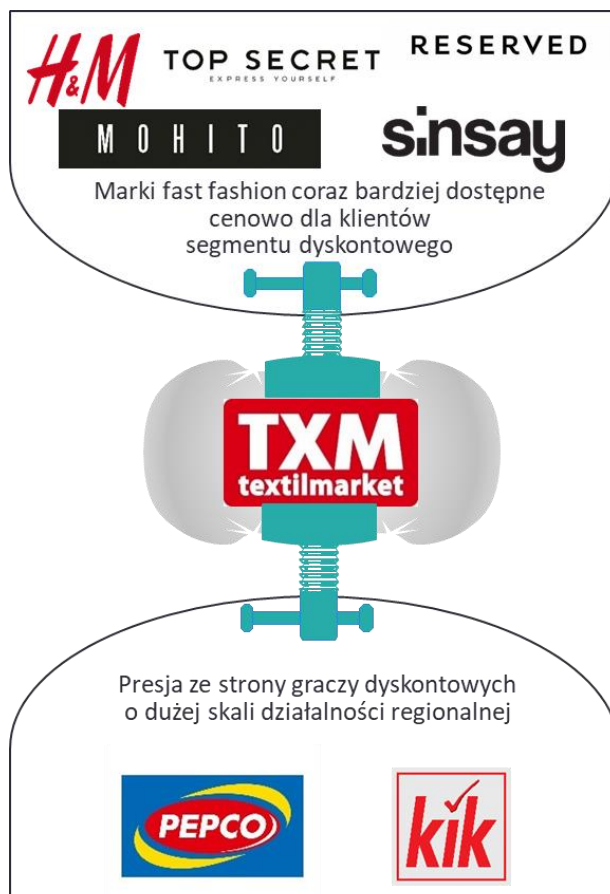


właścicielem jest Niemiecka grupa Tengelmann

- Ponad 24 000 zatrudnionych w Europie (w tym ok. 1 077 w Polsce)
- Ok. 3500 sklepów w Europie
- 247 sklepów w Polsce na koniec 2018 r.
- 438,8 mln PLN przychodów w 2018 r. na rynku polskim

Zmianie ulegały także środki do dyspozycji klientów w wyniku wzrostu wynagrodzeń, czy też rozwoju transferów socjalnych (np. „500+”), w wyniku czego zmieniało się nastawienie klientów do zakupów i wzrost ich oczekiwań.

W ramach samego niskiego segmentu cenowego TXM znalazł się pod presją konkurencyjną z dwóch stron.



Zamiast odpowiadać na te wyzwania, TXM reagował na zdarzenia jednorazowe opisane poniżej takie jak - nieprawidłowe towarowanie i pogorszenie oferty handlowej.

Razem spowodowało to kryzys zaufania do sklepów TXM oraz spadek wiarygodności marki. Spółka zamiast podążać za ewoluującym rynkiem skupiona była na rozwiązywaniu pojawiających się problemów. W konsekwencji wielu klientów rozczarowanych ofertą oraz miejscem zakupowym ograniczyło lub zaniechało zakupów w sklepach TXM.

### **3) Nieefektywna alokacja zapasu**

Pod koniec 2016 r. zaimplementowana została zmiana zasad alokacji towarów pomiędzy sklepami 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 one 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. Miało to wpływ na nieefektywne wykorzystanie majątku obrotowego: (i) przetowarowania jednych sklepów, w których towar ulegał „starzeniu” przez co zmniejszała się jego atrakcyjność dla klientów i (ii) niedotowarowania innych, w których Grupa notowała w rezultacie utraconą sprzedaż.

## **Jednorazowe przyczyny aktualnej sytuacji finansowej TXM**

### **1) Wdrożenie nowego systemu IT**

W lutym 2017 roku TXM uruchomił nowy system IT obejmujący swoim zakresem wszystkie obszary funkcjonowania Spółki poza obsługą bezpośredniej sprzedaży w sklepach. Wdrożenie to nie było w pełni udane i spowodowało poważne problemy, które przede wszystkim polegały na: (i) nieprawidłowościach w zatowarowaniu sklepów (niedostateczne dostawy, dostawy do niewłaściwych sklepów, opóźnienia w dostawach); (ii) braku (początkowo), a potem błędnych danych uzyskiwanych z systemu w zakresie stanu zapasów w poszczególnych sklepach oraz danych o sprzedaży; a także (iii) nieprawidłowej wycenie kosztu własnego sprzedanych towarów.

Bez wątplenia te nieprawidłowości miały wpływ na spadki sprzedaży w konsekwencji braku optymalnej alokacji zapasów do sklepów oraz braku możliwości prowadzenia najbardziej efektywnej polityki handlowej. W związku z tym w 2017 r. znaczne zasoby Spółki były wykorzystywane na doprowadzenie systemu do wymaganej sprawności. Finalnie problemy były sukcesywnie rozwiązywane i w styczniu 2018 roku system osiągnął stabilność i zakładaną na dzień startu funkcjonalność.

### **2) Okresowe trudności w pozyskaniu towarów**

Od połowy II kwartału 2018 zaczął materializować się problem związany z ograniczeniami w dostępności zapasu w sklepach. Było to konsekwencją ograniczenia dostaw towarów przez dostawców, wobec których wzrosły zobowiązania handlowe. Zobowiązania te były głównym źródłem sfinansowania strat poniesionych przez Spółkę w 2017 roku i w pierwszym półroczu 2018 roku. Niedostateczny poziom zapasu negatywnie wpływał zarówno na realizowane na bieżąco poziomy sprzedaży, lecz także na bardziej odroczony efekt obniżenia atrakcyjności oferty i sklepów TXM dla Klientów.

Identyfikując problem, akcjonariusze w sierpniu 2018 r. dofinansowali Spółkę kwotą 31,9 mln PLN przede wszystkim w celu zainwestowania w majątek obrotowy. Pozyskane środki pozwoliły na stopniowe od września 2018 r. odbudowanie oferty asortymentowej. Niestety, pomimo wzrostu poziomu zatowarowania w sklepach sprzedaż nie zwiększyła się zgodnie z oczekiwaniami. Częściowo pozytywny efekt zwiększania dostępności oferty w sklepach został zniwelowany niesprzyjającymi warunkami pogodowymi.

### **3) Wzrost kosztów centrali**

W efekcie dobrych wyników osiąganych w latach 2015 i 2016 oraz realizowanych wielu projektów: (i) dynamiczny rozwój sieci w Polsce i zagranicą, (ii) wprowadzenie nowego konceptu sklepu, (iii) wdrożenie nowego systemu IT oraz (iv) proces IPO znacząco rosły koszty centrali. Dobrym przykładem ilustrującym ten trend jest wzrost powierzchni magazynu centralnego. W lutym 2016 roku został on powiększony o praktycznie 100%, a zatrudnienie oscylowało w okolicy 240 osób. Po dokonanej w 2018 reorganizacji procesów, organizacji pracy oraz zarządzania łańcuchem dostaw, część powierzchni, o którą magazyn został powiększony w 2017 r., jest obecnie wynajęta podmiotom trzecim, a zatrudnienie spadło poniżej 180 osób.

### **4) Nieoptymalne zamówienie na sezon wiosna-lato 2019**

Cechą charakterystyczną działania na rynku odzieżowym jest wydłużony okres zamówieniowo-zakupowy. Od zamówienia towarów, szczególnie w krajach Dalekiego Wschodu, do ich dostarczenia do sklepów mija często około 9 miesięcy. Generuje to ryzyko braku możliwości korekty istotnych założeń zdarzeń zaistniałych po złożeniu zamówienia. W pierwszej połowie roku 2018, kiedy planowana była kolekcja wiosenno-letnia 2019 zakładano, iż podstawowe przyczyny czasowego spadku sprzedaży zostały lub zostaną rozwiązane. Tak się jednak nie stało. Stąd dostarczane zamówienia importowe kolekcji wiosna-lata 2019 kreowane przy założeniach dynamicznego wzrostu były duże. W 4Q2018 podejmowane były działania zmierzające do ograniczenia zamówień, jednak udało się to tylko częściowo.

## ***Strategia TXM na kolejne okresy***

W marcu 2019 r. TXM zaangażował Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Corporate Finance sp. k. celem przygotowania „Raportu z analizy rynku i przeglądu strategicznego TXM”. Na bazie tego raportu opracowana została strategia działania TXM, a następnie sporządzony został Plan Naprawczy na niej bazujący.

Biorąc pod uwagę rynkowe uwarunkowania działalności TXM, rozważane były następujące strategie:

### **(„Walka”)**

#### **Przesunięcie oferty w dół w ramach segmentu niskich cen oraz bezpośrednia walka z Pepco i KiK**

Zmiana wobec stanu obecnego

- Obniżenie cen oferowanych produktów...
- ...kosztem jakości, tak aby móc utrzymać / poprawić marżę
- Nawiązanie bezpośredniej konkurencji z Pepco i KiK w walce o konsumenta wrażliwego cenowo
- Wsparcie zmian działaniami marketingowymi

Wyzwania

- Konkurenci mają większą skalę niż TXM, co daje im lepsze warunki zakupu
- Zmiana percepcji cenowej może wymagać bardzo dużo czasu...
- ...oraz dodatkowych nakładów
- Wymagane są istotne nakłady, na które TXM nie ma dzisiaj środków
- Wysoki poziom luki w percepcji konsumentów, która musiałaby zostać zamknięta

### **(„Podążanie za konsumentem”)**

#### **Redefinicja pozycjonowania cenowego oraz wejście w wyższy segment cenowy**

Zmiana wobec stanu obecnego

- Repozycjonowanie marki
- Głęboka zmiana oferty asortymentowej oraz cenowej
- Lepsze dostosowanie oferty do potrzeb konsumentów (większy nacisk na trendy)
- Szersza i lepsza komunikacja z konsumentem

Wyzwania

- Zmiana modelu biznesowego
- Wymaga wysokich nakładów (marketingowe, głęboka zmiana asortymentu, odnowienie sklepów)
- Może wymagać istotnej rewizji posiadanego portfolio sklepów pod kątem rodzajów ich lokalizacji i potencjału w nowym modelu
- Może wymagać istotnego uzupełnienia kompetencji TXM
- Materializacja wymaga czasu i obarczona jest wysokim ryzykiem

Rozważano także opcje takie jak zmiana asortymentu w kierunku poza odzieżowym lub istotne zwiększenie ich udziału w ofercie. Są one jednak obarczone bardzo wysokim ryzykiem niepowodzenia (potencjalna luka kompetencyjna) oraz wymagają istotnych nakładów na ich realizację.

**Biorąc pod uwagę uwarunkowania TXM, strategia dyferencjacji wydaje się być najbardziej pragmatyczną i zasadną do wdrożenia**

**(„TXM inny niż pozostali”)**

**Walka poprzez dyferencjację oferty i postawienie na kategorii silne już dzisiaj**

Zmiana wobec stanu obecnego

- Wybranie kategorii liderów, w których pozycja TXM w oczach konsumenta jest jeszcze relatywnie silna ...
- ...a z perspektywy TXM maksymalizujących szanse powodzenia (rentowne, posiadające skalę, mocne kompetencje TXM).
- Uzupelnienie oferty o kategorie uzupełniające / sprzedające się razem z liderami – oferta towarzysząca
- Przebudowa oferty i „wyczyszczenie” sklepów z zalegających towarów

Wyzwania

- Relatywnie wysoka trudność i niepewność sukcesu dyferencjacji
- Dobór odpowiednich kategorii liderów
- Konstrukcja oferty w ramach kategorii liderów
- Konstrukcja oferty towarzyszącej
- Wymagany czas do osiągnięcia pełnego efektu
- Komunikacja do konsumentów, która musi być efektywna, ale również tania

**Sposobem wyróżnienia się przez TXM ma być zmiana logiki podejścia do budowy asortymentu oraz praca u podstaw dla każdej grupy produktowej**

Oferta asortymentowa



W ramach określonej strategii „TXM inny niż pozostali” określone zostały następujące inicjatywy w obszarach

- Zmiana podejścia do asortymentu
  - Zmiana logiki podejścia do asortymentu w postaci podzielenia go na kategorie liderów (mające przyciągać klientów do sklepów i zachęcać ich do powrotu)...
  - ...oraz kategorie wspierające, mające budować koszyk klientów już odwiedzających sklep.
- visual merchandising
  - Działania nakierowane na poprawę sposobu ekspozycji towarów oraz poprawę ergonomii i estetyki sklepów.
  - Docelowo nakierowanie wysiłków VM na zapewnienie odpowiedniej ekspozycji produktów z kategorii liderów („budujących ruch”).
  - Poprawa układu sklepu pod kątem optymalizacji „ścieżki zakupowej” klienta.
- Komunikacja w sklepie
  - Poprawienie sposobu komunikacji z konsumentem w sklepie – szczególnie w zakresie cen, promocji oraz oferty gazetkowej.
  - Poprawa widoczności oznaczeń wspierających nawigację w sklepie.
- Stare zapasy w sklepach
  - Usunięcie ze sklepów starego towaru z niską szansą na sprzedaż (>180 dni).
  - Przesunięcie części starszego towaru między sklepami – tam, gdzie historycznie taki sam towar dobrze się odsprzedawał.
- Komunikacja z Klientem
  - Zakomunikowanie konsumentom wprowadzanych zmian
  - Przyciągnięcie nowych grup klientów, w tym tych, których TXM utracił.

