LPP

GK LPP SA

SKONSOLIDOWANY ROCZNY RAPORT ZA 2019/20

Niniejszy raport obejmuje wydłużony rok obrotowy GK LPP, wyjątkowo trwający od 1 stycznia 2019 roku do 31 stycznia 2020 roku (dalej: rok obrotowy 2019/20).

RESERVED CROPP house MOHITO sinsay

SPIS TREŚCI

01. List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy 4

02. Sprawozdanie Zarządu z działalności GK LPP SA z oświadczeniem o stosowaniu zasad Ładu Korporacyjnego za rok 2019/20 7

03. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe GK LPP SA 85

Wprowadzenie 86

Wybrane dane finansowe 87

Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów 89

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej 90

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych 92

Skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym 94

Zasady (polityki) rachunkowości oraz dodatkowe noty objaśniające 96

04. Oświadczenia Zarządu 171

05. Oświadczenie i ocena Rady Nadzorczej 175

1 LIST PREZESA ZARZĄDU DO AKCJONARIUSZY

SZANOWNI AKCJONARIUSZE,

W rok 2019 wkraczaliśmy mając świadomość ogromu stojących przed nami wyzwań: ograniczenie handlu w niedziele, intensywny rozwój sprzedaży wielokanałowej, rosnące oczekiwania klientów względem jakości oferty, jak i jej dostępności.

W obliczu trudności z jakimi mierzyła się branża, z tym większą dumą i zadowoleniem mogę przyznać, że dla LPP rok 2019 był bardzo udany. W tym okresie nasza sprzedaż osiągnęła najwyższy w historii firmy poziom ponad 9 mld PLN, co było rezultatem aż o 13,1% lepszym niż w roku 2018. To znalazło też swoje odzwierciedlenie w naszym zysku operacyjnym (EBIT), który był wyższy o 17,1% r/r i wyniósł 806 mln PLN.

Przez cały rok koncentrowaliśmy się na umacnianiu naszej pozycji na rynkach o wysokim potencjale sprzedażowym oraz na dalszej ekspansji zagranicznej. W 2019 roku otworzyliśmy pierwsze salony wszystkich naszych marek w Bośni i Hercegowinie oraz w Finlandii. Sukcesywnie rozwijaliśmy naszą sieć stacjonarną, której powierzchnia handlowa wzrosła o 14,4% r/r i obecnie liczy już 1,23 mln m^2. Równolegle zwiększaliśmy zasięg naszej sprzedaży internetowej, która w 2019 roku objęła 14 nowych rynków, w tym kraje UE, gdzie nie oferujemy sprzedaży stacjonarnej. Dzięki tak realizowanej strategii rozwoju, na koniec roku oferta naszych marek – w sprzedaży internetowej oraz w salonach tradycyjnych – była dostępna już w 39 krajach, a sprzedaż on-line stanowiła blisko 12% w całości przychodów wygenerowanych przez Grupę.

Tak realizowane działania przybliżyły nas do jednego z kluczowych celów naszej strategii biznesowej - przekształcenia LPP w firmę globalną, której marki będą rozpoznawalne na świecie. Miniony rok uwiarygodnił ten cel, bowiem od drugiego kwartału 2019 roku po raz pierwszy w historii Spółki, nasze przychody z rynków zagranicznych przekroczyły sprzedaż krajową. Po raz pierwszy też zanotowaliśmy wzrost sprzedaży w sklepach porównywalnych (LFL) nawet na tak niełatwych rynkach jak niemiecki czy brytyjski. Nasza oferta została również doceniona w Finlandii, kolejnym rynku Europy Zachodniej. Tam zainteresowanie klientów polską modą przeszło nasze oczekiwania, a sprzedaż w samym dniu debiutu flagowej marki Reserved była porównywalna do rezultatów uzyskanych podczas otwarcia salonu na prestiżowej Oxford Street w Londynie.

Jesteśmy dumni też z odbioru naszych kolekcji na rynkach o największym potencjale rozwojowym jak Rosja, Ukraina, Czechy i Rumunia, gdzie zanotowaliśmy największe sprzedaże. Dlatego, w roku 2020 zamierzamy kontynuować nasze działania w zakresie umacniania pozycji marek LPP w tych krajach i propagowania tam polskiej kreatywności.

Globalny odbiór kolekcji Reserved zmobilizował nas również do zaprezentowania naszym klientom nowej kampanii marketingowej z udziałem gwiazdy światowego formatu – Kendall Jenner. Tym razem pragnęliśmy pokazać z dumą polską markę odzieżową nie tylko w świecie internetu, ale także poprzez reklamę telewizyjną. Jak pokazała rzeczywistość, była to najlepiej przyjęta kampania Reserved w historii, która tylko w pierwszym miesiącu od jej uruchomienia wygenerowała ponad 20 milionów wyświetleń pokonując wcześniejsze realizacje z udziałem takich gwiazd jak Cindy Crawford, czy Joanna Kulig i Jeanne Damas. To mobilizuje i napędza nas w działaniach na rzecz dalszego popularyzowania na świecie polskiej mody.

W minionym roku, zgodnie z wcześniejszymi zapowiedziami zakończyliśmy również proces wdrażania technologii RFID w marce Reserved. Dzięki temu dziś możemy lepiej zorganizować procesy w sieci sprzedaży. Biorąc pod uwagę zasięg naszej flagowej marki obejmującej łącznie ponad 450 salonów, z dumą możemy powiedzieć, że było to najszybsze wdrożenie RFID na świecie i jedno z pierwszych w branży modowej. Po analizach przeprowadzonych w salonach Reserved, dzięki wdrożeniu tej technologii zwiększyliśmy dostępność towaru dla klienta o ponad 13% a sam proces dostawy przyspieszyliśmy o 60%. To umocniło nas w przekonaniu, że proces implementacji RFID należy kontynuować w pozostałych markach. Najbliższe wdrożenie realizować będziemy w Mohito.

Intensywnym działaniom naszego zdolnego zespołu ekspertów IT w obszarze Fashion Tech towarzyszyła dalsza rozbudowa sieci dystrybucji. W 2019 roku uruchomiliśmy w Rumunii magazyn typu Fulfillment Center do obsługi sprzedaży internetowej, zyskując możliwość realizacji dostaw do klientów z Europy Południowo-Wschodniej nawet następnego dnia od transakcji. Magazyn dedykowany obsłudze zamówień on-line wszystkich pięciu marek LPP, obok istniejącego wcześniej w Moskwie, jest drugim zagranicznym Fulfillment Center naszej

firmy. Na tym jednak nasz zespół logistyki nie zamierza poprzestać. Rosnące oczekiwania klientów względem szybkości dostaw oraz dostępności towarów sprawiły, że w 2019 roku podpisaliśmy także jeden z największych kontraktów magazynowych na Słowacji i w styczniu 2020 roku uruchomiliśmy tam obiekt typu Fulfillment Center. Magazyn odegra kluczową rolę w sieci dystrybucyjnej LPP, zapewniając obsługę naszych klientów internetowych nie tylko na Słowacji, ale także w Czechach, na Węgrzech, w Słowenii, Chorwacji oraz Bośni i Hercegowinie. Wraz z uruchomieniem tych dwóch obiektów łączna powierzchnia magazynowa obsługująca kanał e-commerce w LPP zwiększyła się do ponad 120 tys. m².

Przez cały rok nasi eksperci intensywnie pracowali także nad procesem projektowania naszej największej planowanej inwestycji logistycznej – Centrum Dystrybucyjnego w Brześciu Kujawskim, które planujemy uruchomić w 2022 roku. Z całą odpowiedzialnością mogę zapewnić, że będzie to jeden z najnowocześniejszym obiektów logistycznych w naszym kraju oraz prawdopodobnie największa inwestycja kapitału prywatnego w Polsce, gdzie miejsce pracy znajdzie kilkaset osób. Dla mnie jako założyciela firmy rodzinnej to bardzo ważne, aby prowadzona przeze mnie działalność miała nie tylko wymiar biznesowy, ale także społeczny.

Z tym zamysłem – społecznej odpowiedzialności biznesu, w minionym roku podjęliśmy także decyzję o ogłoszeniu nowej strategii zrównoważonego rozwoju „For People For Our Planet" na lata 2020-2025. Zwłaszcza jako firma rodzinna wierzymy, że potrzeby obecnego pokolenia mogą być zaspokojone bez umniejszania szans przyszłych generacji. Dlatego postawiliśmy na bezkompromisowe, zdecydowane działania, które w ciągu najbliższych pięciu lat zmienią nie tylko nas, ale też będą przykładem dla innych jak ograniczać wpływ przemysłu odzieżowego na środowisko.

W dużej mierze zobowiązania podjęte w tej strategii będą na wielu polach determinować naszą aktywność w roku 2020, w którym największe zmiany odczują nasi klienci mogąc kupować coraz bardziej przyjazne dla środowiska kolekcje. Chcemy, by w 2021 roku co czwarty produkt naszych marek miał emblemat kolekcji Eco Aware, a już w tym roku planujemy wdrożyć program Eco Aware Production w obszarach gospodarki wodnej i pozyskiwania energii.

Poza realizacją strategii zrównoważonego rozwoju, w najbliższym czasie chcemy dalej umacniać naszą pozycję jako firmy globalnej. Niestety początek 2020 roku przyniósł na świecie niespodziewane zmiany, które zachwiały gospodarkami wszystkich krajów. Pandemia COVID-19 w dużej mierze dotknęła także nas. Wprowadzone niemal we wszystkich krajach ograniczenia rządowe dotyczące zamknięcia galerii handlowych, sprawiły, że 95 proc. naszych salonów z dnia na dzień przestała funkcjonować. Pomimo tak trudnej sytuacji jesteśmy dobrej myśli. Postanowiliśmy stworzyć nowy scenariusz naszego działania, który pozwoli nam przezwyciężyć ten trudny czas. Dlatego skupiliśmy naszą uwagę na kilku filarach: wzmocnieniu kanału e-commerce, ścisłej dyscyplinie kosztowej, wprowadzeniu usprawnień w logistyce oraz efektywnym zarządzaniu zapasami.

Bez względu na zaistniałe trudności, nadal będziemy kontynuować naszą strategię umacniania pozycji LPP. Zmianie ulegnie jedynie harmonogram realizacji naszych celów. Podtrzymujemy zatem chęć zwiększania naszej obecności na Bałkanach i debiutu naszych salonów w Macedonii Północnej. Równocześnie będziemy umacniać naszą pozycję na rynkach, gdzie dostrzegamy największy potencjał sprzedażowy m.in. w Europie Południowo-Wschodniej i tam rozwijać sieć stacjonarną. Naszą przewagę konkurencyjną w dalszym ciągu chcemy budować też w obszarze Fashion Tech, dlatego podejmiemy kolejne działania w kierunku wdrażania technologii RFID w pozostałych markach. Będziemy również na bieżąco analizować korzyści wynikające z zastosowania tej technologii w pogłębianiu doświadczeń zakupowych naszych klientów oraz planujemy uruchomienie dostaw on-line bezpośrednio z salonu znajdującego się najbliżej klienta, zamiast z magazynów centralnych. Oszczędzi to czas, ograniczy koszty, a także zmniejszy emisje związane z transportem pojedynczego zamówienia.

Jestem niezmiernie dumny z pracy jaką w minionym roku udało nam się wykonać wspólnie ze zdolnymi zespołami ludzi tworzących LPP. Nasza pasja, kreatywność i niesłabnąca chęć doskonalenia sprawiają, że z pełną odpowiedzialnością i spokojem mogę oddać w Państwa ręce ten raport. Wierzę głęboko, że jego lektura pozwoli Państwu dogłębnie poznać aktywność naszej firmy w minionym roku, w którym z najwyższą starannością dbaliśmy o jej interes, rozwój i perspektywy na tę bliższą i dalszą przyszłość.

Marek Piechocki

Prezes Zarządu LPP SA

2 SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI GK LPP SA Z OŚWIADCZENIEM O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO ZA ROK 2019/20

(Z UWZGLĘDNIENIEM WYMOGÓW UJAWNIEŃ DLA SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ ZA WW. OKRES)

WPROWADZENIE

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej LPP za 2019/20 zawiera informacje, których zakres został określony w § 70 - 71 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych [...] (Rozporządzenie).

Na podstawie §71 ust. 8 Rozporządzenia w ramach niniejszego sprawozdania zamieszczone zostały również ujawnienia informacji wymagane dla Sprawozdania z działalności Jednostki Dominującej o którym mowa w §70 ust. 1 pkt 4 Rozporządzenia.

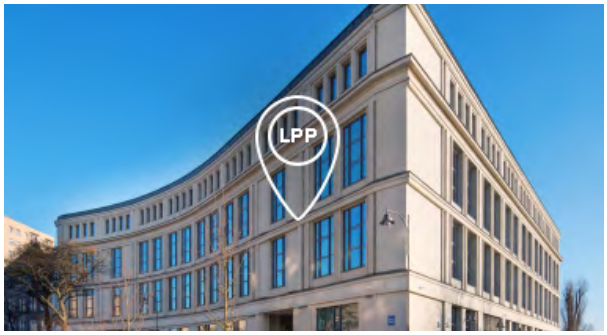
O NAS

KIM JESTEŚMY

LPP to polskie, rodzinne przedsiębiorstwo zajmujące się projektowaniem, produkcją i dystrybucją odzieży. Posiadamy prawie 30-letnie doświadczenie w branży odzieżowej. Nasza sieć sprzedaży obejmuje całą Polskę, kraje Europy Centralnej, Wschodniej i Zachodniej, Bałkany i Bliski Wschód. Naszym klientom odwiedzającym salony stacjonarne oraz sklepy on-line oferujemy odzież, akcesoria i obuwie pięciu naszych marek: Reserved, Cropp, House, Mohito i Sinsay. Każda z tych marek posiada odmienną grupę docelową oraz inny charakter.

Choć działamy na 39 rynkach, w Polsce powstają koncepcje naszych marek oraz całość naszych kolekcji, tutaj też zapadają wszystkie strategiczne decyzje. Sercem naszej organizacji jest lokalizacja w Gdańsku, gdzie zaczęła się nasza historia. Posiadamy też biura w Krakowie, Warszawie, w Szanghaju i Dhace.

Nasz zespół liczy łącznie około 25 tysięcy osób w biurach oraz strukturach sprzedaży i dystrybucji w Polsce, krajach Europy i Azji. Koncentrujemy się na dopasowaniu kultury organizacyjnej, aktywności i sposobów komunikacji oraz zarządzania do międzynarodowego środowiska pracy. Otwartość, różnorodność, odpowiedzialność za wspólny rozwój, a także wzajemny szacunek tworzą unikalną kulturę LPP.



GDAŃSK
Główna siedziba LPP. Tu powstają projekty kolekcji Reserved, Cropp i Sinsay. W Gdańsku Zarząd LPP podejmuje decyzje najważniejsze dla funkcjonowania i rozwoju firmy, w tym miejscu zlokalizowane są także wszystkie kluczowe departamenty firmy. W siedzibie głównej pracuje około 1 800 osób.

KRAKÓW
W Krakowie znajduje się zaplecze projektowe marek House i Mohito, a także dział sprzedaży tych marek. Krakowski oddział LPP współpracuje z uczelniami wyższymi kształcącymi przyszłych projektantów – Akademią Sztuk Pięknych w Krakowie, Szkołą Artystycznego Projektowania Ubioru w Krakowie i Uniwersytetem Ekonomicznym w Krakowie. Pracuje tu ponad 300 osób.

WARSZAWA
Od 2017 roku w Warszawie działa biuro produktowe marki Reserved. Jego pięćdziesięcioosobowy zespół wspiera gdański dział przygotowania produktu zarówno w tworzeniu regularnych kolekcji, jak i przy projektach specjalnych np. kolekcja ReDesign, Reserved x Vogue. Tutaj również mieści się nasz Showroom.

SZANGHAJ
Nasze azjatyckie biuro w Szanghaju działa od 1997 roku, obecnie pracuje tam 120 osób. Pracownicy placówki odpowiedzialni są m.in. za pozyskiwanie dostawców, wsparcie poszczególnych etapów produkcji, a także kontrolę jakości. Ważnym zadaniem biura jest także weryfikacja przestrzegania przez naszych dostawców zapisów Code of Conduct w zakresie zasad bezpieczeństwa oraz praw pracowniczych.

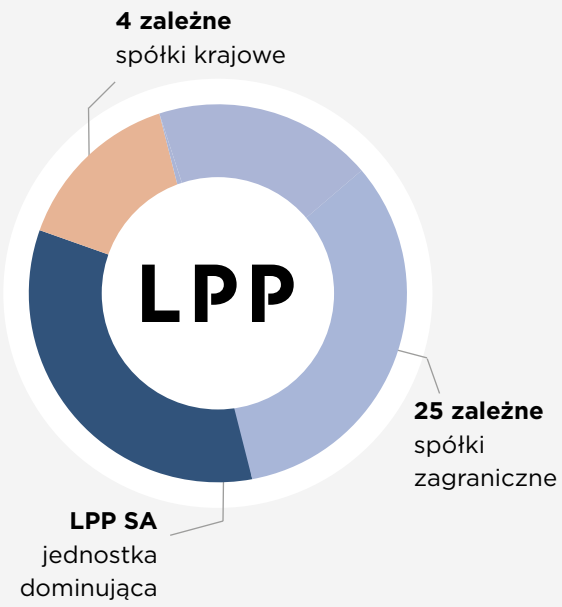
DHAKA
W 2015 roku uruchomiliśmy nasze biuro przedstawicielskie LPP w stolicy Bangladeszu – Dhace. Prawie 40 osób tam zatrudnionych jest odpowiedzialna za koordynację i nadzór produkcji naszych kolekcji w tamtejszych fabrykach. Ważnym zadaniem naszych pracowników jest także audyt zakładów produkcyjnych, z którymi współpracujemy, pod kątem odpowiednich warunków pracy i przestrzegania praw człowieka.

JAK DZIAŁAMY JAKO GRUPA KAPITAŁOWA

W skład Grupy Kapitałowej LPP SA wchodzi 5 spółek krajowych (łącznie ze spółką dominująca) i 25 spółek zagranicznych. Spółki zagraniczne wchodzące w skład Grupy są w większości podmiotami zajmującymi się dystrybucją produktów naszych wszystkich marek poza granicami Polski.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe GK, za okres od 01 stycznia 2019 do 31 stycznia 2020 roku, obejmuje wyniki jednostkowe LPP SA, wyniki zagranicznych spółek zależnych i dwóch polskich spółek zależnych (LPP Retail Sp. z o.o. zajmującej się obsługą salonów na terenie Polski oraz Printable Sp. z o.o. zajmującej się sprzedażą odzieży promocyjnej). Konsolidacja nie obejmuje pozostałych dwóch polskich spółek zależnych (prowadzących działalność w zakresie wynajmu nieruchomości w których prowadzone są sklepy naszych marek w Polsce) ze względu na nieistotność danych.

Struktura Grupy Kapitałowej LPP SA



Spółki zależne wchodzące w skład naszej Grupy:

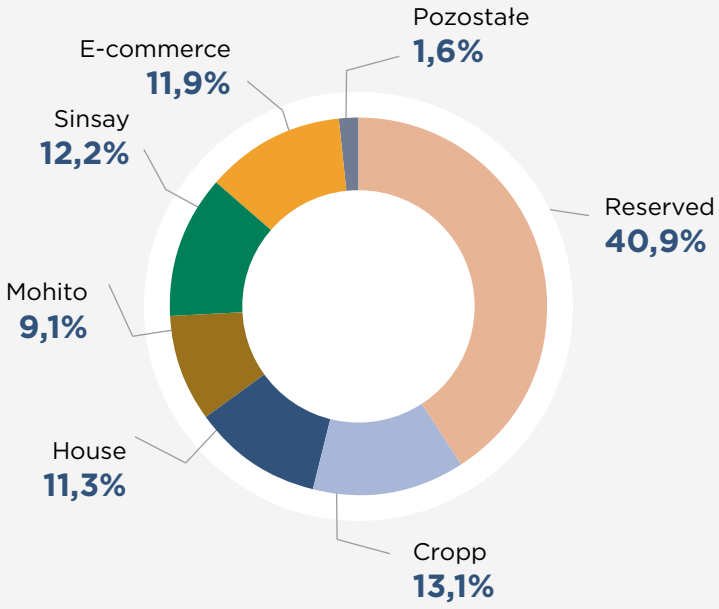
Lp.	Nazwa spółki	Siedziba	Udział w kapitale 31.01.2020
1.	LPP Retail Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%
2.	DP&SL Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%
3.	IL&DL Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%
4.	Printable Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%
5.	LPP Estonia OU	Tallin, Estonia	100%
6.	LPP Czech Republic SRO	Praga, Czechy	100%
7.	LPP Hungary KFT	Budapeszt, Węgry	100%
8.	LPP Latvia LTD	Ryga, Łotwa	100%
9.	LPP Lithuania UAB	Wilno, Litwa	100%
10.	LPP Ukraina AT	Przemyślany, Ukraina	100%
11.	RE Trading OOO	Moskwa, Rosja	100%
12.	LPP Romania Fashion SRL	Bukareszt, Rumunia	100%
13.	LPP Bulgaria EOOD	Sofia, Bułgaria	100%
14.	LPP Slovakia SRO	Bańska Bystrzyca, Słowacja	100%
15.	LPP Fashion Bulgaria LTD	Sofia, Bułgaria	100%
16.	Gothals LTD	Nikozja, Cypr	100%
17.	LPP Croatia DOO	Zagrzeb, Chorwacja	100%
18.	LPP Deutschland GmbH	Hamburg, Niemcy	100%
19.	IPMS Management Services FZE	Ras Al Khaimah, ZEA	100%
20.	LPP Reserved UK LTD	Altrincham, UK	100%
21.	LLC Re Development	Moskwa, Rosja	100%
22.	LPP Reserved doo Beograd	Belgrad, Serbia	100%
23.	P&L Marketing&Advertising Agency SAL	Bejrut, Liban	97,32%
24.	LPP Kazakhstan LLP	Almaty, Kazachstan	100%
25.	Reserved Fashion, Modne Znamke DOO	Lubljana, Słowenia	100%
26.	LPP BH DOO	Banja Luka, Bośnia i Hercegowina	100%
27.	LPP Finland LTD	Helsinki, Finlandia	100%
28.	OOO LPP BLR	Mińsk, Białoruś	100%
29.	LPP Macedonia DOOEL	Skopje, Macedonia	100%

W okresie sprawozdawczym skład naszej Grupy powiększył się o spółki: LPP BLR, LPP Finland oraz LPP Macedonia, zajmujące się sprzedażą detaliczną odzieży naszych wszystkich marek na terenie odpowiednio: Białorusi, Finlandii i Macedonii. Jednocześnie została zlikwidowana spółka rosyjska LLC Re Street.

NASZE PORTFOLIO

Posiadamy pięć rozpoznawalnych marek: Reserved, Mohito, Cropp, House i Sinsay. Każda z nich kierowana jest do innej grupy klientów, reprezentujących odmienny styl życia, mających inny sposób na wyrażenie siebie i inne potrzeby.

Sprzedaż wg marek



RESERVED

Reserved to nasza flagowa marka. Jej salony można znaleźć również w światowych stolicach mody: Londynie, Berlinie czy Moskwie.

W tworzeniu kolekcji projektanci Reserved czerpią inspiracje z wielokulturowości wielkich metropolii Europy i Ameryki, z wielkomiejskiej codzienności Tokio czy Seulu, szukają również inspiracji na wydarzeniach modowych i kulturalnych takich jak targi Premier Vision w Paryżu czy biennale sztuki w Wenecji.

Nasza oferta Reserved obejmuje zarówno linie damskie, jak i kolekcje męskie oraz dziecięce.

Zauważamy indywidualne potrzeby klienta, dlatego proponujemy różnorodne kolekcje – zarówno najświeższe trendy, jak i minimalizm, prostotę form i doskonałą jakość w kolekcji premium, a także ofertę dla kobiet w ciąży czy kolekcję unisex.

Co roku wprowadzamy na rynek kolekcje specjalne. W raportowanym okresie inspirację stanowiła dla nas m.in. twórczość muzyczna Dawida Bowie, Queen, Ariany Grande, Justina Biebera i Whitney Houston, fotografie Williama Egglestona, nawiązujące do przedmiotów i sytuacji z życia codziennego, oraz kultowe kreskówki i filmy – Mickey Mouse, Adventure Time x Minecraft, Ghostbusters, Star Wars i Toy Story.

W naszych działaniach jesteśmy autentyczni. Dotyczy to również troski o środowisko naturalne. Dlatego tworząc nowe kolekcje Reserved wiele wysiłku wkładamy w testowanie nowych rozwiązań z zakresu zrównoważonej mody. To właśnie w tej marce wprowadziliśmy kilka sezonów wcześniej przyjazną środowisku kolekcję Eco Aware.

Eco Aware to linia przy projektowaniu której optymalizujemy zużycie materiałów i redukcję odpadów, poszukujemy zrównoważonych półsurowców. Badamy możliwość wykorzystania organicznych barwników w nadrukach. W najbliższych pla-

nach w modelach Eco Aware chcemy całkowicie wyeliminować plastikowe elementy, zastępując je naturalnymi lub pochodzącymi z recyklingu.

W kolekcji dziecięcej Eco Aware wszystkie ubranka dla niemowląt i dzieci do lat 4 w składzie 100% bawełny będą modelami wykonanymi z bawełny organicznej. Nasz cel na rok 2025 to 50% odzieży Reserved w kolekcji Eco Aware.

Przy kampaniach promocyjnych Reserved współpracujemy z największymi gwiazdami z Polski i zagranicy, prawdziwymi ikonami stylu. W sezonie jesień-zima 2019/20 zrealizowaliśmy kampanię z udziałem top modelki Kendall Jenner. Film reklamowy z jej udziałem stał się hitem YouTube – miał rekordową w historii marki liczbę odsłon w serwisie i był hitem polskiego kanału YouTube w październiku.

Podstawowe dane o marce za 2019/20:

Rok powstania marki:	1998
Strona internetowa:	www.reserved.com
Siedziba centrum projektowego:	Gdańsk, Warszawa
Przychody za 2019/20 i zmiana % r/r:	4 047 mln PLN, wzrost 4,3% r/r
Liczba salonów (stan na 31.01.2020):	454
Powierzchnia salonów (stan na 31.01.2020) i zmiana % r/r:	665 tys. m², wzrost 9,9% r/r
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	25 rynków - Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Niemcy, Wielka Brytania, Finlandia, Egipt, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Kuwejt, Katar, Izrael
Kraje, w których marka jest dostępna w sklepach on-line:	Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Niemcy, Wielka Brytania, Finlandia, Portugalia, Hiszpania, Irlandia, Holandia, Belgia, Luksemburg, Francja, Włochy, Austria, Szwecja, Dania, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Kuwejt, Arabia Saudyjska, Oman, Bahrajn

CROPP

Marka Cropp wpisuje się w modę streetwear, ułatwiając naszym klientom kreację własnego stylu, pomaga wyrażać emocje i przekraczać granice. Projektanci tej marki inspiracje znajdują m.in. we współczesnej kulturze czy muzyce, twórczo miksując je w projektach z najnowszymi trendami z wybiegów. Podczas projektowania współpracują z artystami sztuk wizualnych, ilustratorami i graficiarzami z całego świata. Cropp od lat wspiera wydarzenia kulturalne, m.in. sponsorując gdański festiwal muzyki i sportów ekstremalnych Baltic Games.

Marka Cropp oferuje kolekcje streetwearową zarówno damskie jak i męskie, uzupełnione o szeroką gamę akcesoriów i butów.

W tej marce również są obecne trendy ekologiczne. W ostatnich projektach nawiązywaliśmy do ochrony przyrody i poszanowania otaczającego świata. Projekty męskiej kolekcji Noble Vandals, przygotowanej z użyciem bawełny organicznej, poruszały tematykę eko.

Rok 2020 w Cropp będzie mocno skupiał się na bardziej zrównoważonych kolekcjach.

Podstawowe dane o marce za 2019/20:

Rok powstania marki:	2004
Strona internetowa:	www.cropp.com
Siedziba centrum projektowego:	Gdańsk
Przychody za 2019/20 i zmiana % r/r:	1 300 mln PLN, wzrost 7,8% r/r
Liczba salonów (stan na 31.01.2020):	360
Powierzchnia salonów (stan na 31.01.2020) i zmiana % r/r:	148 tys. m², wzrost 11,4% r/r
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	17 rynków - Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Kazachstan, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Finlandia
Kraje, w których marka jest dostępna w sklepach on-line:	Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Niemcy

HOUSE

Marka House łączy najnowsze trendy ze stylem ulicy. Stawiamy na styl casual, proponujemy odważne zestawienia i wyraziste dodatki. Nasi klienci to ludzie młodzi wiekiem i młodzi duchem, którzy mają do siebie dystans, cenią luz i chcą pełnymi garściami czerpać z życia. Inspirujemy ich do zabawy modą i świadomego kształtowania własnego wizerunku. Aby tworzyć niepowtarzalne kolekcje na każdą okazję, skupiamy się na słuchaniu i obserwacji świata naszych klientów. Korzystamy z profesjonalnych narzędzi analizy trendów modowych, przyglądamy się stylowi wielkomiejskiej ulicy, uczestniczymy w targach tkanin i jesteśmy stale obecni w sieci. W kolekcjach nawiązujemy do sztuki, popkultury i trendów w mediach społecznościowych. Nasze kampanie zawsze są wypełnione dobrą energią i humorem.

W 2019 roku zaczęliśmy wprowadzać do kolekcji ubrania wykonane z certyfikowanych, przyjaznych środowisku materiałów. Rok 2020 jest kolejnym etapem zmian w House, gdzie będziemy stawiać na rozwiązania bliższe naturze, szczególnie przy wyborze materiału na nasze T-shirty oraz denimu, który może być wyprodukowany na przykład z recyklingowych butelek.

Podstawowe dane o marce za 2019/20:

Rok powstania marki:	2001
Strona internetowa:	www.housebrand.com
Siedziba centrum projektowego:	Kraków
Przychody za 2019/20 i zmiana % r/r:	1 117 mln PLN, wzrost 12,6% r/r
Liczba salonów (stan na 31.01.2020):	318
Powierzchnia salonów (stan na 31.01.2020) i zmiana % r/r:	127 tys. m², wzrost 10,6% r/r
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	17 rynków - Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Kazachstan, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Finlandia
Kraje, w których marka jest dostępna w sklepach on-line:	Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Niemcy

MOHITO

Marka Mohito skierowana jest do kobiet, które kochają trendy i cenią niebanalną miejską elegancję, są pewne siebie, znają swoje atuty i potrafią wyrazić je poprzez własny, niepowtarzalny styl. Naszym klientkom oferujemy ubrania i dodatki w pełnej gamie energetycznych kolorów i wzorów, które podkreślają kobiecość niezależnie od miejsca i sytuacji. W kolekcjach Mohito nie brakuje najnowszych trendów ze świata wielkiej mody. Nasi projektanci analizują to, co dzieje się na wybiegach podczas tygodni mody oraz na ulicach największych stolic mody, poszukują inspiracji w kulturze i reagują na bieżące wydarzenia, tworząc ciekawe i modne projekty.

Marka Mohito jest zaangażowana społecznie, regularnie prowadzi akcje charytatywne, które mają realny wpływ na potrzeby dzisiejszego świata. Dlatego w ramach akcji proekologicznej Mohito Cares każda sprzedana rzecz oznaczona jej metką równała się jednemu posadzonemu przez nas drzewu.

Podstawowe dane o marce za 2019/20:

Rok powstania marki:	2008
Strona internetowa:	www.mohito.com
Siedziba centrum projektowego:	Kraków
Przychody za 2019/20 i zmiana % r/r:	897 mln PLN, wzrost 6,0% r/r
Liczba salonów (stan na 31.01.2020):	283
Powierzchnia salonów (stan na 31.01.2020) i zmiana % r/r:	112 tys. m², wzrost 3,5% r/r
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	17 rynków - Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Kazachstan, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Finlandia
Kraje, w których marka jest dostępna w sklepach on-line:	Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Niemcy

SINSAY

Rok 2019 to czas zmian oraz wyznaczania nowego kierunku w działalności Sinsay. Obecnie marka stara się odpowiedzieć na potrzeby nie tylko nastolatek, ale również młodych kobiet, rodziców oraz ich dzieci.

Niezmiennym punktem działalności marki pozostaje linia Teen, stworzona z myślą o nastolatkach i kobietach do 24. roku życia. To właśnie te propozycje są bezpośrednią odpowiedzią na trendy z mediów społecznościowych i trafiają w gusta dziewczyn, które chcą wyglądać modnie nie tylko w szkole, ale też na imprezie. Nowa, rozbudowana kolekcja Sinsay to również szeroka gama ubrań i dodatków dla aktywnych i niezależnych kobiet. Linia Lady stworzona została z myślą o wielbicielkach mody, które cenią niezobowiązujący styl i wygodę w rozsądnej cenie. Kolejna nowość marki to kolekcja dla najmłodszych, którą klienci znajdą w salonach Sinsay pod nazwą Fox & Bunny. Kolekcję ubrań i dodatków uzupełnia linia Sinsay Home. Obejmuje ona gadżety i elementy wyposażenia wnętrz.

Sinsay coraz częściej stawia też na kolekcję i produkcję bardziej przyjazną środowisku. W ofercie ekologicznej znalazły się denimowe spodnie oraz jesienne i zimowe kurtki z recyklingowanego poliestru.

Podstawowe dane o marce za 2019/20:

Rok powstania marki:	2013
Strona internetowa:	www.sinsay.com
Siedziba centrum projektowego:	Gdańsk
Przychody za 2019/20 i zmiana % r/r:	1 208 mln PLN, wzrost 42,0% r/r
Liczba salonów (stan na 31.01.2020):	324
Powierzchnia salonów (stan na 31.01.2020) i zmiana % r/r:	173 tys. m², wzrost 68,7% r/r
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	17 rynków - Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Kazachstan, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Finlandia
Kraje, w których marka jest dostępna w sklepach on-line:	Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Niemcy

NASZ MODEL BIZNESOWY

Nasz model biznesowy definiujemy w 4 krokach:

KROK 1: PROJEKTOWANIE

3 biura projektowe w Polsce (Gdańsk, Kraków, Warszawa)

Ponad
300 projektantów,
5 zróżnicowanych marek

Nasi projektanci obserwują, co dzieje się podczas pokazów w światowych stolicach mody i na bieżąco obserwują modę ulicy. Na tej podstawie powstają oryginalne kolekcje, które w sposób kreatywny łączą trendy na dany sezon (kolory, wzory i fasony) z potrzebami naszych klientów.

KROK 2: PRODUKCJA

Ponad
1 200 dostawców
z Azji i Europy

2 biura przedstawicielskie w Azji (Shanghaj, Dhaka) wspomagające proces produkcji

10% kolekcji łącznie dla wszystkich marek LPP produkowanych w bliskim sąsiedztwie

Nie posiadamy własnych zakładów produkcyjnych

Nie szyjemy naszych kolekcji sami. Współpracujemy ze starannie dobranymi zakładami produkcyjnymi w Azji i Europie, które przygotowują poszczególne modele z dbałością o najwyższą jakość. Dbamy o zrównoważony rozwój w łańcuchu dostaw. Nasi dostawcy przechodzą audyty i szkolenia w zakresie przestrzegania praw człowieka i praw pracowniczych. Zwracamy uwagę na oddziaływanie środowiskowe dostawców. W Azji działamy poprzez nasze biura przedstawicielskie. Z roku na rok rośnie też znaczenie produkcji w Europie.

KROK 3:
WYSYŁKA I LOGISTYKA

240 tys. m² łącznej powierzchni magazynowej

Centra dystrybucyjne w Polsce i na świecie (Moskwa, Rumunia, Słowacja)

Prawie **11 mln** zamówień zrealizowanych w e-commerce w roku obrotowym

Klienci doceniają nasze kolekcje i co roku sprzedajemy coraz więcej sztuk odzieży, to sprawia, że systematycznie rozwijamy logistykę. W Pruszczu Gdańskim działa jedno z najnowocześniejszych centrów dystrybucyjnych w tej części Europy, a kolejne nasze powierzchnie magazynowe zostały zlokalizowane w Brześciu Kujawskim (projekt w trakcie realizacji) i poza granicami Polski: w Rosji, Rumunii i na Słowacji. Inwestujemy także w nowe technologie, które usprawniają cały proces dystrybucji produktów do salonów sprzedaży i w kanale e-commerce.

KROK 4:
SPRZEDAŻ

Dostępność naszych kolekcji (sklepy stacjonarne i on-line) w **39 krajach** na **3** kontynentach

1 746 salonów
o łącznej powierzchni **1 231 tys. m²**
w **25** krajach

Sprzedaż on-line w **30** krajach

Ponad **265 mln** sztuk odzieży sprzedawanych rocznie

Stawiamy na omnichannel, oferując produkty naszych marek w stale rozwijanej sieci salonów sprzedaży oraz w sklepach on-line. Co roku kolekcje LPP są dostępne dla klientów na coraz to nowych rynkach. Dbamy o najwyższą jakość obsługi, wprowadzamy nowoczesne rozwiązania z obszaru Fashion Tech.

Procentowy udział poszczególnych gałęzi transportu w 2019/20 roku

Import

morski **85,1%**

drogowy **10,5%** lotniczy **2,3%** kolejowy **2,1%**

Eksport — wysyłka do salonów i e-commerce

drogowy **100%**

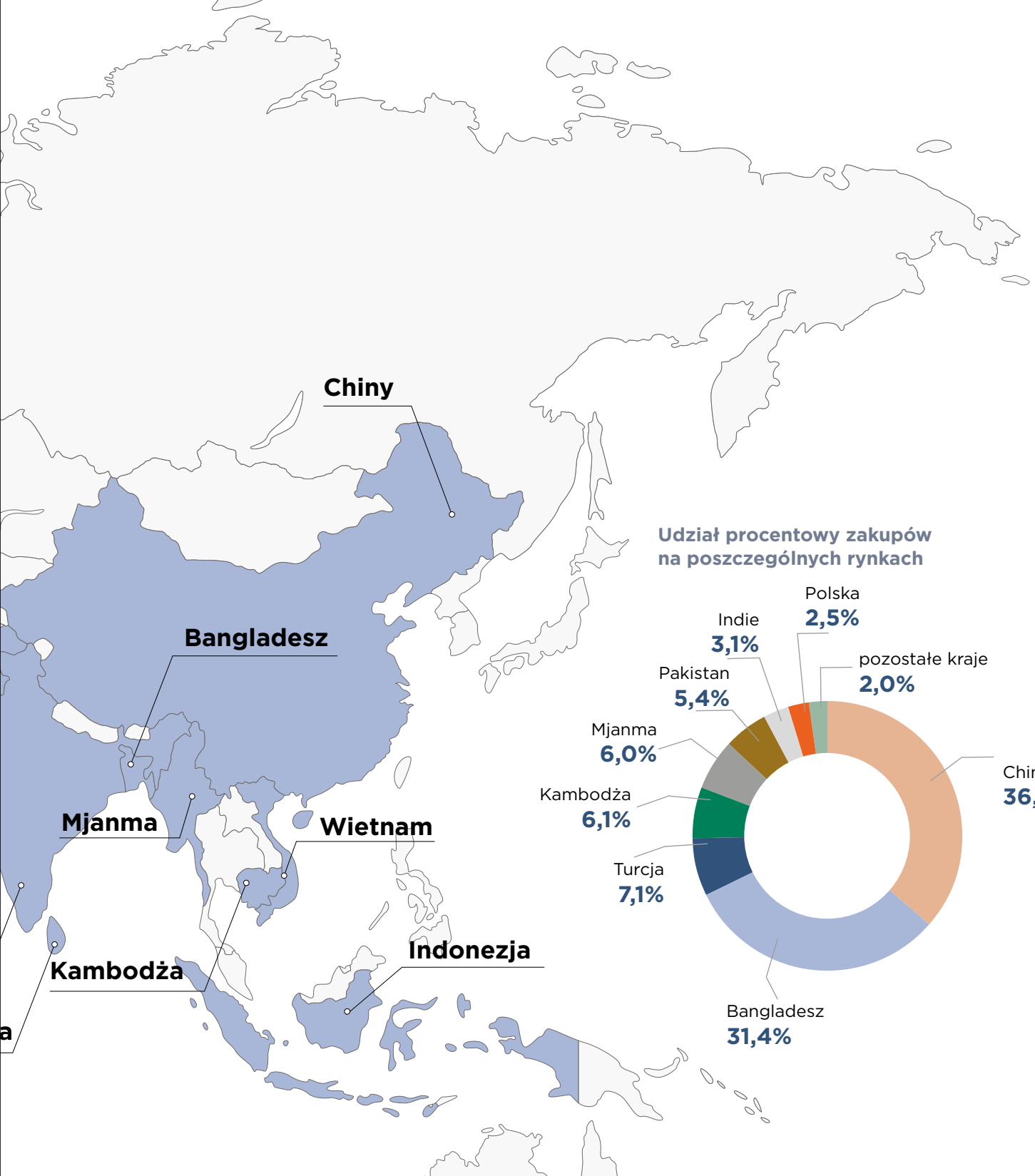
GDZIE PRODUKOWANE SĄ NASZE UBRANIA
Finlandia
Polska
Rumunia
Niemcy
Mołdawia
Serbia
Ukraina
Macedonia
Włochy
Bułgaria
Gruzja
Portugalia
Turcja
Maroko
Tunezja
Egipt
Pakistan
Indie
Sri Lanka
Mauritius

NASI DOSTAWCY

Nie posiadamy własnych fabryk, a szycie zaprojektowanych kolekcji zlecamy firmom zewnętrznym. Jest to model bardzo popularny w branży odzieżowej. Dzięki temu poszczególne elementy naszych kolekcji są produkowane w fabrykach specjalizujących się w konkretnych typach odzieży.

Firmy produkujące dla nas zlokalizowane są zarówno w Polsce jak i w Europie oraz Azji.

W 2019/20 roku u żadnego pojedynczego dostawcy wartość zakupionych towarów nie przekroczyła wielkości 5% całości zakupów. Najwięcej zamówień w 2019/20 roku pochodziło z Chin 36,4%, Bangladeszu 31,4%, Turcji 7,1%, Kambodży 6,1%, Mjanma 6,0%. W Polsce produkowane jest 2,5% naszych zamówień.



Udział procentowy zakupów na poszczególnych rynkach

NASI ODBIORCY

Finalnymi odbiorcami naszych produktów zarówno w sklepach stacjonarnych jak i internetowych są klienci indywidualni preferujący zakup odzieży w umiarkowanym przedziale cenowym. Każda marka skierowana jest do innej grupy klientów, reprezentujących odmienny styl, charakter i inne potrzeby.

Natomiast bezpośrednimi odbiorcami LPP SA (spółki matki) są podmioty zależne (spółki zagraniczne) oraz jednostki niepowiązane (głównie partnerzy franczyzowi). 38,5% sprzedaży LPP skierowane było na rynki zagraniczne, z czego 98,3% trafiło do zagranicznych spółek zależnych, które budują sieć salonów naszych poszczególnych marek na swoim terenie i są zaopatrywane w towary handlowe przez LPP SA. Udział jednego z odbiorców powiązanych z LPP przekroczył 10% wartości sprzedaży Spółki w roku finansowym. Odbiorcą tym była zależna spółka rosyjska Re Trading OOO, do której sprzedaż wynosiła 1 074,6 mln PLN, co stanowiło 13,9% przychodów LPP SA. Udział pozostałych odbiorców nie przekroczył 10% sprzedaży LPP SA.

Ze względu na specyfikę niektórych lokalnych rynków decydujemy się na sprzedaż w modelu franczyzowym, który polega na powierzeniu sprzedaży naszych produktów bardziej doświadczonym na tym obszarze, bo lokalnym partnerom biznesowym. Partner biznesowy jest odpowiedzialny za wyszukanie najlepszej lokalizacji, wybudowanie sklepu zgodnego z naszymi standardami oraz za zarządzanie salonem.

Natomiast LPP w ramach kooperacji franczyzowej zobowiązuje się do dostarczania wszelkich narzędzi i know-how oraz zapewnia wsparcie na każdym etapie współpracy.

Polityka cenowa na rynku lokalnym ustalana jest wspólnie z franczyzobiorcą na podstawie badania rynku oraz strategii konkurencji. Zatowarowanie salonów przebiega na takich samych zasadach jak salonów własnych, jedynie z uwzględnieniem różnic klimatycznych i czynników kulturowych – głównie restrykcji religijnych.

Obecnie w ramach franczyz prowadzimy 8 salonów Reserved w 5-u krajach Bliskiego Wschodu (Egipt, Katar, Kuwejt, Emiraty Arabskie oraz Izrael) z dwoma partnerami z tego rejonu. Dodatkowo do 2019 roku współpracowaliśmy z dwoma partnerami franczyzowymi na Białorusi.

Sprzedaż eksportowa do partnerów franczyzowych w 2019/20 wyniosła 41 452 tys. PLN co stanowiło 0,5% przychodów LPP SA.

NASZA OBECNOŚĆ NA RYNKACH

Nasze produkty oferujemy klientom w sklepach stacjonarnych i internetowych, łącznie w 39 krajach na 3 kontynentach.

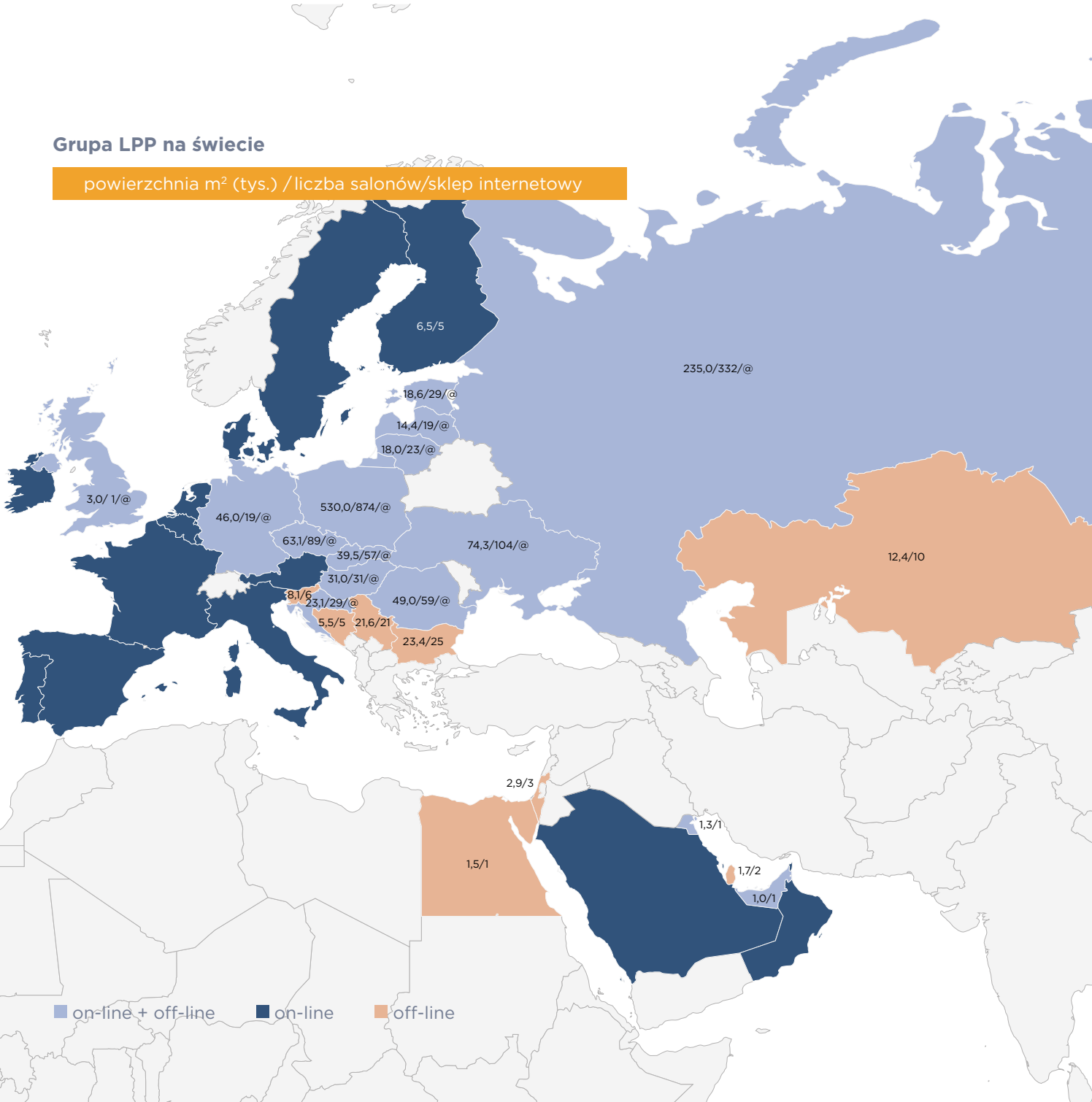
Sieć sprzedaży stacjonarnej to 1 746 sklepów o łącznej powierzchni 1 230,9 tys. m².

On-line jesteśmy obecni na 30 rynkach.

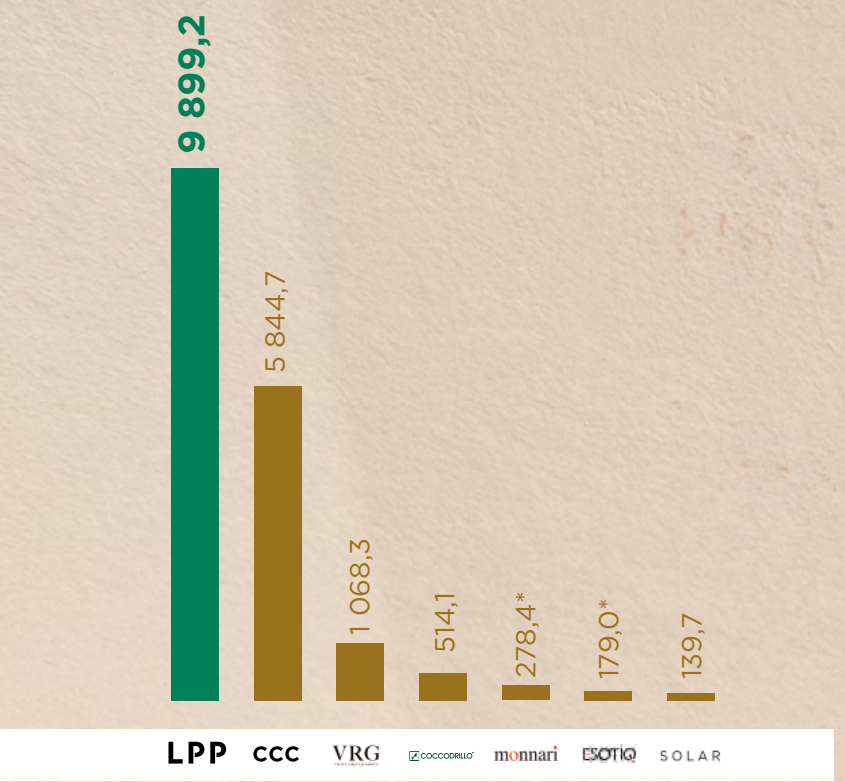
Liczba i powierzchnia salonów w podziale na marki stan na 31.01.2020

	Reserved	Cropp	House	Mohito	Sinsay
liczba salonów	454	360	318	283	324
powierzchnia salonów w tys. m²	664,8	147,9	127,4	111,7	173,3

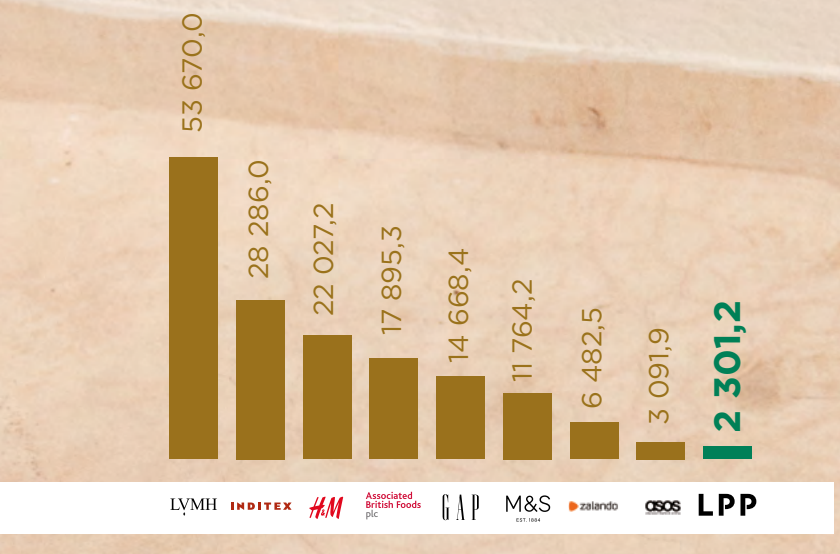
Grupa LPP na świecie



NA RYNKU POLSKIM JESTEŚMY LIDEREM.



LPP na tle konkurencji krajowej
Przychody (w mln PLN)



LPP na tle konkurencji globalnej
Przychody (w mln EUR)

*dane szacunkowe

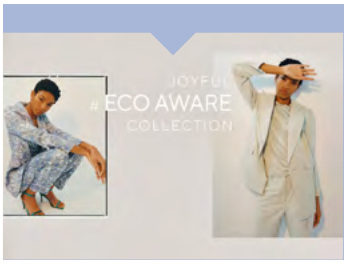
NAJWAŻNIEJSZE DLA NAS WYDARZENIA W 2019

STYCZEŃ

W związku z rozwojem e-commerce zwiększyliśmy powierzchnię magazynu (Fulfillment Center) w Strykowie do 46 400 m².

MARZEC/KWIECIEŃ

Zadebiutowaliśmy w Bośni i Hercegowinie 24. rynku stacjonarnym, otwierając tam salony 5 naszych marek o łącznej powierzchni 5 500 m2.



Uruchomiliśmy sklepy internetowe wszystkich naszych marek na rynku chorwackim, zwiększając obecność on-line do 12 rynków.

MAJ

Zawarliśmy umowę wynajmu powierzchni magazynowej na Słowacji na której w styczniu 2020 roku powstał magazyn dedykowany do obsługi e-commerce (Fulfillment Center).

SIERPIEŃ

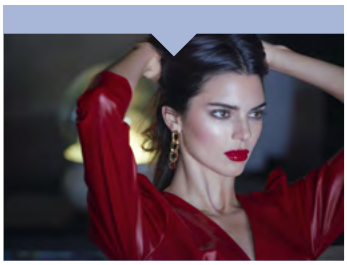
Podjęliśmy decyzję o wejściu na 26. rynek stacjonarny tj. do Macedonii Północnej (plany dotyczą 2021 roku).

Rozpoczęliśmy sprzedaż on-line na Ukrainie, 13. rynku własnym e-commerce, oraz uruchomiliśmy paneuropejski sklep internetowy.

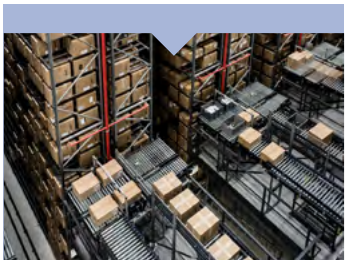
WRZESIEŃ

Jako pierwsza polska firma przystąpiliśmy do New Plastics Economy Global Commitment, globalnej inicjatywy na rzecz gospodarki obiegu zamkniętego w zakresie zarządzania plastikiem.

Miała miejsce premiera międzynarodowej kampanii Reserved z Kendall Jenner, światowej sławy modelką.



Otworzyliśmy magazyn (Fulfillment Center) w Rumunii, wspierający nasz kanał e-commerce w Europie Południowo-Wschodniej.



PAŹDZIERNIK

Otworzyliśmy salony wszystkich naszych 5 marek o powierzchni 6 520 m² w Helsinkach w Finlandii – 25. kraju LPP ze sprzedażą stacjonarną.

Ogłosiliśmy nową Strategię Zrównoważonego Rozwoju LPP na lata 2020-2025.

GRUDZIEŃ

Wyemitowaliśmy pięcioletnie obligacje LPP o łącznej wartości nominalnej 300 mln PLN notowane na ASO (Alternatywny System Obrotu) Catalyst.

NASZA SYTUACJA FINANSOWA I WYNIKI ZA 2019/20

LICZBA NASZYCH SKLEPÓW I POWIERZCHNI HANDLOWEJ

Na koniec 2019/20 roku obecni byliśmy w 25 krajach, a nasza sieć stacjonarna liczyła 1 746 sklepów o łącznej powierzchni 1 230,9 tys. m². Poza granicami Polski znajdowały się 872 sklepy (700,9 tys. m²). Łączna powierzchnia handlowa w porównaniu z 2018/19 wzrosła o 14,4%.

Największy nominalny przyrost powierzchni r/r oraz największą dynamikę wzrostu powierzchni r/r osiągnęła marka Sinsay, co było wynikiem konsekwentnego rozwoju tej marki zarówno w kraju jak i za granicą.

	31.01.2020	31.01.2019	
	Liczba sklepów	Liczba sklepów	Zmiana r/r
Reserved	454	452	2
Cropp	360	369	-9
House	318	329	-11
Mohito	283	292	-9
Sinsay	324	271	53
Outlet	7	28	-21
Razem GK LPP	**1 746**	**1 741**	**5**

	31.01.2020	31.01.2019	
	Powierzchnia w tys.m²	Powierzchnia w tys.m²	Zmiana r/r (%)
Reserved	664,8	605,0	9,9%
Cropp	147,9	132,8	11,4%
House	127,4	115,2	10,6%
Mohito	111,7	107,9	3,5%
Sinsay	173,3	102,7	68,7%
Outlet	5,8	12,0	-51,9%
Razem GK LPP	**1 230,9**	**1 075,6**	**14,4%**

SPRZEDAŻ NASZYCH POSZCZEGÓLNYCH MAREK

Największe nominalne wzrosty sprzedaży w 2019/20 roku wygenerował Sinsay. Wynik ten marka uzyskała dzięki kolekcjom, które spotkały się z uznaniem klientek oraz konsekwentnemu rozwojowi powierzchni (otwarcia nowych salonów, w tym na nowych rynkach takich jak Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Finlandia oraz powiększenia dotychczasowych sklepów).

Największe dynamiki sprzedaży w 2019/20 roku również zanotowała marka Sinsay, dzięki udanej kolekcji i dynamicznemu rozwojowi powierzchni.

Jednocześnie przychody Reserved (w sklepach stacjonarnych) rosły mniej dynamicznie niż rozwój powierzchni, co wynika z coraz szybszej migracji wybranych kolekcji np. dziecięcej do internetu.

Trzy marki tj. Reserved, Cropp i Mohito wygenerowały w 2019/20 więcej przychodów z zagranicy niż z Polski.

Poniższa tabela przedstawia naszą sprzedaż w salonach poszczególnych marek oraz sprzedaż w kanale on-line za 2019/20 rok.

w mln PLN	Sprzedaż 2019/20	Sprzedaż 2018/19	Zmiana r/r (%)	Sprzedaż 2018
Reserved	4 047	3 881	4,3%	3 578
Cropp	1 300	1 206	7,8%	1 120
House	1 117	993	12,6%	920
Mohito	897	846	6,0%	782
Sinsay	1 208	851	42,0%	789
E-Commerce	1 174	802	46,3%	712
Pozostałe	156	178	-12,4%	146
Razem	**9 899**	**8 756**	**13,1%**	**8 047**

NASZA SPRZEDAŻ W SKLEPACH PORÓWNYWALNYCH

Przychody ze sprzedaży w sklepach porównywalnych LFL (w walutach lokalnych) w 2019/20 roku wzrosły o 3,6%.

Dodatnie LFL w tym okresie odnotowały wszystkie marki a największe (dwucyfrowe) LFL osiągnięte zostały przez Sinsay.

Pod względem geograficznym największe (dwucyfrowe) LFL uzyskały takie kraje jak: Ukraina, Rumunia, Wielka Brytania i Litwa.

SPRZEDAŻ INTERNETOWA

Jako Grupa w 2019/20 roku dzięki sprzedaży internetowej osiągnęliśmy 1 174 mln PLN przychodów, tj. 46,3% więcej niż przed rokiem. Wysokie dwucyfrowe wzrosty sprzedaży on-line to efekt rozwoju e-sklepów poza Polską, wydatków na marketing (współpraca z blogerkami i influencerkami) i zmian przyzwyczajeń klientów z Polski (sklepy zamknięte w niedziele). Przychody internetowe w 2019/20 roku stanowiły 11,9% sprzedaży naszej Grupy oraz 13,4% przychodów Polski. Około 55% sprzedaży w kanale internetowym wygenerowane było przez sprzedaż w Polsce.

Wielkość	2019/20	2018/19	Zmiana r/r (%)	2018
Sprzedaż w mln PLN	1 174,1	802,3	46,3%	712,1

NASZE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY WG KRAJÓW I REGIONÓW

W 2019/20 roku nasza Grupa odnotowała dynamiczny wzrost sprzedaży na Bliskim Wschodzie i w innych krajach europejskich, który wynikał odpowiednio: z przychodów osiąganych na rynku izraelskim oraz wysokich dynamik w krajach CEE i SEE. Dynamiczny wzrost sprzedaży wypracowały również prawie wszystkie kraje rejonu CIS (za wyjątkiem Białorusi).

W 2019/20 roku największe nominalne przyrosty przychodów r/r odnotowaliśmy w Rosji, Polsce, Rumunii i na Ukrainie.

Natomiast Polska, Rosja, Ukraina, Czechy i Rumunia to kraje z największym udziałem procentowym w przychodach całej Grupy w 2019/20.

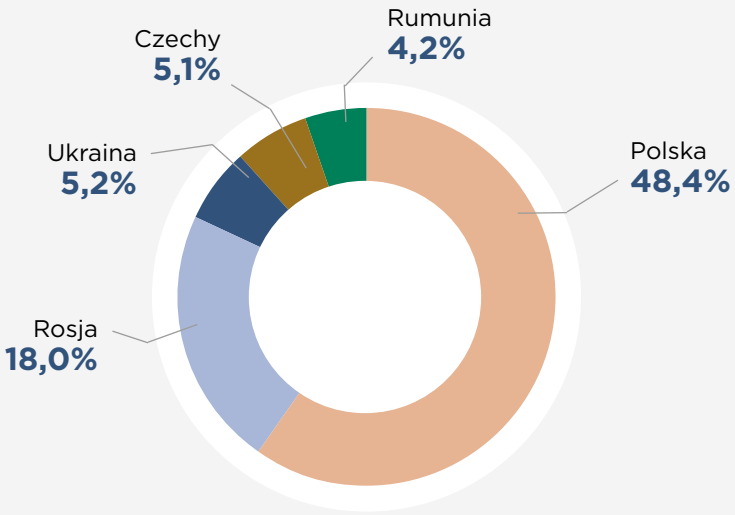
Poniższa tabela pokazuje przychody ze sprzedaży wypracowane przez nasze spółki działające w poszczególnych krajach oraz rejonach (po wyłączeniach sprzedaży wewnątrz Grupy):

Kraj	2019/20	2018/19	Zmiana r/r (%)	2018
Polska	4 793 288	4 647 362	3,1%	4 274 487
Czechy	504 207	448 498	12,4%	412 477
Słowacja	303 004	270 302	12,1%	249 086
Węgry	250 712	196 254	27,7%	178 575
Litwa	163 802	141 283	15,9%	131 110
Łotwa	129 512	107 509	20,5%	98 796
Estonia	143 511	138 875	3,3%	128 104
Rosja	1 779 836	1 520 813	17,0%	1 404 776
Ukraina	509 837	376 840	35,3%	344 509
Białoruś*	10 895	19 033	-42,8%	17 293
Kazachstan	32 155	6 970	361,3%	3 558
Bułgaria	111 697	89 814	24,4%	82 438
Rumunia	416 386	280 166	48,6%	251 898
Chorwacja	157 282	106 099	48,2%	96 657
Serbia	82 837	34 256	141,8%	29 252
Słowenia	23 009	2 972	674,2%	2 338
Bośnia i Hercegowina	21 242	-	-	-
Niemcy	356 414	295 978	20,4%	274 115
Wielka Brytania	56 657	48 728	16,3%	45 575
Finlandia	20 153	-	-	-
Bliski Wschód*	32 806	24 156	35,8%	21 712
Razem	**9 899 243**	**8 755 909**	**13,1%**	**8 046 756**

Kraj	2019/20	2018/19	Zmiana r/r (%)	2018
Polska	4 793 288	4 647 362	3,1%	4 274 487
Inne kraje europejskie	2 740 426	2 160 735	26,8%	1 980 421
Rosja, Ukraina, Białoruś*, Kazachstan	2 332 723	1 923 656	21,3%	1 770 136
Bliski Wschód*	32 806	24 156	35,8%	21 712
Razem	9 899 243	8 755 909	13,1%	8 046 756

*Przychody z krajów Bliskiego Wchodu oraz Białorusi to przychody ze sklepów franczyzowych.

TOP 5 krajów w przychodach



SPRZEDAŻ NA M²

Sprzedaż detaliczna (w sklepach stacjonarnych) na m² Grupy w 2019/20 roku spadła o 1,0% w porównaniu w rokiem ubiegłym.

Wielkość	2019/20	2018/19	Zmiana r/r (%)	2018
Sprzedaż detaliczna m²/m-c w PLN*	586	592	-1,0%	613

* wskaźnik liczony jako sprzedaż sklepów własnych przez powierzchnię sklepów własnych

Sprzedaż całościowa na m² Grupy w 2019/20 roku wzrosła o 2,2% w porównaniu w rokiem ubiegłym.

Wielkość	2019/20	2018/19	Zmiana r/r (%)	2018
Sprzedaż całościowa m²/m-c w PLN*	671	657	2,2%	662

* wskaźnik liczony jako sprzedaż Grupy przez średnią pracującą całkowitą powierzchnię / 13

KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Na nasze koszty operacyjne składają się koszty sklepów (własnych, oraz sklepów franczyzowych w Polsce), koszty dystrybucji oraz koszty ogólne. Koszty sklepów własnych zawierają koszty czynszów, wynagrodzenia oraz pozostałe, koszty dystrybucji składają się z kosztów logistyki i e-commerce, a koszty ogólne to koszty marketingu, back-office, działów sprzedażowych i produktowych - koszty centrali w Gdańsku, biura w Krakowie i Warszawie oraz biur zagranicznych spółek zależnych.

W 2019/20 roku jako GK odnotowaliśmy wzrost kosztów operacyjnych o 10,2%, głównie ze względu na wzrost kosztów dystrybucji tj. e-commerce, logistyki oraz kosztów ogólnych w tym marketingu.

Wielkość	2019/20 (MSSF16)	2018/19 (MSR17)	Zmiana r/r (%)	2018
Koszty operacyjne (w mln PLN)	4 213	3 822	10,2%	3 532
Koszty operacyjne na m²/m-c	287	289	-0,8%	291

INWESTYCJE KAPITAŁOWE I WYDATKI INWESTYCYJNE

Poza zaangażowaniem kapitałowym w spółki zależne, nie posiadaliśmy innych inwestycji kapitałowych, a wygenerowane nadwyżki finansowe, w pierwszej kolejności, przeznaczaliśmy na spłaty kredytów w rachunkach bieżących, a w dalszej kolejności lokowaliśmy w negocjowane depozyty bankowe oraz fundusze rynku pieniężnego.