- Rewizja formy i konstrukcji gazetki jako głównego narzędzia komunikacji.
- Lepsza komunikacja cech jakościowych produktów.
- Lokalna komunikacja dla likwidowanych sklepów „wyprzedazowych”.

### **Założenia Programu Restrukturyzacyjnego**

Diagnoza przyczyn pogorszenia wyników finansowych TXM wskazała, iż dotychczas stosowane działania naprawcze nie przynosiły efektów, gdyż redukowały lub likwidowały jedynie jednorazowe przyczyny problemów. Ich kluczowym założeniem było zaś oczekiwanie, że spowoduje to szybkie odbudowanie poziomu sprzedaży, który – w działalności handlowej opartej przede wszystkim na kosztach stałych, jaką prowadzi Grupa – jest kluczowy dla płynności oraz generowanych wyników.

Osiągnięcie dodatniego wyniku gotówkowego na działalności handlowej TXM w 2020 roku będzie możliwe poprzez stopniową poprawę poziomów sprzedaży z m2 (nieco powyżej poziomu osiąganego przez Spółkę w sklepach w Polsce w ostatnich 12 miesiącach) oraz likwidację i restrukturyzację obszarów nie generujących zadawalających efektów lub przynoszących straty.

Od grudnia 2018 roku TXM pracowała nad Planem Restrukturyzacyjnym. W marcu br. Spółka zaangażowała firmę doradczą Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Corporate Finance sp. k. Prace Doradcy obejmowały między innymi przygotowanie „Raportu z analizy rynku i przeglądu strategicznego TXM” oraz sporządzenie Planu Naprawczego Grupy TXM.

Efektom tych prac jest między innymi nowa strategia TXM – opisana w punkcie powyżej oraz lista przyjętych inicjatyw restrukturyzacyjnych.

### **Zamknięcie nierentownej części sieci sklepów w Polsce**

Pierwszym elementem restrukturyzacji jest wygaszanie działalności nierentownych sklepów. W wyniku analiz, Spółka wytypowała sklepy niespełniające przesłanek do generowania pozytywnych przepływów gotówkowych w przyszłości. Wśród 331 sklepów TXM działających w Polsce Spółka zidentyfikowała 78 placówek, które są nierentowne na poziomie EBITDA II oraz nie dają perspektyw szybkiego odwrócenia tej sytuacji.

Utrzymywanie sklepów osiągających ujemny wynik EBITDA II powoduje, że Spółka traci gotówkę w wyniku ich działalności (wyższe koszty niż generowana przez nie marża handlowa), a dodatkowo musi finansować zapas towarów dostarczonych do tych sklepów. Łącznie w 2018 roku w wytypowanych sklepach Spółka poniosła gotówkową stratę (EBITDA II) w wysokości 2.400 tys. PLN.

Poprzez zamykanie nierentownych placówek Spółka osiągnie poprawę wyników finansowych na poziomie działalności operacyjnej oraz uzyska efekt uwolnienia i lepszego gospodarowania kapitałem obrotowym. Lepsza alokacja zapasów towarów do sklepów pozwoli uzyskać wyższy zwrot z zainwestowanego kapitału. Efektem będzie zmniejszenie podstawowych kosztów działalności sklepów oraz uwolnienie części środków pieniężnych z niskorotujących zapasów.

Spółka korzysta wyłącznie z wynajmowanych lokali – nie posiada nieruchomości własnych. Na każdy lokal sklepowy ma zawartą umowę najmu. Dla większości sklepów przeznaczonych do zamknięcia w roku 2019 Spółka posiada możliwość wypowiedzenia umowy najmu, lub okres najmu kończy się w 2019 roku. W związku z tym nie zakłada się płatności dodatkowych typu: kary umowne lub odszkodowania za przedterminowe zakończenie umów.



Zgodnie z planem przyjętym przez Grupę, w okresie od początku stycznia 2019 r. do końca marca 2020 r., zamknięte zostanie około 85 placówek, z czego:

- 61 sklepów zostanie zamknięte do końca 2019 r.
- 17 sklepów zostanie zamknięte do marca 2020 r.

W sklepach TXM w Polsce funkcjonują dwa modele zapewnienia ich obsługi sprzedażowej:

- TXM zawiera umowę z agentem, przedsiębiorcą, który świadczy na jego rzecz usługę obsługi sprzedaży, albo
- TXM zatrudnia bezpośrednio pracowników tego sklepu.

W pierwszym z powyższych przypadków zawierana z agentem umowa zakłada jednomiesięczny okres wypowiedzenia i nie wiąże się z innymi zobowiązaniami na jego rzecz. Na 78 sklepów planowanych do zamknięcia w okresie 2019 -2020 w przypadku 32 z nich są zawarte umowy z agentami. W pozostałych sklepach są zatrudnieni pracownicy. Jednak, w wyniku znacznej rotacji pracowników w sklepach, długość ich pracy nie jest duża. W związku z tym wypowiadając ich umowy o pracę Spółka szacuje, że będzie musiała zapłacić odprawy w wysokości 386 tys. PLN, z tego 299 tys. PLN w 2019 roku.

Stan zawansowania prac - W roku 2019 zostały już zamknięte 52 lokalizacje. Działania te są realizowane zgodnie z założeniami czasowymi, merytorycznymi, jak i kosztowymi.

#### **Zamknięcie działalności w lokalizacjach zagranicznych**

Kolejnym elementem działań restrukturyzacyjnych jest wygaszenie działalności na rynkach zagranicznych, prowadzonej przez spółki zależne.

Grupa rozpoczęła działalność na rynku słowackim w roku 2014, na rynku rumuńskim w roku 2015. W obu krajach była ona prowadzona poprzez spółki w 100% zależne powołane w każdym z tych krajów.

Grupa posiadała w Rumunii i na Słowacji odpowiednio 37 oraz 7 sklepów w sieci sprzedaży. Podobnie jak w przypadku sieci polskiej dokonano przeglądu sklepów, indywidualnie badając możliwość generowanie pozytywnych przepływów na poziomie indywidualnej placówki jak też całego rynku. Wynik przeprowadzonej analizy wykazał brak możliwości osiągnięcia dodatnich przepływów w horyzoncie czasowym umożliwiającym samofinansowanie się spółek na tych rynkach.

W 2018 r. na poziomie EBITDA II (wynik gotówkowy na sklepach pomniejszony o koszty pośrednie związane z logistyką i marketingiem) na działalności w Rumunii poniesiona została strata w wysokości ok. 7.000 tys. PLN, a na Słowacji ok. 1.000 tys. PLN.

Pomimo podejmowanych działań naprawczych polegających na stymulowaniu sprzedaży zarówno zmianami ekspozycji w sklepach, akcjami promocyjnymi jak i reklamowymi, a także po stronie kosztów podejmowanymi renegocjacjami czynszów, czy optymalizacją zatrudnienia TXM ocenia, że nie ma perspektyw osiągnięcia progu rentowności w perspektywie najbliższego roku.

W tej sytuacji TXM nie jest w stanie utrzymać i dalej finansować działalności w tych krajach i została podjęta decyzja o ich zamknięciu. Poza ograniczeniem wydatków gotówkowych koniecznych do sfinansowania ponoszonych strat, po likwidacji działalności uwolnione lub wyprzedane będą także

zapasy towarów znajdujące się w sklepach w tych krajach o wartości w cenach zakupu 1.200 tys. PLN na Słowacji i 2.200 tys. PLN w Rumunii.

Działalność w Rumunii zostanie zlikwidowana poprzez upadłość spółki zależnej Adesso TXM Romania s.r.l., ze względu na to, że umowy najmu sklepów w tym kraju nie dają możliwości ich wypowiedzenia.

Działalność spółki Adesso Slovakia s.r.o. i TXM Slovakia s.r.o. na Słowacji została zakończona poprzez sprzedaż udziałów w tych spółkach na rzecz podmiotu specjalizującego się w prowadzeniu restrukturyzacji z początkiem czerwca 2019 roku. Nowemu udziałowcowi zostały przekazane wraz ze spółkami umowy najmu lokali handlowych. Zapasy towarowe zostały przez TXM spakowane i przewiezione do magazynu centralnego w Polsce.

Stan zawansowania prac - W czerwcu 2019 roku TXM SA w restrukturyzacji w porozumieniu i za zgodą Nadzorca Sądowego zbyło udziały w słowackich Spółkach celowych. Proces zwożenia zapasu został zakończony a sam proces prawny jest na ukończeniu. W lipcu 2019 roku Spółka rumuńska Adesso TXM Romania s.r.l. złożyła wniosek o ogłoszenie upadłości i proces ten został otworzony przez lokalny Sąd gospodarczy. Proces ten przebiega zgodnie z założeniami.

#### ***Inicjatywy w obszarze produktu - Optymalizacja oferty asortymentowej i zwiększenie sprzedaży***

Osiągnięcie dodatniego wyniku gotówkowego na działalności handlowej TXM w 2020 roku będzie możliwe poprzez stopniową poprawę poziomów sprzedaży z m<sup>2</sup> (nieco powyżej poziomu osiąganego przez Grupę w sklepach w Polsce w ostatnich 12 miesiącach) oraz likwidację i restrukturyzację obszarów nie generujących zadawalających efektów lub przynoszących straty.

Wprowadzane przez Spółkę zmiany, w zakresie poprawy efektywności wykorzystania zapasów, umożliwią szybsze zakończenie procesów wyprzedaży starego zapasu – z likwidowanych lub ograniczanych kategorii asortymentowych oraz zamykanych sklepów. To z kolei pozwoli na poprawę standardu ekspozycji nowości asortymentowych oraz lepsze zatowarowanie sklepów, które w trakcie ostatnich miesięcy nie było prawidłowe.

Działania naprawcze skupiają się na wzmocnieniu konkurencyjności TXM. Przyjęta strategia zakłada odróżnienie się od konkurencji poprzez zmianę podejścia do budowy oferty asortymentowej oraz jej komunikację do klienta

Podejście do budowy oferty „value proposition” TXM obrazuje poniższy diagram:



1

Oferta powielająca się u większości graczy rynkowych → powielenie schematów, uniemożliwiające efektywne odróżnienie się od konkurentów.

2

Oferta, gdzie przewaga konkurentów nad TXM jest znacząca i trudna do przewyższenia. Konieczna nie tylko przebudowa oferty, ale także zmiana percepcji konsumentów (długotrwałe i potencjalnie drogie).

3

Oferta zbyt mało atrakcyjna z punktu widzenia konsumentów → brak pokrycia z potrzebami, mała siła oddziaływania na ich zachowania i nawyki.

4

„Value proposition” – oferta (kombinacja grup produktowych) w oparciu o którą można odróżnić się od konkurentów oraz zbudować przewagę konkurencyjną.

Aby zrealizować przyjętą strategię, a tym samym zakładany wzrost sprzedaży z metra powierzchni handlowej, Spółka zakłada następujące działania:

- Oferta „Pierwsza Cena” - ograniczenie negatywnego wpływu na marżę wyprzedaży sezonowych. Wprowadzenie polityki pierwszych niskich cen w okresie wyprzedaży. Ta zmiana pomoże w konkurowaniu z niższymi cenami wyprzedażowymi sieci „*fashion*” i podniesie średni poziom marży dzięki dostępności nowych linii w pełnej gamie rozmiarów dla klienta. Zmiana strategii będzie miała również pozytywny wpływ na obniżenie poziomu starego zapasu, który dziś jest jednym z kluczowych problemów.
- Najniższa cena - kontynuacja strategii oferowania najniższej ceny na rynku (nie wyższej niż wiodący konkurent w danej kategorii) wizerunkowych produktów odzieżowych TXM, przy zachowaniu dotychczasowej jakości i korzystnej relacji cena do jakości.
- Optymalizacja progów cenowych - kontynuacja szczegółowych analiz oferty TXM pod kątem indeksu cenowego względem konkurencji, aby utrzymać optymalny poziom progów cenowych w każdej kategorii asortymentowej.
- Większe rozmiary - kontynuacja wprowadzenia odzieży w większych rozmiarach oraz lepszego dopasowania „rozmiarówki” dzięki przeprowadzonym w ostatnim roku analizom i testom odsprzedaży, których Grupa nie prowadziła w latach poprzednich. Wdrażane zmiany pozwolą na zastosowanie bardziej efektywnej kombinacji rozmiarów w jednym tzw. „*Ratio Packu*” (zbiorczym opakowaniu dla modelu), lepiej dostosowanej do faktycznego popytu klientów TXM. Dzięki temu, po zakończonym sezonie ilość pozostałych na sklepach zapasów w rozmiarach nietrafionych ulegnie redukcji i ograniczy ilość asortymentu podlegającego wyprzedażom.
- Stała Oferta NOS (*never-out-of-stock*) - Zapewnienie dostępności stałej oferty, głównie w kategoriach bielizna i dziewiarstwo i wyeliminowanie strat, które w 2018 roku TXM poniosła w wyniku okresowych braków tego kluczowego dla TXM asortymentu.

- Ograniczenie braków dostępności - intensyfikacja sprzedaży dzięki poprawie dostępności zapasu w kluczowych okresach sprzedaży (początek sezonów wiosna-lato i jesień-zima, Święta, Powrót do Szkoły).