Nasze wydatki inwestycyjne (CAPEX) w 2019/20 roku wyniosły 1 003,8 mln zł, z tego 729 mln PLN przeznaczyliśmy na budowę nowych salonów i modernizacje istniejących sklepów, zarówno w Polsce jak i za granicą. 86 mln PLN wydatkowaliśmy na budowę i rozbudowę naszych biur. 133 mln PLN wyniosły wydatki inwestycyjne na logistykę związane z rozbudową istniejącego Centrum Dystrybucyjnego w Pruszczu. Wydatki na IT stanowiła kwota 56 mln PLN.

Łącznie wydatki inwestycyjne w 2019/20 roku były większe o 7,7% w stosunku do roku poprzedniego. Wzrost ten wynikał z inwestycji na rozbudowę naszych salonów, siedzib i Centrum Dystrybucyjnego.

ZAPASY

Poziom zapasów i jego optymalizacja stanowi dla nas istotny element zarządzania kapitałem obrotowym – ważna jest obserwacja zapasów w przeliczeniu na m² w czasie. Na nasze zapasy składa się towar w sklepach, towar w magazynach (w tym obsługujących sklepy internetowe) oraz towar w tranzycie – od producenta do centrum dystrybucyjnego. Staramy się minimalizować stan zapasów oraz jednocześnie utrzymywać wystarczającą ilość towaru do maksymalizacji sprzedaży.

W 2019/20 poziom zapasów był wyższy o 58,7%, a poziom zapasów w przeliczeniu na m² o 38,0% wyższy w porównaniu do roku wcześniej.

Przyczyną tych wzrostów był rozwój powierzchni oraz sprzedaży on-line i wynikający z tego wzrost zatowarowania, szczególnie marki Sinsay (planowane nowe otwarcia sklepów tej marki).

Na wzrost zapasów wpłynęła też kontynuacja strategii wcześniejszego wprowadzenia do sprzedaży kolekcji wiosennej i skrócenie okresu wyprzedaży kolekcji zimowej.

Naszym celem długoterminowym było zrównanie zobowiązań handlowych z zapasami. Cel ten osiągnęliśmy w III kwartale 2018 roku.

Wielkość	31.01.2020	31.01.2019	Zmiana r/r (%)	31.12.2018
Zapasy (mln PLN)	1 921	1 210	58,7%	1 590
Zapasy na m² w PLN	1 572	1 138	38,0%	1 474

MAJĄTEK (STRUKTURA NASZYCH AKTYWÓW I PASYWÓW)

Aktywa naszej Grupy składają się z dwóch głównych składników: (1) środki trwałe będące elementami stałymi i wyposażeniem sklepów o wartości 2 312 mln PLN, oraz (2) zapasy towarów handlowych o wartości 1 921 mln PLN, wg stanu na koniec 2019/20. Wraz z rozwojem naszej sieci sprzedaży i liczby sklepów, wartość majątku trwałego będzie rosnąć. Natomiast stan zapasów handlowych zależy od wielkości powierzchni handlowej, ale także rośnie wraz z otwieraniem kolejnych sklepów internetowych. Równocześnie pracujemy nad zmniejszeniem zaangażowania finansowego w zapasy, zmniejszając stan zatowarowania sklepów, ale jednocześnie przyspieszając ich rotację, co powinno przekładać się na wzrost efektywności działania.

GK LPP prowadzi konserwatywną politykę zarządzania pasywami – celem jest utrzymanie bezpiecznej struktury finansowania. Przed wprowadzeniem MSSF16, celem było utrzymanie ponad 50% udziału kapitałów własnych w pasywach, a po wprowadzeniu tego standardu celem jest otrzymanie ponad 30%. Na koniec 2019/20 udział kapitałów własnych w pasywach wyniósł 33,8%, przy kapitałach własnych w wysokości 3 247 mln PLN. Swoją działalność finansujemy również zobowiązaniami wobec dostawców (starając się wydłużać cykl obrotu zobowiązań) oraz posiłkując się kredytami bankowymi, inwestycyjnymi i obrotowymi. Na koniec 2019/20 stan kredytów wyniósł 281 mln PLN i był wyższy o 51,3 mln PLN od stanu na koniec roku poprzedniego.

PODSTAWOWE WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWE GRUPY KAPITAŁOWEJ ORAZ WYBRANE WSKAŹNIKI

Wielkość	2019/20	2018/19	Zmiana r/r (%)	2018
Przychody ze sprzedaży	9 899 243	8 755 909	13,1%	8 046 756
Zysk brutto ze sprzedaży	5 145 715	4 628 270	11,2%	4 401 259
Koszty sklepów i dystrybucji oraz ogólne	4 213 102	3 822 348	10,2%	3 532 173
EBITDA	1 899 456	1 115 166	70,3%	1 105 723
Zysk (strata) operacyjny	805 672	688 249	17,1%	756 560
Zysk (strata) netto	421 039	442 486	-4,8%	505 176
Kapitał własny	3 247 491	2 815 702	15,3%	2 860 553
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	6 358 386	5 090 631	24,9%	2 520 270
Zobowiązania długoterminowe	3 159 266	2 634 305	19,9%	346 148
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	3 199 120	2 456 326	30,2%	2 174 122
- kredyty bankowe	109 451	145 301	-24,7%	203 196
- wobec dostawców i pozostałe	2 053 635	1 286 535	59,6%	1 497 511
Aktywa trwałe	5 870 719	5 279 524	11,2%	2 417 752
Aktywa obrotowe, w tym:	3 735 143	2 626 794	42,2%	2 963 056
Zapasy	1 921 139	1 210 260	58,7%	1 590 368
Należności z tytułu dostaw i usług	143 783	103 557	38,8%	121 729

FIT INTO

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

Wielkość	2019/20	2018/19	Zmiana r/r (p.p)	2018
Marża zysku brutto na sprzedaży	52,0%	52,9%	-0,9	54,7%
Marża zysku operacyjnego	8,1%	7,9%	0,3	9,4%
Marża zysku netto (ROS)	4,3%	5,1%	-0,8	6,3%
Rentowność aktywów (ROA)	4,8%	7,2%	-2,4	10,4%
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	13,9%	16,8%	-2,9	19,0%

marża zysku brutto na sprzedaży – stosunek zysku brutto na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży towarów i usług
marża zysku operacyjnego – stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży towarów i usług
marża zysku netto – stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży towarów i usług
rentowność aktywów – stosunek zysku netto do średniego stanu aktywów w ciągu roku
rentowność kapitałów własnych – stosunek zysku netto do średniego stanu kapitałów własnych w ciągu roku

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

Wielkość	2019/20	2018/19	Zmiana r/r (%)	2018
Wskaźnik płynności bieżący	1,2	1,1	9,2%	1,4
Wskaźnik płynności szybki	0,6	0,6	-1,7%	0,6
Rotacja zapasów (dni)	130	129	1,3%	153
Rotacja należności (dni)	5	7	-27,8%	7
Rotacja zobowiązań handlowych (dni)	139	125	11,0%	141

wskaźnik płynności bieżący - stosunek aktywów obrotowych do bilansowej wartości zobowiązań krótkoterminowych
wskaźnik płynności szybki - stosunek aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do bilansowej wartości zobowiązań krótkoterminowych
wskaźnik rotacji zapasów w dniach – stosunek średniej wysokości zapasów, do kosztów sprzedanych towarów i produktów pomnożony przez liczbę dni danego okresu
wskaźnik rotacji należności w dniach – stosunek średniej wysokości należności z tyt. dostaw i usług , do przychodów ze sprzedaży pomnożony przez liczbę dni danego okresu
wskaźnik rotacji zobowiązań handlowych w dniach – stosunek średniej wysokości zobowiązań wobec dostawców, do kosztów sprzedanych towarów i produktów pomnożony przez liczbę dni danego okresu

WSKAŹNIKI ZARZĄDZANIA MAJĄTKIEM

Wielkość	2019/20	2018/19	Zmiana r/r (p.p)	2018
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	55,3%	53,3%	2,0	118,3%
Wskaźnik zadłużenia ogółem	66,2%	64,4%	1,8	46,8%
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	33,3%	31,1%	2,2	40,4%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	32,9%	33,3%	-0,4	6,4%
Rotacja zobowiązań handlowych (dni)	139	125	11,0%	141

wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym – stosunek kapitału własnego do aktywów trwałych
wskaźnik zadłużenia ogółem – stosunek zadłużenia długo- i krótkoterminowego (wraz z rezerwami na zobowiązania) do sumy bilansowej
wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego – stosunek zadłużenia krótkoterminowego do sumy bilansowej
wskaźnik zadłużenia długoterminowego - stosunek zadłużenia długoterminowego do sumy bilansowej

CZYNNIKI I ZDARZENIA (W TYM NIETYPOWE) MAJĄCE ISTOTNY WPŁYW NA NASZĄ DZIAŁALNOŚĆ I SPRAWOZDANIE FINANSOWE GK, W TYM NA OSIĄGNIĘTE ZYSKI

Przychody ze sprzedaży w 2019/20 wzrosły o 13,1% w stosunku do roku poprzedniego, dzięki bardzo dobrej sprzedaży w obu kanałach: sklepach tradycyjnych oraz sklepach e-commerce. Wzrost sprzedaży w sklepach tradycyjnych wynikał ze wzrostu powierzchni handlowej (o 14,4% r/r) oraz dodatnich LFL. Wzrost sprzedaży internetowej był konsekwencją zwiększonej sprzedaży geograficznej oraz nakładów marketingowych.

Marża handlowa w 2019/20 zmalała do 52,0% tj. o 0,9 p.p. w stosunku do 2018/19 roku. Na spadek marży wpływ miała niesprzyjająca pogoda w maju oraz grudniu oraz wyższy udział marki Sinsay w sprzedaży, która generuje niższe marże handlowe.

Koszty działalności operacyjnej w 2019/20 wzrosły o 10,2% r/r, wzrost ten jednak był niższy niż wzrost przychodów ze sprzedaży. Jednocześnie porównywalność dynamiki kosztów operacyjnych r/r jest ograniczona ze względu na zastosowanie MSSF16.

Na poziomie działalności finansowej zanotowaliśmy w 2019/20 mniej korzystny r/r wpływ działalności finansowej netto ze względu na ujemne różnice kursowe oraz zastosowanie MSSF16.

W rezultacie jako Grupa w 2019/20 osiągnęliśmy zysk netto w wysokości 421 039 tys. PLN tj. niższy o 4,8% r/r, na co wpływ miał MSSF16.

PODSTAWOWE WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWE LPP (SPÓŁKI MATKI)

Wielkość	2019/20	2018/19	Zmiana r/r (%)	2018
Przychody ze sprzedaży	7 718 922	6 934 622	11,3%	6 368 237
Zysk brutto ze sprzedaży	2 960 187	2 892 307	2,3%	2 745 068
Koszty sklepów i dystrybucji oraz ogólne	2 587 728	2 459 215	5,2%	2 290 702
EBITDA	763 909	576 811	32,4%	564 974
Zysk (strata) operacyjny	301 705	360 575	-16,3%	382 942
Zysk (strata) netto	**421 697**	**570 601**	**-26,1%**	**592 295**
Kapitał własny	3 393 887	3 053 448	11,1%	3 075 142
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	3 861 955	2 761 442	39,9%	2 068 124
Zobowiązania długoterminowe	1 340 554	989 556	35,5%	237 490
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	2 521 401	1 771 886	42,3%	1 830 634
- kredyty bankowe	60 162	53 179	13,1%	89 695
- wobec dostawców i pozostałe	1 934 036	1 141 142	69,5%	1 363 900
Aktywa trwałe	4 432 309	4 030 032	10,0%	3 067 956
Aktywa obrotowe, w tym:	2 823 533	1 784 858	58,2%	2 075 310
Zapasy	1 365 814	768 894	77,6%	1 164 410
Należności z tytułu dostaw i usług	225 195	145 748	54,5%	114 525

PRZYJĘTE CELE I METODY ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM

RYZYKO PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ

Płynność finansowa oznacza zdolność do terminowego regulowania zobowiązań finansowych. Związane jest to ściśle ze zdolnością firmy do generowania gotówki oraz zarządzania środkami finansowymi.

Model biznesowy przyjęty przez naszą Grupę tj. sprzedaż towarów za gotówkę do końcowego nabywcy gwarantuje stabilne generowanie codziennych wpływów gotówkowych i uniezależnia od dużych pojedynczych odbiorców. Zarządzanie płynnością sprowadza się do zarządzania towarem oraz ustalaniem właściwych cen i marż, a także ścisłej kontroli kosztów oraz wydatków. Spółka wykorzystuje też finansowanie zewnętrzne (kredyty bankowe), aby pokryć krótkoterminowe wahania w płynności, wynikające głównie z sezonowości sprzedaży oraz cyklu zamówień towarów.

Płynność Spółki kontrolowana jest przez bieżące monitorowanie stanu rachunków bankowych, tworzenie prognoz przepływów gotówkowych w okresach miesięcznych oraz planowanie przepływów pomiędzy spółkami zależnymi i LPP SA.

W zarządzaniu ryzykiem płynności istotne jest też odpowiednie zarządzanie kapitałem obrotowym, w czym pomaga Spółce korzystanie z programu finansowania dostawców (factoring odwrotny). Dzięki programowi Spółka realizuje swój długoterminowy cel zrównania zobowiązań handlowych z zapasami, a tym samym uwolnienia kapitału obrotowego.

RYZYKO KREDYTOWE

Wypracowanie przez Grupę zysków w długim okresie zwiększa bezpieczeństwo finansowe oraz pozwala na uzyskanie wiarygodności kredytowej na rynku, a ta zaś jest ważnym elementem wizerunku firmy i gwarantem jej rozwoju oraz stabilności.

Priorytetem Zarządu LPP SA w sferze finansowej jest wypracowywanie przez GK zysków w wysokości pozwalającej na bieżącą obsługę zobowiązań kredytowych oraz zapewnienia środków na dalszy rozwój Grupy. LPP stara się utrzymywać swoją wiarygodność kredytową na wysokim poziomie – poprzez bieżące regulowanie wszystkich swych zobowiązań, zwiększanie sprzedaży i optymalizację kosztów, ale również poprzez odpowiednie planowanie przyszłości, tak by wcześniej wykrywać zbliżające się zagrożenia. Sporządzane są budżety, plany finansowe oraz prognozy przepływu gotówki. Monitorowane są wskaźniki finansowe w tym wskaźniki zadłużenia.

RYZYKO INWESTYCYJNE

Ryzyko inwestycyjne związane jest z brakiem uzyskania zakładanych rezultatów z przedsięwzięcia inwestycyjnego lub przeciągnięcia się zakończenia inwestycji w czasie. Wynikać ono może z braku dogłębnej znajomości obszaru inwestycji, ze zbyt wysokiego zaangażowania finansowego w stosunku do możliwości, a także wystąpienia nieoczekiwanych okoliczności.

Grupa Kapitałowa inwestuje w przedsięwzięcia ze swojego zakresu kompetencyjnego, co zwiększa prawdopodobieństwo sukcesu. Znaczące inwestycje Spółki związane są z budową sieci sprzedaży w Polsce i za granicą, budową centrów dystrybucyjnych, inwestycjami w Fashion Tech.

Grupa jednocześnie unika inwestycji w inne branże oraz inwestycji w instrumenty rynku kapitałowego.

RYZYKO STOPY PROCENTOWEJ

Ryzyko stopy procentowej związane jest z wykorzystywaniem przez Spółkę kredytów bankowych, jak również, choć w mniejszym stopniu z udzielonymi pożyczkami.

Kredyty bankowe zaciągnięte przez LPP są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej, uzależnionej od zmian stóp rynkowych. W opinii Zarządu opartej na analizie zmian wysokości stóp procentowych w ostatnich latach ewentualne wzrosty tego parametru kształtujące wielkość kosztów zaciąganych kredytów nie mogą wpłynąć w istotny sposób na osiągane wyniki finansowe.

RYZYKO WALUTOWE

Podstawową walutą rozliczeniową dla większości transakcji zakupu towarów handlowych jest USD. Niewielka część rozliczeń z tego tytułu prowadzona jest w EUR. Połowa wpływów ze sprzedaży osiągana jest w złotówkach. W związku z tym Spółka podjęła decyzję o rozpoczęciu stosowania zabezpieczeń kursu walutowego USD/PLN przez zawieranie kontraktów forward dla płatności w USD wobec dostawców. Celem transakcji jest zminimalizowanie poziomu różnic kursowych w działalności finansowej (czyli poniżej zysku operacyjnego). Oprócz ryzyka walutowego związanego z walutą rozliczeniową stosowaną w przypadku zakupu towarów handlowych, występuje także ryzyko związane z faktem rozliczania czynszów najmu powierzchni handlowych w EUR.

ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI

Zarządzanie zasobami finansowymi to podejmowanie decyzji dotyczących pozyskiwania środków pieniężnych, które to z kolei wykorzystywane są w funkcjonowaniu i rozwoju firmy.

Nasza Grupa aby prowadzić działalność musi posiadać zarówno środki rzeczowe (towar) jak również środki pieniężne, czyli zasoby finansowe. Zarówno środki rzeczowe, jak i zasoby finansowe są ze sobą powiązane. Konieczność posiadania przez Grupę zasobów finansowych wiąże się z finansowaniem bieżących transakcji (m.in. zapłata za towar, usługi), a także z finansowaniem inwestycji (salony sprzedaży, centra dystrybucyjne), które to wspomagają bieżącą działalność i pośrednio są źródłem wpływów pieniężnych Grupy. Pozyskane środki pieniężne zwiększają zasoby finansowe Grupy oraz wykorzystywane są w kolejnym cyklu jej działalności. Istotny jest czas oraz natężenie przepływów, co wymaga odpowiedniego zarządzania.

Zarządzanie zasobami finansowymi w naszej Grupie polega na kontroli poziomu zadłużenia, terminowej realizacji zobowiązań oraz monitorowaniu poziomu i struktury majątku obrotowego naszej Spółki. Dzięki skutecznemu zarządzaniu zasobami finansowymi możliwa jest realizacja przez Grupę zysków oraz przyjętej strategii.

Nasz podstawowy model biznesowy polegający na prowadzeniu sprzedaży detalicznej pozwala na otrzymywanie natychmiastowych zapłat za sprzedane towary. Wypracowywane wpływy i podpisane umowy kredytowe zabezpieczają całkowicie możliwość realizacji podejmowanych zobowiązań.

ZOBOWIĄZANIA KREDYTOWE

Nasza wewnętrzna polityka zaciągania oraz regulowania zobowiązań kredytowych ma charakter scentralizowany w ramach spółki matki. LPP w zakresie kredytowania krótkoterminowego ma do dyspozycji linie wielocelowe do wykorzystania na gwarancje bankowe, akredytywy do finansowania handlu lub jako kredyt obrotowy, który wykorzystuje doraźnie i w zależności od potrzeb, a ich spłat dokonuje z bieżących wpływów. Dążymy do minimalizacji poziomu zadłużenia, aby utrzymać bezpieczeństwo finansowe.

Na koniec roku finansowego LPP posiadała linie wielocelowe w 6 bankach, a ich wartość łącznie wynosiła 1,4 mld PLN. Wykorzystanie linii wielocelowych na poszczególne produkty z linii wynosiło: 111 mln PLN (gwarancje bankowe), 207 mln PLN (akredytywy), przy braku wykorzystania kredytu w rachunku.

Jedynymi wyjątkami od reguły centralizacji są dwie spółki zależne tj.: LPP Rosja oraz LPP Ukraina, które wykorzystują kredytowanie krótkoterminowe w postaci kredytów rewolwingowych z banków lokalnych w Rosji oraz na Ukrainie. Zobowiązania wobec kredytodawców spółki te regulują z bieżących wpływów. Na koniec roku finansowego wykorzystanie linii w przeliczeniu na PLN wynosiło 49,3 mln PLN i dotyczyło tylko spółki rosyjskiej.

Spółka korzysta też z programu finansowania dostawców tzw. faktoring odwrócony, dzięki któremu może wynegocjować korzystniejsze warunki odroczenia płatności z dostawcami, zmniejszyć koszty finansowania i zwiększyć płynność finansową LPP. Wykorzystanie factoringu odwróconego na 31 stycznia 2020 wynosiło 1,1 mld PLN.

Dodatkowo Spółka posiada zadłużenie długoterminowe które wykorzystuje na potrzeby projektów inwestycyjnych (budowa i rozbudowę centrów dystrybucyjnych oraz siedziby). Na koniec roku finansowego wartość kredytów inwestycyjnych wynosiła 231,7 mln PLN.

OBLIGACJE

Aby zdywersyfikować źródła pozyskania zasobów finansowych Spółka w 2019 roku wyemitowała 300 tys. sztuk niezabezpieczonych zwykłych pięcioletnich obligacji na okaziciela serii A. Obligacje o wartości nominalnej 1 tys. PLN każda a łącznej 300 mln PLN, oprocentowaniu WIBOR 6M powiększony o 1,1% marży zapadają 12 grudnia 2024 roku. Emisja obligacji nastąpiła w ramach subskrypcji niepublicznej skierowanej do oznaczonych inwestorów kwalifikowanych.

Obligacje nie mają formy dokumentu i podlegają rejestracji w depozycie papierów wartościowych prowadzonym przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych SA, zostały wprowadzone do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu - Catalyst prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie SA.

NADWYŻKI FINANSOWE

LPP SA wygenerowane nadwyżki finansowe, w pierwszej kolejności, przeznacza na spłaty kredytów w rachunkach bieżących. W dalszej kolejności Spółka lokuje środki finansowe zarówno w negocjowane depozyty bankowe oraz fundusze pieniężne. Nasza wewnętrzna polityka Spółki reguluje alokację środków z uwzględnieniem dywersyfikacji geograficznej, dywersyfikacji walutowej oraz dywersyfikacji w rozumieniu podmiotów przyjmujących fundusze w depozyt.

Na koniec 2019/20 jako Grupa posiadaliśmy 1 361 mln PLN gotówki, a po odjęciu zadłużenia pokazaliśmy 789 mln PLN, w porównaniu do 841 mln PLN rok wcześniej. Dodatkowo mieliśmy 97 mln PLN w funduszach rynku pieniężnego (aktywa finansowe), które nie są wykazywane w pozycji gotówka.

Poniższa tabelka pokazuje saldo kredytów krótkoterminowych, długoterminowych i obligacji oraz poziom gotówki netto w tys. PLN. Wykorzystanie kredytów na 31 stycznia 2020 roku pokazujemy w tabeli w sprawozdaniu finansowym skonsolidowanym (nota 22) i jednostkowym (nota 24).

Wielkość	31.01.2020	31.01.2019	Zmiana r/r (%)	31.12.2018
Kredyty krótkoterminowe	109 451	145 301	-24,7%	203 196
Kredyty długoterminowe	171 234	84 123	103,6%	88 575
Obligacje	291 675	0	-	0
Środki pieniężne	1 361 474	1 070 337	27,2%	1 044 969
Dług netto (gotówka netto)	**-789 114**	**-840 913**	**-6,2%**	**-753 198**

POLITYKA CEN TRANSFEROWYCH ORAZ CENTRALIZACJA ZARZĄDZANIA WALUTAMI

Jako Grupa prowadzimy scentralizowany model zarządzania płynnością tj. spółka matka (LPP SA) zakupuje towar, dystrybuuje go do spółek zależnych, po czym spółki zależne płacą do spółki matki w walucie lokalnej za zakupy. Spółka matka posiada funkcje decyzyjne w zakresie spływu należności, wymiany walut oraz zaciągania zobowiązań finansowych.

LPP poprzez sprzedaż towarów spółkom zależnym, przy pomocy polityki cen transferowych wystawiając faktury na rzecz spółek zależnych, reguluje ich rentowność oraz swój strumień przychodów. Centralizując otrzymywany strumień pieniężny z części przychodów generowanych przez spółki zależne, LPP uzyskuje wielowalutowy przychód. Zarządzanie pozycją walutową odbywa się w oparciu o transakcje zarówno w horyzoncie SPOT, jak i terminowym.

Spółka realizuje operacje walutowe z instytucjami finansowymi w Polsce, jak i poza jej granicami.

PRODUKTY FINANSOWE

W Spółce występują takie instrumenty finansowe jak: zaciągnięte kredyty bankowe, lokaty bankowe, jednostki uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego, obligacje, udzielone pożyczki, transakcje z udziałem instrumentów pochodnych tj. walutowe kontrakty terminowe typu forward, których celem jest zarządzanie ryzykiem walutowym związanym z zakupem towarów handlowych za granicą.

LPP wykorzystuje znaczną dywersyfikację instytucji finansowych oraz wykorzystywanych produktów. Zarówno partnerzy, z którymi współpracuje Spółka, jak i same produkty finansowe, poddawane są regularnym rewizjom i renegocjacjom. Ponadto, LPP aktywnie uczestniczy w doborze instytucji i ich produktów finansowych wykorzystywanych lokalnie przez spółki zależne.

Dodatkowo w Spółce występują wbudowane walutowe instrumenty pochodne, związane z umowami najmu powierzchni handlowych, w których czynsz ustalany jest w oparciu o kurs waluty obcej, należnościami w walutach obcych, dotyczącymi sprzedaży towarów handlowych kontrahentom zagranicznym. Instrumenty te nie są wyceniane i prezentowane w bilansie, co jest zgodne z uregulowaniami MSR dotyczącymi zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych.

STRATEGIA, PLANY I PERSPEKTYWY

Nasza strategia, niezmiennie od kilku lat opiera się na trzech filarach:
- rozwoju naszych 5 marek odzieżowych plasujących się w umiarkowanym przedziale cenowym, dedykowanych różnym grupom docelowym,
- ekspansji zagranicznej realizowanej poprzez rozbudowę stacjonarnej sieci handlowej oraz
- rozwoju sklepów internetowych poprzez zwiększanie ich dostępności w kolejnych krajach.

Jednocześnie, w odpowiedzi na obserwowaną w branży odzieżowej rewolucję technologiczną, dużą uwagę skupiamy na zaangażowaniu w nowoczesne technologie tzw. Fashion Tech, bez których realizacja naszej biznesowej strategii nie byłaby możliwa.

W dobie rosnącej świadomości znaczenia odpowiedzialnego biznesu, w naszej strategii, nie mogło także zabraknąć elementów z tym związanych – naszej troski o otoczenie, czyli rozwoju LPP w oparciu o zrównoważone reguły dotyczące wszystkich procesów w firmie.

Naszym celem jest stać się globalną firmą, której marki są rozpoznawalne na całym świecie. W długiej perspektywie chcemy to osiągnąć dzięki ekspansji poprzez rozbudowę naszej sieci salonów stacjonarnych (zwiększaniu powierzchni handlowej r/r) oraz sieci sklepów internetowych. Planujemy rozwijać sprzedaż naszych kolekcji równolegle w obu tych kanałach, które wzajemnie przenikając się, tworzą koncepcję omnichannel. Realizacja naszej strategii pozwoli na sukcesywne osiąganie wzrostów przychodów Grupy r/r.

EKSPANSJA POPRZEZ MARKI

Naszą strategią jest dalszy rozwój pięciu istniejących marek. Koncentrujemy się na zdobywaniu nowych klientów oraz zwiększaniu satysfakcji tych dotychczasowych.

Historia pokazuje, że byliśmy w stanie realizować naszą strategię efektywnie. Zaczęliśmy od marki Reserved w 1998 roku, a obecnie mamy w portfolio pięć brandów.

Nasze marki dedykowane są różnym grupom docelowym, począwszy od dzieci (część marki Reserved) poprzez nastolatki (Cropp, House, Sinsay), kończąc na klientach bardziej dojrzałych (Reserved, Mohito). Wszystkie nasze marki plasują się w umiarkowanym przedziale cenowym.

W chwili obecnej nie planujemy utworzenia nowych, a nasze działania skoncentrowane są na rozwoju brandów dotychczas posiadanych, ze szczególną koncentracją na najmłodszej marce - Sinsay

Ekspansja poprzez marki

1998 Reserved

2004 Cropp

2005 Esotiq
(sprzedany 2010/2011)

2008 House, Mohito
(obie marki pozyskane w wyniku przejęcia firmy Artman)

2013 Sinsay

2016 Tallinder
(marka zamknięta w 2017)

EKSPANSJA ZAGRANICZNA I ROZBUDOWA STACJONARNEJ SIECI HANDLOWEJ

Rozwój poprzez marki nie byłby kompletny, gdyby nie towarzyszył mu rozwój w poszczególnych krajach. Naszym celem jest dywersyfikacja przychodów Grupy tj. zwiększenie udziału sprzedaży zagranicznej. Obecnie przychody z zagranicznych rynków stanowią już ponad połowę przychodów naszej Grupy.

Dziś jesteśmy obecni w sześciu obszarach geograficznych na trzech kontynentach, z których każdy ma inne perspektywy rozwoju:

- **Europa Środkowo-Wschodnia (CEE)** obejmująca kraje takie jak: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry. Z uwagi na długą obecność wszystkich naszych marek na tym obszarze, jest to dla nas rynek dojrzały. Dlatego koncentrujemy się na nim skupiając się głównie na jakości, nie zaś na liczbie salonów. W związku z tym, w naszej strategii, w Europie Środkowo-Wschodniej zakładamy realizację procesu modernizacji naszej sieci stacjonarnej oraz sukcesywne powiększanie sklepów w celu pełnego wdrożenia koncepcji omnichannel.

- **Kraje regionu Morza Bałtyckiego (BSR)**, w których obecne są nasze marki to Litwa, Łotwa i Estonia. Wszystkie trzy kraje, podobnie jak rynki Europy Środkowo-Wschodniej, traktujemy jako dojrzałe, gdzie stawiamy głównie na jakość, nie zaś na liczbę salonów.

- **Region Wspólnoty Niepodległych Państw (CIS)** tj. Rosja, Ukraina, Białoruś i Kazachstan to rynki, w których widzimy długoterminowy potencjał rozwoju naszych marek. Szczególnie dotyczy to Rosji, będącej drugim po rynku rodzimym, największym źródłem przychodów Grupy.

- **Europa Południowo-Wschodnia (SEE)** tj. Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia oraz Słowenia to rynki o dużym potencjale rozwojowym dla wszystkich marek LPP. W 2019 roku wzmocniliśmy tam swoją obecność poprzez otwarcie salonów w Bośni i Hercegowinie. W 2021 roku planujemy dalszą ekspansję – debiut naszych salonów w Macedonii Północnej.

- **Europa Zachodnia (WE)** tj. Niemcy, Wielka Brytania i Finlandia to dla nas rejon wczesnej fazy wzrostu, w którym upatrujemy spory potencjał rozwojowy. W Niemczech posiadamy 19 salonów marki Reserved zlokalizowanych w kluczowych miastach kraju. Na chwilę obecną nie planujemy tam kolejnych otwarć. Naszym celem jest zwiększanie rozpoznawalności marki Reserved bazując na aktualnej sieci handlowej w Niemczech oraz sukcesywnym zwiększaniu jej rentowności. W Wielkiej Brytanii obecni jesteśmy od 2017 roku z naszym flagowym salonem Reserved zlokalizowanym w prestiżowym miejscu miasta - na słynnej londyńskiej Oxford Street.

  W Finlandii zadebiutowaliśmy z wszystkimi markami w drugiej połowie 2019 roku. Nasze sklepy dostępne są tam w jednym z najważniejszych centrów handlowych Helsinek.

  Nasza strategia w rejonie Europy Zachodniej zakłada m.in. budowanie rozpoznawalności marki Reserved, co pozwoli nam stać się w przyszłości firmą o zasięgu globalnym.

- **Bliski Wschód (ME)** tj. Egipt, Katar, Kuwejt, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Izrael. Naszą obecność z marką Reserved w tym rejonie rozwijamy we współpracy z partnerem franczyzowym. Jest to dla nas rejon wczesnej fazy wzrostu, a spory potencjał rozwoju widzimy zwłaszcza w Izraelu.

Ekspansja po krajach

1998	Polska
2002	Rosja, Łotwa, Estonia, Czechy, Węgry
2003	Ukraina, Słowacja, Litwa
2014	Chorwacja, Niemcy
2015	Egipt, Katar, Kuwejt, Arabia Saudyjska
2016	Zjednoczone Emiraty Arabskie
2017	Wielka Brytania, Białoruś, Serbia
2018	Kazachstan, Słowenia, Izrael
2019	Bośnia i Hercegowina, Finlandia

EKSPANSJA POPRZEZ ROZWÓJ SKLEPÓW INTERNETOWYCH W POSZCZEGÓLNYCH KRAJACH

W odpowiedzi na zmieniające się preferencje i zachowania klientów oraz wszechobecną cyfryzację i transformację w handlu detalicznym, nasza strategia, oprócz rozbudowy sieci salonów stacjonarnych, zakładała także rozwój sklepów internetowych. Na skutek sytuacji związanej z wybuchem epidemii COVID-19, strategia ta ewoluowała w kierunku bardziej intensywnego rozwoju internetowego kanału sprzedaży, który przybrał charakter priorytetowy.

W 2019 roku uruchomiliśmy tzw. paneuropejski sklep internetowy. Tym samym, na koniec 2019/20 roku oferta on-line naszych marek dostępna była w 30 krajach.

Ekspansja e-sklepów po krajach

2011	Polska
2014	Niemcy
2015	Czechy, Słowacja, Rumunia
2016	Węgry
2017	Łotwa, Litwa, Estonia, Wielka Brytania, Rosja
2018	kraje Bliskiego Wschodu przez partnera franczyzowego: Bahrajn, Kuwejt, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Oman
2019	Wszystkie kraje Unii Europejskiej

NASZE KRÓTKOTERMINOWE PLANY I CELE FINANSOWE

Na wskutek wybuchu pandemii COVID-19 i globalnych zmian ekonomiczno-społecznych wywołanych pandemią nasze krótkoterminowe plany dotyczące rozwoju i cele finansowe w najbliższym roku obrotowym poddaliśmy weryfikacji i zmodyfikowaliśmy.