Zmiany te powinny pozwolić na podniesienie rentowności w kolejnych latach poprzez skuteczne wdrażanie inicjatyw systematycznie podnoszących sprzedaż i marżę z m2.

Stan zawansowania prac - Ze względu na charakter branży, łańcuch logistyczny od zamówienia do sprzedaży tempo zmian jest uzależnione od naturalnego cyklu funkcjonowania Grupy. Obecnie trwają prace nad finalizowaniem dostawa na sezon jesienno – zimowy 2019, potwierdzane są zamówienie na sezon wiosenno – letni 2020 oraz trwają prace planistyczne na sezon jesienno – zimowy 2020. We wszystkich tych pracach wdrażane są inicjatywy opisane powyżej.

#### ***Inicjatywy w obszarze produktu - Dokończenie porządkowania strategii dla wybranych grup asortymentowych***

Działaniami mającymi wspierać kluczowe inicjatywy asortymentowe są działania mające na celu uporządkowanie strategii produktowych dla poszczególnych (poza odzieżowych) grup asortymentowych.

- W obszarze Bielizna/Dziewiarstwo Grupa będzie kontynuować prace mające na celu efektywne zarządzanie asortymentem, stopniowe zmniejszenia średniego zatowarowania na m<sup>2</sup>, zwłaszcza w sklepach o bardzo powolnej rotacji, poprzez:
  - uporządkowanie struktury oferty i progów cenowych i zmniejszenie łącznej liczby SKU (jednostek magazynowych);
  - ograniczenie powielania produktów o zbliżonych charakterze funkcjonalnym i podobnym poziomie cenowym;
  - poprawa rentowności zapasu - stopniowe podniesienie marży na zapasie.
  - linie o największej skuteczności sprzedaży będą stanowiły pełną ofertę dla klienta, a efektem tego działania będzie obniżenie wyprzedaży sezonowych o min 15%. Uwolnienie strumienia gotówki pozwoli na regularne uzupełnianie zatowarowania tego asortymentu. Zmiany będą miały pozytywny wpływ na sprzedaż i poziom marży.
- W obszarze Dom/Tekstyliia domowe - ze względu na zmieniający się rynek i działania konkurencji, a szczególnie promocje cykliczne dyskontów spożywczych (Lidl, Biedronka), Grupa będzie ograniczała udział w sprzedaży i zapasie tekstyliów do sypialni (o wyższym średnim punkcie cenowym). Oferta będzie natomiast rozbudowywana o drobne tekstyilia domowe w niskich cenach sprzedaży, które dużo częściej kupowane są impulsowo i korzystnie wpływają na budowanie koszyka. Dotyczyć to będzie m.in. oferty sprzątanie, dekoracje, przechowywanie. Zmiany pozytywnie wpłyną na budowanie koszyka zakupów klienta i poziom marży handlowej.
- W obszarze Obuwie i Akcesoria - kontynuowanie strategii zakupów produktów wysokomarżowych, które budują koszyk. Utrzymanie wysokiego udziału tekstylnych akcesoriów (czapki, rękawiczki, szaliki).

Stan zawansowania prac - Realizowany w ramach działań strategicznych obszaru produktu.

### **Optimalizacja zapasu**

Do końca 2018 roku Spółka prowadziła alokację towarów do sklepów na podstawie stałego przypisania poszczególnych sklepów do jednego z trzech typów sklepów. Przypisanie było statyczne i nie weryfikowane pod kątem rotacji towarów w poszczególnych sklepach. Prowadziło to do bardzo nierównomiernego zatowarowania sklepów, a także do odkładania się niesprzedanych towarów w sklepach o niskim poziomie rotacji.

W wyniku tego, poziom zapasu w sklepach w cenach zakupu towarów był zróżnicowany i wynosił od 334 PLN/m<sup>2</sup> do 1.537 PLN/m<sup>2</sup>, jednocześnie wskaźnik rotacji zapasu w roku 2018 w najlepszym sklepie wynosił 48 dni, a w najgorszym – 263 dni.

Z początkiem roku 2019 Spółka wprowadziła zmiany w zasadach alokacji towarów do sklepów. Na podstawie dotychczasowej sprzedaży wyznaczany jest optymalny poziom zapasu gwarantujący utrzymanie w danym sklepie optymalnego poziomu rotacji i sprzedaży. Skuteczne wdrożenie zmian sposobu alokacji spowoduje zmniejszenie zapasu w sklepach z średnio 58.300 tys. PLN w 2018 roku, do 49.900 tys. PLN w 2019 roku i 48.000 tys. PLN w 2020 roku, bez uwzględnienia efektu zmniejszenia liczby sklepów. Pozwoli to zatem na zmniejszenie wartości zapasu w sklepach o 8.400 tys. PLN w 2019 roku i kolejne 1.900 tys. PLN w roku 2020.

Poprawa efektywności wykorzystania zapasów wynikająca ze zoptymalizowanego alokowania nowych towarów pomiędzy sklepami, umożliwi również szybsze zakończenie procesów wyprzedaży starego zapasu - z likwidowanych lub ograniczanych kategorii asortymentowych oraz zamykanych sklepów.

W ramach wyprzedaży procesu zostały zaimplementowane dwa modele:

- Model wyprzedaży I - dotyczy sklepów zamykanych do września 2019 r. Towar w tych sklepach będzie poddany obniżkom cenowym, których wysokość będzie stopniowo rosła (od 20% do 50% pierwotnej ceny sprzedaży). W ostatnich dniach funkcjonowania sklepu pozostały towar będzie alokowany do innych kanałów dystrybucji
- Model wyprzedaży II - obejmuje placówki wchodzące w skład sieci outletowej - jej okres funkcjonowania jest prognozowany do końca pierwszego kwartału 2020. Sieć ta będzie towarowana „starym zapasem” z sieci docelowej, magazynu oraz sklepów z Rumunii i Słowacji. Następnie w każdym sklepie powstaną strefy, w których znajdować się będzie towar przeceniony w zróżnicowanych progach w stosunku do pierwotnej ceny sprzedaży.

W wyniku wyżej opisanych modeli wyprzedaży oraz w ramach sprzedaży w sieci docelowej, Grupa szacuje, że upłynni obecny stary zapas w 70 %. Pozostały niesprzedany zapas w sklepach, który szacunkowo wyniesie około 10,0 mln PLN Grupa planuje sprzedać w hurcie.

Wszystkie te zabiegi pozwolą na poprawę standardu ekspozycji nowości asortymentowych oraz odzyskanie zamrożonych środków na zakup kolejnych – lepszych – kolekcji.

Stan zawansowania prac - Prace w zakresie procesów alokacyjnych są wdrażane i optymalizowane. We wrześniu grupa pozyskała nową osobę – specjalistę z dużym doświadczeniem w tym obszarze – celem intensyfikacji prac. Sieć outletów został powołana jak oddzielny kanał dystrybucji i procesy z nią związane są wdrażane na bieżąco. Grupa pozyskała już oferty na odsprzedaż najtrudniejszego zapasu na rynku hurtowym.

### **Optymalizacja kosztów**

- Grupa ogranicza koszty operacyjne do niezbędnego minimum. Dotyczy to zarówno sklepów, magazynu jak również w centrali.
- Stale prowadzone są także negocjacje mające na celu zmniejszenie poziomu czynszów w sklepach.
- W magazynie prowadzone są działania mające na celu podniesienie efektywności procesów. Działania te zostały wdrożone począwszy od II kwartału 2018 roku przyniosły one zatem naturalne korzyści także w I kwartale 2019 roku. Łącznie budżet logistyki w 2019 roku zmniejszy się o 3.600 tys. PLN to jest o 25%.
- W roku 2018 Grupa wydała na działania reklamowe ok. 11.000 tys. PLN. Podstawowym działaniem reklamowym były co dwa tygodnie, a w niektórych momentach co tydzień, drukowane i dystrybuowane do domów klientów gazetki promocyjne. Przeprowadzone analizy nie wskazują jednoznacznie, szczególnie w krótkim okresie czasu, bezpośredniej zależności między prowadzonymi działaniami a liczbą klientów w sklepach oraz poziomem sprzedaży. W związku z tym na rok 2019 TXM postanowił ograniczyć działalność reklamową o 4.900 tys. PLN.
- Grupa podejmuje inne działania w celu ograniczenia kosztów centrali obejmujących redukcję kosztów wynajmu powierzchni biurowej, redukcji zatrudnienia itd. Łącznie koszty centrali, inne niż zmienne koszty logistyki i marketingu alokowane na sklepy, zmniejszyła się z ok. 2.500 tys. PLN w styczniu 2019 roku do ok. 1.800 tys. PLN w styczniu 2020 roku.

Stan zawansowania prac - Realizowany w toku bieżącej działalności w ramach zdefiniowanych i zarządzanych projektów.

### **Restrukturyzacja długu bankowego**

Jeszcze przed złożeniem wniosku o restrukturyzację TXM rozpoczął negocjacje bankami finansującymi jego działalność, tj. z Powszechną Kasą Oszczędności Bankiem Polskim S.A. oraz ING Bankiem Śląskim S.A. celem omówienia i wypracowania zasad dalszej współpracy i restrukturyzacji zadłużenia w toku bieżącej działalności. Podstawowym założeniem było to, iż banki jako wierzyciele zabezpieczeni nie są objęci procedurą postępowania układowego. Jej pierwszym efektem jest zawarta w dniu 17 kwietnia 2019 roku umowa o utrzymaniu „status quo”. W dniu 14 sierpnia 2019 roku powtórzona jako umowa o utrzymaniu „Status quo 2” i aneksowana 16 września 2019 roku. W okresie jej obowiązywania banki zobowiązały się do utrzymania i udostępniania Spółce produktów bankowych (kredytów w rachunku bieżącym, akredytyw dokumentowych, gwarancji należytego wykonania umów najmu).

Podstawowe założeniami uzgodnionym przez Strony w ramach Term Sheet stanowiącymi fundament restrukturyzacji zostały opsaeni w zdarzeniach po dniu bilansowym oraz umowach kredytowych.

### **Propozycje układowe - Restrukturyzacja wierzytelności handlowych**

W ramach postępowania układowego w dniu 19 września 2019 w Sądzie zostały złożone propozycje układowe dla wierzycieli Spółki TXM SA w restrukturyzacji Poniżej wyciąg z ich najważniejszych parametrów

- **Grupa I – wierzyciele posiadający wierzytelności główne w wysokości powyżej 5.000 zł i niekwalifikujący się do innych grup:**
  1. Konwersja 65% wierzytelności głównej na akcje w kapitale zakładowym w ten sposób, że: za każde 0,04 zł wierzytelności głównej wierzyciel obejmie nowe akcje o wartości nominalnej 0,04 zł w podwyższonym kapitale zakładowym,
  2. Spłata 35% wierzytelności głównej, w ten sposób, że:
    - a) amortyzacja w latach 2021 - 2026
    - b) spłaty spłacanej wierzytelności, przewidziane dla każdego roku, nastąpią w następujących terminach:
      - 40% kwoty przypadającej do spłaty na dany rok do dnia 30 czerwca danego roku;
      - 10% kwoty przypadającej do spłaty na dany rok do dnia 30 września danego roku;
      - 50% kwoty przypadającej do spłaty na dany rok do dnia 31 grudnia danego roku.
  3. Umorzenie w całości odsetek od wierzytelności głównej naliczonych do dnia poprzedzającego dzień otwarcia przyspieszonego postępowania układowego jak i po tym dniu, a także umorzenie w całości innych kosztów ubocznych, powstałych do dnia poprzedzającego dzień otwarcia przyspieszonego postępowania układowego.
  
- **Grupa II – wierzyciele posiadający wierzytelności w wysokości główne w wysokości do 5.000 zł i niekwalifikujący się do innych grup:**
  1. spłata 100% wierzytelności głównej, jednorazowo, w terminie 1 (jednego) miesiąca od dnia uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu;
  2. Umorzenie w całości odsetek od wierzytelności głównej naliczonych do dnia poprzedzającego dzień otwarcia przyspieszonego postępowania układowego jak i po tym dniu, a także umorzenie w całości innych kosztów ubocznych, powstałych do dnia poprzedzającego dzień otwarcia przyspieszonego postępowania układowego.
  
- **Grupa III – Zakład Ubezpieczeń Społecznych**

Spłata 100% wierzytelności tj. zarówno wierzytelności głównej jak i wierzytelności ubocznych, w tym odsetek (zarówno powstałych do dnia poprzedzającego dzień otwarcia przyspieszonego postępowania układowego jak i po tym dniu), w 72 równych ratach miesięcznych, płatnych do ostatniego dnia roboczego każdego kolejnego miesiąca kalendarzowego, przy czym płatność pierwszej raty nastąpi do ostatniego dnia roboczego pierwszego miesiąca roku następującego po roku, w którym dojdzie do prawomocnego zatwierdzenia układu.
  