W 2020/21 planujemy 8% wzrost powierzchni handlowej, przy czym szczególny nacisk położymy na rozwój powierzchni młodszych marek: Sinsay, House i Cropp. Pod względem geograficznym zakładamy selektywny wzrost powierzchni w Polsce oraz kontynuację rozwoju sieci sprzedaży stacjonarnej w Europie, a także przyspieszenie w rejonie CIS.

Jednocześnie w związku z tym, że widzimy duży potencjał w sprzedaży on-line nasze plany zakładają kontynuację dynamicznego rozwój sprzedaży internetowej. Rozwój e-commerce zamierzamy realizować poprzez nowe rynki oraz wykorzystanie w tym kanale wdrożonego RFiD, a także poprzez kolejne usprawnienia w logistyce. Dzięki tym działaniom planujemy, że w 2020/21 podwoimy r/r nasze przychody ze sprzedaży w tym kanale osiągając 2 mld PLN.

Jednakże z powodu skutków pandemii COVID-19 spodziewamy się, że rok 2020/21 będzie rokiem spadku naszych przychodów do 30%. Zakładamy jednak, że spadek sprzedaży będzie miał charakter tymczasowy i po ustąpieniu skutków pandemii w kolejnych latach ponownie będziemy kontynuować wzrost przychodów i rozwój zgodnie z naszą długofalową strategią.

Skutki COVID-19 będą prawdopodobnie miały wpływ na uzyskaną przez nas marżę brutto, która w 2020/21 może się kształtować w przedziale 47-49%.

Jednocześnie naszym nadrzędnym celem na 2010/21 będzie zachowanie płynności finansowej Grupy.

NASZE PLANY INWESTYCYJNE

Nasze inwestycje dotyczą kilku obszarów i związane są z:
- budową i modernizacją sklepów stacjonarnych (w Polsce i za granicą),
- budową centrów dystrybucyjnych,
- rozbudową i modernizacją siedzib oraz
- dotyczące e-commerce, IT.

Łącznie na nasze inwestycje w 2020/21 roku planujemy przeznaczyć 400 mln PLN.

Na inwestycje związane z siecią sprzedaży w 2020/21 roku zakładamy wydatek 300 mln PN.

Na projekt związany z logistyką w bieżącym roku planujemy przeznaczyć kwotę 50 mln PLN. Wydatki te dotyczyć będą budowy nowego centrum dystrybucyjnego w Polsce (na terenie gminy Brześć Kujawski). Inwestycja o powierzchni 120 tys. m² dzięki najnowocześniejszym rozwiązaniom automatyzacyjnym pozwoli zwiększyć wydajność naszej logistyki, a po implementacji obniżyć koszty operacyjne. Na cały projekt inwestycyjny planujemy przeznaczyć łącznie 860 mln PLN.

Natomiast na wydatki inwestycyjne związane z IT i e-commerce planujemy przeznaczyć 50 mln PLN.

Posiadamy pełną zdolność do finansowania realizowanych obecnie i zaplanowanych projektów inwestycyjnych z wykorzystaniem środków pochodzących z kapitałów własnych, kredytów bankowych oraz emisji obligacji. Inwestycje w rozbudowę sieci salonów sfinansujemy z własnych środków, natomiast inwestycje w rozbudowę siedziby i centrum dystrybucyjnego sfinansujemy z zaciągniętych kredytów inwestycyjnych oraz środków uzyskanych z emisji obligacji.

W poniższej tabeli przedstawiamy nasz 3 letni plan inwestycyjny.

CAPEX (mln PLN) 3 letni plan	2020/21	2021/22	2022/23	Total
Sklepy:				
Sklepy w Polsce i zagranicą	300	600	500	1 400
Biura:				
Nowe biuro Gdańsk Łąkowa - Budynek 2		40		40
Nowe biuro Gdańsk Łąkowa - Budynek 3			140	140
Razem Biura		**40**	**140**	**180**
Logistyka				
Nowe CD Brześć Kujawski	50	650	160	860
Razem Logistyka	**50**	**650**	**160**	**860**
IT & Pozostałe	50	50	50	150
Razem	**400**	**1 340**	**850**	**2 590**

ZARZĄDZANIE RYZYKAMI

WEWNĘTRZNE CZYNNIKI RYZYKA

RYZYKO MODELU BIZNESOWEGO	**Ryzyko:** Nasza firma koncentruje swoją działalność na projektowaniu i dystrybucji odzieży oraz kreowaniu marek. Nasz model biznesowy zakłada zlecanie produkcji wyspecjalizowanym podmiotom w różnych częściach świata, przy jednoczesnym nie posiadaniu własnych mocy produkcyjnych. Nasze inwestycje kierowane są na tworzenie własnej sieci sprzedaży stacjonarnej, e-commerce, logistykę, rozwój i technologię oraz pozyskiwanie lojalnych konsumentów. Outsourcing z jednej strony pozwala nam na efektywne lokowanie produkcji oraz zapewnia dostęp do nowoczesnych, stale zmieniających się technologii, ale z drugiej strony wiąże się z ryzykiem nieodpowiednio dobranych dostawców oraz ścisłym powiązaniem z sytuacją gospodarczo-polityczną w krajach dostawców. **Działania:** Ryzyka związane z naszym modelem biznesowym minimalizujemy wybierając dostawców nie tylko pod kątem ceny, ale także zakresu oferty, nowoczesności parku maszynowego oraz etycznego traktowania pracowników. Dbamy o to, aby Grupa nie była uzależniona od żadnego z ponad 1 200 dostawców z którymi współpracujemy (żaden nie przekroczył progu 5% rocznych zakupów). Dodatkowo prowadzimy na bieżąco ocenę swoich dostawców, którzy podlegają nadzorowi dokonywanemu przez biuro LPP w Szanghaju w Chinach oraz biuro w Dhace w Bangladeszu. Jednocześnie minimalizujemy ryzyko naszego modelu biznesowego poprzez dywersyfikacje krajów produkcji.
RYZYKO KOLEKCJI	**Ryzyko:** Rynek odzieżowy charakteryzuje się dużą różnorodnością oczekiwań klientów i jest ściśle skorelowany ze zmianami trendów w modzie oraz zmiennością gustów klientów. Kluczowym czynnikiem sukcesu firmy odzieżowej jest z jednej strony wyczucie zmian trendów mody i dopasowanie asortymentu (w tym też pod względem jakości) do aktualnych potrzeb konsumentów, a z drugiej strony szybka reakcja na te potrzeby. **Działania:** Zagadnieniu mody poświęcamy dużą uwagę. Nasz zespół projektowy liczy obecnie około 300 projektantów, a łącznie w dziale przygotowania produktu pracuje ponad 1 100 osób. Każda nasza marka posiada odrębny zespół projektowy, który śledzi trendy w modzie w docelowej grupie marki. Praca zespołów projektowych organizowana jest w taki sposób aby minimalizować wpływ jednego projektanta na całe kolekcje. Projektanci oraz osoby zaangażowane w proces tworzenia kolekcji uczestniczą w imprezach wystawienniczych na całym świecie, a także śledzą trendy uliczne (street fashion) w najpopularniejszych stolicach mody tj. w Paryżu, Nowym Jorku, Seulu, Tokio. Rozwój technologii i „smartfonizacja" spowodowały, że nasi projektanci dziś czerpią inspiracje już nie tylko z kolekcji prezentowanych na wybiegach, ale przede wszystkich z internetu i mediów społecznościowych. Zaczerpnięte inspiracje i trendy światowe są wykorzystywane w procesie tworzenia kolekcji, dzięki czemu ryzyko niedopasowanej do gustu klienta kolekcji zmniejsza się.

RYZYKO JAKOŚCI TOWARÓW	**Ryzyko:** Jakość produktów kolekcji jest wiodącym elementem na wysoce konkurencyjnym rynku odzieżowym. Żaden znaczący gracz nie może sobie pozwolić na obniżenie jakości poniżej oczekiwanego standardu, ponieważ w dobie szybkiego przepływu informacji oraz popularności mediów społecznościowych oznaczać to może utratę zaufania klientów i odwrócenie się klientów od danej marki. **Działania:** Kupcy naszej Spółki mają za zadanie dbać o odpowiednią jakość kupowanej odzieży. W tym celu przed złożeniem zamówienia żądają od dostawców przysłania próbek i wzorów zamówionej odzieży, aby móc ocenić jakość materiałów i wykonania. Długa obecność na rynku i badanie dostawców również pozwala nam na współpracę z dostawcami, którzy gwarantują odpowiednią jakość produktów. Dodatkowo posiadamy Dział Kontroli Jakości, odpowiedzialny za sprawdzenie towaru, po wprowadzeniu go na magazyn, zanim zostanie wysłany do sprzedaży. Jednocześnie jeśli ma miejsce sytuacja reklamacji towaru przez klienta, stosujemy uproszczony system rozpatrywania reklamacji, ponieważ zaufanie do naszych marek i satysfakcja oraz opinia klienta z dokonywanych zakupów jest dla nas priorytetem.
RYZYKO TRAFNOŚCI POLITYKI CENOWEJ	**Ryzyko:** Duża konkurencja na rynku wymaga stosowania właściwej polityki cenowej. Ceny nie mogą być zbyt wysokie, aby nie zmniejszyły ilości sprzedaży naszych produktów oraz utrzymały ich masowy charakter, jednocześnie nie mogą też być zbyt niskie, gdyż nie zapewnią odpowiedniej marży i mogą zdeprecjonować nasze marki i ich pozycje rynkowe. **Działania:** Nasza polityka cenowa zakłada utrzymywanie cen naszych produktów na poziomie masowych firm odzieżowych tzw. średniej półki. Aby zminimalizować ryzyko nietrafionej polityki cenowej, nasi pracownicy monitorują na bieżąco ceny podobnych towarów oferowanych przez konkurentów skupiających się na podobnym kliencie i dostosowują ceny naszych towarów do poziomów rynkowych. Jednocześnie grupy towarów, na które pojawia się wyższy popyt, są wyceniane odpowiednio wyżej. W okresach sezonowej wyprzedaży, podobnie jak nasi konkurenci wyprzedajemy produkty kolekcji mijającego sezonu, które nie zostały sprzedane w regularnej cenie, stosując jednocześnie zachęty cenowe.
RYZYKO WIARYGODNOŚCI DOSTAWCÓW ORAZ UZALEŻNIENIA OD POJEDYNCZYCH DOSTAWCÓW	**Ryzyko:** W przypadku dużych zamówień towarów i usług ważna jest wiarygodność dostawców w zakresie utrzymania jakości i ciągłości dostaw oraz dywersyfikacja zamówień towarów lub usług na większą liczbę dostawców. **Działania:** Zaopatrując się u różnych dostawców towarów w różnych krajach minimalizujemy ryzyko uzależnienia się od pojedynczego kontrahenta. Działy zakupowe prowadzą ranking i ocenę dotychczasowej współpracy z dostawcami, dzięki czemu eliminowani są dostawcy niewiarygodni, natomiast długofalowa współpraca nawiązywana jest z partnerami sprawdzonymi i wiarygodnymi. Towary transportowane drogą morską przesyłane są przez kilka firm spedycyjnych, a Dział Logistyki na bieżąco monitoruje jakość i cenę usług logistycznych. Dzięki temu, że nie korzystamy z unikalnych usług, nie jesteśmy uzależnieni od jednego dostawcy. Wszystkie usługi zlecane na zewnątrz tj. usługi kurierskie, budowania salonów, produkcja opakowań, najem powierzchni handlowej, usługi bankowe, pośrednictwa finansowego są usługami łatwo dostępnymi, oferowanymi przez wiele firm na rynku. Ważnym aspektem jest wiarygodność i uzależnienie od dostawców systemów informatycznych. Minimalizujemy to ryzyko korzystając z różnych firm o ugruntowanej pozycji i długoletniej obecności na rynku.

RYZYKO KONCENTRACJI NA JEDNYM SEGMENCIE	**Ryzyko:** Ryzyko skupienia na jednym segmencie rynku związane jest ze zbyt wąską koncentracją rynkową, co może być niebezpieczne w długim okresie. Jeśli wystąpią niekorzystne czynniki makroekonomiczne, polityczne, prawne w kraju czy regionie działalności, przy jednoczesnym braku obecności na innych rynkach, regionach, ryzyko może zostać spotęgowane. Ryzyko koncentracji na jednym segmencie nie tylko wiąże się z geograficznym aspektem, ale także kanałem sprzedaży. Tak jest w przypadku koncentracji tylko na tradycyjnym segmencie sprzedaży przy zmieniającym się w ostatnim czasie modelu zakupowym tj. wzroście popularności zakupów w internecie. **Działania:** To ryzyko było przez nas minimalizowany od samego początku działalności. Oferujemy produkty pod kilkoma markami, dla wielu grup wiekowych dywersyfikując segment odbiorcy. Dzięki obecności w kilku krajach i regionach jesteśmy narażeni na mniejsze ryzyko negatywnych skutków zmian prawnych występujących w jednym kraju np. wprowadzenie niehandlowych niedziel w Polsce. Podążając za trendami rynkowymi oraz dostosowując się do preferencji klienta obok istniejącego od początku tradycyjnego kanału sprzedaży, rozwinęliśmy kanał sprzedaży on-line zmniejszając tym samym ryzyko koncentracji tylko na jednym segmencie sprzedaży.
RYZYKO NIETRAFIONEJ LOKALIZACJI SALONU SPRZEDAŻY	**Ryzyko:** Nasza strategia rozwoju zakłada rozbudowę sieci sprzedaży. Otwieranie nowych salonów niesie ze sobą ryzyko, że któraś z lokalizacji okaże się nietrafiona. Skutkiem tego może być nierealizowanie przez salon zakładanego poziomu przychodów, a to w konsekwencji może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe naszej Grupy. **Działania:** Ograniczamy ryzyko chybionych lokalizacji dzięki dobremu rozpoznaniu rynku oraz szczegółowej analizie każdej potencjalnej nowej lokalizacji. Obecnie optymalizujemy rozwój sieci sprzedaży. Z jednej strony lokalizacje o niesatysfakcjonującej sprzedaży w przypadku kończącej się umowy są zamykane, a z drugiej strony salony w dobrych lokalizacjach powiększamy, aby mogły oferować klientom całość kolekcji. Działania optymalizacyjne prowadzimy zarówno na rynku polskim jak i globalnie, na każdym rynku, na którym istniejemy więcej niż 5-7 lat.
RYZYKO NIEEFEKTYWNEJ LOGISTYKI	**Ryzyko:** Dynamiczny rozwój powierzchni oraz sprzedaży internetowej wymusza inwestycje w usprawnienia logistyczne. Zadaniem logistyki jest szybkie skompletowanie odpowiedniej liczby przesyłek odzieży do salonów oraz bezpośrednio do klientów zamawiających on-line, jednocześnie minimalizując ilość towaru w centrach dystrybucyjnych. Wraz z zakładanym wzrostem sprzedaży naszej Grupy (w tym również w kanale on-line) oraz coraz większym znaczeniem krótkiego czasu dostarczenia towaru dla klienta, wzrasta ryzyko zapewnienia obsługi potrzeb logistycznych. **Działania:** Istotność zagadnienia powoduje, że Zarząd naszej Spółki przywiązuje do niego kluczową wagę i systematycznie wprowadza konieczne nowe rozwiązania takie jak: – wraz z rosnącym zapotrzebowaniem poszerzanie zaplecza logistycznego zarówno w kraju jak i za granicą, – w przypadku obsługi logistycznej sprzedaży internetowej współpraca z wyspecjalizowanymi podmiotami zewnętrznymi, – wprowadzanie usprawnień informatycznych w zakresie logistyki. Efektem tych działań jest zróżnicowane i nowoczesne zaplecze logistyczne Grupy minimalizujące ryzyko nieefektywnej logistyki, składające się z centrów dystrybucyjnych obsługujących: – sprzedaż tradycyjną: w Pruszczu Gdańskim (91 tys. m²), w Moskwie (14 tys. m²) oraz w Brześciu Kujawskim (120 tys. m² – inwestycja w trakcie realizacji), – sprzedaż internetową: w Gdańsku (20 tys. m²), w Strykowie (46 tys. m²), w Moskwie (8 tys. m²), na Słowacji (32 tys. m²) i w Rumunii (22 tys. m).

RYZYKO MIGRACJI SPRZEDAŻY TRADYCYJNEJ DO INTERNETU	**Ryzyko:** Wzrost popularności zakupów w internecie powoduje globalny trend w postaci migracji sprzedaży z salonów tradycyjnych do sklepów on-line. Tendencja ta wywiera presję na sprzedaż w salonach tradycyjnych, które w większości generują koszty stałe, a przez to wpływa na rentowność Grupy. Zarówno świat on-line i off-line dla współczesnego klienta są tak samo ważne. Oba te kanały zakupowe przenikają się nawzajem, tworząc tzw. omnichannel. Kanał on-line generuje dużo czynności około zakupowych, wspomaga często proces zakupowy w off-line (przeglądanie ofert, zdjęć, szukanie inspiracji, używanie aplikacji, porównywanie ofert, media społecznościowe). Zakupy on-line będą coraz powszechniejsze i łatwiejsze, jednak mimo rozwijających się sklepów internetowych, sklepy stacjonarne nie znikną, natomiast wprowadzą nowe rozwiązania i zmienią swój format. **Działania:** Rozwiązaniem minimalizującym ryzyko migracji sprzedaży tradycyjnej do internetu jest dostosowanie się do panującego trendu związanego ze wzrostem popularności zakupów internetowych oraz zintegrowanie dwóch kanałów. Jako Grupa posiadamy nowoczesne sklepy internetowe wszystkich swoich marek, oraz stale podejmujemy działania zmierzające do dalszego rozwoju tego kanału sprzedaży. Sukcesywnie wchodzimy ze sprzedażą on-line na rynki krajów zarówno tych w których jesteśmy już obecni w tradycyjnym kanale sprzedaży jak i pozostałych krajów Unii Europejskiej, usprawniamy mobilne platformy sprzedażowe oraz logistykę dostaw. Jednocześnie aby zachęcić do wizyt w naszych salonach stacjonarnych stale dostosowujemy je do zmieniających się potrzeb i wymagań klientów oraz panujących trendów. Opracowując i wdrażając nowe koncepty salonów naszych marek, podejmujemy działania zmierzające do zniwelowania różnic technologicznych pomiędzy salonami stacjonarnymi a sklepami internetowymi oraz zintegrowania obu tych kanałów sprzedaży w tzw. omnichannel. Dzięki temu ryzyko migracji sprzedaży tradycyjnej do internetu minimalizujemy.
RYZYKO PRACOWNICZE	**Ryzyko:** Posiadanie wysoko wykwalifikowanej i zaangażowanej kadry gwarantuje firmom właściwą ofertę rynkową, odpowiednie podejście do klienta, prawidłowe zarządzanie firmą i w konsekwencji sukces rynkowy. Z drugiej strony rodzi też ryzyko nadmiernego uzależnienia od kilku kluczowych osób lub od wysoko wyspecjalizowanej grupy pracowników, o unikalnych umiejętnościach w danej branży (niebezpieczeństwo dla firmy w przypadku odejścia tych osób w krótkim okresie czasu, bez wykształcenia następców). Nasza Grupa zatrudnia około 25 tys. pracowników, dzięki którym może skutecznie prowadzić podstawową działalność przy zachowaniu rentowności. W szczególności ponosi ryzyko odejścia kluczowego personelu menedżerskiego, osób związanych z projektowaniem i przygotowaniem kolekcji oraz rotacji wśród pracowników salonów i centrów dystrybucyjnych. Istnieje też ryzyko, iż Grupa nie będzie w stanie przyciągnąć nowych talentów oraz będzie miała problem z pozyskaniem odpowiedniej ilości kadry pracowniczej, w tym wysoko wykwalifikowanej. **Działania:** Nasza Spółka podejmuje szereg działań mających na celu zmniejszenie tych ryzyk. Kluczowi menedżerowie biorą udział w programie motywacyjnym opartym o akcje. Grupa kładzie nacisk na przyjazne warunki pracy, pracownikom oferowany jest bogaty wachlarz szkoleń zapewniający ciągły rozwój umiejętności i możliwość awansów. Aby zminimalizować ryzyko związane z trudnościami w pozyskiwaniu pracowników, nasza Spółka zdecydowała się na intensywne inwestowanie w technologie i rozwój zintegrowanego systemu logistycznego, robotyzację i sztuczną inteligencję. Jednocześnie aby przyciągać nowe talenty Grupa poprzez różne działania stale aktywnie pracuje nad budową wizerunku pracodawcy (Employer Branding).

RYZYKO UTRATY REPUTACJI	**Ryzyko:** Ryzyko utraty reputacji przez firmę, a w efekcie kryzys wizerunkowy może wpłynąć negatywnie na jej przychody, oraz zaniżyć jej wartość. Za sprawą rozwoju mediów internetowych i społecznościowych oraz większej świadomości konsumenta znaczenie tego ryzyka w ostatnich latach wzrosło, a prowadzone obserwacje wskazują, że trend ten w przyszłości będzie się umacniał. Ryzyko utraty reputacji może dotyczyć kilku obszarów: produktu, etyki i uczciwości, bezpieczeństwa i stron trzecich. Zarządzanie ryzykiem jest łatwiejsze dla firmy jeśli dotyczy sfery na którą spółka ma realny wpływ np. produktu, etyki, w przeciwieństwie do sfery pozostającej poza jej kontrolą np. ataki konkurencji, wypadki losowe. **Działania:** Z uwagi na zlecanie produkcji do krajów Globalnego Południa, metod pozyskiwania surowca do produkcji kolekcji, a także działalności w branży tzw. fast fashion, negatywnie wpływającej na środowisko, nasza Grupa najbardziej narażona jest na ryzyko kryzysu wizerunkowego w sferze produktu. Aby odpowiednio zarządzać tym ryzykiem i zminimalizować je, podjęliśmy szereg działań tj.: Przystąpiliśmy do porozumienia ACCORD działającego na rzecz poprawy warunków pracy w przemyśle odzieżowym w Bangladeszu. Powołaliśmy w strukturach wew. komórkę dedykowaną kontroli w fabrykach naszych dostawców w zakresie przestrzegania przez nich warunków pracy i bezpieczeństwa, praw człowieka, wynagrodzenia, a także dbania o środowisko naturalne. Zmieniliśmy model współpracy z niezależnymi agentami, polegający na lokowaniu produktu wyłącznie u certyfikowanych dostawców. Zrezygnowaliśmy w naszych produktach z angory oraz naturalnych futer, a puch do naszych kolekcji zaczęliśmy pozyskiwać tylko z pewnych źródeł — wyłącznie od dostawców, którzy posiadają aktualne certyfikaty i stosują etyczne metody wytwarzania surowca. Zainicjowaliśmy szereg działań proekologicznych, tj. w swoich kolekcjach stworzyliśmy linię Eco Aware, w której używamy surowców pochodzących ze zrównoważonych źródeł (bawełna organiczna, TencelTM Lyocell pozyskiwany z celulozy drzewnej, organiczny len, czy włókna z recyklingu np. poliester z butelek). Dostawy e-commerce naszych marek zaczęliśmy realizować tylko w opakowaniach wykonanych z makulatury. Ogłosiliśmy Strategię Zrównoważonego Rozwoju na lata 2020-2025 uwzględniającą zmiany w takich obszarach jak: produkcja przyjazna środowisku (bezpieczeństwo chemiczne produkcji), eliminacja plastikowych opakowań niepodlegających obiegowi zamkniętemu, ekologiczne rozwiązania w budynkach centrali i sieci sprzedaży, inwestycje w technologie pozwalające w przyszłości utylizować odpady tekstylne. Nasza Spółka narażona może być również na ryzyko utraty reputacji wynikające z nieprawidłowego wykorzystania prac autorskich innych podmiotów poprzez użycie zdjęć, grafik bez wykupienia licencji. Aby zminimalizować to ryzyko stworzyliśmy wewnętrzne procedury dotyczące zakupu zdjęć i licencji graficznych oraz przeszkoliliśmy pracowników bezpośrednio zaangażowanych w proces projektowania. Ryzyko utraty reputacji może być też wynikiem takich zagrożeń jak utrata ochrony danych osobowych, nieetyczna reklama czy niefortunne wypowiedzi pracowników w mediach. Inwestycje w technologie, wewnętrzne procedury oraz współpraca z agencją PR w zakresie kryzysu komunikacyjnego, przeciwdziałają zagrożeniu lub minimalizują wystąpienie ryzyka utraty reputacji przez naszą Grupę.

RYZYKO KORUPCJI	**Ryzyko:** Jako Grupa współpracujemy z wieloma dostawcami i odbiorcami a posiadając zdecentralizowany proces zakupów oraz spółki zależne narażeni jesteśmy na ryzyko defraudacji środków pieniężnych lub podpisanie niekorzystnych umów handlowych. **Działania:** Ryzyko korupcji w naszej Grupie minimalizujemy poprzez identyfikację obszarów najbardziej narażonych na to ryzyko i określenie zasad postępowania służących jej przeciwdziałaniu. Głównymi dokumentami w zakresie przeciwdziałania korupcji wdrożonymi i obowiązującymi w naszej Grupie są: – „Zasady LPP" (kodeks etyki), obowiązujące w naszej centrali oraz zagranicznych spółkach zależnych, – „Zasady współpracy z kontrahentami", obowiązujące w centrali LPP, – „Zasady odbywania podróży służbowych", obowiązujące w centrali LPP, – „Zasady LPP dla pracowników salonów", przeznaczone aktualnie dla rynku polskiego. W dokumentach tych opisaliśmy kwestie etyczne oraz zaprezentowaliśmy normy właściwych zachowań, które muszą być przestrzegane w naszej Spółce. Kodeks etyki zatytułowany „Zasady LPP" oraz „Zasady LPP dla pracowników salonów" zostały udostępnione pracownikom on-line. Wszyscy nowi pracownicy zapoznają się z nimi podczas programu wprowadzającego do pracy, przygotowanego przez dział HR. Ponadto nowi pracownicy w Polsce są zaznajamiani z „Zasadami współpracy z kontrahentami" i poświadczają ten fakt własnym podpisem na dokumencie dołączanym do ich akt pracowniczych. W celu ograniczenia ryzyka wystąpienia korupcji realizujemy także szereg działań, a w szczególności: – przeprowadzamy cykliczne audyty wewnętrzne oraz postępowania wyjaśniające, – budujemy świadomość antyfraudową, – przestrzegamy zasady transparentności dotyczącej procesu zakupów, – informujemy o procedurach naszych dostawców, – kształtujemy wzorce etycznego postępowania, – posiadamy kilkuszczeblowy proces akceptacji dokumentów kosztowych oraz system kontroli wewnętrznej, – w naszej Grupie działa również system zgłaszania zaobserwowanych nieprawidłowości poprzez skrzynkę whistleblower.

ZEWNĘTRZNE CZYNNIKI RYZYKA

RYZYKO MAKROEKONOMICZNE	**Ryzyko:** Sytuacja krajów, w których prowadzimy sprzedaż naszych produktów oraz krajów, na terenie których znajdują się fabryki naszych dostawców ma kluczowe znaczenie dla Grupy. Związane jest to z sytuacją ekonomiczną tych krajów, a także z nieoczekiwanymi zdarzeniami jak konflikty zbrojne czy epidemie. Przychody i marże Grupy uzależnione są od sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych i ich skłonności do konsumpcji. Wzrost lub spadek gospodarczy w krajach, w których zlokalizowane są nasze salony może przełożyć się na wzrost lub spadek wydatków konsumenckich, w tym na odzież. Analogicznie, wzrost lub spadek gospodarczy w krajach, gdzie zlokalizowana jest produkcja naszych towarów może przełożyć się na wyższe koszty produkcji lub ich spadek, względnie stabilizację. **Działania:** Ryzyko makroekonomiczne minimalizujemy na kilka sposobów. Poprzez obecność na kilku rynkach (na koniec roku finansowego 2019/20 byliśmy obecni w 25 krajach na 3 kontynentach) dywersyfikujemy ryzyko na wiele krajów o zróżnicowanej sytuacji makroekonomicznej. Sprzedajemy nasze towary pod kilkoma markami, w ten sposób rozkładamy ryzyko na kilka grup wiekowych. Nasze towary znajdują się w szerokim przedziale cenowym, od tańszych przez co łatwiej dostępnych do droższych. Dywersyfikujemy również kanały sprzedaży (sklepy stacjonarne i internetowe). W przypadku zakupu towarów minimalizujemy ryzyko poprzez zlecanie produkcji do wielu producentów w kilku krajach, na kilku kontynentach. Są to zarówno kraje o niższych kosztach produkcji jak Bangladesz, Indie, Chiny, a także kraje Europy takie jak Turcja, Polska. Natomiast długofalowa współpraca z wybranymi dostawcami pozwala na negocjowanie korzystnych cen towarów, dzięki czemu możemy w części zminimalizować negatywny dla Grupy wpływ zmian makroekonomicznych w krajach produkcji.

RYZYKO WYSTĄPIENIA EPIDEMII I PANDEMII	**Ryzyko:** Wystąpienie epidemii na rynkach do których zlecamy produkcję oraz w których prowadzimy sprzedaż naszych kolekcji może mieć istotne znaczenie na sytuację w tych krajach, a w następstwie negatywny wpływ na wyniki Grupy. Rozprzestrzenianie się epidemii w krajach gdzie znajdują się fabryki naszych dostawców może wpłynąć na zachwianie ciągłości naszego łańcucha dostaw. W wyniku rozprzestrzeniania się epidemii może dojść do opóźnień lub braku dostaw tkanin, surowców, dodatków, czy nawet zamknięć fabryk i szwalni. Efektem tego może być zahamowanie produkcji. Dodatkowo w czasie epidemii mogą pojawiać się problemy logistyczne związane z transportem i magazynowaniem towaru. Wszystkie te elementy w konsekwencji mogą negatywnie wpłynąć na naszą ofertę produktową i jej dostępność. Jednocześnie wystąpienie epidemii w krajach gdzie sprzedajemy nasze kolekcje, może mieć negatywny wpływ na ich popyt ze strony klientów. Ograniczona mobilność ludzi, która wynika z obawy zarażenia się, a także regulacji wprowadzanych przez rządy krajów w celu zminimalizowania rozprzestrzeniania się epidemii, może wpłynąć na spadek zakupów, albo wręcz na ich zahamowanie do zera w przypadku zamknięcia sklepów stacjonarnych. Dodatkowo skutkiem epidemii może być kryzys gospodarczy w krajach wystąpienia, albo nawet kryzys globalny jak w przypadku pandemii COVID-19. W związku z tym, że przychody i marże Grupy uzależnione są od sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych i ich skłonności do konsumpcji a kryzys ekonomiczny może przełożyć się na spadek wydatków konsumenckich, w tym na odzież, Grupa jest narażona na ryzyko kryzysu gospodarczego będącego skutkiem epidemii/pandemii. **Działania:** Mimo, że przed ryzykiem epidemii ciężko się uchronić, nasza Grupa stara się minimalizować ten rodzaj ryzyka na kilka sposobów. W przypadku sprzedaży naszych produktów poprzez obecność na kilku rynkach. Dzięki temu dywersyfikujemy ryzyko na wiele krajów. Nasze marki plasują się w umiarkowanym przedziale cenowym, przez co łatwiej dostępne są dla klienta w okresie kryzysu gospodarczego. Dywersyfikujemy kanały sprzedaży poprzez rozwój e-commerce, który w przypadku zamknięcia sklepów stacjonarnych w czasie kwarantanny jest alternatywnym źródłem zakupów dla klientów. W sytuacjach kryzysowych takich jak ryzyko epidemii Zarząd LPP na bieżąco reaguje podejmując decyzje mające na celu utrzymanie pozycji płynnościowej Grupy poprzez redukcję kosztów operacyjnych lub wydatków inwestycyjnych. Wszystkie te działania mimo, że nie uchronią Grupy przed ryzykiem epidemii, a w efekcie ewentualnym spowolnieniem gospodarczym, mogą jednak zminimalizować jego wpływ.

RYZYKO WZROSTU KOSZTÓW TOWARÓW	**Ryzyko:** Większość zamówień naszych kolekcji zlecamy do krajów o niższych kosztach produkcji, głównie azjatyckich, a walutą rozliczeniową w około 90% jest USD. Istnieje zatem ryzyko wzrostu kosztów towarów, które może wynikać z dwóch podstawowych czynników: (1) wzrostu kosztu produkcji (wzrost kosztów materiałów lub wzrost kosztów wynagrodzeń) oraz (2) wzrostu kursu walutowego USD/PLN. **Działania:** Staramy się minimalizować ten rodzaj ryzyka poprzez: (1) składanie większych zamówień i związanie się z wiarygodnymi dostawcami na dłuższy termin, co pozwala na obniżanie cen jednostkowych, (2) zlecanie produkcji do różnych krajów, przy jednoczesnym kierowaniu się możliwościami, specjalizacją i standardami producentów w różnych krajach (np. producenci w Bangladeszu specjalizują się w produkcji dobrej jakości i tanich T-shirtów, podczas gdy dostawcy z Chin w bardziej wymagających produktach np. kurtki). Natomiast wpływ niekorzystnej zmiany kursu walutowego staramy się minimalizować poprzez dostosowanie cen wybranych produktów kolekcji, przy jednoczesnym zachowaniu zasad polityki cenowej. Dodatkowo ciągła dostawa towarów w ciągu roku zmniejsza ryzyko zakupu całości kolekcji na górkach kursowych.
RYZYKO WALUTOWE	**Ryzyko:** Ryzyko niekorzystnej zmiany kursów walut jest istotnym ryzykiem dla naszej Grupy. W 2019/20 około 52% przychodów było denominowane w walutach obcych (głównie EUR i waluty lokalne), jednocześnie koszty zakupów towarów w około 90% były wyrażone w USD. Natomiast koszty operacyjne w 59% były denominowane w walutach obcych (głównie EUR). Największą ekspozycję walutową posiadamy na USD i EUR. Ekspozycja na USD związana jest z miejscem produkcji i zakupu towarów (głównie kraje azjatyckie), a ekspozycja na EUR z płatnościami za czynsze w salonach. W związku z tym, że Rosja jest odpowiedzialna za ok. 18% sprzedaży, nasza Grupa posiada również znaczącą ekspozycję na RUB. LPP raportuje wyniki finansowe w PLN. W rezultacie, umocnienie PLN do USD i EUR ma korzystny wpływ na marże naszej Grupy, a osłabienie PLN w stosunku do kluczowych walut obniża naszą rentowność. **Działania:** Ze względu na istotność ryzyka kursowego, w czerwcu 2017 roku podjęliśmy decyzję o rozpoczęciu stosowania zabezpieczeń kursu walutowego USD/PLN przez zawieranie kontraktów forward dla płatności w USD wobec dostawców. Celem transakcji jest zminimalizowanie poziomu różnic kursowych w działalności finansowej (czyli poniżej zysku operacyjnego).

RYZYKO ZMIAN REGULACJI PRAWNYCH	**Ryzyko:** Przepisy podatkowe i celne mają znaczący wpływ na funkcjonowanie Grupy, dlatego ich zmiany mogą w istotny sposób wpłynąć na naszą działalność. Grupa jest eksponowana na zmiany przepisów celnych ze względu na skalę importu, w szczególności z krajów azjatyckich. Wprowadzenie ewentualnych limitów importowych oraz ceł zaporowych mogłoby wpłynąć na obniżenie marż realizowanych przez naszą Grupę. Natomiast zmiany prawne w każdym z krajów, w których jesteśmy obecni mogą spowodować konieczność poniesienia dodatkowych kosztów lub zmniejszenia się przychodów, negatywnie wpływając na rentowność naszej Grupy. Przykładem jest stopniowe wprowadzenie zakazu handlu w niedziele lub ewentualne wprowadzenie podatku obrotowego od sklepów wielkopowierzchniowych w Polsce. **Działania:** Siedziba naszej Spółki jak i zdecydowana większość jej salonów znajdują się na terenie Unii Europejskiej. W ocenie Grupy Unia Europejska prowadzi stabilną politykę celną. Dodatkowo, jakiekolwiek zmiany w polityce celnej dotknęłyby wszystkie podmioty gospodarcze branży detalicznej funkcjonujące na tym rynku. Istotniejszym ryzykiem jest ryzyko zmian prawnych, które wynika zarówno z przepisów krajowych jak i Unii Europejskiej. W przypadku jego wystąpienia Zarząd LPP będzie koncentrował swoje działania na minimalizacji ich wpływu na wyniki finansowe Grupy. Tak też ma miejsce w przypadku zmian prawnych związanych z wprowadzeniem niehandlowych niedziel w Polsce. Na podstawie analiz sprzedaży od momentu wprowadzenia ograniczeń handlu w Polsce zauważyliśmy zmniejszenie sprzedaży w polskich salonach, przesunięcia sprzedaży na inne dni tygodnia oraz zwiększenie sprzedaży internetowej. M.in. z tego względu na bieżąco usprawniamy działanie swoich e-sklepów i logistyki minimalizując ryzyko wprowadzonych niekorzystnych dla nas przepisów prawnych.
RYZYKO WZROSTU KONKURENCJI	**Ryzyko:** Rynek sprzedaży odzieży charakteryzuje się niskimi barierami wejścia, co zwiększa liczbę graczy i nasila konkurencję. Dodatkowo w ostatnich latach wzrost popularności zakupów odzieży w kanale internetowym (w tym globalnie) spotęgował zaostrzenie konkurencji w branży. Każdego roku nowi gracze wchodzą na rynki, na których jesteśmy obecni, ale też je opuszczają. Na każdym z rynków mierzymy się zarówno z lokalną konkurencją jak i międzynarodowymi graczami. **Działania:** Nasz sukces na każdym z rynków jest uzależniony od jakości kolekcji i ich akceptacji przez klienta. Istotna jest też znajomość zwyczajów klienta, czas reakcji na jego potrzeby oraz jakość oferowanego przez nas tzw. „customer experience". Nie mniej ważnym czynnikiem naszego sukcesu jest zachowanie konkurencji na rynku. Aby zminimalizować ryzyko konkurencji, koncentrujemy się na działaniach zmierzających do oferowania jak najlepiej dopasowanych produktów do trendów i wymagań naszych klientów w akceptowalnej dla nich cenie. Dzięki inwestycjom w najnowsze technologie, uzyskujemy większe zadowolenie klientów, a to jest w dzisiejszych czasach wyznacznikiem konkurencyjności. Jednocześnie nie zapominamy o konkurencji, prowadzimy analizę jej działalności, monitorujemy wyniki finansowe i rozwój sieci sprzedaży spółek z branży, a także ich ofertę towarową i poziom cen.

RYZYKO POSTĘPU TECHNOLOGICZNEGO I INNOWACJI	**Ryzyko:** W ostatnich latach tempo postępu technologicznego spowodowało rewolucyjne zmiany w branży odzieżowej. Zmiany te dziś nie tylko dotyczą nowych technologicznie maszyn i urządzeń, ale przede wszystkim informatyzacji wewnętrznych systemów, robotyzacji procesów logistycznych oraz rozwoju sztucznej inteligencji. Big data i zaawansowane systemy przetwarzania danych umożliwiają predykcję podaży, zaawansowaną analitykę zachowań konsumenckich, spersonalizowaną komunikację on-line, a to wpływa na lepsze zrozumienie potrzeb klienta i szybką reakcję na nie. Technologie informatyczne wraz z automatyzacją i robotyzacją w logistyce są dziś koniecznością w efektywnym zarządzaniu łańcuchem dostaw, ponieważ nie tylko wpływają na redukcję kosztów, ale też na „customer experience". Wszystkie te działania mają wpływ na konkurencyjność spółki a w efekcie na jej wyniki finansowe. Pozostanie przy starych technologiach i rozwiązaniach w dzisiejszym świecie nowoczesnych technologii i zmieniającego się klienta jest ryzykiem prowadzącym do zmniejszenia konkurencyjności spółki. **Działania:** Mając świadomość rewolucji technologicznej w branży odzieżowej i ogromnej roli jaką odgrywa dziś Fashion Tech czyli nowoczesne technologie wchodzące do świata mody, podejmujemy szereg działań w sferze technologii i innowacyjności. Obecnie aby być konkurencyjnym w branży odzieżowej oprócz dobrych projektantów i handlowców, konieczne jest posiadanie zespołu dobrych specjalistów IT oraz analityków. Inwestując w ludzi, nowe narzędzia i działy analiz, których praca staje się punktem wyjścia dla pozostałych komórek, jesteśmy nie tylko producentem odzieży, ale też firmą technologiczną. Prowadzimy prace rozwojowe w takich obszarach jak: 1) badania i rozwój nad produktem; 2) badania nad rozwojem doznań i doświadczeń zakupowych klientów (tzw."customer experience"); 3) badania nad nową technologią i rozwojem form sprzedaży, głównie w e-commerce; 4) badania nad Fashion Tech, w całym łańcuchu dostaw, począwszy od projektowania odzieży, poprzez logistykę, aż po wielokanałową sprzedaż i obsługę posprzedażową klientów. Efektem tych prac są nasze inwestycje w projekty takie jak: RFID (elektroniczne metki) umożliwiające identyfikację pojedynczego produktu na każdym etapie sprzedaży, budowa wysoko zaawansowanych technologicznie sklepów stacjonarnych (inteligentne przymierzalnie, progresywne systemy oświetlenia i klimatyzacji), inwestycje w nowoczesne centra dystrybucyjne, czy rozwój sprzedaży internetowej (mobile, machine learning, sztuczna inteligencja).
RYZYKO ZWIĄZANE Z WARUNKAMI POGODOWYMI	**Ryzyko**: W prowadzonej działalności w okresie jednego sezonu może występować zjawisko negatywnego lub pozytywnego rozkładu warunków pogodowych, co może wpływać na wzrost/zmniejszenie sprzedaży, a co za tym idzie, na wzrost/zmniejszenie marż naszej Grupy. W ostatnich latach również zauważalna jest mniejsza przewidywalność pogody i zacieranie się wyrazistości poszczególnych pór roku, zwłaszcza zimy, co jest wynikiem zmian klimatu. **Działania:** Aby zminimalizować negatywny wpływ pogody na sprzedaż kolekcji na bieżąco monitorujemy poziom sprzedaży i marży w obrębie poszczególnych krajów i dostosowujemy termin oraz skalę promocji ofert sprzedażowych. Jednocześnie wprowadzone w poprzednich kwartałach zmiany w logistyce i zatowarowaniu sklepów powodują, że Grupa jest bardziej elastyczna i może szybciej reagować na niekorzystne zmiany pogody w obrębie sezonu. Ze względu na trend zmian w pogodzie, zweryfikowaliśmy nasz model kolekcyjny na bardziej wielosezonowy np. poprzez dobór tkanin, które można sprzedawać przez cały rok. Dzięki temu nasze kolekcje nabierają coraz bardziej charakteru produktów całorocznych. Model wielosezonowy zmniejsza ryzyko biznesowe, bo jeśli dany produkt nie sprzeda się w sezonie Wiosna-Lato, to poprzez zmianę sposobu jego prezentacji można sprzedać go w sezonie Jesień-Zima.

RYZYKO KLIMATYCZNE	**Ryzyko:** Środowisko i klimat nieuchronnie stają się elementem ryzyka. Zmiany klimatyczne czy wręcz kryzys klimatyczny (pożary, susze, powodzie, globalne ocieplenie) spowodują prawdopodobnie na świecie jedne z najgłębszych zmian jakie mogliśmy obserwować w minionych latach. Ryzyko klimatyczne to coś z czym mierzyć się będą wszyscy, bez względu na lokalizację czy sektor, a zarządzanie tym ryzykiem i dostosowywanie się do zmian będzie kluczowe dla każdej spółki, która chce kontynuować swoją działalność w przyszłości. **Działania:** Zarządzanie ryzkiem klimatycznym w branży odzieżowej przebiegać będzie dwutorowo. Z jednej strony poprzez bezpośrednią walkę firm ze skutkami zmian klimatycznych, a z drugiej walkę spółek z samymi zmianami klimatu (niwelowanie wpływów spółek na negatywne zmiany). Pierwsza wymaga szukania nowych zasobów, rozwiązań (w przypadku branży odzieżowej np. nowych materiałów do produkcji odzieży). Druga wymaga nakładów na zmiany w źródłach energii, użytkowaniu ziem uprawnych, bezemisyjności infrastruktury transportowej i konstruowania ekologicznych budynków czy systemów przemysłowych. Firmy motywowane regulacjami prawnymi (działania organizacji międzynarodowych i rządów), świadomością negatywnego wpływu kryzysu klimatycznego na ich wyniki finansowe oraz trendami konsumenckimi zaczynają dążyć do neutralności klimatycznej poprzez biznes odpowiedzialny społecznie. Szczególnie w branży odzieżowej rosnąca świadomość klientów i oczekiwania społeczne powodować będą podejmowanie działań na rzecz zrównoważonego rozwoju, bo zaufanie ze strony społeczeństwa będzie odgrywać kluczową rolę w budowaniu przewagi konkurencyjnej. Nasza Grupa mając świadomość ryzyk klimatycznych, aby je zminimalizować podjęła decyzję o przyjęciu Strategii Zrównoważonego Rozwoju „For People For Our Planet" 2020-2025 i powołała specjalną komórkę w swoich strukturach, która będzie odpowiedzialna za wdrażanie zmian. Strategia ta wymaga od nas zaangażowania na każdym etapie naszego łańcucha wartości – od projektowania kolekcji, poprzez wybór surowców do produkcji, współpracę z dostawcami, transport, sieć dystrybucji, aż po prośrodowiskowe rozwiązania w salonach sprzedaży, kanale e-commerce, a także proekologiczne podejście w naszych biurach oraz budowanie zaangażowania naszych klientów. W nowo przyjętej Strategii Zrównoważonego Rozwoju zadeklarowaliśmy wyraźny zwrot ku ekologii i postawiliśmy sobie ambitne, mierzalne cele do 2025 roku w zakresie m.in. wzrostu udziału kolekcji bardziej przyjaznych środowisku (Eco Aware), zmniejszenia użycia i produkcji plastiku czy zmniejszenia naszego śladu węglowego. W 2019 roku dołączyliśmy do New Plastics Economy Global Commitment, porozumienia skupiającego przedstawicieli biznesu i rządów, którzy działają na rzecz eliminacji odpadów i zanieczyszczeń z tworzyw sztucznych i podejmują walkę z plastikowymi odpadami niepodlegającymi obiegowi zamkniętemu. Zadeklarowaliśmy się, że do 2025 roku wszystkie wykorzystywane przez nas plastikowe opakowania (zarówno w salonach, jak i w sprzedaży internetowej oraz w operacjach logistycznych) będą spełniać jedno z kryteriów: w 100% nadawać się do ponownego użycia, podlegać recyklingowi lub kompostowaniu. Zadeklarowaliśmy dołączenie w 2020 roku do Zero Discharge of Hazardous Chemicals (ZDHC), programu zainicjowanego w celu zmniejszenia śladu chemicznego w przemyśle tekstylnym, skórzanym i obuwniczym, którego celem jest ograniczenie wykorzystania substancji chemicznych szkodliwych dla ludzi i otoczenia. Jako Grupa postawiliśmy sobie za cel, że do 2025 roku osiągniemy całkowitą zgodność w wymaganiach ZDHC w zakresie eliminacji niebezpiecznych chemikaliów w naszym łańcuchu dostaw. Wierzymy, że wszystkie te działania przyczynią się do zminimalizowania ryzyka klimatycznego.

OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

STOSOWANE ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

Zarząd LPP oświadcza, że w 2019/20 roku Spółka stosowała zasady ładu korporacyjnego stanowiące Załącznik do Uchwały Rady Giełdy Nr 26/1413/2015 z dnia 13 października 2016 r., pt. „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016" (DPSN, Zasady Ładu Korporacyjnego), które zostały opublikowane w serwisie poświęconym tematyce dobrych praktyk spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie SA pod adresem internetowym: https://www.gpw.pl/lad_korporacyjny_na_gpw

Zarząd LPP oświadcza, że Spółka i jej organy w 2019/20 roku stosowały rekomendacje i zasady szczegółowe zawarte w nowym Zbiorze Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW 2016, za wyjątkiem:

- **Rekomendacji IV.R.2** – przeprowadzenie walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej (transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym, dwustronną komunikację w czasie rzeczywistym, wykonywanie, osobiście lub przez pełnomocnika, prawa głosu w toku walnego zgromadzenia).

  Spółka nie stosuje powyższej rekomendacji.

  Przytoczona powyżej rekomendacja nie jest stosowana przez Spółkę. Realizacja tej rekomendacji wiązałaby się z ryzykami technicznymi. Umożliwienie akcjonariuszom wypowiadania się w toku obrad walnego zgromadzenia bez ich fizycznej obecności w miejscu obrad, za pomocą środków komunikacji elektronicznej, niesie za sobą zagrożenia zarówno natury technicznej, jak i prawnej dla prawidłowego i sprawnego przeprowadzania obrad walnego zgromadzenia. W szczególności rodzi realne ryzyko zakłóceń technicznych, które uniemożliwią nieprzerwaną, dwustronną komunikację z akcjonariuszami znajdującymi się w miejscach innych niż sala obrad. W tej sytuacji Spółka nie jest w stanie zagwarantować niezawodność infrastruktury technicznej.

  Jednocześnie, w ocenie Spółki aktualnie obowiązujące zasady udziału w walnych zgromadzeniach umożliwiają właściwą i efektywną realizację praw wynikających z akcji i wystarczająco zabezpieczają interesy wszystkich akcjonariuszy.

  Ponadto, Spółce nie były zgłaszane oczekiwania akcjonariuszy w kwestii przeprowadzenia WZA przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej.

- **Rekomendacji VI.R.1** - wynagrodzenie członków organów spółki i kluczowych menedżerów powinno wynikać z przyjętej polityki wynagrodzeń.

  Spółka nie stosuje powyższej rekomendacji.

  Spółka nie posiada polityki wynagrodzeń, ale jest na etapie jej wdrażania.

- **Rekomendacji VI.R.2** - polityka wynagrodzeń powinna być ściśle powiązana ze strategią spółki, jej celami krótko i długoterminowymi, długoterminowymi interesami i wynikami, a także powinna uwzględniać rozwiązania służące unikaniu dyskryminacji z jakichkolwiek przyczyn.

  Spółka nie stosuje powyższej rekomendacji.

  Spółka nie posiada polityki wynagrodzeń, ale jest na etapie jej wdrażania.

- **Zasady szczegółowej I.Z.1.20** – umieszczenia na korporacyjnej stronie internetowej zapisu przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub wideo.

  Spółka nie stosuje powyższej zasady.

  Spółka nie przewiduje rejestrowania obrad walnego zgromadzenia w formie audio lub video i umieszczania zapisu przebiegu obrad na swojej stronie internetowej. W ocenie Spółki stosowane do tej pory dokumentowanie przebiegu walnych zgromadzeń zapewnia transparentność działalności Spółki oraz chroni prawa wszystkich akcjonariuszy.

  W szczególności Spółka udostępnia treść podejmowanych uchwał w formie raportów bieżących, a także publikacji na stronie internetowej.

  Dodatkowo w tej samej formie są udostępniane szczegółowe dane odnośnie wyników głosowań i ewentualne sprzeciwy wniesione do podjętych uchwał. Inwestorzy mają zatem możliwość zapoznania się z istotnymi elementami przebiegu obrad oraz sprawami poruszanymi na walnym zgromadzeniu.

  Spółka jednak nie wyklucza stosowanie powyższej zasady w przyszłości.

- **Zasady szczegółowej IV.Z.2.** - zapewnienia powszechnie dostępnej transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym.

  Spółka nie stosuje powyższej zasady.

  Spółka nie przewiduje transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym. W ocenie Spółki stosowane do tej pory dokumentowanie przebiegu walnych zgromadzeń zapewnia transparentność działalności Spółki oraz chroni prawa wszystkich akcjonariuszy.

  W szczególności Spółka udostępnia treść podejmowanych uchwał w formie raportów bieżących, a także publikuje je na stronie internetowej.

  Dodatkowo w tej samej formie są udostępniane szczegółowe dane odnośnie wyników głosowań i ewentualne sprzeciwy wniesione do podjętych uchwał. Inwestorzy mają zatem możliwość zapoznania się z istotnymi elementami przebiegu obrad oraz sprawami poruszanymi na walnym zgromadzeniu.

  Spółka jednak nie wyklucza stosowanie powyższej zasady w przyszłości.

- **Zasady szczegółowej VI.Z.4**. – opublikowania w sprawozdaniu z działalności raportu na temat polityki wynagrodzenia.

  Spółka nie stosuje powyższej zasady.

  Spółka będzie publikować raport na temat polityki wynagrodzeń po jej wdrożeniu, obecnie Spółka jest na etapie wdrażania polityki wynagrodzeń.

Zarząd LPP SA oświadcza, że Spółka nie stosuje praktyk w zakresie ładu korporacyjnego, wykraczających poza wymogi przewidziane prawem krajowym.

OPIS SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ I ZARZĄDZANIA RYZYKIEM

W ODNIESIENIU DO PROCESU SPORZĄDZANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH I SKONSOLIDOWANYCH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Jako GK posiadamy dopasowany do swoich potrzeb i specyfiki działalności sprawnie działający system kontroli wewnętrznej, który zapewnia:

- kompletność zafakturowania przychodów;
- właściwą kontrolę kosztów;
- efektywne wykorzystanie zasobów i aktywów;
- poprawność i wiarygodność informacji finansowych zawartych w sprawozdaniach finansowych i raportach okresowych;
- odpowiednią ochronę wrażliwych informacji i niedopuszczenie do niekontrolowanego wypływu informacji z firmy;
- skuteczne i szybkie identyfikowanie zaistniałych nieprawidłowości;
- identyfikowanie istotnych ryzyk i odpowiednio na nie reagowanie.

Elementami systemu kontroli wewnętrznej w naszej Spółce są:

- czynności kontrolne podejmowane na wszystkich szczeblach i we wszystkich komórkach Spółki oparte na procedurach (zezwolenia, autoryzacje, weryfikacje, uzgadnianie, przeglądy działalności operacyjnej, podział obowiązków), które pozwalają zapewnić przestrzeganie wytycznych Zarządu Spółki oraz jednocześnie umożliwiają podjęcie koniecznych działań identyfikujących i minimalizujących błędy i zagrożenia dla Spółki;
- instrukcja obiegu dokumentów – prawidłowy system obiegu ewidencji i kontroli dokumentacji (aby istniała zgodność zapisów w księgach rachunkowych z dowodami księgowymi);
- odpowiednio wykwalifikowani pracownicy dokonujący kontroli;
- podział obowiązków wykluczający możliwość dokonywania przez jednego pracownika czynności związanych z realizacją i udokumentowaniem operacji gospodarczej od początku do końca;
- instrukcja inwentaryzacyjna, określająca zasady wykorzystywania, przechowywania i inwentaryzowania składników majątkowych;
- zasady amortyzacji bilansowej rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych;
- system informatyczny - księgi rachunkowe Spółki prowadzone są przy użyciu systemu komputerowe SAP, który zapewnia wiarygodność, rzetelność oraz bezbłędność przetwarzanych informacji a dostęp do zasobów informacyjnych systemu SAP ograniczony jest uprawnieniami upoważnionych pracowników wyłącznie w zakresie wykonywanych przez nich obowiązków;
- polityka rachunkowości uwzględniająca zasady zawarte w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości i Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej (MSR/MSSF) oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń wykonawczych Komisji Europejskiej;
- elektroniczny system procesowania dokumentów (faktury, elementy dokumentacji pracowniczej, zlecania zakupu wyposażenia, zlecenia płatności itp.).

W procesie sporządzania sprawozdań finansowych Spółki, zarówno jednostkowych jak i skonsolidowanych elementem wspomagającym system kontroli wewnętrznej jest kontrola zewnętrzna tj. audyt sprawozdania finansowego przez niezależnego biegłego rewidenta.

Wyboru biegłego rewidenta dokonuje Rada Nadzorcza Spółki LPP. Do zadań niezależnego audytora należy przegląd sprawozdań półrocznych oraz badanie sprawozdań rocznych, kontrola nad prawidłowością ich sporządzania oraz przestrzegania zasad rachunkowości.

Za przygotowanie sprawozdań finansowych odpowiedzialne są trzy działy: CUW (Centrum Usług Wspólnych), Sprawozdawczości i Relacji Inwestorskich, kierowane odpowiednio przez Głównego Księgowego, Dyrektora Kontrolingu oraz Kierownika ds. Relacji Inwestorskich. Przed przekazaniem sprawozdań finansowych do niezależnego biegłego rewidenta, ich weryfikacji pod kątem kompletności i prawidłowości ujęcia wszystkich zdarzeń gospodarczych, dokonuje Dyrektor Finansowy, który z ramienia Zarządu jest odpowiedzialny za proces sprawozdawczości finansowej.

W Spółce dokonuje się półrocznych przeglądów strategii i realizacji planów biznesowych. Związane jest to z cyklami występującymi w handlu odzieżą. Po zamknięciu półrocza, kierownictwo wyższego i średniego szczebla przy współudziale działu finansowego dokonuje analizy wyników finansowych Spółki. Wyniki operacyjne Spółki, poszczególnych działów handlowych a nawet konkretnych sklepów analizowane są każdego miesiąca.

Kontrola wewnętrzna i ściśle związane z nią zarządzanie ryzykiem w odniesieniu do procesów sporządzania sprawozdań finansowych są obiektem bieżącego zainteresowania Zarządu naszej Spółki. W LPP przeprowadzana jest analiza obszarów ryzyka związanych z działalnością firmy. Istotną rolę tutaj odgrywa także personel kierowniczy, który jest odpowiedzialny za kontrolowanie działalności swoich działów w tym identyfikacji i oceny ryzyka związanego z procesem sporządzania rzetelnych, wiarygodnych i zgodnych z przepisami prawa sprawozdań finansowych.

NASZE AKCJE I NASI AKCJONARIUSZE

KTO JEST NASZYM WŁAŚCICIELEM

Struktura własności kapitału zakładowego LPP SA na dzień 31 stycznia 2020 roku.

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	Wartość nominalna udziałów
Fundacja Semper Simul*	319 208	17,2%	1 019 208	31,5%	638 416
Fundacja Sky**	226 338	12,2%	926 338	28,6%	452 676
Akcje własne***	18 006	1,0%	0	0,0%	36 012
Pozostali akcjonariusze	1 288 871	69,6%	1 288 871	39,9%	2 577 742
Razem	1 852 423	100,0%	3 234 417	100,0%	3 704 846

*Fundacja Semper Simul- fundacja blisko związana z Markiem Piechockim (art.3 ust.1 pkt.26 lit. D MAR)
**Fundacja Sky- fundacja blisko związana z Jerzym Lubiańcem (art.3 ust.1 pkt.26 lit. D.MAR i art.4 pkt.15 ustawy o ofercie publicznej)
***z 18 006 akcji LPP SA nie może być wykonywane prawo głosu na WZA, gdyż są to akcje własne LPP SA

W roku finansowym miała miejsce zmiana w strukturze własności znacznych pakietów akcji. Zmiana ta dotyczyła akcji własnych. W wyniku realizacji programu motywacyjnego osobom uprawnionym przyznano 855 akcji z puli akcji własnych. W związku z tym liczba akcji własnych uległa zmniejszeniu o 855 akcji z 18 861 do 18 006, a liczba akcji będących w posiadaniu „pozostałych akcjonariuszy" uległa zwiększeniu o tą liczbę.

Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących na dzień 31 stycznia 2020 roku.

Z zastrzeżeniem informacji zamieszczonych w niniejszym punkcie osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają akcji i udziałów w podmiotach powiązanych z LPP.

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Liczba głosów na WZA	Wartość nominalna akcji
Marek Piechocki - Prezes Zarządu	342	342	684
Przemysław Lutkiewicz - Wiceprezes Zarządu	220	220	440
Jacek Kujawa - Wiceprezes Zarządu	363	363	726
Sławomir Łoboda - Wiceprezes Zarządu	312	312	624
Jerzy Lubianiec - Prezes Rady Nadzorczej*	226 338	926 338	452 676
Piotr Piechocki - Członek Rady Nadzorczej	14	14	28
Antoni Tymiński - Członek Rady Nadzorczej	11	11	22

*akcje posiadane pośrednio poprzez podmiot zależny

INFORMACJE O UMOWACH, W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ W PRZYSZŁOŚCI NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY

W okresie sprawozdawczym został uruchomiony program motywacyjny dla kluczowych osób zarządzających Spółką na rok obrotowy rozpoczynający się 1 stycznia 2019 i kończący się 31 stycznia 2020. W ramach realizacji tego programu w przypadku spełnienia warunków określonych w regulaminie programu, Spółka zaoferuje uczestnikom programu (osobom zarządzającym) nabycie od Spółki akcji LPP SA (z puli akcji własnych) za cenę równą wartości nominalnej akcji, z zastrzeżeniem, że łączna liczba zaoferowanych akcji nie może być wyższa niż 907 akcji.

Z zastrzeżeniem powyższych informacji, Spółce nie są znane umowy w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy. W Spółce też nie obowiązuje program kontroli akcji pracowniczych.

AKCJE WŁASNE

LPP posiada 18 006 akcji własnych. W roku finansowym nie dokonywano skupu akcji własnych, natomiast miała miejsce zmiana liczby akcji własnych. W 2019 roku w wyniku realizacji programu motywacyjnego osobom uprawnionym przyznano 855 akcji z puli akcji własnych. W związku z tym liczba akcji własnych uległa zmniejszeniu o 855 akcji z 18 861 do obecnych 18 006.

NOTOWANIA NASZYCH AKCJI

Akcje LPP SA są notowane na Rynku Głównym GPW od 2001 roku.

Cena akcji Spółki w dniu debiutu wynosiła 48,00 PLN. Najniższą wartość akcji Spółki w historii notowań LPP SA odnotowała 18 maja 2001 roku: 47,00 PLN, a najwyższą 8 stycznia 2018: 10 170,00 PLN.

W 2019/20 roku kurs akcji LPP kształtował się w przedziale od 6 945,00 PLN do 9 125,00 PLN (według cen zamknięcia). Notowania akcji podczas ostatniej sesji (według cen zamknięcia) roku finansowego tj. 31 stycznia 2020 wynosiły 8 465,00 PLN.

Zysk netto GK na jedną akcję na koniec 2019/20 roku wynosił 229,55 PLN a rok wcześniej 241,34 PLN.

Według stanu na 31 stycznia 2019 roku akcje LPP SA wchodziły w skład następujących indeksów giełdowych:

- **Krajowych:**
  WIG Poland – indeks narodowy, w którego skład wchodzą wyłącznie akcje krajowych spółek notowanych na Rynku Głównym GPW, które spełniają bazowe kryteria uczestnictwa w indeksach. Udział LPP SA w indeksie WIG-Poland wynosił 4,1%.

  WIG20 – indeks obliczany na podstawie wartości portfela 20 największych i najbardziej płynnych spółek z Rynku Głównego GPW. LPP obecna jest

w składzie tego indeksu od 2014 roku, a udział w nim wynosił 5,6%.

WIG30 – indeks obejmujący 30 największych i najbardziej płynnych spółek notowanych na Rynku Głównym GPW. Udział LPP w indeksie WIG30 wynosił 5,2%.

WIG Odzież – indeks sektorowy, w skład którego wchodzą spółki uczestniczące w indeksie WIG i jednocześnie zakwalifikowane do sektora „odzież i kosmetyki". Udział LPP w indeksie WIG Odzież wynosił 75,3%.

WIG ESG - indeks publikowany od 3 września 2019 roku, na podstawie wartości portfela akcji spółek uznawanych za odpowiedzialne społecznie tj. takich, które przestrzegają zasad biznesu odpowiedzialnego społecznie, w szczególności w zakresie kwestii środowiskowych, społecznych, ekonomicznych i ładu korporacyjnego. Udział LPP w indeksie WIG ESG wynosił 5,3%.

- **Zagranicznych:**
  MSCI Poland Index – indeks obejmujący ponad 20 kluczowych spółek notowanych na GPW. LPP SA obecna jest w składzie tego indeksu od 2014 roku.

  CECE index – indeks należący do Vienna Stock Exchange, zawierający spółki z Polski, Czech i Węgier. LPP SA jest obecna w składzie tego indeksu od połowy września 2017 roku.

  STOXX Europe 600 – indeks reprezentujący duże, średnie i małe spółki z 17 krajów Unii Europejskiej. Indeks jest częścią Deutsche Boerse Group. LPP SA wchodzi w skład tego indeksu od września 2018 roku.

  FTSE Russell Index – indeks należący do London Stock Exchange, w skład którego wchodzą kraje rozwinięte. LPP SA obecna jest w składzie tego indeksu (w kategorii średnich spółek) od 24 września 2018 roku tj. od momentu przejścia Polski z indeksu rynków rozwijających się do rozwiniętych.

OGRANICZENIA ZWIĄZANE Z AKCJAMI ORAZ POSIADACZE SPECJALNYCH UPRAWNIEŃ KONTROLNYCH

Zbycie lub zastawienie akcji imiennych uzależnione jest od zgody Spółki. Zezwolenia na zbycie lub zastawienie akcji imiennych udziela Rada Nadzorcza w formie pisemnej, pod rygorem nieważności, w terminie 14 dni od dnia złożenia wniosku w tym przedmiocie. Jeżeli Spółka odmówi zezwolenia, powinna w terminie 30 dni wskazać innego nabywcę oraz określić termin i miejsce zapłaty ceny. Jeżeli Spółka w wyżej określonym terminie nie wskaże innego nabywcy, akcje mogą być zbyte bez ograniczeń.

Jednocześnie akcje imienne są uprzywilejowane co do głosu, w ten sposób, że jedna akcja daje prawo do 5 głosów na WZA. Posiadaczami akcji imiennych są dwa podmioty: Fundacja Semper Simul (fundacja związana z Panem Markiem Piechockim art.3 ust.1 pkt 26 lit. d MAR) oraz Fundacja Sky (fundacja zwią-zana z Panem Jerzym Lubiańcem art.3 ust.1 pkt 26 lit. d MAR i art.4 pkt 15 ustawy o ofercie publicznej).

Podmioty te posiadają po 175 000 akcji imiennych każda, dających każdej prawo do 875 000 głosów na WZA.

Z zastrzeżeniem powyższych informacji nie istnieją inne papiery wartościowe dające specjalne uprawnienia kontrolne.

EMISJA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH - WYKORZYSTANIE WPŁYWÓW Z EMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W OKRESIE OBJĘTYM RAPORTEM

W roku finansowym miała miejsce emisja dłużnych papierów wartościowych Spółki tj. obligacji.

Spółka wyemitowała 300 tys. sztuk niezabezpieczonych zwykłych pięcioletnich obligacji na okaziciela o wartości nominalnej 1 tys. PLN każda. Łączna kwota wpływu z emisji obligacji wyniosła 300 mln PLN. Wpływy z emisji obligacji planujemy wykorzystać na inwestycję budowy centrum dystrybucyjnego w Brześciu Kujawskim. W roku finansowym objętym raportem środki pozyskane z emisji obligacji nie zostały jeszcze wykorzystane ze względu na odroczenie inwestycji w czasie.

W roku finansowym nie miała miejsca emisja innych papierów wartościowych Spółki niż powyżej opisane obligacje.