- **Grupa IV – obligatariusze posiadający obligacje zamienne na akcje w kapitale zakładowym TXM**
  1. Konwersja 65% wierzytelności głównej na akcje w kapitale zakładowym w ten sposób, że za każde 0,04 zł wierzytelności głównej wierzyciel obejmie nowe akcje o wartości nominalnej 0,04 zł w podwyższonym kapitale zakładowym,
  2. Zaspokojenie 35% wierzytelności głównej, poprzez jednorazową spłatę w dniu 13 sierpnia 2027 r..
  3. Konwersja Odsetek na akcje w kapitale zakładowym powstałych od dnia emisji do dnia 13 stycznia 2020 r. włącznie, w ten sposób, że za każde 0,04 zł wierzytelności wierzyciel obejmie nowe akcje o wartości nominalnej 0,04 zł w podwyższonym kapitale zakładowym

4. Zaspokojenie Odsetek powstałych od dnia 14 stycznia 2020 r. w ujęciu strukturyzowanym (i) częściowo płatności gotówką (ii) częściowo konwertowanych na akcje
  5. Harmonogram spłaty wierzycieli zaliczonych do niniejszej grupy uwzględnia fakt, że spłata wierzytelności tych podmiotów jest podporządkowana wierzytelnościom przysługujących bankom: Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski SA z siedzibą w Warszawie oraz ING Bank Śląski SA z siedzibą w Katowicach zgodnie z obowiązującą umową podporządkowania
  6. Umorzenie w całości wszelkich kosztów ubocznych, powstałych do dnia poprzedzającego dzień otwarcia przyspieszonego postępowania układowego, innych niż odsetki (zarówno powstałe do dnia poprzedzającego dzień otwarcia przyspieszonego postępowania układowego, jak i po tym dniu);
- **Grupa V - wierzyciele, których wierzytelność zabezpieczona jest na majątku TXM i znajduje pokrycie w wartości przedmiotu zabezpieczenia.**
    - **w zakresie w jakim nie wrzili zgody na objęcie tej wierzytelności układem:** zaspokojenie wierzytelności nie jest regulowane układem.
    - **w zakresie w jakim wrzili zgodę na objęcie tej wierzytelności układem:** zaspokojenie następuje zgodnie z poniższymi wariantami i nie wpływa na zaspokojenie wierzytelności danego wierzyciela, w zakresie w jakim nie wyraził zgody na objęcie jego wierzytelności układem.
      - (A) Wariant podstawowy: stosowany do wszystkich wierzycieli zaliczonych do niniejszej grupy, którzy wyraźnie nie wskażą, że godzą się na warunki z wariantu alternatywnego poniżej
        1. Konwersja 100% wierzytelności głównej na akcje w kapitale zakładowym, o której mowa w ten sposób, że za każde 0,04 zł wierzytelności głównej wierzyciel obejmie nowe akcje o wartości nominalnej 0,04 zł w podwyższonym kapitale zakładowym,
        2. Umorzenie w całości odsetek od wierzytelności głównej naliczonych do dnia poprzedzającego dzień otwarcia przyspieszonego postępowania układowego, jak i po tym dniu, a także umorzenie w całości innych kosztów ubocznych, powstałych do dnia poprzedzającego dzień otwarcia przyspieszonego postępowania układowego.
      - (B) Wariant alternatywny: stosowany wyłącznie do wierzycieli zaliczonych do niniejszej grupy, którzy wyraźnie zgodzą się na mniej korzystne warunki niż przewiduje Wariant podstawowy z pkt 1 - Umorzenie w całości wierzytelności głównej, jak również umorzenie w całości odsetek od wierzytelności głównej naliczonych do dnia poprzedzającego dzień otwarcia przyspieszonego postępowania układowego, jak i po tym dniu, a także umorzenie w całości innych kosztów ubocznych, powstałych do dnia poprzedzającego dzień otwarcia przyspieszonego postępowania układowego.

Ten tryb postępowania – konwersja na akcje – w opinii Spółki ma spowodować dla głównych wierzycieli zwłaszcza z grupy dostawców towarowych poczucie właścicielskie w stosunku do TXM. Dla większości z nich możliwość dystrybucji zapasu poprzez sieć TXM textilmarket – 280 sklepów sieci docelowej – jest bardzo istotnym aspektem funkcjonowania ich autonomicznych biznesów.



## 5. Czynniki ryzyka

### **Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy TXM**

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

### **Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Grupy Kapitałowej TXM**

#### **Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i spowolnieniem tempa wzrostu gospodarczego**

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

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

#### **Ryzyko związane z rosnącą konkurencją**

Grupa TXM działa na szeroko rozumianym rynku odzieżowym, charakteryzującym się wysoką konkurencyjnością, przy jednoczesnym relatywnie wysokim nasyceniu rynku. Konkurencja przejawia się m.in. poprzez presję na ceny produktów, jakość oferowanych towarów, szybkość reagowania na zmieniające się trendy, agresywną komunikację do Klienta, czy konkurowanie o atrakcyjne lokalizacje dla sklepów. Istnieje ryzyko, że konkurencja na rynku będzie nadal się nasilać. Mogą się do tego przyczynić w szczególności: pojawienie się na polskim rynku nowych podmiotów, lub wprowadzenie przez podmioty już obecne (w szczególności dyskonty spożywcze) stałej oferty odzieżowej skierowanej do tej samej grupy klientów co oferta Spółki, kampanie marketingowe podejmowane przez konkurencję, erozja cen w segmencie modowym zwłaszcza w okresach wyprzedazowych, możliwa konsolidacja rynku, długotrwałe obniżki marż, których Grupa nie będzie w stanie zaakceptować czy dynamiczny rozwój organiczny konkurencji.

#### **Ryzyko zmiany przepisów celnych i podatkowych**

Przepisy celne i podatkowe mają duże znaczenie dla funkcjonowania Grupy TXM. Częste nowelizacje, niespójności oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego nie tylko w Polsce, ale również w innych krajach w których Grupa prowadzi działalność, pociągają za sobą potencjalne ryzyko niewłaściwej kwalifikacji dokonanych zdarzeń gospodarczych, a tym samym nieprawidłowe naliczenie podatków. Kwestionowanie przez organy skarbowe dokonywanych przez TXM rozliczeń podatkowych, w związku z rozbieżnościami lub zmianami interpretacji bądź niejednolitym stosowaniem przepisów prawa podatkowego przez różne organy administracji podatkowej może skutkować nałożeniem na Spółkę stosunkowo wysokich kar lub innych sankcji. Biorąc dodatkowo pod uwagę stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, oszacowanie ryzyka podatkowego jest szczególnie utrudnione, niemniej ziszczenie się ryzyka opisanego powyżej może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki działalności Spółki.

Dodatkowo TXM S.A. zleca produkcję i importuje odzież z innych krajów (Chiny, Bangladesz, Indie, Turcja), zaś taryfy celne są regularnie zmieniane. Podwyższa to ryzyko nieprawidłowej kwalifikacji importowanych towarów do odpowiednich kodów celnych, a tym samym nieprawidłowe naliczenie należności celnych. Ze względu na charakter prowadzonej działalności oraz rynek na którym działa TXM – rynek dyskontowy – ceny nabywanych towarów są niższe niż ceny analogicznych towarów nabywanych np. przez krajowe Spółki modowe. W ostatnim półroczu Grupa obserwuje wzmożoną aktywność Organów Podatkowych weryfikujących wartość celną importowanych towarów. Dotychczas nie zdarzyła się w Spółce sytuacja, iż w drodze postępowania kontrolnego cena nabywanych towarów został podważona. Postępowania te powodują okresowe ustanowienie kaucji na potencjalny domiar celny oraz wydłużenie procesów wprowadzania towaru do obrotu.

TXM SA złożyła w ostatnim czasie zastrzeżenie do protokołu jaki został przygotowany po kontroli Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie, dotycząca prawidłowości obrotu towarowego z krajami trzecimi, w szczególności w zakresie wartości odzieży i obuwia importowanego z Chin i Bangladeszu za okres 1.01 – 30.09 2018 roku.

W celu minimalizowania ryzyka podatkowego Grupa korzysta ze wsparcia wyspecjalizowanych i profesjonalnych kancelarii doradztwa podatkowego oraz brokerów celnych.

### **Ryzyko zmiany kursów walut**

Grupa TXM w dużym stopniu zleca bezpośrednio produkcję dla sieci TXM kontrahentom z krajów Dalekiego Wschodu. W związku z tym część zobowiązań TXM nominowana jest w USD, podczas gdy większość przychodów uzyskiwana jest w złotym polskim. Szybkie, nagłe i niespodziewane wzmocnienie kursu USD w stosunku do PLN miałyby negatywny wpływ na osiągnięte przez TXM wyniki finansowe. Poza tym TXM narażona jest również na ryzyko walutowe związane z wahaniami kursu EURO. W ramach prowadzonej działalności detalicznej sieci handlowej wynajmowane są powierzchnie sprzedaży w centrach handlowych, w których koszt najmu i usług dodatkowych nominowany jest zazwyczaj w EURO. Umowa najmu powierzchni magazynowej również jest uzależniona od tego kursu. Wzrost kursu EURO w stosunku do PLN wpływa na podwyższenie bieżących kosztów utrzymania placówek handlowych oraz centrum logistycznego, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez TXM wyniki finansowe.

Obecnie TXM nie prowadzi aktywnej polityki zabezpieczania pozycji walutowej.

### **Ryzyko podwyższenia stóp procentowych**

W ramach prowadzonej działalności TXM posiada zawarte umowy kredytowe. Zobowiązania te oparte są o zmienną stopę procentową opartą o stopę bazową WIBOR. Istotny wzrost stopy bazowej spowodowałby pogorszenie wyników finansowych Grupy w wyniku zwiększenia kosztów finansowych.

### **Ryzyko związane z warunkami pogodowymi**

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

oraz powierzchnię magazynową dostępną dla nowych produktów skutkując zwiększeniem zapotrzebowania na kapitał obrotowy i w konsekwencji wpłynąć na pogorszenie płynności finansowej.

### **Ryzyko wzrostu kosztów pracy oraz rotacji pracowników**

Koszty wynagrodzeń stanowią istotną część kosztów operacyjnych Grupy TXM. Bezpośrednio powiązane z kosztami pracy są również koszty usług obcych w postaci wynagrodzenia agentów prowadzących część sklepów TXM oraz kosztów pracowników pozyskiwanych z agencji pracy tymczasowej. W ostatnich latach można zaobserwować wzrost zarówno minimalnego wynagrodzenia (z 1 600 zł brutto w 2013 r. do 2 250 zł w 2019 r.) jak i przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej (z 3 650 zł. w 2013 r. do 4 585,03 zł w 2018 r.). Ostatnie doniesienia wskazują iż presja wzrostu wynagrodzenia minimalnego będzie narastać.

Dodatkowo w Polsce regularnie zmniejsza się bezrobocie (stopa bezrobocia spadła z 13,4% w grudniu 2013 r. do 5,9 % w grudniu 2018 r.), co wzmacnia presję płacową ale również utrudnia pozyskanie pracowników z rynku.

Wzrost kosztów pracy oraz rotacja pracowników powoduje ryzyko zwiększenia kosztów działalności TXM oraz czasowego ograniczenia lub spadku efektywności rotujących pracowników, może to negatywnie wpłynąć na uzyskiwane wyniki finansowe. W celu przeciwdziałania temu ryzyku TXM regularnie podejmuje działania służące zwiększeniu efektywności pracy, wdrożeniu atrakcyjnych systemów premiowania płacowego i benefitowego uzależnionego od wyników, bądź wyeliminowaniu lub zoptymalizowaniu operacji nie przynoszących korzyści klientom.

### **Ryzyko wzrostu kosztów wytworzenia u dostawców**

Grupa zleca produkcję firmom zlokalizowanym w państwach o niższych kosztach wytwarzania (m.in. Chiny, Turcja, Bangladesz i Pakistan). Udział importu w strukturze zakupów sieci TXM jest wysoki. Zlecenie zamówień zewnętrznym dostawcom pozwala osiągnąć założoną różnorodność oferty i jej dopasowanie do potrzeb klientów, spójność oferty w całej sieci poprzez możliwość zmówienia odpowiednich wolumenów, ograniczyć koszty wytworzenia, zwiększyć realizowaną marżę i w konsekwencji poprawiać efektywność sprzedaży.

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

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

### **Ryzyko związane ze zmianami w trendach mody**

Rynek odzieżowy podlega zmianom mody, co zmusza firmy do ciągłego podążania za zmieniającymi się tendencjami. Jest to cecha charakterystyczna dla części modowej ale w ograniczonym stopniu dla całego rynku odzieżowego. Ewentualne niedopasowanie oferty asortymentowej do oczekiwań klientów stwarza ryzyko powstania zapasów trudno zbywalnych, czy też ich sprzedaży po znacznie obniżonych cenach. Ryzyko to jest minimalizowane poprzez różnorodność oferowanych towarów. Model dyskontowy poprzez swój charakter zakupów, konstruowania oferty dla Klienta oraz sprzedaży w znacznym stopniu ogranicza to ryzyko. Implikowane do produktów dyskontowych elementy modowe należy uznać za elementy „safe fashion” czyli bezpieczne ale podążające za ogólnym trendem.