WŁADZE

NASZ ZARZĄD NA DZIEŃ 31.01.2020

Skład osobowy:
- Marek Piechocki – Prezes Zarządu LPP
- Jacek Kujawa – Wiceprezes Zarządu LPP
- Przemysław Lutkiewicz - Wiceprezes Zarządu LPP
- Sławomir Łoboda – Wiceprezes Zarządu LPP

W 2019/20 nie miały miejsca zmiany w składzie osobowym Zarządu LPP.

ZASADY POWOŁYWANIA I ODWOŁYWANIA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH ORAZ KOMPETENCJE ZARZĄDU

Zarząd LPP składa się od dwóch do sześciu członków, w tym Prezesa Zarządu oraz od jednego do pięciu Wiceprezesów Zarządu. Liczbę członków określa Rada Nadzorcza LPP.

Członkowie Zarządu LPP są powoływani i odwoływani przez Radę Nadzorczą LPP na okres pięciu lat.

Kompetencje i zasady pracy Zarządu LPP SA określone zostały w następujących dokumentach:

- Statut Spółki LPP SA (dostępny na stronie internetowej Spółki),
- Regulamin Zarządu (dostępny na stronie internetowej Spółki),
- Kodeks spółek handlowych.

Do właściwości Zarządu LPP należą wszelkie sprawy niezastrzeżone do kompetencji innych organów LPP.

Zarządowi nie przysługuję prawo do decyzji o emisji lub wykupie akcji.

UMOWY Z OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI PRZEWIDUJĄCE REKOMPENSATĘ

Z osobami zarządzającymi nie zostały zawarte umowy przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.

WYNAGRODZENIE OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH

Wartości wszelkich wynagrodzeń osób zarządzających przedstawiliśmy w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym (nota 28.2 oraz 28.3) i jednostkowym sprawozdaniu finansowym (nota 30.3 oraz 30.4).

NASZA RADA NADZORCZA NA DZIEŃ 31.01.2020

Skład osobowy:
- Jerzy Lubianiec – Prezes Rady Nadzorczej LPP
- Wojciech Olejniczak – Zastępca Prezesa Rady Nadzorczej LPP
- Piotr Piechocki – członek Rady Nadzorczej LPP
- Magdalena Sekuła – niezależny* członek Rady Nadzorczej LPP
- Antoni Tymiński – niezależny* członek Rady Nadzorczej LPP
- Miłosz Wiśniewski – niezależny* członek Rady Nadzorczej LPP

*kryteria niezależności określone przez ustawę o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym z dnia 11 maja 2017 roku a także wymogi wskazane w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW

W 2019/20 nie miały miejsca zmiany w składzie osobowym Rady Nadzorczej LPP.

Kompetencje i zasady pracy Rady Nadzorczej LPP określone zostały w następujących dokumentach:

- Statut Spółki LPP SA (dostępny na stronie internetowej Spółki),
- Regulamin Rady Nadzorczej (dostępny na stronie internetowej Spółki),
- Kodeks spółek handlowych.

WYNAGRODZENIE OSÓB NADZORUJĄCYCH

Wartości wszelkich wynagrodzeń osób nadzorujących przedstawiliśmy w skonsolidowanym i jednostkowym sprawozdaniu finansowym w nocie odpowiednio: 28.2 oraz 30.3).

KOMITETY RADY NADZORCZEJ LPP

Od 2017 roku w obrębie Rady Nadzorczej LPP działa Komitet Audytu, który we wskazanym poniżej składzie spełnia kryteria niezależności oraz pozostałe wymagania określone w art. 129 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz.U. z 2017 r. poz. 1089):

- Antoni Tymiński - przewodniczący KA, spełnia ustawowe kryteria niezależności
- Jerzy Lubianiec - wiceprzewodniczący KA
- Magdalena Sekuła - członek KA, spełnia ustawowe kryteria niezależności
- Piotr Piechocki - członek KA
- Miłosz Wiśniewski - członek KA, spełnia ustawowe kryteria niezależności

Wiedzę i umiejętności z zakresu rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych posiada Przewodniczący Komitetu Audytu Pan Antoni Tymiński, który ma też uprawnienia biegłego rewidenta oraz doświadczenie jako partner Pricewaterhouse Coopers i manager Deloitte&Touche odpowiadający za badania sprawozdań finansowych. Wiedzę i umiejętności z tego zakresu posiada również członek Komitetu Audytu Pan Miłosz Wiśniewski, które zdobył jako Dyrektor Finansowy w Cereal Partners Worldwide i Boryszew SA.

Natomiast wiedzę i umiejętności z zakresu branży posiadają Wiceprzewodniczący Komitetu Audytu Pan Jerzy Lubianiec oraz Członek Komitetu Audytu Pan Piotr Piechocki. Pierwszy w związku z pełnieniem uprzednio funkcji Prezesa Zarządu LPP SA oraz wieloletniego pełnienia funkcji Prezesa Rady Nadzorczej LPP SA, a drugi w związku kierowaniem działu e-commerce LPP SA.

W 2019/20 roku Komitet Audytu odbył 4 posiedzenia.

Do zadań Komitetu Audytu należą:
- monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej i przedkładanie zaleceń mających na celu zapewnienie rzetelności tego procesu w Spółce;
- monitorowanie skuteczności systemów kontroli wewnętrznej, audytu wewnętrznego oraz zarządzania ryzykiem w Spółce, w tym w zakresie sprawozdawczości finansowej;
- monitorowanie wykonywania czynności rewizji finansowej Spółki, w szczególności przeprowadzania przez firmę audytorską badania, z uwzględnieniem wszelkich wniosków i ustaleń Komisji Nadzoru Audytowego wynikających z kontroli przeprowadzonej w firmie audytorskiej;
- kontrolowanie i monitorowanie niezależności biegłego rewidenta i firmy audytorskiej, w szczególności w przypadku, gdy na rzecz Spółki świadczone są przez firmę audytorską inne usługi niż badanie;
- informowanie Rady Nadzorczej o wynikach badania oraz wyjaśnianie, w jaki sposób badanie to przyczyniło się do rzetelności sprawozdawczości finansowej w Spółce, a także jaka była rola Komitetu w procesie badania;
- dokonywanie oceny niezależności biegłego rewidenta;
- wyrażanie zgody na korzystanie ze świadczonych przez firmę audytorską lub biegłego rewidenta innych niż badanie sprawozdań usług dozwolonych,
- opracowywanie polityki wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzania badania;
- opracowywanie polityki świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie, przez podmioty powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci firmy audytorskiej nieaudytowych usług dozwolonych;
- określanie procedury wyboru firmy audytorskiej przez Spółkę;
- przedstawianie Radzie Nadzorczej rekomendacji zgodnie z przepisami art. 130 ust. 1 pkt 8 oraz ust. 2 i ust. 3 Ustawy;
- weryfikowanie efektywności pracy osoby

- (podmiotu) pełniącej funkcję biegłego rewidenta, w szczególności przez kontakt z biegłym rewidentem w trakcie przeprowadzania badania sprawozdań finansowych Spółki oraz Spółek powiązanych w celu omówienia postępu prac, wyjaśnienia wątpliwych kwestii i zastrzeżeń biegłego rewidenta co do stosowanej polityki rachunkowości lub systemów kontroli wewnętrznej;
- omawianie z biegłymi rewidentami Spółki, charakteru i zakresu badania rocznego oraz przeglądów okresowych sprawozdań finansowych;
- przegląd zbadanych przez audytorów okresowych i rocznych sprawozdań finansowych Spółki (jednostkowych i skonsolidowanych), ze skoncentrowaniem się w szczególności na:
  - wszelkich zmianach norm, zasad i praktyk księgowych,
  - głównych obszarach podlegających badaniu,
  - znaczących korektach wynikających z badania,
  - zgodności z obowiązującymi przepisami dotyczącymi prowadzenia rachunkowości i sprawozdawczości;
- wydawanie opinii dla Rady Nadzorczej w sprawie rozwiązania umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych Spółki;
- wyrażanie zgody na powoływanie i odwoływanie przez Zarząd osoby sprawującej w Spółce kluczową funkcję audytu wewnętrznego;
- monitorowanie obowiązującego w Spółce systemu compliance;
- w przypadku braku wyodrębnionej organizacyjnie funkcji audytu wewnętrznego w Spółce, Komitet Audytu co roku dokonuje oceny, czy istnieje potrzeba dokonania takiego wydzielenia.

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA POLITYKI WYBORU FIRMY AUDYTORSKIEJ DO PRZEPROWADZANIA BADANIA

Kryteria wyboru firmy audytorskiej

1. W toku przygotowywania przez Komitet Audytu rekomendacji, a następnie w procesie wyboru Podmiotu Uprawnionego dokonywanego przez Radę Nadzorczą LPP SA, uwzględniane są następujące kryteria:
   - dotychczasowe doświadczenie Podmiotu Uprawnionego oraz kwalifikacje i doświadczenia osób delegowanych do wykonywania czynności rewizji finansowej;
   - znajomość branży, w której działa Spółka;
   - warunki cenowe zaoferowane przez Podmiot Uprawniony;
   - zaproponowany harmonogram prac związanych z czynnościami rewizji finansowej;
   - kompletność usług zadeklarowanych przez Podmiot Uprawniony;
   - reputacja Podmiotu Uprawnionego;
2. W toku przygotowywania przez Komitet Audytu rekomendacji, a następnie w procesie wyboru Podmiotu Uprawnionego dokonywanego przez Radę Nadzorczą LPP SA, uwzględnia się również przygotowaną przez Podmiot Uprawniony oraz Kluczowego biegłego rewidenta ocenę:
   - spełniania przez Podmiot Uprawniony wymogów niezależności, o których mowa w art. 69–73 Ustawy o biegłych;
   - istnienia zagrożeń dla niezależności Podmiotu Uprawnionego oraz zastosowania zabezpieczenia w celu ich zminimalizowania;
   - dysponowania przez Podmiot Uprawniony kompetentnymi pracownikami, czasem i innymi zasobami umożliwiającymi odpowiednie przeprowadzenie badania;
   - posiadania przez osobę wyznaczoną jako kluczowy biegły rewident uprawnienia do przeprowadzania obowiązkowych badań sprawozdań finansowych uzyskane w państwie Unii Europejskiej, w którym wymagane jest badanie, w tym czy została wpisana do odpowiednich rejestrów biegłych rewidentów, prowadzonych w państwie Unii Europejskiej wymagającym badania.
3. Przed wydaniem rekomendacji Komitet Audytu ocenia również:
   - niezależność Podmiotu Uprawnionego oraz osób zaangażowanych w czynności rewizji finansowej w świetle art. 69–73 Ustawy o biegłych;
   - ograniczenia ustawowe odnoszące się do możliwości świadczenia usług na rzecz Spółki, ewentualne wnioski oraz wytyczne zawarte w rocznym raporcie z kontroli wydanym przez Komisję Nadzoru Audytowego, o którym mowa w art. 90 ust. 5 Ustawy o biegłych w stosunku do Pod-miotu Uprawnionego, mogące wpłynąć na wybór firmy audytorskiej.
4. Niedopuszczalne jest przyjmowanie nacisków lub sugestii stron trzecich co do wyboru, ani przyjmowanie przez Spółkę lub jej organy lub Komitet Audytu żadnych wytycznych co do wybory Podmiotu Uprawnionego, jak również nie jest dopuszczalne zawieranie żadnych umów lub podejmowanie zobowiązań w tym zakresie.
5. Wybór dokonywany jest spośród dowolnych firm audytorskich, które złożyły oferty w spra-

wie świadczenia usługi badania ustawowego zgodnie z Procedurą Wyboru, z zastrzeżeniem, że:
- firma audytorska, która badała Sprawozdania Finansowe Spółki po upływie maksymalnych okresów trwania zlecenia nie może podjąć badania sprawozdania Spółki w okresie czterech kolejnych lat,
- organizacja procedury przetargowej nie wyklucza z udziału w procedurze wyboru firm, które uzyskały mniej niż 15% swojego całkowitego wynagrodzenia z tytułu badań od jednostek zainteresowania publicznego w danym państwie Unii Europejskiej w poprzednim roku kalendarzowym, zamieszczonych w wykazie firm audytorskich,
- Spółka może zaprosić dowolne firmy audytorskie do składania ofert w sprawie świadczenia usługi badania ustawowego pod warunkiem, że nie narusza to przepisów, o których mowa w Ustawie o biegłych.

6. Każdorazowo wybór Podmiotu Uprawnionego dokonywany jest na podstawie otrzymanych zgłoszeń ofertowych przekazanych Spółce w oparciu o Politykę Wyboru oraz z uwzględnieniem Procedury wyboru.

Ograniczenia dotyczące wyboru

1. Ograniczenia związane z wyborem Podmiotu Uprawnionego:
   - maksymalny czas nieprzerwanego trwania zleceń badań ustawowych przeprowadzanych przez Podmiot Uprawniony lub firmę audytorską powiązaną z Podmiotem Uprawnionym lub jakiegokolwiek członka sieci działającej w państwach Unii Europejskiej, do której należą te firmy audytorskie, nie może przekraczać 5 lat;
   - kluczowy biegły rewident nie może przeprowadzać badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej lub badania rocznego sprawozdania finansowego w Spółce przez okres dłuższy niż 5 lat;
   - kluczowy biegły rewident może ponownie przeprowadzać badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej lub badania rocznego sprawozdania finansowego w Spółce po upływie co najmniej 3 lat od zakończenia ostatniego badania.
2. Pierwsza umowa o badanie Sprawozdań finansowych jest zawierana z Podmiotem Uprawnionym na okres nie krótszy niż dwa lata z możliwością przedłużenia na kolejne co najmniej dwuletnie okresy.
3. Zasada, o której mowa w ust. 1 pkt a) powyżej, ma zastosowanie do badań Sprawozdań Finansowych sporządzonych za lata obrotowe rozpoczynające się po dniu 31 grudnia 2017 roku.
4. Zasada, o której mowa w ust. 1 pkt c) powyżej, ma zastosowanie do okresów karencji rozpoczynających się 17 czerwca 2016 r. lub później.
5. Dokonując rekomendacji oraz wyboru Podmiotu Uprawnionego uwzględnia się również ograniczenia wynikające z Polityki świadczenia usług dozwolonych.

Wynagrodzenie

1. Wynagrodzenie za przeprowadzenie badania uzyskiwane przez Podmiot Uprawniony, jego biegłych rewidentów oraz podwykonawców działających w ich imieniu i na ich rzecz, nie może być:
   - uzależnione od żadnych warunków, w tym od wyniku badania;
   - kształtowane lub uzależnione od świadczenia na rzecz Spółki lub jednostek z nią powiązanych dodatkowych usług niebędących badaniem przez Podmiot Uprawniony lub jakikolwiek podmiot powiązany z firmą audytorską lub należący do sieci.
2. Wynagrodzenie za przeprowadzenie badania odzwierciedla pracochłonność oraz stopień złożoności prac i wymagane kwalifikacje.

Na rzecz Spółki nie były świadczone przez firmę audytorską badającą sprawozdanie finansowe dozwolone usługi nie będące badaniem.

Rekomendacja dotycząca wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzenia badania spełniała obowiązujące wymogi wynikające z odpowiednich przepisów, przy czym w związku z przedłużeniem umowy z firmą audytorską dotychczas przeprowadzającą badania sprawozdań finansowych nie była przeprowadzana pełna procedura wyboru.

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA POLITYKI ŚWIADCZENIA PRZEZ FIRMĘ AUDYTORSKĄ PRZEPROWADZAJĄCĄ BADANIE DOZWOLONYCH USŁUG NIEBĘDĄCYCH BADANIEM

Opracowana przez Komitet Audytu Rady Nadzorczej LPP SA i obowiązująca w ramach Spółki „Polityka świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie, przez podmioty powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem" zakłada przede wszystkim konieczność zapewnienia niezależności firmy audytorskiej i biegłego rewidenta oraz ograniczenie możliwości powstania konfliktu interesów w przypadku zlecenia firmie audytorskiej świadczenia dozwolonych usług niebędących badaniem poprzez zdefiniowanie usług zabronionych oraz usług dozwolonych.

Przykładowe usługi dozwolone obejmują np. przeprowadzanie procedur należytej staranności (due dilligence) w zakresie kondycji ekonomiczno-finansowej, usługi atestacyjne w zakresie informacji finansowych pro forma, prognoz wyników lub wyników szacunkowych, zamieszczane w prospekcie emisyjnym badanej jednostki, badanie historycznych informacji finansowych do prospektu, weryfikacja pakietów konsolidacyjnych.

Z kolei usługi zabronione to w szczególności usługi podatkowe dotyczące: przygotowywania formularzy podatkowych, podatków od wynagrodzeń, zobowiązań celnych, prowadzenie księgowości oraz sporządzanie dokumentacji księgowej i sprawozdań finansowych, opracowywanie i wdrażanie procedur kontroli wewnętrznej lub procedur zarządzania ryzykiem związanych z przygotowywaniem lub kontrolowaniem informacji finansowych lub opracowywanie i wdrażanie technologicznych systemów dotyczących informacji finansowej, czy usługi związane z funkcją audytu wewnętrznego.

Świadczenie usług dozwolonych możliwe jest jedynie w zakresie niezwiązanym z polityką podatkową Spółki, po przeprowadzeniu przez Komitet Audytu oceny zagrożeń i zabezpieczeń niezależności firmy audytorskiej, biegłego kluczowego biegłego rewidenta oraz innych członków zespołu wykonującego badanie.

WZA LPP SPOSÓB DZIAŁANIA WALNEGO ZGROMADZENIA, JEGO UPRAWNIENIA, OPIS PRAW AKCJONARIUSZY I SPOSOBU ICH WYKONYWANIA

Zwoływanie Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy

- Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy może być zwołane w trybie zwyczajnym lub nadzwyczajnym.
- Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy odbywa się w Gdańsku, Warszawie, Sopocie lub Pruszczu Gdańskim - w miejscu wskazanym przez Zarząd.
- Zwyczajne Walne Zgromadzenie odbywa się corocznie w ciągu sześciu miesięcy po upływie roku obrotowego.
- Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie zwoływane jest przez Zarząd z inicjatywy własnej, na żądanie Rady Nadzorczej oraz na wniosek akcjonariuszy reprezentujących jedną dwudziestą część kapitału akcyjnego, zgłoszony na piśmie.
- Fakt zwołania Walnego Zgromadzenia wraz z podaniem terminu (dzień, godzina) i miejsca ogłaszany jest przez Zarząd na stronie internetowej Spółki oraz w sposób określony dla przekazywania informacji bieżących zgodnie z przepisami o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

Uprawnienia Walnego Zgromadzenia

- Rozpatrywanie i zatwierdzanie sprawozdań finansowych i sprawozdań Zarządu z działalności GK LPP SA za ubiegły rok.
- Podejmowanie wszelkich postanowień dotyczących roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu LPP SA lub sprawowaniu zarządu czy nadzoru.
- Powzięcie uchwały o podziale zysków lub pokryciu strat.
- Udzielenie członkom władz LPP SA absolutorium z wykonania przez nich obowiązków.
- Powzięcie uchwały o emisji obligacji, w tym obligacji zamiennych na akcje.
- Zmiana Statutu.
- Powzięcie uchwał w przedmiocie połączenia spółek, przekształcenia LPP SA, jej rozwiązania i likwidacji.
- Podjęcie uchwał w przedmiocie zbycia i wydzierżawienia przedsiębiorstwa oraz ustanowienia na nim prawa użytkowania.
- Rozpatrywanie i rozstrzyganie wniosków przedstawionych przez Radę Nadzorczą.

- Decydowanie w innych sprawach zastrzeżonych do kompetencji Walnego Zgromadzenia w Kodeksie Spółek Handlowych i postanowieniach Statutu Spółki.

Obrady Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy

- Obrady Walnego Zgromadzenia otwiera Prezes Rady Nadzorczej lub osoba przez niego upoważniona i zarządza przeprowadzenie wyborów Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia.
- Osoba otwierająca Walne Zgromadzenie doprowadza do niezwłocznego wyboru Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia, który to kieruje pracami WZ oraz zapewnia sprawny i prawidłowy przebieg obrad.
- Walne Zgromadzenie podejmuje uchwały jedynie w sprawach objętych porządkiem obrad.
- Projekty uchwał proponowane do przyjęcia przez Walne Zgromadzenie oraz inne istotne materiały są przedstawiane akcjonariuszom wraz z uzasadnieniem i opinią Rady Nadzorczej.
- Przebieg Walnego Zgromadzenia jest protokołowany przez notariusza.

Głosowanie

- Głosowanie na Walnym Zgromadzeniu jest jawne. Tajne głosowanie zarządza się przy wyborach władz oraz nad wnioskami o odwołanie organów władz lub likwidatorów Spółki, bądź o pociągnięcie ich do odpowiedzialności, jak również w sprawach osobowych. Dodatkowo tajne głosowanie zarządza się na żądanie choćby jednego akcjonariusza lub jego reprezentanta.
- Walne Zgromadzenie może dokonać wyboru 3-osobowej komisji skrutacyjnej, do której obowiązków należy czuwanie nad prawidłowym przebiegiem każdego głosowania, nadzorowanie obsługi komputerowej (w wypadku głosowania z wykorzystaniem techniki elektronicznej) oraz sprawdzanie i ogłaszanie wyników.
- Jedna akcja daje na Walnym Zgromadzeniu prawo jednego głosu. W przypadku akcji uprzywilejowanej serii B jedna akcja daje na WZ prawo pięciu głosów.
- Przewodniczący ogłasza wyniki głosowania, które następnie wnoszone są do protokołu obrad.

Opis zasad zmiany naszego statutu

Zmiana Statutu LPP wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia LPP.

OPIS POLITYKI RÓŻNORODNOŚCI

STOSOWANEJ DO ORGANÓW ADMINISTRACYJNYCH, ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH LPP W ODNIESIENIU DO ASPEKTÓW TAKICH JAK WIEK, PŁEĆ LUB WYKSZTAŁCENIE I DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE, CELE TEJ POLITYKI, SPOSÓB JEJ REALIZACJI ORAZ SKUTKI W DANYM OKRESIE SPRAWOZDAWCZYM

W skład Zarządu LPP wchodzi czterech mężczyzn: dwóch w przedziale wiekowym 30-50 lat oraz dwóch w wieku powyżej 50. roku życia. Radę Nadzorczą stanowi pięciu mężczyzn i jedna kobieta. Dwie osoby reprezentują przedział wiekowy 30-50 lat, cztery osoby są w wieku powyżej 50. roku życia.

Członkowie Zarządu i RN LPP charakteryzują się również różnorodnością w odniesieniu do wykształcenia tj. od wykształcenia technicznego, informatycznego po finansowe, ekonomiczne i prawnicze. Posiadają również różnorodne doświadczenie zawodowe, zarówno pod względem branży, w której działa nasza Grupa jak i rodzajów instytucji, w których wcześniej je zdobywali.

Nasza Spółka ma świadomość wagi i konieczności zapewnienia różnorodności w zakresie płci, kierunku wykształcenia, wieku i doświadczenia nie tylko na poziomie organów zarządzających i nadzorujących, ale również w odniesieniu do wszystkich pracowników naszej Grupy. Różnorodność jest dla nas cenną wartością, czego potwierdzeniem może być wdrożenie misji i wartości Spółki, w których kluczowym filarem budowania przewagi konkurencyjnej jest dbałość o rozwój indywidualnych talentów pracowników oraz traktowaniu pracowników z należytą godnością i szacunkiem niezależnie od koloru skóry, wyznawanej religii, płci, wieku, narodowości, orientacji seksualnej, obywatelstwa, stanu cywilnego, poglądów politycznych czy niepełnosprawności.

Podejmujemy też szereg działań promujących zasadę różnorodności. Mamy międzypokoleniowe zespoły, dbamy o to, by wśród naszych menedżerów było wiele kobiet, zatrudniamy osoby niepełnosprawne oraz prowadzimy projekt aktywizujący osoby niepełnosprawne, wspierające nas w działaniach rekrutacyjnych. Od 2019 roku działa w naszej firmie Diversity Team złożony z pracowników różnego szczebla Działów HR i Komunikacji. Z inicjatywy tego zespołu w corocznym badaniu klimatu organizacyjnego i satysfakcji pracowniczej uwzględnione zostało pytanie dotyczące działań dyskryminacyjnych. Diversity Team przeprowadził również badanie ankietowe wśród pracowników Centrali. Ich celem było zidentyfikowanie obszarów, którymi powinniśmy się zająć jako organizacja, aby budować kulturę otwartości na różnorodność. Pracownicy zostali poproszeni również o sugestie działań, które powinny być podjęte aby wspierać wrażliwość na tematy różnorodności w LPP. Wskazali oni na 4 główne obszary, którymi zespół zajął się na przełomie roku 2019 i 2020: niepełnosprawność, różnica wieku i wsparcie osób starszych, zdrowie psychiczne, LGBTQ+. Działania w tych obszarach będą kontynuowane w roku 2020.

Aby podkreślić nasze zaangażowanie w propagowanie i rozwijanie różnorodności w firmie, zostaliśmy sygnatariuszem Karty Różnorodności. Oficjalnie zobowiązaliśmy się w ten sposób do wprowadzenia zakazu dyskryminacji, aktywnego działania na rzecz różnorodności i włączania w nie naszych pracowników, a także partnerów biznesowych.

Karta Różnorodności jest inicjatywą międzynarodową, wprowadzoną w krajach Unii Europejskiej. Jej sygnatariusze podkreślają wagę równego traktowania ze względu m.in. na: płeć, wiek, stan zdrowia, narodowość i pochodzenie etniczne, wyznanie, przekonania polityczne, orientację psychoseksualną, tożsamość płciową, status rodzinny oraz inne przesłanki, które mogłyby skutkować zachowaniami dyskryminacyjnymi. Firmy zobowiązują się do tworzenia atmosfery zapewniającej szacunek dla różnorodności, wprowadzenia rozwiązań wspierających równe traktowanie, wdrożenia polityki równego traktowania, monitoringu antymobbingowego i antydyskryminacyjnego, dialogu z pracownikami oraz corocznego raportowania podjętych działań.

AKCJA „LPP TEAM FOR KIDS"
160
pracowników zaangażowanych w akcję „LPP TEAM for KIDS"

INFORMACJE UZUPEŁNIAJĄCE

INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ, DOTYCZĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ ORAZ WIERZYTELNOŚCI LPP LUB JEDNOSTKI ZALEŻNEJ, ZE WSKAZANIEM PRZEDMIOTU POSTĘPOWANIA, WARTOŚCI PRZEDMIOTU SPORU, DATY WSZCZĘCIA POSTĘPOWANIA, STRON POSTĘPOWANIA I STANOWISKA LPP

W wyniku kontroli podatkowej prowadzonej od 2015 roku przez Urząd Celno-Skarbowy w Gdyni o której informowaliśmy w poprzednich raportach okresowych, 3 marca 2020 roku Spółka otrzymała wyniki kontroli celno-skarbowych przeprowadzonych przez Naczelnika Pomorskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Gdyni w zakresie sprawdzenia deklarowanych podstaw opodatkowania oraz prawidłowości obliczania i wpłacania podatku dochodowego od osób prawnych za lata 2011, 2013 i 2016. Stosownie do dokonanych w nich przez organy ustaleń, Spółka dokonała korekty zeznań podatkowych za wyżej wymienione lata oraz jednocześnie wpłaciła dodatkową kwotę zobowiązań podatkowych w wysokości 30 864 235 PLN, powiększoną o należne odsetki za zwłokę.

Opisane powyżej czynności ostatecznie kończą prowadzone w LPP SA kontrole podatkowe za wyżej wymienione lata.

Jednocześnie Spółka informuje, iż nadrzędnym celem prowadzonej przez nią działalności jest zachowanie pełnej przejrzystości podatkowej we wszelkich podejmowanych działaniach. Kierując się tą dyrektywą postępowania, Spółka podjęła decyzję o ubieganiu się o zawarcie z Szefem Krajowej Administracji Skarbowej (Szef KAS) umowy o współdziałanie w trybie przepisów Działu IIB Ustawy – Ordynacja podatkowa. W tym celu Spółka planuje podjąć działania zapewniające uzyskanie pozytywnej opinii ze wstępnego audytu podatkowego, stanowiącego jeden z warunków zawarcia wyżej opisanej umowy. W wyniku tych działań wszelkie podatkowe działania Spółki będą realizowane w porozumieniu i przy akceptacji Szefa KAS, co zapewni pełną transparentność działań podejmowanych przez Spółkę.

INFORMACJE O WAŻNIEJSZYCH OSIĄGNIĘCIACH W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Wszechobecna cyfryzacja życia dynamicznie zmienia zachowania i oczekiwania dzisiejszych klientów. Rewolucja w branży detalicznej to zmiany nie tylko w internecie, ale też logistyce, magazynowaniu, sklepach stacjonarnych, a także zmiany w podejściu do ekologii. Przyszłością branży fashion jest zaangażowanie technologicznie, kreowanie najlepszych doświadczeń zakupowych oraz podążanie w kierunku mody zrównoważonej tj. przyjaznej środowisku.

W odpowiedzi na zachodzące trendy coraz większe znaczenie mają dla naszej Grupy prace nad zastosowaniem innowacji technologicznych (badania i rozwój).

Prowadzimy prace rozwojowe w takich obszarach jak:
- badania i rozwój nad produktem;
- badania nad rozwojem doznań i doświadczeń zakupowych klientów (tzw.”customer experience”);
- badania nad nową technologią i rozwojem form sprzedaży, w tym e-commerce;
- badania nad Fashion Tech, czyli wykorzystaniem nowych technologii w całym łańcuchu dostaw, począwszy od projektowania odzieży, poprzez logistykę, aż po wielokanałową sprzedaż i obsługę posprzedażową klientów.

W 2019/20 roku naszym największym osiągnięciem w dziedzinie BiR była **implementacja technologii RFID (Radio-frequency identification)** w marce Reserved.

RFID to system identyfikacji radiowej, składający się z dwóch elementów: miniaturowego chipu, zwanego też elektroniczną metką dodaną na etapie produkcji do każdej sztuki sprzedawanej odzieży oraz czytników, które mają możliwość odczytu wielu etykiet jednocześnie, nawet z odległości kilku metrów.

Elektroniczna metka służy do błyskawicznego rozpoznania produktu, co umożliwia pełną i precyzyj-

ną kontrolę nad każdą sztuką odzieży.

Nasze cele biznesowe projektu RFID, które założyliśmy zostały osiągnięte. Obecnie dzięki implementacji tej technologii uzyskujemy szereg korzyści:

– **Redukcja sprzedaży utraconej**
RFID umożliwiło dokładną analizę stanu towarów w sklepie oraz aktualizację informacji na temat liczby sztuk odzieży w konkretnych rozmiarach, dzięki czemu uzyskaliśmy poprawę dostępności towaru o ponad 13%, a w efekcie zredukowaliśmy tzw. sprzedaż utraconą.

– **Skrócona inwentaryzacja**
Technologia RFID skróciła nasz proces inwentaryzacji 100-krotnie, jednocześnie pozwalając uzyskać wyższą jakość procesu. Dzięki rozwiązaniom zwiększającym precyzję określania zasobów efektywność dotowarowania zwiększyła się o ponad 95%.

– **Zgodność stanów magazynowych z dostępnością w sklepach on-line**
Technologia RFID umożliwiła nam ścisłe powiązanie stanów magazynowych z ofertą w naszych sklepach internetowych, co ma kluczowe znaczenie ze względu na popularność inicjowania przez klientów procesu zakupowego w sieci, a następnie kontynuowania w stacjonarnych punktach. Dzięki zgodności stanów magazynowych uzyskaliśmy pewność, że klient fatygując się do sklepu stacjonarnego znajdzie to czego szukał w sklepie internetowym.

– **Skrócony proces zakupowy**
Ponieważ ceny produktów przy kasach skanowane są bezpośrednio z RFID, czas rejestracji towaru na stanowiskach kasowych został zredukowany o ok. 70%.

– **Ułatwiona kontrola zgodności zamówienia**
Dzięki RFID mamy możliwość sprawdzania jakości dostawy tj. kontroli zawartości kartonów z ubraniami bez konieczności ich otwierania na etapie wejścia dostawy do magazynu, wyjścia z magazynu i wejścia do sklepu. Możliwość zdalnego sprawdzania zawartości przychodzących do salonu paczek skróciła czas przyjęcia dostaw o 60%.

– **Identyfikacja najlepiej sprzedających się produktów**
Technologia RFID ułatwia zidentyfikowanie najlepiej sprzedających się produktów, co umożliwia z kolei dopasowanie produktów do oczekiwań klientów. Dzięki temu, że chip rejestruje takie dane jak liczba zakupionych modeli poszczególnych produktów czy liczba osób, które zabrały te modele do przymierzalni możliwe jest lepsze dopasowane produktów do oczekiwań klientów.

– **Wysoko zaawansowane technologicznie sklepy stacjonarne**
Implementacja RFID w przyszłości umożliwi wprowadzenie self-checkout już na etapie przymierzalni.

– **Wysyłki produktów zakupionych on-line bezpośrednio z salonów stacjonarnych**
Docelowo dzięki technologii RFID nasze produkty kupione w sklepach internetowych będą mogły być dostarczane bezpośrednio ze sklepu (z zaplecza) położonego najbliżej miejsca zamieszkania klienta. Dzięki temu skróci się czas i koszty dostawy oraz zwiększy zadowolenie klienta. Ma to szczególne znaczenie dla nas w przypadku rynku rosyjskiego, który jest poważnym wyzwaniem logistycznym ze względu na duże odległości.

Przy wdrożeniu projektu pracowało w LPP blisko 140 osób. Koszt rocznego utrzymania systemu to 60 mln zł. Po zakończeniu implementacji RFID w marce Reserved technologią sukcesywnie zostaną objęte pozostałe marki.

POZOSTAŁE WYBRANE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BIR:

– **Technologie w salonach stacjonarnych**
W oparciu o nowoczesne technologie stale modyfikujemy nasze salony, a rozwiązania te nie tylko dotyczą produktów i obsługi klienta, ale także rozwiązań istotnie zmniejszających nasze oddziaływanie na środowisko:
  – energooszczędne ekrany i inteligentne sterowanie ścianami wideo, co w połączeniu z odpowiednim przygotowaniem wyświetlanych treści, zmniejsza zużycie energii o 40%;
  – progresywny system oświetlenia LED, który oszczędza energię w godzinach zamknięcia sklepu i pozwala na lepszą ekspozycję naszych kolekcji;
  – nowoczesny system klimatyzacji o najwyższych współczynnikach efektywności energetycznej, dostosowujący się do intensywności ruchu klientów;
  – mapy ciepła pozwalające monitorować i analizować ruch klientów w sklepie, co przekłada się na możliwość poprawy ekspozycji towaru w salonie;
  – schody ruchome z czujnikami ruchu, które zwalniają w momencie, gdy nie są używane;
  – inteligentne przymierzalnie w salonach Reserved, w których znaleźć można zainstalowane tablety ze specjalnym kontentem marke

- tingowym pozwalającym klientom na bieżąco czerpać inspiracje modowe czy sygnalizację zajętości kabin;
- Store Vision czyli autorska aplikacja wykorzystywana w salonach naszych marek przez sprzedawców dzięki której zastosowaniu klient może zostać obsłużony w formule kanału omnichannel.

– **Technologie w e-commerce**
Najważniejszym osiągnięciem w obszarze e-commerce w 2019 roku były projekty uruchomienia nowych sklepów on-line tworzących tzw. paneuropejski sklep internetowy w Unii Europejskiej (krajach w których do tej pory nie byliśmy obecni tj. Austrii, Francji, Belgii, Hiszpanii, Holandii, Finlandii, Grecji, Szwecji, Danii, we Włoszech, Luksemburgu, Irlandii, Portugalii) oraz sklepu on-line na Ukrainie.

Pracujemy w duchu mobile first tak, aby umożliwić korzystanie ze wszystkich funkcjonalności naszych sklepów internetowych użytkownikom urządzeń mobilnych (w raportowanym okresie ruch na naszych stronach w 70% pochodził właśnie z urządzeń mobilnych, a sprzedaż za pośrednictwem smartfonów stanowiła w strukturze sprzedaży internetowej Grupy ponad 50%).

Wdrażamy nowe metody płatności, dostosowane do poszczególnych rynków (BLIK, KLARNA, YANDEX, TWISTO, GOOGLE PAY).

Rozwijamy infrastrukturę IT w środowisku chmurowym – tak działają już sklepy Mohito, a przenoszone do niej są sklepy kolejnych marek. Dzięki temu nie musimy utrzymywać, wymieniać i serwisować sprzętu, co zmniejsza zużycie energii elektrycznej. Planujemy, że w 2021 roku nasze sklepy internetowe będą zasilane wyłącznie energią ze źródeł odnawialnych.

Wdrażanie nowoczesnej i ekologicznej technologii w e-commerce dotyczyło również sfery opakowań. W raportowanym okresie dostawy marek Reserved i Mohito ze sklepów internetowych zaczęliśmy realizować w kartonowych opakowaniach

wykonanych w 100% z makulatury. Dzięki swojej konstrukcji kartony mogą być powtórnie wykorzystane podczas zwrotów. Planujemy, że do końca 2020 roku plastik zostanie w pełni wyeliminowany z zamówień on-line dla marek Reserved i Mohito. Testujemy zastąpienie plastikowych wypełniaczy paczek (folii bąbelkowej i poduszek powietrznych) wypełniaczami papierowymi i karbowanymi arkuszami, pochodzącymi z recyklingu. Taśmy plastikowe są zastępowane papierowymi, zawierającymi klej produkowany na bazie skrobi.

Dla pozostałych marek planujemy w tym roku eliminację folii jednorazowej na rzecz foliopaków pochodzących z recyklingu i podatnych na recykling.

– **Technologie w centrach dystrybucyjnych**
W 2019 roku rozbudowaliśmy nasze Centrum Dystrybucyjne w Pruszczu o kolejną halę tj. magazyn wysokiego składowania połączony z sortownią oraz nowym budynkiem biurowym. Projekt związany był z zastosowaniem nowoczesnych i proekologicznych technologii w samym obiekcie, parku maszynowym, a także obejmował integrację systemu WMS 2.1 z automatyką. Osiągnięciem w przedsięwzięciu było zapewnienie optymalnego przepływu towaru oraz połączenie istniejących procesów z nowo powstałą infrastrukturą magazynową, przy jednoczesnym zapewnieniu ciągłości pracy Centrum Dystrybucyjnego.

W 2020 roku rozpoczniemy budowę kolejnego naszego Centrum Dystrybucyjnego (w Brześciu Kujawskim). Będzie to obiekt magazynowy z wysoce zaawansowaną technologią i certyfikatem BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) poświadczającym zastosowanie standardów zrównoważonego budownictwa. W raportowanym okresie trwała faza projektowa inwestycji, skupiliśmy się na przygotowaniu koncepcji architektonicznej i technologicznej.

– **SAP**
Zakończyliśmy wdrażanie pierwszej fazy systemu informatycznego SAP, która zakładała optymalizację i skrócenie czasu zamykania okresów finansowych oraz standaryzację procesów finansowych.

– **BI Markdown Optimization**
Wdrożyliśmy BI Markdown Optimization RE, projekt pozwalający optymalizować obszar wyprzedaży. W oparciu o zaawansowane algorytmy statystyczne dzięki temu rozwiązaniu możliwe jest prognozowanie wyprzedania się z towaru przy jednoczesnym optymalnym obniżaniu cen. Działania te pozwalają na maksymalizacje przychodów ze sprzedaży oraz osiągnięcia zysku sprzedażowego.

– **Alokacje**
Rozbudowaliśmy aplikację alokacji „Allocations16" o nowy moduł tj. obsługujący magazyny e-commerce, dzięki któremu możemy dokonywać alokacji towarów z myślą o ofercie prezentowanej w naszych sklepach internetowych. Aplikacja alokacji to rozwiązanie, oparte o złożone algorytmy uczenia maszynowego, analizujące miliardy różnych danych, dzięki którym klient otrzymuje na czas dokładnie to, czego potrzebuje. Aplikacja dzięki analizie danych historycznych i prognozie wymaganej ilości danego towaru (wzór, rozmiar, kolor), pozwala na indywidualne zatowarowanie każdego z salonów na wszystkich naszych rynkach. Korzystanie z tego rozwiązania zapewnia wysyłkę towaru tam, gdzie ma on największy potencjał sprzedażowy (trafna dystrybucja do salonów modeli z wysokim sukcesem sprzedażowym) oraz precyzyjne uzupełnianie towaru w sklepach (produkty są wysyłane, tam gdzie się sprzedają).

Optymalizując ilość i szybkość dostarczenia towaru do danego salonu dzięki aplikacji, zwiększamy skuteczność sprzedaży.

– **Badania i rozwój nad produktem**
W związku z tym, że podążanie w kierunku mody zrównoważonej tj. przyjaznej środowisku, stanowi wyraz naszej społecznej odpowiedzialności i ogłoszonej strategii zrównoważonego rozwoju, we wszystkich naszych markach część kolekcji stanowi linia Eco Aware. Eco Aware opiera się na dwóch filarach tj. systematycznie poszerzanej gamie materiałów przyjaznych środowisku, pochodzących ze sprawdzonych źródeł oraz odpowiedzialnej produkcji. Nasze działania w zakresie BiR skupiają się na poszukiwaniu zrównoważonych półsurowców i surowców, nowych technologii produkcji włókna, badaniu możliwości wykorzystania organicznych barwników w nadrukach, testowaniu recyklingowanej skóry do zastosowania w produkcji butów i akcesoriów.

Naszym celem jest osiągniecie 25 % udziału linii Eco Aware we wszystkich markach LPP do 2021 roku.

INFORMACJE NA TEMAT PROWADZONEJ POLITYKI W ZAKRESIE DZIAŁALNOŚCI SPONSORINGOWEJ, CHARYTATYWNEJ LUB INNEJ O ZBLIŻONYM CHARAKTERZE

Jako Grupa świadomie budujemy odpowiedzialne relacje z otoczeniem. Od 20 lat aktywnie poznajemy potrzeby i oczekiwania interesariuszy oraz podejmujemy inicjatywy, które na nie odpowiadają. Naszą odpowiedzialność zdefiniowaliśmy w Strategii Zrównoważonego Rozwoju, a jej część, dotycząca działalności charytatywnej, została przekazana do realizacji Fundacji LPP.

Decyzja o powołaniu Fundacji została podjęta w grudniu 2017 roku i była naturalnym krokiem w rozwoju działalności prospołecznej LPP. Celem Fundacji LPP jest działalność na rzecz społeczeństwa i środowiska. Zgodnie z naszą Strategią CSR, szczególnie bliskie są nam projekty nakierowane na:
- wsparcie osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, głównie dzieci i młodzieży,
- pomoc rzeczową i projekty wspierające najbliższe otoczenie firmy,
- innowacyjne i ekologiczne rozwiązania w branży odzieżowej.

PROJEKTY I LICZBY:

- **Środki i towary przekazane na cele charytatywne**
  Ponad 2,8 mln PLN, tyle łącznie wyniosła wartość środków pieniężnych i towarów przekazanych w 2019 roku na cele charytatywne w Polsce, w tym: ponad 135 tys. sztuk odzieży o wartości ponad 2 mln PLN przekazanej do 114 organizacji realizujących nasze cele. Od 2018 roku pomoc rzeczowa i finansowa prowadzona jest przez Fundację LPP.

- **„Pierwsza Przymiarka”**
  30 osób opuszczających rodzinne domy dla dzieci w Gdańsku i w Warszawie, zostało przeszkolonych przez pracowników LPP w zakresie poszukiwania pracy, pisania CV, i odbywania rozmów kwalifikacyjnych. 9 uczestników zostało zatrudnionych na staż w sieci sprzedaży LPP. Program Pierwsza Przymiarka to inwestycja w rozwój młodzieży stawiającej pierwsze zawodowe kroki.

- **Współpraca z uczelniami**
  Kooperacja z uczelniami artystycznymi jest dla nas niezwykle istotnym elementem współpracy z otoczeniem. Oznacza ona nie tylko wspólne działania promujące branżę fashion czy przyciągnięcie utalentowanych kandydatów i pracowników, ale przede wszystkim to sposób na umożliwienie im rozwoju zawodowego.

- **Współpraca ze społecznością lokalną**
  W 2019 LPP ponownie zostało partnerem strategicznym Międzynarodowego Festiwalu Teatrów Plenerowych i Ulicznych FETA. Przedstawienia zlokalizowane wokół głównej naszej siedziby co roku przyciągają tysiące widzów. To jeden z największych i najbardziej cenionych takich festiwali w Europie. Jako firma wsparliśmy sponsoringowo projekty na łączną kwotę ponad 172 tys. PLN.

- **Wyprawka szkolna w Brześciu Kujawskim**
  Nasze sąsiedztwo to nie tylko Gdańsk i Kraków, ale także Brześć, gdzie powstanie nasze nowe Centrum Dystrybucyjne. Dlatego tam również nawiązujemy współpracę z lokalną społecznością. Po raz kolejny zadbaliśmy o to, aby wszyscy brzescy pierwszoklasiści rozpoczęli rok szkolny w pełni przygotowani, fundując wyprawki dla 114 dzieci: kolorowe kubeczki, plecaki, woreczki, bidony, pudełka na drugie śniadanie, breloki i długopisy. Wyprawki zostały uroczyście wręczone podczas pasowania na pierwszaków w październiku 2019 roku.

- **Program „Angielski z LPP”**
  Objęte nim zostały wszystkie dzieci szkół podstawowych w klasach 1-6 w gminie Brześć Kujawski (w sumie 381 uczniów), którym LPP sfinansowało lekcje języka angielskiego, odbywające się 1 raz w tygodniu w okresie od października 2019 do maja 2020.

  Dodatkowo ufundowaliśmy tablice interaktywne na doposażenie pracowni językowych w 5 szkołach podstawowych i w 1 przedszkolu w gminie Brześć Kujawski.

- **Partnerstwo w akcji „Łokietek wychodzi na miasto”**
  Zorganizowanych zostało 11 spotkań z dziećmi z terenu Gminy Brześć Kujawski, każde w innej lokalizacji. Były to zabawy sportowe na osiedlach w obrębie miasta oraz w mniejszych miejscowościach z terenu gminy. Przedsięwzięcie to miało na celu zachęcenie dzieci do aktywności sportowej oraz integrację.

- **Wsparcie Gminy Pruszcz Gdański**
  Doposażyliśmy plac zabaw dla dzieci na terenie Parku Krainy Polodowcowej w Pruszczu Gdańskim. Byliśmy partnerem w Dniach Pruszcza

Gdańskiego oraz w II Powiatowych Mistrzostwach z zakresu kwalifikowanej pierwszej pomocy dla służb mundurowych.

- **Wolontariat pracowniczy**
  W 2019 roku 1 650 godzin przeznaczyli pracownicy LPP na pomoc organizacjom pozarządowym w ramach wolontariatu. Powtórzyli inicjatywę pomocy Pomorskiemu Kociemu Domowi Tymczasowemu, który w czasie wakacji przeprowadza remont budek dla kotów na terenie Stoczni w Gdyni. W ciągu 2 dni wolontariusze LPP pomalowali, ocieplili oraz wyremontowali kilkanaście kocich budek.

- **Dzieci i młodzież zagrożona wykluczeniem społecznym**
  Najbardziej spektakularnym działaniem była rearanżacja części restauracyjnej w hotelu, który jako firma społeczna, zatrudnia osoby opuszczające domy dla dzieci, gdzie w bezpiecznych warunkach mogą one rozpocząć samodzielne, dorosłe życie. W efekcie architektka LPP zaprojektowała zmiany w przestrzeni, a jeden z grafików stworzył gdański mural, który następnie z pomocą grupy wolontariuszy został przeniesiony na ściany restauracji.

- **Współpraca ze szpitalami dziecięcymi**
  W 2018 roku przeprowadziliśmy remont przychodni mukowiscydozy w odpowiedzi na prośbę Szpitala Dziecięcego Polanki. W 2019 roku wsparliśmy tam remont Nocnej Opieki Chorych, a w Szpitalu Copernicus wolontariusze ozdabiali korytarz Oddziału Anestezjologii i Intensywnej Terapii dla Dzieci. Z okazji Dnia Dziecka i Mikołajek pracownicy wcielili się w bajkowe postacie i rozdawali prezenty małym pacjentom Uniwersyteckiego Szpitala Dziecięcego w Krakowie.

  W 2019 roku akcja spotkała się również z wielką radością dzieci, które odwiedziliśmy po raz pierwszy w Polskim Stowarzyszeniu na Rzecz Osób z Niepełnosprawnością Intelektualną w Gdańsku.

- **I edycja Minigrantów**
  W 2019 roku uruchomiliśmy po raz pierwszy program minigrantów. Pracownicy mogli proponować swoje projekty z następujących obszarów: edukacji, bezpieczeństwa, kultury, zdrowia, ekologii, działalności społecznej i sportowej, różnorodności oraz wpływu na środowisko pracy w LPP. Czterem najlepiej ocenionym projektom przyznaliśmy dofinansowanie dzięki czemu zrealizowane zostały działania na rzecz Domu Samotnej Matki w Matemblewie oraz szkoły w Bangladeszu. Odbyły się treningi dla LPP TEAM-u w Krakowie, a na tarasie siedziby LPP w Gdańsku został stworzony ogród dla pracowników.

- **Do nasadzenia**
  Zostaliśmy oficjalnym partnerem wydarzenia „DO NASADZENIA" organizowanego przez firmę TORUS. Jego celem była odbudowa lasu na terenie Lipusza, który został zniszczony przez nawałnicę w 2017 roku. 19 i 26 października 2019 roku, razem z około 1500 pracownikami niemal 40 firm, odtworzyliśmy las o powierzchni 11 hektarów. W akcji wzięło udział 200 pracowników LPP.

- **Odpowiedzi na wyzwania branży**
  Fundacja LPP we współpracy z naszą marką Reserved od lipca 2018 organizuje stałą zbiórkę odzieży używanej w 20 największych salonach Reserved, na terenie Polski. W 2019 roku dołączyły do akcji salony dwóch innych naszych marek tj. House oraz Mohito. Wszystkie przekazane rzeczy oddajemy do Towarzystwa Brata im. św. Brata Alberta, które prowadzi noclegownie w całym kraju. Ubrania otrzymują osoby bezdomne i znajdujące się w trudnej sytuacji życiowej w całej Polsce. Do tej pory udało się zebrać ponad 3 tony używanych tekstyliów.

INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH, W TYM UMOWACH ZAWARTYCH POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI, UMOWACH UBEZPIECZENIA, WSPÓŁPRACY

W 2019/20 zawarliśmy:
- umowę o udzielenie ubezpieczeniowych gwarancji zapłaty długu celnego;
- umowę ubezpieczeniową – globalna polisa obejmująca cały majątek GK, w tym nieruchomości, towary, maszyny i urządzenia;
- 285 umów najmu oraz 249 umów przedłużających dotychczasowe umowy najmu z właścicielami powierzchni w obiektach handlowych w Polsce i zagranicą;
- umowy bankowe (w tym aneksy do istniejących umów) z:
  - Pekao SA (umowa o kredyt inwestycyjny, aneksy do umów o kredyty inwestycyjne, aneks do umowy o linię wielocelową);
  - BNP Paribas Bank Polska SA (aneksy do umów o linie wielocelowe);
  - Citi Bank Handlowy SA (aneksy do umów o linie na akredytywy oraz kredyt w rachunku bieżącym);
  - HSBC France SA (aneks do umowy o linię na

  - akredytywy);
  - Santander SA (aneksy do umowy o limit na akredytywy oraz do umów factoringowych).
- umowę z agencją marketingową dotyczącą kampanii z Kendall Jenner;
- umowę najmu centrum dystrybucyjnego w Słowacji.

GK nie są znane, mające wpływa na jej działalność, umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami.

INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH I WYPOWIEDZIANYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK, Z PODANIEM CO NAJMNIEJ ICH KWOTY, RODZAJU I WYSOKOŚCI STOPY PROCENTOWEJ, WALUTY I TERMINU WYMAGALNOŚCI

Informacje o zaciągniętych kredytach wg stanu na 31.01.2020 roku oraz o terminach ich wymagalności zamieściliśmy w sprawozdaniu finansowym GK LPP (nota 22) oraz sprawozdaniu finansowym LPP (nota 24).

W minionym roku GK LPP SA nie zaciągała pożyczek.

INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM POŻYCZKACH, W TYM UDZIELONYCH PODMIOTOM POWIĄZANYM EMITENTA, Z PODANIEM CO NAJMNIEJ ICH KWOTY, RODZAJU I WYSOKOŚCI STOPY PROCENTOWEJ, WALUTY I TERMINU WYMAGALNOŚCI

Informacje na temat udzielonych pożyczek w roku finansowym zamieściliśmy w sprawozdaniu finansowym GK LPP (nota 17.1) oraz sprawozdaniu finansowym LPP (nota 19.1).

INFORMACJE O UDZIELONYCH I OTRZYMANYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM PORĘCZENIACH I GWARANCJACH, W TYM UDZIELONYCH PODMIOTOM POWIĄZANYM Z EMITENTEM

Informacje na temat udzielonych i otrzymanych w roku finansowym poręczeniach i gwarancjach (w tym udzielonych podmiotom powiązanym) zamieściliśmy w sprawozdaniu finansowym GK LPP (nota 27) oraz sprawozdaniu finansowym LPP SA (nota 29).

INFORMACJE O TRANSAKCJACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE, WRAZ Z ICH KWOTAMI ORAZ INFORMACJAMI OKREŚLAJĄCYMI CHARAKTER TYCH TRANSAKCJI

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

Szczegółowe informacje nt. transakcji z podmiotami powiązanymi zamieściliśmy w sprawozdaniu finansowym GK LPP (noty: 28.1) oraz sprawozdaniu finansowym LPP (noty: 30.1 i 30.2).

INFORMACJE O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH

W Spółce nie funkcjonuje program akcji pracowniczych.

INFORMACJE NA TEMAT FIRMY AUDYTORSKIEJ DOKONUJĄCEJ BADAŃ NASZYCH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Informacje te zamieściliśmy w sprawozdaniu finansowym GK LPP (nota 35) oraz sprawozdaniu finansowym LPP (nota 31).

RÓŻNICE POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK

Nie publikowaliśmy prognoz wyników finansowych.

3 SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE FINANSOWE GK LPP SA

WPROWADZENIE

Niniejszym zatwierdzamy skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy LPP SA za okres 13 miesięcy zakończony dnia 31 stycznia 2020 roku, składające się ze Sprawozdania z całkowitych dochodów wykazującego całkowite dochody ogółem w kwocie 489 890 tys. PLN, Sprawozdania z sytuacji finansowej, które po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 9 605 862 tys. PLN, Sprawozdania z przepływów pieniężnych wykazującego zwiększenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 304 364 tys. PLN, Sprawozdania ze zmian w kapitale własnym wykazującego zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 386 938 tys. PLN, oraz not, zawierających opis istotnych zasad rachunkowości oraz inne objaśnienia.

ZARZĄD LPP SA:

Marek Piechocki
Prezes Zarządu

Przemysław Lutkiewicz
Wiceprezes Zarządu

Jacek Kujawa
Wiceprezes Zarządu

Sławomir Łoboda
Wiceprezes Zarządu

Gdańsk, 20 maja 2020 r.

WYBRANE DANE FINANSOWE

za okres 13 miesięcy zakończony dnia 31 stycznia 2020 roku

	PLN			EUR		
Wybrane skonsolidowane dane finansowe (w tys. PLN)	**2019/20**	**2018/19**	**2018***	**2019/20**	**2018/19**	**2018***
	01.01.2019 – 31.01.2020	01.01.2018 – 31.01.2019	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2019 – 31.01.2020	01.01.2018 – 31.01.2019	01.01.2018 – 31.12.2018
Przychody ze sprzedaży	9 899 243	8 755 909	8 046 756	2 301 240	2 051 573	1 885 855
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	805 672	688 249	756 560	187 292	161 262	177 309
Zysk (strata) brutto	665 190	656 813	723 680	154 634	153 896	169 603
Zysk (strata) netto	421 039	442 486	505 176	97 877	103 678	118 394
Średnia ważona liczba akcji	1 834 192	1 833 489	1 833 483	1 834 192	1 833 489	1 833 483
Zysk (strata) na jedną akcję	229,55	241,34	275,53	53,36	56,55	64,57
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 848 301	1 600 027	1 212 010	429 668	374 898	284 049
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-861 467	-933 046	-704 396	-200 262	-218 619	-165 084
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-682 470	-106 491	20 928	-158 651	-24 952	4 905
Przepływy pieniężne netto, razem	304 364	560 490	528 542	70 754	131 327	123 870

* Rok zaudytowany

	PLN			EUR		
Wybrane skonsolidowane dane finansowe (w tys. PLN)	**2019/20**	**2018/19**	**2018***	**2019/20**	**2018/19**	**2018***
	01.01.2019 – 31.01.2020	01.01.2018 – 31.01.2019	01.01.2018 – 31.12.2018	01.01.2019 – 31.01.2020	01.01.2018 – 31.01.2019	01.01.2018 – 31.12.2018
Aktywa razem	9 605 862	7 906 318	5 380 808	2 233 402	1 847 184	1 251 351
Zobowiązania długoterminowe	3 159 266	2 634 305	346 148	734 542	615 463	80 500
Zobowiązania krótkoterminowe	3 199 120	2 456 326	2 174 122	743 808	573 881	505 610
Kapitał własny	3 247 491	2 815 702	2 860 553	755 055	657 844	665 245
Kapitał podstawowy	3 705	3 705	3 705	861	866	862
Średnia ważona liczba akcji	1 834 192	1 833 489	1 833 483	1 834 192	1 833 489	1 833 483
Wartość księgowa na jedną akcję	1 770,53	1 535,71	1 560,17	411,66	358,79	362,83
Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję	60,00	40,00	40,00	13,95	9,35	9,30

* Rok zaudytowany

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW

za okres 13 miesięcy zakończony dnia 31 stycznia 2020 roku

Sprawozdanie z całkowitych dochodów (w tys. PLN)	Noty	Za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	Za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	Za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018 (przekształcone)
Działalność kontynuowana				
Przychody ze sprzedaży	9.1	9 899 243	8 755 909	8 046 756
Koszt własny sprzedaży	9.2	4 753 528	4 127 639	3 645 497
Zysk (strata) brutto na sprzedaży		**5 145 715**	**4 628 270**	**4 401 259**
Koszty sklepów i dystrybucji	9.5	3 676 135	3 342 223	3 091 502
Koszty ogólne	9.5	536 967	480 125	440 671
Pozostałe przychody operacyjne	9.3	21 518	25 008	19 829
Pozostałe koszty operacyjne	9.3	148 459	142 681	132 355
Zysk (strata) z działalności operacyjnej		**805 672**	**688 249**	**756 560**
Przychody finansowe	9.4	10 914	9 247	8 420
Koszty finansowe	9.4	151 396	40 683	41 300
Zysk (strata) brutto		**665 190**	**656 813**	**723 680**
Podatek dochodowy	10	244 151	214 327	218 504
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej		**421 039**	**442 486**	**505 176**
Zysk netto przypadający:				
Akcjonariuszom podmiotu dominującego		421 039	442 486	505 176
Udziałowcom niekontrolującym		0	0	0
Inne całkowite dochody				
Pozycje przenoszone do wyniku finansowego				
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek		68 851	-5 648	-23 487
Całkowite dochody ogółem		**489 890**	**436 838**	**481 689**
Przypisane:				
Akcjonariuszom podmiotu dominującego		489 890	436 838	481 689
Udziałowcom niekontrolującym		0	0	0
Średnia ważona liczba akcji		1 834 192	1 833 489	1 833 483
Zysk (strata) netto na jedną akcję	11	229,55	241,34	275,53
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję	11	229,44	241,22	275,40

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

na dzień 31 stycznia 2020 roku

Sprawozdanie z sytuacji finansowej (w tys. PLN)	Noty	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018 (przekształcone)
Aktywa trwałe		**5 870 719**	**5 279 524**	**2 417 752**
1. Rzeczowe aktywa trwałe	13	2 312 386	1 821 128	1 818 316
2. Aktywa niematerialne	15	126 234	92 737	89 630
3. Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	14	3 000 237	2 894 072	0
4. Wartość firmy	16	209 598	209 598	209 598
5. Znak towarowy	15	77 508	77 508	77 508
6. Pozostałe aktywa finansowe	17.1	7 965	7 857	7 822
7. Aktywa z tytułu podatku odroczonego	10.3	134 795	172 784	164 277
8. Rozliczenia międzyokresowe	26	1 996	3 840	50 601
Aktywa obrotowe		**3 735 143**	**2 626 794**	**2 963 056**
1. Zapasy	18	1 921 139	1 210 260	1 590 368
2. Należności z tytułu dostaw i usług	19	143 783	103 557	121 729
3. Należności z tytułu podatku dochodowego		7 870	1 327	377
4. Pozostałe aktywa finansowe	17.1	210 968	170 223	134 827
5. Pozostałe aktywa niefinansowe	17.2	53 017	44 705	37 843
6. Rozliczenia międzyokresowe	26	36 892	26 385	32 943
7. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	20	1 361 474	1 070 337	1 044 969
Aktywa RAZEM		**9 605 862**	**7 906 318**	**5 380 808**
Kapitał własny		**3 247 491**	**2 815 702**	**2 860 553**
1. Kapitał podstawowy	21.1	3 705	3 705	3 705
2. Akcje własne	21.1	-41 115	-43 067	-43 067
3. Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	21.2	284 877	278 591	278 591
4. Pozostałe kapitały	21.3	2 733 227	2 251 623	2 251 623
5. Różnice kursowe z przeliczenia jednostek		-162 803	-213 815	-231 654
6. Zyski zatrzymane		429 600	538 665	601 355
- zysk (strata) z lat ubiegłych		8 561	96 179	96 179
- zysk (strata) netto bieżącego okresu		421 039	442 486	505 176
Kapitał udziałowców niekontrolujących		**-15**	**-15**	**-15**
Zobowiązania długoterminowe		**3 159 266**	**2 634 305**	**346 148**
1. Kredyty bankowe i pożyczki	22	171 234	84 123	88 575
2. Zobowiązania z tytułu leasingu	14	2 567 953	2 439 447	0
3. Inne zobowiązania finansowe	25	291 675	0	0
3. Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	23.1	1 463	1 012	1 012
4. Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	10.3	276	309	686
5. Rozliczenia międzyokresowe	26	126 665	109 414	255 774
6. Inne zobowiązania długoterminowe		0	0	101
Zobowiązania krótkoterminowe		**3 199 120**	**2 456 326**	**2 174 122**
1. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	25	2 053 635	1 286 535	1 497 511
2. Zobowiązania kontraktowe	9.1	19 929	18 335	23 140
3. Zobowiązania do zwrotu zapłaty	9.1	27 207	36 240	36 731
4. Kredyty bankowe i pożyczki	22	109 451	145 301	203 196
5. Zobowiązania z tytułu leasingu	14	680 184	565 994	0
6. Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	23.2	80 483	112 143	86 707
7. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		174 363	236 474	234 434
8. Rezerwy	24	9 097	19 501	20 397
9. Rozliczenia międzyokresowe	26	44 771	35 803	72 006
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM		**9 605 862**	**7 906 318**	**5 380 808**

recycled polyester
printed dress

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

za okres 13 miesięcy zakończony dnia 31 stycznia 2020 roku

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych (w tys. PLN)	Noty	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadany)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018 (przekształcone)
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej - metoda pośrednia				
I. Zysk (strata) brutto		**665 190**	**656 813**	**723 680**
II. Korekty razem		**1 183 111**	**943 214**	**488 330**
1. Amortyzacja		1 093 784	426 917	349 163
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych		-7 042	-5 228	-11 383
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)		133 523	16 067	4 825
4. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej		10 743	-38 983	-21 006
5. Zapłacony podatek dochodowy		-295 820	-44 812	-42 106
6. Zmiana stanu rezerw i świadczeń pracowniczych	23,24	-22 357	78 462	60 536
7. Zmiana stanu zapasów	18	-315 200	330 081	-133 164
8. Zmiana stanu należności i pozostałych aktywów	17,19	-66 127	51 987	4 128
9. Zmiana stanu zobowiązań, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	25	650 157	87 038	254 207
10. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	26	-9 897	27 556	10 013
11. Inne korekty		11 347	14 129	13 117
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej		**1 848 301**	**1 600 027**	**1 212 010**
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy		**480 047**	**638 780**	**634 506**
1. Zbycie aktywów niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych		185 440	150 678	146 438
2. Z aktywów finansowych, w tym:		1 601	3 038	3 004
a) w jednostkach powiązanych		24	125	96
- dywidendy		24	125	96
b) w pozostałych jednostkach		1 577	2 913	2 908
- spłata udzielonych pożyczek		70	95	90
- odsetki i inne wpływy z aktywów finansowych		1 507	2 818	2 818
3. Inne wpływy inwestycyjne (fundusze inwestycyjne)		293 006	485 064	485 064

II. Wydatki		**1 341 514**	**1 571 826**	**1 338 902**
1. Nabycie aktywów niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych		1 003 794	931 775	798 851
2. Na aktywa finansowe, w tym:		2 720	51	51
a) w jednostkach powiązanych		0	0	0
- nabycie udziałów		0	0	0
b) w pozostałych jednostkach		2 720	51	51
- nabycie udziałów		2 628	0	0
- udzielone pożyczki		92	51	51
3. Inne wydatki inwestycyjne (fundusze inwestycyjne)		335 000	640 000	540 000
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		**-861 467**	**-933 046**	**-704 396**
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy		**949 239**	**390 194**	**369 230**
1. Wpływy z emisji akcji		2	0	0
2. Kredyty i pożyczki		649 486	390 194	369 230
3. Emisja obligacji		299 751	0	0
II. Wydatki		**1 631 709**	**496 685**	**348 302**
1. Koszt związany z akcjami własnymi		0	0	0
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli		110 065	73 342	73 342
3. Spłaty kredytów i pożyczek		663 512	348 522	260 706
4. Płatności zobowiązań z tytułu leasingu		721 137	47 450	0
5. Odsetki		136 995	27 371	14 254
6. Inne wydatki finansowe		0	0	0
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej		**-682 470**	**-106 491**	**20 928**
D. Przepływy pieniężne netto, razem		**304 364**	**560 490**	**528 542**
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:		**316 505**	**555 547**	**530 179**
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		12 141	-4 943	1 637
F. Środki pieniężne na początek okresu		**1 043 947**	**515 405**	**515 405**
G. Środki pieniężne na koniec okresu		**1 348 311**	**1 075 895**	**1 043 947**

NAZWA I SIEDZIBA LPP SA:

LPP SPÓŁKA AKCYJNA z siedzibą w Polsce, ul. Łąkowa 39/44,80-769 Gdańsk

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

za okres 13 miesięcy zakończony dnia 31 stycznia 2020 roku

Sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym (w tys. PLN)	Kapitał podstawowy	Akcje własne	Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości	Pozostałe kapitały
Stan na 1 stycznia 2019 roku	**3 705**	**-43 067**	**278 591**	**2 251 623**
Podział zysku za 2018 rok	0	0	0	482 729
Wypłata dywidendy	0	0	0	0
Wynagrodzenie płatne akcjami	0	0	0	7 111
Rozliczenie programu motywacyjnego	0	1 952	6 286	-8 236
Transakcje z akcjonariuszami	**0**	**1 952**	**6 286**	**481 604**
Zysk netto za okres 13 m-cy do 31 stycznia 2020	0	0	0	0
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	0	0	0	0
Stan na 31 stycznia 2020 roku	**3 705**	**-41 115**	**284 877**	**2 733 227**

Stan na 1 stycznia 2018 roku	**3 705**	**-43 334**	**277 631**	**1 823 453**
Realizacja programu motywacyjnego	0	0	960	-960
Podział zysku za 2017 rok	0	0	0	420 610
Wypłata dywidendy	0	0	0	0
Wynagrodzenia płatne akcjami	0	0	0	8 787
Objęcie konsolidacją spółki zależnej	0	0	0	0
Objęcie akcji własnych	0	267	0	-267
Transakcje z właścicielami	**0**	**267**	**960**	**428 170**
Zysk netto za 13 m-cy do 31 stycznia 2019	0	0	0	0
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	0	0	0	0
Stan na 31 stycznia 2019 roku (niezbadane)	**3 705**	**-43 067**	**278 591**	**2 251 623**

Stan na 1 stycznia 2018 roku	**3 705**	**-43 334**	**277 631**	**1 823 453**
Podział zysku za 2017 roku	0	0	0	420 610
Wypłata dywidendy	0	0	0	0
Wynagrodzenie płatne akcjami	0	0	0	8 787
Objęcie konsolidacją spółki zależnej	0	0	0	0
Objęcie akcji własnych	0	267	0	-267
Transakcje z właścicielami	**0**	**267**	**0**	**429 130**
Zysk netto za 2018 rok	0	0	0	0
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	0	0	0	0
Stan na 31 grudnia 2018 roku	**3 705**	**-43 067**	**277 631**	**2 252 583**

Różnice kursowe z przeliczenia jednostek	Zysk (strata) z lat ubiegłych	Zysk (strata) bieżącego okresu	Kapitał własny przypadający jednostce dominującej	Udziały niekontrolujące	Kapitał własny RAZEM
-231 654	**601 355**	**0**	**2 860 553**	**-15**	**2 860 538**
0	-482 729	0	0	0	0
0	-110 065	0	-110 065	0	-110 065
0	0	0	7 111	0	7 111
0	0	0	2	0	2
0	**-592 794**	**0**	**-102 952**	**0**	**-102 952**
0	0	421 039	421 039	0	421 039
68 851	0	0	68 851	0	68 851
-162 803	**8 561**	**421 039**	**3 247 491**	**-15**	**3 247 476**
-208 167	**590 158**	**0**	**2 443 446**	**-15**	**2 443 431**
0	0	0	0	0	0
0	-420 610	0	0	0	0
0	-73 342	0	-73 342	0	-73 342
0	0	0	8 787	0	8 787
0	-27	0	-27	0	-27
0	0	0	0	0	0
0	**-493 979**	**0**	**-64 582**	**0**	**-64 582**
0	0	442 486	442 486	0	442 486
-5 648	0	0	-5 648	0	-5 648
-213 815	**96 179**	**442 486**	**2 815 702**	**-15**	**2 815 687**
-208 167	**590 158**	**0**	**2 443 446**	**-15**	**2 443 431**
0	-420 610	0	0	0	0
0	-73 342	0	-73 342	0	-73 342
0	0	0	8 787	0	8 787
0	-27	0	-27	0	-27
0	0	0	0	0	0
0	**-493 979**	**0**	**-64 582**	**0**	**-64 582**
0	0	505 176	505 176	0	505 176
-23 487	0	0	-23 487	0	-23 487
-231 654	**96 179**	**505 176**	**2 860 553**	**-15**	**2 860 538**

ZASADY (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI ORAZ DODATKOWE NOTY OBJAŚNIAJĄCE

1. INFORMACJE OGÓLNE

Grupa Kapitałowa LPP SA (dalej zwaną „Grupą Kapitałową", „Grupą", „GK") składa się z LPP SA („Jednostka dominująca", „Spółka") i jej spółek zależnych. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy obejmuje rok zakończony dnia 31 stycznia 2020 roku oraz zawiera dane porównawcze za rok zakończony 31 grudnia 2018 roku oraz dodatkowe dane za okres 13 miesięcy zakończony 31 stycznia 2019 roku.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy LPP SA dnia 25 maja 2018 roku podjęło uchwałę, na podstawie której zmieniono rok obrotowy Spółki, tak aby docelowo trwał on od 1 lutego do 31 stycznia kolejnego roku kalendarzowego. Na podstawie tej samej uchwały zdecydowano, iż kolejny rok obrotowy rozpocznie się 1 stycznia 2019 roku i będzie trwał do 31 stycznia 2020 roku.