## **Czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy Kapitałowej TXM**

### **Ryzyko poprawnej diagnozy przyczyn problemów oraz skutecznego wdrożenia nowego programu restrukturyzacyjnego**

W maju 2019 roku TXM przygotował nowy program restrukturyzacji. Przyczyny konieczności opracowania nowego planu naprawczego są opisane w punkcie 2 – Plan restrukturyzacji w tym Diagnoza przyczyny aktualnej sytuacji finansowej TXM powyżej. Niepoprawna diagnoza sytuacji, brak konsekwencji we wdrożeniu działań restrukturyzacyjnych może spowodować dalsze pogorszenie sytuacji finansowej TXM i zagrozić możliwości kontynuacji działalności przez Spółkę. Celem ograniczanie tego ryzyka Spółka korzysta ze wsparcia doradców z firmy Ernst & Young.

### **Ryzyko przyjęcia programu restrukturyzacyjnego**

W dniu 15 maja 2019 roku na podstawie wniosku z dnia 3 kwietnia 2019 r. Sąd otworzył postępowanie restrukturyzacyjne dla TXM w formie przyspieszonego postępowania układowego.

Obecnie istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie na bieżąco regulować swoich kosztów. W takim przypadku sąd umorzy postępowanie restrukturyzacyjne. W celu zminimalizowania tego ryzyka Spółka przeprowadziła dokładną analizę prognozy przepływów pieniężnych na okres spodziewanego trwania postępowania i na tej podstawie ocenia, że sytuacja braku płynności nie powinna wystąpić.

TXM będzie dążyła do zawarcia układu z wierzycielami. Istnieje jednak ryzyko, że wierzyciele nie przyjmą zaproponowanych im przez Spółkę propozycji układowych. Jednakże w scenariuszu alternatywnym (upadłość Spółki) wierzyciele ci nie otrzymają realnie żadnych środków. Dlatego w ocenie Zarządu racjonalnie działający wierzyciele poprą przedstawione propozycje układowe, a zatem zmaterializowanie się tego czynnika ryzyka jest bardzo mało prawdopodobne. Na to także wskazują bieżące kontakty z wierzycielami z tej grupy w okresie od opublikowania wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego a sporządzeniem niniejszego sprawozdania.

Istotnym warunkiem możliwości wykonania przyjętego i zatwierdzonego przez sąd układu jest także ustalenie zasad restrukturyzacji zobowiązań wobec Banków finansujących TXM. Istnieje ryzyko, że Spółce nie uda się osiągnąć porozumienia z Bankami. Analizując jednak również stopień potencjalnego zaspokojenia Banków (zabezpieczonych rzeczowo przede wszystkim zastawem na zapasach Spółki) nawet przy relatywnie niewielkim prawdopodobieństwie pełnego wykonania postępowania restrukturyzacyjnego na poziomie 20%, stopień zaspokojenia Banków będzie większy, niż w alternatywnym scenariuszu upadłościowym. Dlatego Zarząd ocenia, że prawdopodobieństwo wypracowania docelowego porozumienia restrukturyzacyjnego z Bankami jest także wysokie.

Jednakże zmaterializowanie się choćby jednego z przedstawionych powyżej czynników ryzyka spowodowałoby dalsze pogorszenie sytuacji finansowej TXM i zagrażałoby możliwości kontynuacji działalności przez Spółkę.

### **Ryzyko ograniczenia dostaw towarów z importu**

Istnieje ryzyko ograniczenia w całości lub w części przez poszczególnych dostawców zagranicznych, dostaw nowych towarów do TXM SA w reakcji na (i) trwające postępowanie restrukturyzacyjne oraz (ii) ograniczenie w dostępności limitów akredytywowych. Zmaterializowanie się takiego ryzyka na większą skalę może wiązać się z trudnościami w pozyskiwaniu atrakcyjnego produktu oraz pogorszeniem sytuacji finansowej GK TXM.

### **Ryzyko związane z wypowiedzeniem umów najmu**

Istnieje ryzyko związane z możliwością wypowiedzenia umów najmu, co może wiązać się z koniecznością zamknięcia lub przeniesienia sklepów do innych lokalizacji. Czynnikiem ograniczającym ryzyko wypowiedzenia umów przez wynajmujących jest jednak to, że - w myśl przepisów Prawa restrukturyzacyjnego - pod warunkiem należytego wykonywania przez TXM zobowiązań wynikających z umów najmu po otwarciu postępowania restrukturyzacyjnego (w tym pod warunkiem terminowego regulowania bieżących zobowiązań z tytułu czynszu

najmu), wynajmujący nie będą mogli wypowiedzieć umów najmu z powodu niezapłaconych zobowiązań powstałych przed jego otwarciem.

### **Ryzyko związane z zarządzaniem asortymentem**

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

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

### **Ryzyko związane z nieefektywną alokacją towarów pomiędzy sklepami**

Zróżnicowanie sieci sprzedaży w ujęciu lokalizacji, powierzchni, a przede wszystkim potencjału klientów i ich lokalnej specyfiki potrzeb w ramach pojedynczego sklepu, a także zróżnicowany i rozbudowany asortyment powodują istotne wyzwania w zakresie zarządzania alokacją towarów. Istnieje zagrożenie związane z nieefektywnym rozlokowaniem asortymentów pomiędzy sklepami. Zbyt małe ilości towarów wysłane do jednego sklepu mogą doprowadzić do braku możliwości zaspokojenia potrzeb klientów i utraty potencjalnych do osiągnięcia przychodów i zysków. Z drugiej strony nadmierna ilość wysłana do sklepu spowodowałaby zastokowanie i konieczność odsprzedaży towarów na niższych marżach.

### **Ryzyko związane z pozyskaniem i uzależnieniem od kadry zarządzającej i specjalistycznej**

Sukces TXM zależy jest w dużej mierze od jakości pracy wysoko wykwalifikowanej kadry kierowniczej i specjalistycznej, w tym zwłaszcza członków zarządu, dyrektorów najwyższego szczebla oraz specjalistów w poszczególnych obszarach. Utrata lub brak możliwości pozyskania w krótkim horyzoncie czasu kluczowych pracowników może wywrzeć niekorzystny wpływ na działalność i wyniki finansowe Grupy.

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

### **Ryzyko systemu komputerowego**

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

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

TXM jest stroną umowy zawartej z Redan SA na świadczenie usług IT. Umowa ta reguluje świadczenia na rzecz TXM kluczowych dla jej działalności usług, w szczególności dotyczących dostępności systemu informatycznego. Wypowiedzenie tych umów przez Redan, ograniczenie prowadzonej na ich podstawie współpracy lub zmiana ich warunków spowodowałaby konieczność pozyskania alternatywnych usługodawców, co mogłoby się okazać

procesem długotrwałym i kosztownym, a przez to mogłoby zakłócić funkcjonowanie Grupy oraz wpłynąć na pogorszenie jej wyników finansowych oraz perspektywy rozwoju.

### **Ryzyko związane z funkcjonowaniem magazynu oraz procesów logistycznych**

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

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

### **Ryzyko związane z prawami własności intelektualnej osób trzecich**

Grupa 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 Grupa może nie mieć wiedzy.

Nie można wykluczyć, iż przeciwko TXM będą wysuwane w związku z tym przez osoby trzecie roszczenia dotyczące naruszenia praw własności przemysłowej i intelektualnej, jak prawa autorskie, prawa do wzorów przemysłowych, prawa do znaków towarowych, itp. Wysłunięcie 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 braku przedłużenia okresu obowiązywania umów kredytowych**

W ramach prowadzonej działalności TXM posiada zawarte umowy kredytowe, umowy o linie akredytywowe i gwarancyjne. Zgodnie z postanowieniami tych umów okres kredytowania kończy się w dniu 31 października 2019 r. Na moment sporządzenia niniejszego Sprawozdania TXM nie posiada zdolności kredytowej. W związku z tym nie jest realne pozyskanie nowego zewnętrznego finansowania, które mogłoby być wykorzystane do spłaty dotychczas funkcjonujących umów kredytowych. Grupa nie posiada także własnych zasobów wystarczających na spłatę kredytów oraz zabezpieczenie produktów pozabilansowych kaucjami. W związku z tym, nieosiągnięcie porozumienia w sprawie wydłużenia okresu finansowania z bankami obecnie finansującymi TXM, miałyby bardzo negatywny wpływ na sytuację płynnościową TXM i Grupy, zagrażający jej zdolności do kontynuacji działalności. W celu przeciwdziałania temu czynnikowi ryzyka Spółka prowadzi z bankami negocjacje dotyczące przedłużenia okresu finansowania ich efektem jest zawarty 16 września 2019 roku Term Sheet.

### **Ryzyko naruszenia umów kredytowych**

W ramach prowadzonej działalności TXM posiada zawartą umowy kredytowe, umowy o linie akredytywowe i gwarancyjne oraz nadrzędną umowę o utrzymaniu status quo. Z umów tych wynikają określone sytuacje, które są zdefiniowane jako przypadki naruszenia. Obejmują one w szczególności: (i) niedokonanie płatności na rzecz banków; (ii) wystąpienie sytuacji niekorzystanego przebiegu postępowania restrukturyzacyjnego (iv) dokonanie niedozwolonych płatności na rzecz Redan S.A. lub podmiotów powiązanych z Redan S.A.; (v) utratę przez Redan

SA kontroli nad TXM; (vi) brak wywiązania się przez TXM z obowiązków informacyjnych dotyczących spłat; (vii) wszczęcie egzekucji z jakiegokolwiek aktywa członka Grupy TXM; (viii) niedozwoloną spłatę zadłużenia finansowego TXM; (xi) dokonanie przez TXM czynności, z której będzie wynikał obowiązek ustanowienia w przyszłości zabezpieczenia.

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 (iii) wypowiedzenia umowy w całości.

Wystąpienie każdego z tych przypadków miałyby negatywny wpływ na płynność finansową Spółki dominującej oraz mogłyby mieć także negatywny wpływ na wyniki osiągnięte przez GK TXM.

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

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

Zgodnie z postanowieniami umowy inwestycyjnej dotyczącej inwestycji funduszu 21 Concordia 1 S.a. r.l. w akcje TXM, Redan i TXM złożyli szereg zapewnień dotyczących spraw korporacyjnych TXM, 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 SA. Zapewnienia te nie odbiegały od powszechnie stosowanych przy tego typu transakcjach na rynku.

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

### **Ryzyka związane z uprawnieniami osobistymi niektórych akcjonariuszy**

W Statucie przewidziane są uprawnienia osobiste akcjonariuszy. Akcjonariusz 21 Concordia 1 S.a.r.l. uprawniony jest do powołania dwóch członków Rady Nadzorczej, w tym Przewodniczącego Rady Nadzorczej, w okresie gdy posiadać będzie co najmniej 15 % ogólnej liczby akcji TXM. Natomiast Akcjonariusz Redan S.A. uprawniony jest do powołania dwóch członków Rady Nadzorczej, w tym Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej, w okresie gdy posiadać będzie co najmniej 15 % ogólnej liczby akcji TXM. Członkowie Rady Nadzorczej wybrani w powyższy sposób mogą być odwołani przed upływem kadencji w drodze pisemnego oświadczenia Akcjonariusza uprawnionego do powołania takiego członka Rady Nadzorczej. Oznacza to, że ww. akcjonariusze mogą w przyszłości wywierać znaczący wpływ na wybór członków Rady Nadzorczej.

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

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

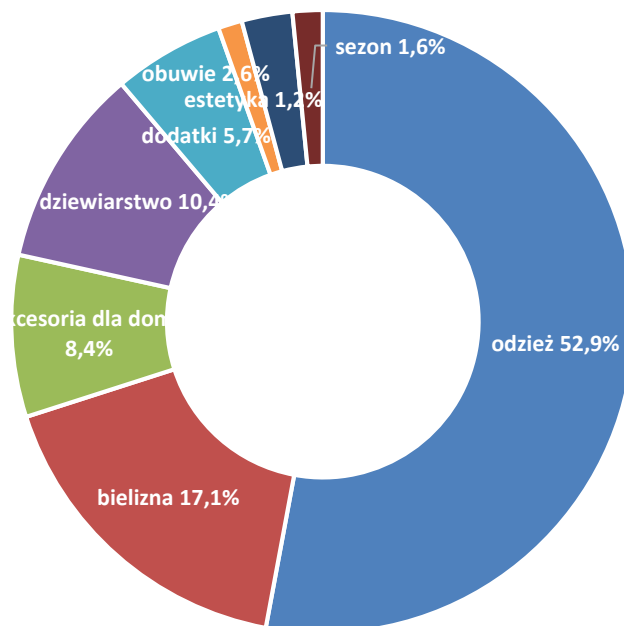
Na dzień sporządzenia sprawozdania nie zidentyfikowano konfliktu interesów związanego z działalnością gospodarczą prowadzoną przez członków zarządu Spółki, jednakże nie można zagwarantować, że w przyszłości konflikt interesów nie zaistnieje.

## 6. Informacje dodatkowe

### Asortyment

Grupa Kapitałowa TXM oferuje swoim klientom szeroki asortyment odzieży użytkowej (bluzki, bluzy, koszulki, t-shirty, topy, kurtki, koszule, swetry, sukienki, spodnie i spódnice) oraz obuwie, akcesoria i dodatki.

Poniższy wykres prezentuje wartościowy podział sprzedaży w podziale na poszczególne grupy asortymentowe w pierwszym półroczu 2019 roku.



Ponad połowa przychodów (52,9%) pochodzi ze sprzedaży odzieży. Drugim największym źródłem przychodów jest bielizna (17,1%). Produkty dziewiarskie oraz artykuły do domu odpowiadają odpowiednio za 10,4% oraz 8,4% przychodów. 5,7% stanowią dodatki. Mniej istotnymi kategoriami są sezon, estetyka oraz obuwie.

### Odbiorcy

W pierwszym półroczu 2019 roku sprzedaż detaliczna stanowiła 99 % przychodów Grupy TXM. W opinii Zarządu Grupa TXM nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

### Dostawcy

Spółka w pierwszym półroczu 2019 roku dokonywała zakupów u polskich i zagranicznych dostawców – producentów lub importerów. Udział największego dostawcy w całości zakupów towarowych stanowi mniej niż 10%. W opinii Zarządu TXM SA nie jest uzależniona od żadnego z dostawców.



## **Postępowania których Stroną jest TXM**

### **• Sądowe**

Na dzień 30 czerwca 2019 r. Grupa Kapitałowa TXM nie była stroną istotnych postępowań przed sądem lub innym organem.

W dniu 15 maja 2019 roku na podstawie wniosku z dnia 3 kwietnia 2019 r. Sąd otworzył postępowanie restrukturyzacyjne dla TXM w formie przyspieszonego postępowania układowego. Celem postępowania restrukturyzacyjnego jest: (i) zapewnienie Spółce możliwości kontynuowania działalności handlowej oraz przeprowadzenie restrukturyzacji, która ma doprowadzić do poprawy bieżącej płynności i wyników finansowych TXM oraz (ii) ochrona wszystkich podmiotów pozostających ze Spółką w stosunkach gospodarczych i możliwie pełne zabezpieczenie ich interesów

Stosownie do art. 9a ustawy - Prawo upadłościowe, nie można ogłosić upadłości przedsiębiorcy w okresie od otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego do jego zakończenia lub prawomocnego umorzenia. Ponieważ zaś postanowienie o otwarciu przyspieszonego postępowania układowego jest skuteczne i wykonalne z dniem jego wydania, również skutek w postaci wykluczenia możliwości ogłoszenia upadłości występuje już od chwili wydania postanowienia (tj. od 15 maja 2019 r. włącznie).

W związku z powyższym ostrożnościowy wniosek Spółki o ogłoszenie upadłości o którym informowała w raporcie bieżącym nr 21/2019 z dnia 29 kwietnia 2019 roku oraz wniosek o ogłoszenie upadłości Spółki złożony przez wierzyciela będącego wynajmującym jeden lokal pod sklep TXM Textilmarket o którym informowała w raporcie bieżącym nr 26/2019 z dnia 16 maja 2019 roku nie mogą być merytorycznie rozpoznane, a postępowania nimi wywołane – zdaniem Spółki – powinny zostać umorzone. Wniosek Spółki w dniu 3 lipca 2019 roku został umorzony.

### **• Inne**

- Kontrola 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.

W kwietniu 2019 roku TXM SA w restrukturyzacji otrzymał wyniki kontroli stwierdzającej, iż nieprawidłowości nie stwierdzono.

- Kontrola w zakresie prawidłowości obrotu towarowego z krajami trzecimi, w szczególności w zakresie wartości odzieży i obuwia importowanego z Chin i Bangladeszu za okres 1.01 – 30.09.2018 roku.

TXM SA w restrukturyzacji wniosło zastrzeżenia do protokołu z kontroli prowadzonej przez Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie w trybie art. 48 Unijnego Kodeksu Celnego, dotyczącego prawidłowości obrotu towarowego z krajami trzecimi, w szczególności w zakresie wartości odzieży i obuwia importowanego z Chin i Bangladeszu za okres 1.01 – 30.09.2018 roku

## **Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego**

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale TXM wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Skróconym Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej TXM za pierwsze półrocze 2019 r.

Zgodnie z uchwałą WZA z dnia 27 czerwca 2017 roku na lata 2018 – 2020 będzie obowiązywał program motywacyjny dla Członków Zarządu. Program Motywacyjny będzie realizowany przez emisję warrantów subskrypcyjnych serii B, uprawniających do objęcia akcji zwykłych na okaziciela serii F Spółki.

### **Umowy ubezpieczenia**

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

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

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

### **Umowy akcjonariuszy TXM wpływające na działalność Grupy TXM**

Dnia 10 sierpnia 2018 roku Redan S.A. z siedzibą w Łodzi oraz 21 Concordia 1 S.a.r.l. z siedzibą w Luksemburgu w konsekwencji zaplanowanego dokapitalizowania TXM zawarły umowę, w której podmioty te uregulowały wzajemne prawa i obowiązki w zakresie dotyczącym wyjścia kapitałowego (dezinwestycji) przez którąkolwiek ze Stron z inwestycji w akcje TXM. Do przedmiotowej umowy dnia 13 sierpnia 2018 roku przystąpiło dwóch inwestorów indywidualnych, którzy objęli akcje serii G lub obligacje serii A wyemitowane przez TXM.

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

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

#### **Kredyty zaciągnięte przez spółki Grupy TXM**

Na dzień 30 czerwca 2019 r. spółki z Grupy TXM posiadały zadłużenie finansowe wynikające z opisanych poniżej umów.

- 1) Umowa o finansowanie zawarta z Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski SA z siedzibą w Warszawie w postaci umowy o limit wielocelowy o maksymalnej łącznej kwocie 42 000 000 zł.  
W jego skład wchodzi następujące sublimity kredytowe:
  - kredyt w rachunku bieżącym  
Umowa kredytu w rachunku bieżącym z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy w wartości maksymalnej 18 529 tys. zł. Wartość zadłużenia na dzień 30.06.2019 r. to 17 049 tys. zł.
  - sublimity na poniższe produkty których wartość nie może łącznie przekroczyć 23 000 tys zł
    - limit na gwarancje czynszowe krajowe i zagraniczne (z sublimitem na regwarancje)  
Limit w ramach, którego wystawiane będą gwarancje bankowe terminowych płatności czynszu tytułem zawartych umów najmu w wartości maksymalnej 9 000 tys. zł. Wartość wykorzystania na dzień 30.06.2019 r. to 496 tys. zł oraz 387 tys. euro.

- limit na akredytywy dokumentowe  
Limit na otwieranie akredytyw dokumentowych na obsługę importowych transakcji zakupowych w wartości maksymalnej 14 000 tys. zł. Wartość wykorzystania na dzień 30.06.2019 r. to 729 tys. USD.
  - kredyt obrotowy odnawialny i nieodnawialny na finansowanie akredytyw i gwarancji  
Limit w PLN, USD, EURO o maksymalnej wysokości 14 000 tys. zł, w ramach którego pokrywane będą zobowiązania Kredytobiorcy z tytułu dokonanych wypłat z gwarancji bankowych lub akredytyw dokumentowych. Wartość wykorzystania na dzień 30.06.2019 r. to akredytywy 7 233 tys. zł oraz gwarancje 2 243 tys. zł
- 2) Umowa o finansowanie zawarta z ING Bank Śląski S.A. w postaci umowy kredytowej z dnia 3 lipca 2017 r. o łącznej maksymalnej kwocie 31 000 tys. zł.
- W jej skład wchodzi następujące sublimity:
- Kredyt w rachunku bieżącym przeznaczony na finansowanie bieżącego kapitału obrotowego w toku zwykłej działalności został udostępniony do maksymalnej kwoty 6 387 tys. zł. Wartość zadłużenia na dzień 30.06.2019 r. to 3 932 tys. zł
  - Sublimity na poniższe produkty których wartość nie może łącznie przekroczyć 21 000 tys. zł
    - Limit na gwarancje czynszowe krajowe i zagraniczne w kwocie 6 000 tys. zł. Wartość zadłużenia na dzień 30.06.2019 r. to 5 250 tys. RON
    - Limit na akredytywy dokumentowe w kwocie 15 000 tys. zł. Na dzień 30.06.2019 wykorzystanie limitu wynosiło 945 tys. USD jako limitu akredytywowego dokumentowego, 1 575 tys. USD jako odroczenia płatności udzielonego przez Bank, 209 tys. USD jako udzielony kredyt specjalny
- 3) Umowa o finansowanie zawarta z ING RO N.V. w postaci umowy kredytowej z dnia 2 października 2017 r. o łącznej maksymalnej kwocie 5 000 tys. RON jak limitu gwarancyjnego oraz kredytowego. Na dzień bilansowy wykorzystanie limitu było następujące
- Sublimit gwarancyjny w kwocie do wysokości 5 000 tys. RON. Wartość zadłużenia na dzień 30.06.2019 r. to 361 tys. RON
  - Kredytu w rachunku w kwocie do wysokości 5 000 tys. RON. Wartość zadłużenia na dzień 30.06.2019 r. to 4 203 tys. RON

W ramach powyższych umów zwarta została w kwietniu umowa o utrzymaniu status quo. W okresie jej obowiązywania Banki zobowiązały się do utrzymania i udostępniania Spółce produktów bankowych (kredytów w rachunku bieżącym, akredytyw dokumentowych, gwarancji należytego wykonania umów najmu) na poziomie wynikającym z ich zaangażowania na dzień 1 kwietnia 2019 r., to jest do łącznej wysokości 27 681 tys. PLN przez ING oraz do kwoty 37 842 tys. PLN w PKO. Strony Umowy uzgodniły, że do 31 maja 2019 r. nastąpi ustalenie warunków i możliwości zawarcia ostatecznej umowy restrukturyzacyjnej dotyczącej warunków oraz zasad dalszego finansowania TXM przez Banki. W konsekwencji do 31 maja 2019 r. zostały skrócone okresy kredytowania wynikające z umów kredytowych: (i) zawartej z ING w dniu 3 lipca 2017 r. oraz (ii) zawartej z PKO w dniu 24 listopada 2015 r.

W dniu 16 września 2019 roku aneksowana została druga umowa z bankami o utrzymaniu status quo do dnia 31 października 2019 roku. W okresie jej Strony mają zawrzeć właściwą Umowę Restrukturyzacyjną bazującą na uzgodnionym i załączonym Term Sheet'cie.

Podstawowymi założeniami uzgodnionym przez Strony stanowiącymi fundament restrukturyzacji są:

- Zasady udostępniania produktów bankowych w horyzoncie do 31 grudnia 2026 roku
- Nowy mechanizm spłaty obowiązujący od dnia zawarcia aneksu do Drugiej Umowy Standstill do 1 czerwca 2020 r. a uwzględniający zmniejszenia limitów jakie miały miejsce 8 sierpnia 2019 roku.

- objęcie układem części – 46% wartości bilansowych - zabezpieczonych wierzytelności bankowych, w związku z czym takie wierzytelności podlegałyby konwersji na nowe akcje TXM albo umorzeniu, w zależności od wyboru Banków. Na potrzeby głosowania układu, zakładane jest wyodrębnienie Banków do osobnej grupy wierzycieli.
- mechanizm zobowiązania Banków do głosowania za układem w ramach trwającego przyspieszonego postępowania układowego TXM, z zastrzeżeniem, że:
  - poddane pod głosowanie zostały propozycje układowe uzgodnione w tym dokumencie, a zaakceptowane przez Banki oraz
  - nie występuje żaden z kwalifikowanych Przypadków Naruszenia.
- harmonogram spłat pozostałej części wierzytelności Banków zamykający się datą 31 grudnia 2026 roku.
- zdefiniowany została również mechanizm "borrowing base", jako zabezpieczenie regulujące poziom zaangażowania banków do poziomu zapasów,
- postanowienia dotyczące dalszego trwania istniejących zabezpieczeń wierzytelności Banków, ich zmian i ustanowienia nowych zabezpieczeń.
- kamienie milowe w postaci dat granicznych procesu restrukturyzacyjnego.
- przypadki obowiązkowej automatycznej wcześniejszej spłaty wierzytelności Banków w ramach UR obejmujące w szczególności:
  - zmianę kontroli nad TXM;
  - nie zawarcie układu w głosowaniu w ramach przyspieszonego postępowania układowego TXM;
  - prawomocną odmowę przez sąd zatwierdzenia zawartego układu w ramach przyspieszonego postępowania układowego TXM;
  - umorzenie przyspieszonego postępowania układowego TXM.

### **Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy TXM**

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec czerwca 2019 r. w Grupie Kapitałowej TXM przez TXM S.A. została szczegółowo opisana w nocie do Śródrocznego Skróconego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej TXM

### **Udzielone poręczenia i gwarancje**

Na dzień 30 czerwca 2019 r. TXM SA w restrukturyzacji nie udzielił poręczeń ani gwarancji, zaś spółki wchodzące w skład Grupy są poręczycielami za zobowiązania TXM SA w restrukturyzacji wynikające z umów kredytowych zawartych z bankami PKO BP oraz ING.

Tabela nr 8. Zestawienie poręczeń udzielonych przez podmioty zależne na rzecz TXM SA w restrukturyzacji według stanu na 30 czerwca 2019 r.

Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz TXM	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Adesso Sp. z o.o.	Spółka zależna TXM	Zobowiązania z tytułu kredytów w PKO BP	Poręczenie odpłatne	84 mln zł	30.11.2024

Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz TXM	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
R-Shop Sp. z o.o.	Spółka zależna TXM	Zobowiązania z tytułu kredytów w PKO BP	Poręczenie odpłatne	84 mln zł	30.11.2024
Adesso Consumer Brand Sp. z o.o.	Spółka zależna TXM	Zobowiązania z tytułu kredytów w PKO BP	Poręczenie odpłatne	84 mln zł	30.11.2024
TXM Beta Sp. z o.o.	Spółka zależna TXM	Zobowiązania z tytułu kredytów w PKO BP	Poręczenie odpłatne	84 mln zł	30.11.2024
Adesso Slovakia sro	Podmiot trzeci	Zobowiązania z tytułu kredytów w PKO BP	Poręczenie odpłatne	84 mln zł	30.11.2024
TXM Slovakia sro	Podmiot trzeci	Zobowiązania z tytułu kredytów w PKO BP	Poręczenie odpłatne	84 mln zł	30.11.2024
Adesso TXM Romania srl w upadłości	Spółka zależna TXM	Zobowiązania z tytułu kredytów w PKO BP	Poręczenie odpłatne	84 mln zł	30.11.2024
Adesso Sp. z o.o.	Spółka zależna TXM	Zobowiązania z tytułu kredytów w ING	Poręczenie odpłatne	62 mln zł	30.11.2024
R-Shop Sp. z o.o.	Spółka zależna TXM	Zobowiązania z tytułu kredytów w ING	Poręczenie odpłatne	62 mln zł	30.11.2024
Adesso Consumer Brand Sp. z o.o.	Spółka zależna TXM	Zobowiązania z tytułu kredytów w ING	Poręczenie odpłatne	62 mln zł	30.11.2024
TXM Beta Sp. z o.o.	Spółka zależna TXM	Zobowiązania z tytułu kredytów w ING	Poręczenie odpłatne	62 mln zł	30.11.2024
Adesso Slovakia sro	Podmiot trzeci	Zobowiązania z tytułu kredytów w ING	Poręczenie odpłatne	62 mln zł	30.11.2024
TXM Slovakia sro	Podmiot trzeci	Zobowiązania z tytułu kredytów w ING	Poręczenie odpłatne	62 mln zł	30.11.2024
Adesso TXM Romania srl w upadłości	Spółka zależna TXM	Zobowiązania z tytułu kredytów w ING	Poręczenie odpłatne	62 mln zł	30.11.2024

### **Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych**

W okresie objętych sprawozdaniem jak i do dnia jego sporządzenia nie nastąpiła emisja, wykup lub spłata nieudziałowych lub kapitałowych papierów wartościowych.

### ***Transakcje z podmiotami powiązаныmi***

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

Informacje na temat transakcji zostały przedstawione w notcie załączonej do Śródrocznego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej TXM.

### ***Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie***

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

Pomimo, że rynek dyskontowy charakteryzuje się stosunkowo niższymi wahaniami wartości sprzedaży i marży w porównaniu z modowym rynkiem odzieżowym, widoczne jest zróżnicowanie poziomu sprzedaży wynikające ze zmian warunków pogodowych. Osiągana sprzedaż jest zauważalnie wyższa w okresach zmiany sezonów (marzec-maj i wrzesień- grudzień), niż w okresach wyprzedazy (styczeń- luty, lipiec-sierpień). Ponadto wartość przychodów jest wyższa w przypadku sprzedaży asortymentu jesienno-zimowego niż wiosenno-letniego. Dodatkowo ważnymi okresami dla Spółki są okresy Świąt, powrotu do szkoły, przygotowania do wakacji itp.

Najwyższe obroty są realizowane w IV kwartale, a najniższe – w I kwartale kalendarzowym.

### ***Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju***

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

### ***Oddziaływanie na środowisko***

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

### ***Realizacja prognozy***

Spółka nie opublikowała prognozy na rok 2019

### ***Dywidenda***

TXM nie dokonywał wypłaty ani nie podjął uchwał w zakresie dywidendy w roku 2019

### ***Zdarzenia po dniu bilansowym***

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

- 3 lipca 2019 r. umorzony został wniosek złożony przez TXM o otwarcie postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku Spółki O złożeniu przez Emitenta ostrożnościowego wniosku o ogłoszenie upadłości wraz z wnioskiem o wstrzymanie jego rozpatrywania do czasu wydania prawomocnego orzeczenia w sprawie postępowania restrukturyzacyjnego Spółka informowała w raporcie bieżącym nr 21/2019 z dnia 29 kwietnia 2019 r.
- 31 lipca 2019 r. Adesso TXM Romania S.r.l. (spółka w 100% zależną od TXM) złożyła wniosku o ogłoszenie upadłości. Zakończenie działalności na rynku rumuńskim jest elementem planu restrukturyzacji Spółki.

- 8 sierpnia 2019 roku Spółka Bank ING wypowiedział umowy o utrzymaniu status quo z dnia 17 kwietnia 2019 r. W związku z wypowiedzeniem Umowy Standstill, ING zablokował Spółce limit na akredytywy (niewykorzystana kwota na dzień 9 sierpnia to ok. 2,2 mln zł) oraz dostępność kredytu w rachunku bieżącym w kwocie ok. 2,9 mln zł (na koniec dnia 9 sierpnia br.). Tak wysokie saldo niewykorzystanych limitów kredytów w rachunkach bieżących wynikało z zajęć dokonanych w ramach postępowań zabezpieczających, wszczętych przed otwarciem przyspieszonego postępowania układowego. W reakcji na wypowiedzenie przez ING Umowy Standstill, limity gwarancyjne i kredytowe zostały zablokowane również przez PKO. Wartość zablokowanego, niewykorzystanego limitu na gwarancje i akredytywy wynosi 1,8 mln zł, a środków pieniężnych 1,2 mln zł.
- 14 sierpnia 2019 r. zawarł z Powszechną Kasą Oszczędności Bankiem Polskim S.A. oraz ING Bankiem Śląskim S.A. nową umowę o utrzymaniu status quo wraz z umową wprowadzającą Zgodnie z nimi Banki zobowiązały się do utrzymania i udostępniania Spółce produktów bankowych wg stanu na koniec dnia 8 sierpnia 2019 r. Zamiarem Stron w okresie obowiązywania umów tj. do dnia 16 września 2019 r. jest (i) zawarcie nowej umowy typu "standstill", co do zasady przewidującej w szczególności: o nowy mechanizm spłat przez TXM wierzytelności wobec Banków na okres do uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu w przyspieszonego postępowania układowego TXM, (ii) uzgodnienie warunków (term sheet) docelowej restrukturyzacji zadłużenia finansowego TXM wobec Banków.
- 16 września 2019 roku aneksowana została druga umowa z bankami o utrzymaniu status quo do dnia 31 października 2019 roku. W okresie jej Strony mają zawrzeć właściwą Umowę Restrukturyzacyjną bazującą na uzgodnionym i załączonym Term Sheet'cie. Podstawowymi założeniami uzgodnionym przez Strony stanowiącymi fundament restrukturyzacji – Umowy Restauracyjnej są:
  - Zasady udostępniania produktów bankowych w horyzoncie do 31 grudnia 2026 roku
  - Nowy mechanizm spłaty obowiązujący od dnia zawarcia aneksu do Drugiej Umowy Standstill do 1 czerwca 2020 r. a uwzględniający zmniejszenia limitów jakie miały miejsce 8 sierpnia 2019 roku.
  - objęcie układem części – 46% wartości bilansowych - zabezpieczonych wierzytelności bankowych, w związku z czym takie wierzytelności podlegałyby konwersji na nowe akcje TXM albo umorzeniu, w zależności od wyboru Banków. Na potrzeby głosowania układu, zakładane jest wyodrębnienie Banków do osobnej grupy wierzycieli.
  - mechanizm zobowiązania Banków do głosowania za układem w ramach trwającego przyspieszonego postępowania układowego TXM, z zastrzeżeniem, że:
    - poddane pod głosowanie zostały propozycje układowe uzgodnione w tym dokumencie, a zaakceptowane przez Banki oraz
    - nie występuje żaden z kwalifikowanych Przypadków Naruszenia.
  - harmonogram spłat pozostałej części wierzytelności Banków zamykający się datą 31 grudnia 2026 roku.
  - zdefiniowany została również mechanizm "borrowing base", jako zabezpieczenie regulujące poziom zaangażowania banków do poziomu zapasów,
  - postanowienia dotyczące dalszego trwania istniejących zabezpieczeń wierzytelności Banków, ich zmian i ustanowienia nowych zabezpieczeń.
  - kamienie milowe w postaci dat granicznych procesu restrukturyzacyjnego.
  - przypadki obowiązkowej automatycznej wcześniejszej spłaty wierzytelności Banków w ramach UR obejmujące w szczególności:
    - zmianę kontroli nad TXM;

- nie zawarcie układu w głosowaniu w ramach przyspieszonego postępowania układowego TXM;
  - prawomocną odmowę przez sąd zatwierdzenia zawartego układu w ramach przyspieszonego postępowania układowego TXM;
  - umorzenie przyspieszonego postępowania układowego TXM.
- 17 września 2019 roku TXM otrzymał warunkowe oświadczenie Banków o przystąpieniu do układu.
  - 19 września 2019 roku Nadzorca Sądowy w ramach postępowanie restauracyjnego złożył w Sądzie
    - spis wierzycieli wraz z ich kartami
    - oświadczenia Banków o warunkowy przystąpieniu do układu
    - Plan Naprawczy zawierający propozycje układowe

## **Organizacja Grupy TXM**

### **Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej TXM**

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

- **TXM SA (jednostka dominująca)** - prowadzi sieć sklepów detalicznych TXM oraz sklep internetowy [www.txm.pl](http://www.txm.pl). W tym zakresie zarządza wyborem, zakupem i sprzedażą towarów, wyborem lokalizacji pod sklepy tej sieci i przeprowadza we własnym zakresie także ich adaptacje.
- **Adesso Sp. z o.o.** – spółka prowadząca w Mysłowicach centrum magazynowo - logistyczne dla sklepów TXM;
- **Adesso TXM Romania s.r.l.** – spółka rumuńska, za pomocą której były w pierwszym półroczu 2019 roku realizowana sprzedaż na terenie Rumuni w ramach sieci TXM.

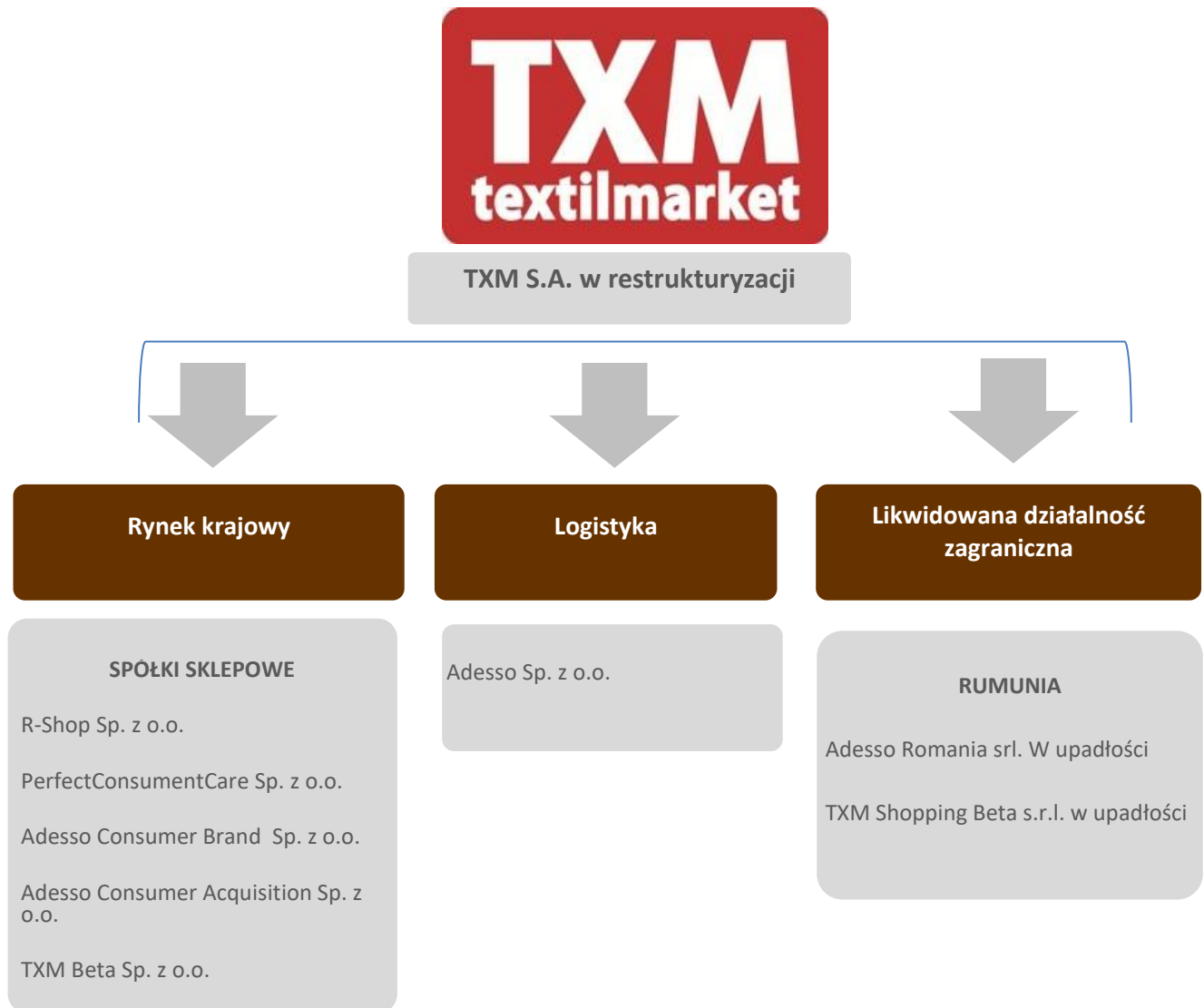
Poza tym w skład Grupy TXM wchodzi spółki sklepowe, które mają znaczenie techniczne, tzn. przedmiotem ich działalności jest prowadzenie sklepów detalicznych.

Na dzień 30 czerwca 2019 roku nie wystąpiły inne istotne zmiany w strukturze Grupy TXM poza opisanym poniżej

- Grupa zakończyła działalność na rynku słowackim poprzez sprzedaż podmiotów zależnych, które prowadziły tam działalność
- Po dniu bilansowym Spółka zależna Adesso TXM Romania s.r.l. w ramach zakończenia działalności na rynku rumuńskim złożyła wniosek o upadłość



Diagram nr 1. Struktura Grupy Kapitałowej TXM na dzień sporządzenia sprawozdania



## **Wykaz jednostek podlegających konsolidacji**

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

Na dzień 30 czerwca 2019 roku konsolidacją zostały objęte następujące spółki: TXM SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: Adesso sp. z o.o., R-Shop Sp. z o.o., Adesso Slovakia s.r.o. do dnia ustania kontroli, Adesso Romania s.r.l., TXM Slovakia s.r.o. do dnia ustania kontroli, Adesso Consumer Brand sp. z o.o., Perfect Consumer Care sp. z o.o.

## **Organy zarządzające i nadzorujące**

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

Na dzień 30 czerwca 2019 r. Zarząd TXM S.A. w restrukturyzacji działał w następującym składzie:

- Bogusz Kruszyński Członek Rady Nadzorczej delegowany do czasowego wykonywania czynności Członka Zarządu
- Marcin Łuźniak Wiceprezes Zarządu
- Agnieszka Smarzyńska Wiceprezes Zarządu
- Krzysztof Bajbus Wiceprezes Zarządu

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem miały miejsce następujące zmiany w składzie Zarządu TXM S.A. w restrukturyzacji:

- Rada Nadzorcza TXM S.A. uchwałą nr 1 z dnia 8 stycznia 2019 roku postanowiła delegować pana Bogusza Kruszyńskiego – Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej do czasowego wykonywania czynności członka zarządu TXM S.A. na okres 3 miesięcy począwszy od dnia 17 stycznia 2019 roku.
- Rada Nadzorcza TXM S.A. uchwałą nr 3 z dnia 15 kwietnia 2019 roku postanowiła delegować pana Bogusza Kruszyńskiego – Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej do czasowego wykonywania czynności członka zarządu TXM S.A. na okres 3 miesięcy począwszy od dnia 17 kwietnia 2019 roku.
- Rada Nadzorcza TXM S.A. w restrukturyzacji uchwałą nr 10 z dnia 30 maja 2019 roku powołała w skład Zarządu Pana Krzysztofa Bajbusa powierzając obowiązki Wiceprezesa Zarządu Spółki.

Po dniu bilansowym miały miejsce następujące zdarzenia dotyczące składu Zarządu TXM S.A. w restrukturyzacji:

- Dnia 17 lipca 2019 roku wygasła delegacja pana Bogusza Kruszyńskiego – Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej do czasowego wykonywania czynności członka Zarządu TXM S.A. w restrukturyzacji.
- Rada Nadzorcza TXM S.A. w restrukturyzacji uchwałą nr 2 z dnia 21 sierpnia 2019 roku powołała w skład Zarządu Pana Tomasza Waligórskiego powierzając obowiązki Prezesa Zarządu Spółki.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Zarząd TXM S.A. w restrukturyzacji działa w następującym składzie:

- Tomasz Waligórski Prezes Zarządu
- Marcin Łuźniak Wiceprezes Zarządu
- Agnieszka Smarzyńska Wiceprezes Zarządu
- Krzysztof Bajbus Wiceprezes Zarządu

Na dzień 30 czerwca 2019 r. Rada Nadzorcza Spółki działała w składzie:

- Dariusz Górka Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Bogusz Kruszyński Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej (Delegowany do czasowego wykonywania czynności Członka Zarządu)

- Radosław Wiśniewski Członek Rady Nadzorczej
- Monika Kaczorowska Członek Rady Nadzorczej
- Jan Czekaj Członek Rady Nadzorczej
- Janusz Lella Członek Rady Nadzorczej
- Bogusław Bartczak Członek Rady Nadzorczej

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem miały miejsce następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej TXM S.A. w restrukturyzacji:

- Dnia 14 marca 2019 roku akcjonariusz 21 Concordia 1 S.a.r.l. z siedzibą w Luksemburgu korzystając z uprawnienia wynikającego z § 12 ust. 2 pkt 1 Statutu Spółki TXM S.A. w restrukturyzacji złożył oświadczenie o odwołaniu dotychczasowego członka Rady Nadzorczej pana Zenona Dąbrowskiego. Równocześnie wskazany akcjonariusz stosownym oświadczeniem powołał w skład Rady Nadzorczej pana Bogusława Bartczaka w ramach kadencji 2018-2012.
- Poza powyższymi, do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania doszło do zmiany w składzie Rady Nadzorczej, gdyż akcjonariusz 21 Concordia 1 S.a.r.l. z siedzibą w Luksemburgu korzystając z uprawnienia wynikającego z § 12 ust. 2 pkt 1 Statutu Spółki TXM S.A. w restrukturyzacji dnia 28 sierpnia 2019 roku złożył oświadczenie o odwołaniu dotychczasowego członka Rady Nadzorczej pana Bogusława Bartczaka. Równocześnie wskazany akcjonariusz stosownym oświadczeniem powołał w skład Rady Nadzorczej pana Zenona Dąbrowskiego w ramach kadencji 2018-2012.

Na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania Rada Nadzorcza działa w składzie:

- Dariusz Górka Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Bogusz Kruszyński Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Radosław Wiśniewski Członek Rady Nadzorczej
- Monika Kaczorowska Członek Rady Nadzorczej
- Jan Czekaj Członek Rady Nadzorczej
- Janusz Lella Członek Rady Nadzorczej
- Zenon Dąbrowski Członek Rady Nadzorczej

Na dzień 31 czerwca 2019 r. Komitet Audytu Spółki działał w składzie:

- Monika Kaczorowska Przewodnicząca Komitetu Audytu,
- Bogusz Kruszyński Członek Komitetu Audytu
- Bogusław Bartczak Członek Komitetu Audytu
- Janusz Lella Członek Komitetu Audytu.

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem miały miejsce następujące zmiany w składzie Komitetu Audytu TXM S.A.:

- Od stycznia do 15 marca w ramach Komitetu Audytu działał jeszcze pan Zenon Dąbrowskiego
- Dnia 22 marca 2019 roku Rada Nadzorcza uchwałą nr 1 powołała w skład Komitetu Audytu Pana Bogusława Bartczaka
- Poza powyższym, do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania doszło do zmiany w składzie Komitetu Audytu, gdyż w związku oświadczeniem akcjonariusza 21 Concordia 1 S.a.r.l. z siedzibą w Luksemburgu, który korzystając z uprawnienia wynikającego z § 12 ust. 2 pkt 1 Statutu Spółki TXM S.A. w restrukturyzacji dnia 28 sierpnia 2019 roku złożył oświadczenie o odwołaniu dotychczasowego członka Rady Nadzorczej Pana Bogusława Bartczaka, przestał on pełnić funkcję Członka Komitetu Audytu Spółki TXM S.A. w restrukturyzacji.

Na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania Komitet Audytu Rady Nadzorczej TXM S.A. działa w następującym składzie:

- Monika Kaczorowska Przewodnicząca Komitetu Audytu,
- Bogusz Kruszyński Członek Komitetu Audytu,
- Janusz Lella Członek Komitetu Audytu,

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

Prezesowi Zarządu przysługuje odprawa w wysokości: 3 miesięcznego wynagrodzenia jeśli odwołanie nastąpi przed dniem 15 lipca 2020 roku lub w wysokości 6 miesięcznego wynagrodzenia jeśli odwołanie nastąpi po 15 lipca 2020 roku. Odprawa przysługuje Prezesowi w sytuacji, gdy Spółka odwoła go z przyczyn nie związanych z naruszeniem podstawowych obowiązków Prezesa Zarządu lub, gdy Spółka nie powoła Prezesa Zarządu do zarządu kolejnej kadencji pomimo złożenia przez niego oświadczenia woli o wyrażeniu zgody na takie powołanie. W przypadku odwołania w skutek naruszenia podstawowych obowiązków Prezesa Zarządu odprawa nie przysługuje.

### **Akcjonariusze**

Wykaz akcjonariuszy posiadających na dzień bilansowy oraz dzień przekazania niniejszego sprawozdania ponad 5% akcji TXM S.A. w restrukturyzacji przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 9. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów w TXM S.A. w restrukturyzacji na dzień 31 czerwca 2019 r. oraz 18 września 2019 r.

Podmiot	Siedziba	Ilość akcji	Ilość głosów	% posiadanego kapitału	% posiadanych praw głosów
Redan SA*	Łódź	22 826 920	34 826 920	58,70	68,44
21 Concordia**	Luxemburg	7 395 320	7 395 320	19,02	14,53
Pozostali		8 667 760	8 667 760	22,29	17,03
<b>Razem</b>		<b>38 890 000</b>	<b>50 890 000</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

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

- 1) Radosław Wiśniewski (z Redral sp. z o.o. sp. k.) – 13.981.345 akcji stanowiących 39,2% w kapitale zakładowym Redan S.A. odpowiadających 18.686.144. głosów, co stanowi 45,8% ogólnej liczby głosów
- 2) Piengjai Wiśniewska (z Ores Sp. z o.o.) – 9.130.668 akcji stanowiących 25,6% w kapitale zakładowym Redan S.A. odpowiadających 9 130 669 głosów, co stanowi 22,4% ogólnej liczby głosów
- 3) Pozostali akcjonariusze uczestniczący w porozumieniu z dnia 09 maja 2016 roku posiadający pakiet 140 000 akcji, stanowiący 0,4% udziału w kapitale zakładowym Redan S.A., odpowiadający 140 000 głosom na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy, co stanowi 0,3% ogólnej liczby głosów w Redan S.A.  
(W dniu 09 maja 2016 r. akcjonariusze – Pan Radosław Wiśniewski, Pani Piengjai Wiśniewska, Pani Teresa Wiśniewska, Redral spółki z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. z siedzibą w Łodzi oraz „Ores” sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi (dalej: Zawiadamiągcy), zawarli porozumienie dotyczące m.in. zgodnego głosowania przez te podmioty na walnym zgromadzeniu Redan S.A., o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5) ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej)

\*\*21 Concordia 1 S.A.R.L. z siedzibą w Luxemburgu, 2A,68-70, Boulevard de la Pétrusse, L-2320 Luxembourg jest zgodnie z otrzymanymi przez Spółkę od tego podmiotu informacjami spółką kontrolowaną przez fundusz private equity działający pod nazwą 21 Concordia L.P., który jest jej jedynym udziałowcem; fundusz 21 Concordia L.P. zarejestrowany jest na wyspie

Jersey i posiada rozproszoną strukturę wspólników, którą stanowi 15 zagranicznych instytucji finansowych i firm inwestycyjnych, specjalizujących się, między innymi, w inwestycjach w fundusze typu Private Equity, w tym 3 międzynarodowe instytucje finansowe (tzw. IFI - international financial institutions), tj. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBRD), Europejski Fundusz Inwestycyjny (EIF) oraz Międzynarodowa Korporacja Finansowa - (IFC, agenda Banku Światowego - World Bank).

Stan posiadania akcjonariuszy na dzień przekazania niniejszego sprawozdania nie uległ zmianie.

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

Wykaz Członków Zarządu posiadających na dzień bilansowy tj. 30 czerwca 2019r. akcje TXM S.A. przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 10. Wykaz Członków Zarządu posiadających akcje TXM S.A. na dzień 30 czerwca 2019 r.

<b>Członek Zarządu</b>	<b>Ilość akcji</b>
Agnieszka Smarzyńska	11 300

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

Tabela nr 11. Wykaz Członków Zarządu posiadających akcje TXM S.A. na dzień 19 września 2019 r.

<b>Członek Zarządu</b>	<b>Ilość akcji</b>
Agnieszka Smarzyńska	11 300

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

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

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

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

## 7. Oświadczenie Zarządu

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

Warszawa, 19 września 2019 r.

.....  
Tomasz Waligórski – Prezes Zarządu

.....  
Krzysztof Bajbus - Wiceprezes Zarządu

.....  
Agnieszka Smarzyńska - Wiceprezes Zarządu

.....  
Marcin Łuźniak - Wiceprezes Zarządu