Zmiana ta była podyktowana naturalnym kalendarzem branży odzieżowej, gdzie nowe kolekcje są wprowadzane do sprzedaży od lutego a okres wyprzedażowy kończy się w styczniu.

W związku z tym, bieżące sprawozdanie zawiera wydłużony okres 13 miesięcy, tj. obejmuje okres od 1 stycznia 2019 roku do 31 stycznia 2020 roku. Kolejne okresy sprawozdawcze będą obejmowały okres 12 miesięcy od 1 lutego do 31 stycznia kolejnego roku kalendarzowego.

Okresy porównawcze obejmują zarówno rok obrachunkowy trwający 12 miesięcy kalendarzowych, który podlegał badaniu biegłego rewidenta, tj. od 1 stycznia do 31 grudnia 2018 oraz dodatkowy okres 13 miesięcy trwający od 1 stycznia 2018 roku do 31 stycznia 2019 roku, który nie podlegał badaniu biegłego rewidenta.

Jednostka dominująca jest wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku, VII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000000778.

Czas trwania jednostki dominującej oraz jednostek wchodzących w skład Grupy jest nieoznaczony.

Podstawowy przedmiot działalności:
- sprzedaż detaliczna odzieży;
- sprzedaż hurtowa odzieży.

2. SKŁAD GRUPY

W skład Grupy wchodzi LPP SA oraz następujące spółki zależne:

Lp.	Nazwa spółki	Siedziba	Udział w kapitale
1.	LPP Retail Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%
2.	DP&SL Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%
3.	IL&DL Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%
4.	Printable Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100%
5.	LPP Estonia OU	Tallin, Estonia	100%
6.	LPP Czech Republic s.r.o.	Praga, Czechy	100%
7.	LPP Hungary KFT	Budapeszt, Węgry	100%
8.	LPP Latvia Ltd	Ryga, Łotwa	100%
9.	LPP Lithuania UAB	Wilno, Litwa	100%
10.	LPP Ukraina AT	Przemyślany, Ukraina	100%
11.	RE Trading OOO	Moskwa, Rosja	100%
12.	LPP Romania Fashion SRL	Bukareszt, Rumunia	100%
13.	LPP Bulgaria EOOD	Sofia, Bułgaria	100%
14.	LPP Slovakia s.r.o.	Bańska Bystrzyca, Słowacja	100%
15.	LPP Fashion Bulgaria EOOD	Sofia, Bułgaria	100%
16.	Gothals LTD	Nikozja, Cypr	100%
17.	LPP Croatia DOO	Zagrzeb, Chorwacja	100%
18.	LPP Deutschland GmbH	Hamburg, Niemcy	100%
19.	IPMS Management Services FZE	Ras Al Khaimah, ZEA	100%
20.	LPP Reserved UK Ltd	Altrincham, UK	100%
21.	LLC Re Development	Moskwa, Rosja	100%
22.	LPP Reserved doo Beograd	Belgrad, Serbia	100%
23.	P&L Marketing&Advertising Agency SAL	Bejrut, Liban	97,32%
24.	Reserved Fashion, Modne Znamke DOO	Lublana, Słowenia	100%
25.	LPP Kazakstan LLP	Ałmaty, Kazachstan	100%
26.	LPP BH DOO	Banja Luka, Bośnia i Hercegowina	100%
27.	OOO LPP BLR	Mińsk, Białoruś	100%
28.	LPP Finland LTD	Helsinki, Finlandia	100%
29.	LPP Macedonia DOOEL	Skopje, Macedonia	100%

Na dzień 31 stycznia 2020 roku oraz na dzień 31 grudnia 2018 roku udział w ogólnej liczbie głosów posiadany przez Grupę w podmiotach zależnych jest równy udziałowi Grupy w kapitałach tych jednostek i nie uległ on zmianie w stosunku do roku poprzedniego.

W ciągu okresu sprawozdawczego skład Grupy powiększył się o spółki „LPP BLR" w Białorusi, „LPP Finland" oraz „LPP Macedonia", które zajmują się sprzedażą detaliczną odzieży marek LPP SA, tj. Reserved, Cropp, Mohito, House i Sinsay. Jednocześnie została zlikwidowana spółka w Rosji „Re Street".

3. SKŁAD ZARZĄDU JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ

Zarząd LPP SA Skład osobowy Zarządu na dzień 31.01.2020:
- **Marek Piechocki,** Prezes Zarządu
- **Przemysław Lutkiewicz,** Wiceprezes Zarządu
- **Jacek Kujawa,** Wiceprezes Zarządu
- **Sławomir Łoboda,** Wiceprezes Zarządu

4. ZATWIERDZENIE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Niniejsze sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd Spółki LPP SA w dniu 20 maja 2020 roku.

5. WAŻNE SZACUNKI I ZAŁOŻENIA

5.1. PROFESJONALNY OSĄD

Sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy wymaga od Zarządu jednostki dominującej dokonania osądów, szacunków oraz założeń, które mają wpływ na prezentowane przychody, koszty, aktywa i zobowiązania i powiązane z nimi noty oraz ujawnienia dotyczące zobowiązań warunkowych. Niepewność co do tych założeń i szacunków może spowodować istotne korekty wartości bilansowych aktywów i zobowiązań w przyszłości.

W procesie stosowania zasad rachunkowości Zarząd dokonał następujących osądów, które mają największy wpływ na przedstawione wartości bilansowe aktywów i zobowiązań.

– **Klasyfikacja umów leasingowych;**
Grupa jako leasingodawca dokonuje klasyfikacji leasingu jako operacyjnego lub finansowego w oparciu o ocenę, w jakim zakresie ryzyko i pożytki z tytułu posiadania przedmiotu leasingu przypadają w udziale leasingodawcy, a w jakim leasingobiorcy. Ocena ta opiera się na treści ekonomicznej każdej transakcji.

– **Leasing – Grupa jako leasingobiorca**
Osądy dotyczące leasingu, gdzie Grupa jest leasingobiorcą, w obszarach takich jak stwierdzenie, czy umowa zawiera leasing, umowy na czas nieokreślony, wykorzystanie opcji przedłużenia lub skrócenia okresu leasingu zostały przedstawione w nocie 9.1 MSSF 16 Leasing.
LPP SA i spółki zależne posiadają umowy leasingu powierzchni wykorzystywanych do prowadzenia salonów.

– **Ujmowanie przychodów**
Grupa kalkuluje i ujmuje w sprawozdaniu finansowym aktywo z tyt. zwrotu towarów jako część pozycji „Zapasy", „Zobowiązania do zwrotu zapłaty" oraz odpowiednio koryguje przychody ze sprzedaży i odpowiadający im koszt własny sprzedaży. Grupa dokonuje osądu co do wysokości zwrotów dotyczących danego okresu, co zostało opisane w nocie 9.1.

5.2. NIEPEWNOŚĆ SZACUNKÓW I ZAŁOŻEŃ

Poniżej opisano podstawowe założenia dotyczące przyszłości i inne kluczowe źródła niepewności występujące na dzień bilansowy,
z którymi związane jest istotne ryzyko znaczącej korekty wartości bilansowych aktywów i zobowiązań w następnym roku finansowym.

Stosowana metodologia ustalania wartości szacunkowych opiera się na najlepszej wiedzy Zarządu jednostki dominującej i jest zgodna z wymogami MSSF. Występujące założenia i szacunki mogą ulec zmianie na skutek wydarzeń w przyszłości wynikających ze zmian rynkowych lub zmian niebędących pod kontrolą Grupy.

Szacunki Zarządu jednostki dominującej, wpływające na wartości wykazane w sprawozdaniu finansowym, dotyczą:

– **stawek amortyzacyjnych;**
Wysokość stawek amortyzacyjnych ustalana jest na podstawie przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności składników rzeczowego majątku trwałego oraz aktywów niematerialnych. Grupa corocznie weryfikuje przyjęty okres ekonomicznej użyteczności na podstawie bieżących szacunków.

– **krańcowa stopa procentowa leasingobiorcy**
Szacunki dokonane przy ustalaniu krańcowej stopy procentowej leasingobiorcy zostały przedstawione w nocie 8.1 MSSF 16 Leasing

– **procentu zwrotów towarów sprzedanych w okresie sprawozdawczym dokonywanych w następnym okresie sprawozdawczym**
Z uwagi na zjawisko reklamacji i zwrotów od klientów towarów zakupionych w salonach i hurcie, przychody ze sprzedaży są urealniane poprzez korektę dotyczącą szacunkowej wartości tych zwrotów. Opierając się na danych historycznych, dokonuje się oszacowania wskaźnika procentowego, obrazującego stosunek zwrotów towarów w odniesieniu do wielkości sprzedaży. Na koniec każdego okresu sprawozdawczego wskaźnik ten jest na nowo szacowany.

Aktualnie jednostka dominująca przyjęła następujące wskaźniki dla zwrotów w zależności od kanału sprzedaży:
– w salonach stacjonarnych – 2%
– w salonach internetowych – 11%

Pozostałe spółki zależne przyjęły swoje wskaźniki do zwrotów.

Do końca 2018 roku Grupa szacowała rezerwę na zwroty stosując uśredniony wskaźnik zwrotów dla obu kanałów.

– **odpisów aktualizujących wartość składników aktywów**
Na każdy dzień bilansowy Grupa ocenia, czy istnieją obiektywne dowody wskazujące na trwałą

utratę wartości składnika bądź grupy aktywów. Grupa traktuje poszczególne punkty sprzedaży detalicznej jako odrębne ośrodki wypracowujące środki pieniężne (ang: CGU - cash generating unit), na poziomie których dokonuje oceny potencjalnej utraty wartości. Ponadto ocenia, że faza początkowa działalności sklepowej obejmuje okres 3 lat (5 lat w przypadku krajów Europy Zachodniej), podczas których nowo otwarte sklepy mogą osiągać straty. Po tym okresie Grupa analizuje rentowność poszczególnych punktów sprzedaży detalicznej. W przypadku zidentyfikowania sklepów nierokujących nadziei na poprawę wyników w danym terminie GK decyduje o utworzeniu odpisu z tytułu trwałej utraty wartości aktywów przypisanych do takiego nierentownego sklepu.

Jeżeli zaistnieją takie obiektywne dowody i potrzeba dokonania odpisu, Grupa ustala szacowaną, możliwą do odzyskania wartość składnika aktywów i dokonuje odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości, w kwocie równej różnicy między wartością możliwą do odzyskania i wartością bilansową. Strata wynikająca z utraty wartości jest ujmowana w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w bieżącym okresie, w którym została ona zidentyfikowana.

– **wyceny rezerw na odprawy emerytalne i rentowe**
Grupa tworzy rezerwę na przyszłe zobowiązania z tytułu odpraw emerytalnych i rentowych za pomocą metod aktuarialnych. Przyjęte w tym celu założenia zostały przedstawione w nocie 23. Zmiana wskaźników finansowych będących podstawą szacunku tj. wzrost stopy dyskonta o 0,5 p.p. i spadek wskaźnika wynagrodzenia o 0,5 p.p. spowodowałyby spadek rezerwy 97 tys. PLN.

– **przyszłych wyników podatkowych, uwzględnianych przy ustalaniu aktywów na odroczony podatek dochodowy**
Grupa rozpoznaje składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego bazując na założeniu, że w przyszłości zostanie osiągnięty zysk podatkowy pozwalający na jego wykorzystanie.

Pogorszenie uzyskiwanych wyników podatkowych w przyszłości mogłoby spowodować, że założenie to stałoby się nieuzasadnione.

Grupa dokładnie ocenia charakter i zakres dowodów uzasadniających wniosek, iż jest prawdopodobne, że zostanie osiągnięty przyszły dochód do opodatkowania wystarczający do odliczenia od niego nierozliczonych strat podatkowych, niewykorzystanych ulg podatkowych lub innych ujemnych różnic przejściowych.

Przy ocenie, czy osiągnięcie przyszłych dochodów do opodatkowania jest prawdopodobne (prawdopodobieństwo powyżej 50%), Grupa uwzględnia wszystkie dostępne dowody, zarówno te potwierdzające istnienie prawdopodobieństwa, jak i te świadczące o jego braku.

– **założeń przyjętych do przeprowadzenia testu na utratę wartości znaku towarowego i wartości firmy.**
Aktywa niematerialne o nieokreślonym okresie użytkowania są corocznie poddawane testowi na utratę wartości. Założenia, przyjęte do przeprowadzenia testu zostały omówione w nocie 15 i 16.

Metodologia ustalania wartości szacunkowych jest stosowana w sposób ciągły względem ostatniego okresu sprawozdawczego.

Uległy zmianom (zgodnie z przyjętą metodologią) wartości szacunkowe w zakresie:
- przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności środków trwałych – dotyczy to nakładów w obcych obiektach (ustalenie nowego okresu amortyzacji po dokonanej modernizacji),
- przyszłych wyników podatkowych, uwzględnianych przy ustalaniu aktywów na odroczony podatek dochodowy,
- wskaźnika korygującego sprzedaż, dotyczącego zwrotów towarów dokonywanych w następnym okresie sprawozdawczym,
- wyceny rezerwy na odprawy emerytalne i rentowe,
- założeń przyjętych do przeprowadzenia testu na utratę wartości znaku towarowego i wartości firmy,
- niepewność związana z rozliczeniami podatkowymi.

Rozliczenia podatkowe Grupy podlegają kontroli podatkowej. Ze względu na fakt, iż w przypadku wielu transakcji interpretacja przepisów podatkowych może być różna od przyjętej w najlepszej wierze przez Zarząd, kwoty wykazane w sprawozdaniu finansowym mogą ulec zmianie w późniejszym terminie po ostatecznym ustaleniu ich wysokości przez organy uprawnione do przeprowadzania kontroli podatkowych. Podobnym zmianom podlegać mogą w zależności od przyszłych interpretacji

organów podatkowych możliwości skorzystania z korzyści podatkowych ujętych w sprawozdaniu w postaci aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Z dniem 15 lipca 2016 roku do Ordynacji Podatkowej zostały wprowadzone zmiany w celu uwzględnienia postanowień Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom (GAAR). GAAR ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce. Nowe regulacje będą wymagać znacznie większego osądu przy ocenie skutków poszczególnych transakcji.

Klauzulę GAAR należy stosować w odniesieniu do transakcji dokonanych po jej wejściu w życie oraz do transakcji, które zostały przeprowadzone przed jej wejściem w życie, ale dla których po dacie wejścia klauzuli w życie korzyści były lub są nadal osiągane. Wdrożenie powyższych przepisów umożliwi polskim organom kontroli skarbowej kwestionowanie realizowanych przez podatników prawnych ustaleń i porozumień, takich jak restrukturyzacja i reorganizacja grupy.

Grupa ujmuje i wycenia aktywa lub zobowiązania z tytułu bieżącego i odroczonego podatku dochodowego przy zastosowaniu wymogów MSR 12 *Podatek dochodowy* w oparciu o zysk (stratę podatkową), podstawę opodatkowania, nierozliczone straty podatkowe, niewykorzystane ulgi podatkowe i stawki podatkowe, uwzględniając ocenę niepewności związanych z rozliczeniami podatkowymi.

Gdy istnieje niepewność co do tego, czy i w jakim zakresie organ podatkowy będzie akceptował poszczególne rozliczenia podatkowe transakcji, Grupa ujmuje te rozliczenia uwzględniając ocenę niepewności.

6. PODSTAWA SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (tekst jednolity Dz.U. z 2019 r. poz. 351) LPP SA od dnia 1 stycznia 2005 roku prezentuje skonsolidowane sprawozdania finansowe sporządzone w oparciu o Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) zatwierdzone przez UE (MSSF UE). Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadą kosztu historycznego, z wyjątkiem instrumentów finansowych, które są wyceniane według wartości godziwej.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez spółki Grupy w dającej się przewidzieć przyszłości, pomimo wystąpienia następujących okoliczności mających wpływ na kontynuację działalności Grupy w najbliższej przyszłości

W marcu 2020 roku w wielu krajach, w których Grupa prowadzi swoją działalność, ze względu na pandemię wirusa COVID-19, decyzjami władz administracyjnych zostały zamknięte placówki handlowo – usługowe. Z dnia na dzień, sklepy przestały działać, a spółka czasowo utraciła możliwość sprzedaży towarów i generowania przychodów ze sprzedaży w tym kanale dystrybucji. Jedynym źródłem przychodów został sklep internetowy.

W maju 2020 roku poszczególne kraje zaczęły zmniejszać ograniczenia kwarantanny, a sklepy Grupy znów zaczęły funkcjonować. W celu zabezpieczenia płynności finansowej i utrzymania działalności, Zarząd Grupy podjął szereg działań związanych z redukcją kosztów i wydatków, zwiększeniem sprzedaży w sklepie internetowym oraz pozyskaniem rządowych środków pomocowych i dodatkowego finansowania bankowego. Szereg tych działań, mających na celu zapewnienie bezpieczeństwa pracownikom Spółki, ale też zapewnienie ciągłości działania Grupy i zabezpieczenie płynności finansowej, został opisany w nocie 36 o zdarzeniach po dacie bilansowej do niniejszego sprawozdania finansowego.

Zarząd Grupy codziennie monitoruje płynność finansową oraz na bieżąco prowadzi analizy typu stress test w perspektywie kilkunastu miesięcy prowadzenia dalszej działalności operacyjnej tj. do końca czerwca 2021 roku. Analizowane prognozowane przepływy pieniężne oparte są na hipotetycznych, ostrożnych założeniach celem dokonania oceny zasadności założenia kontynuacji działalności w obliczu obecnej sytuacji na rynku modowym w handlu detalicznym. Analizy te zakładają istotnie negatywny wpływ na przychody ze sprzedaży realizowane w salonach, wzrost sprzedaży w kanale e-commerce obserwowany po zamknięciu sklepów, a także wszelkie działania które podejmuje Zarząd w celu zmniejszenia ryzyka, włączając w to zarówno ograniczanie działalności inwestycyjnej (mniejsza liczba sklepów, ograniczenie nakładów na logistykę, biura, IT) i brak wypłaty dywidendy, jak i bieżącej działalności operacyjnej (wypowiadanie umów najmu, renegocjowanie sta-

wek stałych na czynsze zmienne, redukcja zamówień nowych zakupów, w szczególności kolekcji jesień/zima o 40% itp.).

Główne założenia aktualnie przyjęte do stress testów przestawia poniższa tabela:

Wyszczególnienie		Scenariusz pesymistyczny	Scenariusz bazowy	Scenariusz optymistyczny
Miesiąc otwarcia sklepów	[miesiąc]	maj 2020	maj 2020	maj 2020
Okres, po jakim pozostałe sklepy zostaną otwarte [Polska]	[miesiące]	3	3	1
Udział powierzchni zaraz po otwarciu centrów handlowych [Polska]	[%]	30%	40%	50%
% powierzchni, który nigdy już się nie otworzy [Polska]	[%]	30%	30%	20%
Okres, po jakim pozostałe sklepy zostaną otwarte [Świat]	[miesiące]	3	3	1
Udział powierzchni zaraz po otwarciu centrów handlowych [Świat]	[%]	30%	40%	50%
% powierzchni, który nigdy już się nie otworzy [Świat]	[%]	0%	0%	0%
Przychody:				
Wysokość przychodów po otwarciu sklepów w stosunku do wielkości bazowych (pierwszy miesiąc po otwarciu)	[%]	50%	50%	60%
Docelowy poziom przychodów (LFL przed korektą o dostępną powierzchnię)	[%]	60%	70%	80%
Okres dojścia do docelowego poziomu przychodów	[miesiące]	4	3	2
Redukcja kosztów wynagrodzeń	[%]	-20%	-20%	-20%
Obniżka marży brutto w punktach %	[%]	-15%	-10%	-5%
Osłabienie kursu USD do PLN	[%]	10%	10%	0%
Nakłady inwestycyjne na sklepy, IT, biura itp.	[mln PLN]	520 mln	550 mln	600 mln
Dodatkowe finansowanie bankowe	[mln PLN]	0	0	700 mln
Minimalny poziom gotówki	[mln PLN]	574	743	1056

Wyniki stress testów wskazują, że we wszystkich trzech scenariuszach Grupa będzie posiadać wystarczające zasoby gotówkowe jak również będzie w stanie wygenerować wystarczające przepływy gotówki, aby móc utrzymać ciągłość działania przy zmniejszonym zakresie działalności wynikającym z planowanego zamknięcia ok 30% powierzchni sklepowej w Polsce.

Jedynie w scenariuszu bardzo pesymistycznym, który zakładałby drugą falę zachorowań na COVID-19, a w związku z tym ponowne zamknięcie sklepów w październiku 2020 roku, Grupie mogłoby pod koniec 2020 roku zabraknąć środków pieniężnych celem bieżącego regulowania zobowiązań wobec swoich dostawców. Jednak w tym wyjątkowo negatywnym przypadku, Grupa posiada jeszcze wystarczająco dużo czasu oraz zdolność do pozyskania zewnętrznego finansowania, czy to w postaci kredytów bankowych, emisji obligacji, wsparcia rządowych programów np. z PFR, czy w ostateczności przeprowadzenia nowej emisji akcji.

Opierając się na przeprowadzonych analizach, bieżącej płynności Grupy i przygotowanych zało-

żeniach odnośnie prognozowanych przepływów pieniężnych, Zarząd Grupy doszedł do wniosku, że nie istnieje istotna niepewność w odniesieniu do założenia kontynuacji działalności Grupy w dającej się przewidzieć przyszłości, to jest w okresie minimum kolejnych 12 miesięcy. Według aktualnej wiedzy Zarządu, podjęte działania przynoszą zamierzony efekt, a Grupa powinna móc utrzymać ciągłość działania w przewidywalnej przyszłości.

W związku z tym załączone sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuacji działalności i nie zawiera żadnych korekt dotyczących różnych metod wyceny i klasyfikacji aktywów i zobowiązań, które mogłyby zostać uznane za konieczne, gdyby Grupa nie była w stanie kontynuować działalności w dającej się przewidzieć przyszłości. Jednocześnie trudno jest przewidzieć obecnie nawet krótko i średnioterminowy wpływ obecnej sytuacji na warunki makroekonomiczne, rynki finansowe, zwyczaje zakupowe konsumentów oraz ich siłę nabywczą, którzy mogą zacząć kierować się bardziej selektywnym wyborem przy zakupie odzieży, bądź dokonywać zakupów w coraz większym stopniu w internecie obawiając się braku istnienia odpowiednich warunków do zakupów w sklepach (np. przymierzalnie, dezynfekcja itp.), a w konsekwencji także i na działalność Grupy, jednak oczekiwany wpływ tej sytuacji może być znaczący.

7. ISTOTNE ZASADY RACHUNKOWOŚCI

Najważniejsze zasady rachunkowości zastosowane przy sporządzaniu niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego przedstawione zostały w ramach kolejnych, poszczególnych not.
Zasady te stosowane były we wszystkich prezentowanych latach w sposób ciągły, z wyjątkiem zastosowania po raz pierwszy nowych standardów i interpretacji opisanych w punkcie 8, a w szczególności z wyjątkiem zastosowania po raz pierwszy MSSF 16 *Leasing* („MSSF 16").

7.1. PRZELICZANIE POZYCJI WYRAŻONYCH W WALUCIE OBCEJ

Walutą funkcjonalną dla jednostki dominującej oraz walutą prezentacji dla Grupy Kapitałowej jest złoty polski (PLN).

Walutą funkcjonalną zagranicznych jednostek zależnych jest ich waluta lokalna.
Powstałe z przeliczenia różnice kursowe ujmowane są odpowiednio w pozycji przychodów lub kosztów finansowych.

Na dzień bilansowy aktywa i zobowiązania zagranicznych jednostek zależnych są przeliczane na walutę prezentacji Grupy po kursie NBP obowiązującym na dzień bilansowy, a ich sprawozdania z całkowitych dochodów są przeliczane po średnim ważonym kursie wymiany za dany okres obrotowy. Różnice kursowe powstałe w wyniku takiego przeliczenia są ujmowane w innych całkowitych dochodach i akumulowane w oddzielnej pozycji kapitału własnego.

W momencie zbycia podmiotu zagranicznego, różnice kursowe zakumulowane w kapitale własnym danego podmiotu zagranicznego, są ujmowane w zysku lub stracie.

Następujące kursy zostały przyjęte dla potrzeb wyceny bilansowej:

	EUR	CZK	BGN	HUF	RUB	UAH	HRK	RON	RSD	KZT	BAM	GBP	BYN
31.01.20	4,3010	0,1704	2,1990	0,012777	0,0616	0,1558	0,5780	0,9003	0,0364	0,010273	2,1848	5,1160	1,8273
31.01.19	4,2802	0,1661	2,1884	0,013550	0,0572	0,1345	0,5767	0,9037	0,0363	0,009859	2,1961	4,8889	-
31.12.18	4,3000	0,1673	2,1985	0,013394	0,0541	0,1357	0,5799	0,9229	0,0363	0,010124	2,1899	4,7895	-

Średnie ważone kursy wymiany za poszczególne okresy obrotowe kształtowały się następująco:

	EUR	CZK	BGN	HUF	RUB	UAH	HRK	RON	RSD	KZT	BAM	GBP	BYN
Za okres 13 mcy do 31.01.20	4,2929	0,1675	2,1942	0,013200	0,0597	0,1511	0,5783	0,9030	0,0365	0,010000	2,1941	4,9087	1,8234
Za okres 13 mcy do 31.01.19	4,2717	0,1664	2,1849	0,013400	0,0574	0,1337	0,5764	0,9172	0,0363	0,010100	2,1970	4,8228	-
Za okres 12 mcy do 31.12.2018	4,2697	0,1663	2,1939	0,013400	0,0575	0,1336	0,5763	0,9174	0,0363	0,010200	2,1972	4,8214	-

7.2. ZASADY KONSOLIDACJI

Sprawozdania finansowe jednostek zależnych sporządzane są według standardów rachunkowości obowiązujących w poszczególnych krajach, jednakże dla celów konsolidacji ich dane finansowe zostały przekształcone tak aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe było sporządzone w oparciu o jednolite zasady rachunkowości.
W celu eliminacji jakichkolwiek rozbieżności w stosowanych zasadach rachunkowości wprowadza się korekty. Sprawozdania finansowe jednostek zależnych obejmują okresy sprawozdawcze spójne z okresem sprawozdawczości jednostki dominującej.
Wszystkie znaczące salda i transakcje pomiędzy jednostkami Grupy, w tym niezrealizowane zyski wynikające z transakcji w ramach Grupy, zostały w całości wyeliminowane.
Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Grupę, a przestają być konsolidowane od dnia ustania kontroli. Sprawowanie kontroli przez jednostkę dominującą ma miejsce wtedy, gdy:
- posiada władzę nad danym podmiotem,
- podlega ekspozycji na zmienne zwroty lub posiada prawa do zmiennych zwrotów z tytułu swojego zaangażowania w danej jednostce,
- ma możliwość wykorzystania władzy w celu kształtowania poziomu generowania zwrotów.

Grupa weryfikuje fakt sprawowania kontroli nad innymi jednostkami, jeżeli wystąpiła sytuacja wskazująca na zmianę jednego lub kilku z wyżej wymienionych warunków sprawowania kontroli.

8. ZMIANY STOSOWANYCH ZASAD RACHUNKOWOŚCI

Zasady rachunkowości zastosowane do sporządzenia niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego są spójne z tymi, które zastosowano przy sporządzeniu sprawozdania finansowego Grupy za rok zakończony 31 grudnia 2018 roku, za wyjątkiem przedstawionych poniżej. Grupa zastosowała po raz pierwszy MSSF 16 *Leasing*.

Pozostałe nowe lub zmienione standardy oraz interpretacje, które mają zastosowanie po raz pierwszy w 2019 roku nie mają istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

8.1. MSSF 16 LEASING

MSSF 16 zastępuje MSR 17 *Leasing* oraz związane z nimi interpretacje. Standard określa zasady ujmowania, wyceny, prezentacji i ujawniania leasingu i wymaga, aby leasingobiorcy rozliczali większość umów leasingowych w ramach jednego modelu bilansowego.
Grupa Kapitałowa jest leasingobiorcą w przypadku umów najmu powierzchni sklepowych, biurowych oraz samochodów, co szerzej opisano w nocie 14.

Przed przyjęciem MSSF 16, GK klasyfikowała każdy z leasingów (jako leasingobiorca) na dzień rozpoczęcia okresu leasingu jako leasing finansowy lub operacyjny. Leasing był klasyfikowany jako finansowy, jeżeli zasadniczo całe ryzyko i korzyści wynikające z posiadania przedmiotu leasingu zostały przeniesione na Grupę. W przeciwnym razie leasing był klasyfikowany jako operacyjny. Leasing finansowy był kapitalizowany w wartości godziwej przedmiotu leasingu ustalonej na dzień rozpoczęcia okresu leasingu lub w kwotach równych wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych, jeżeli była ona niższa od wartości godziwej. Opłaty leasingowe były rozdzielane pomiędzy odsetki (ujęte jako koszty finansowe) i zmniejszenie zobowiązania z tytułu leasingu.
W leasingu operacyjnym przedmiot umowy nie był aktywowany, a opłaty leasingowe były ujmowane jako koszty najmu w sprawozdaniu z całkowitych dochodów metodą liniową przez okres leasingu.

Po przyjęciu MSSF 16 Grupa zastosowała jedno podejście do ujmowania i wyceny dla wszystkich umów leasingu, których jest leasingobiorcą, z wyjątkiem leasingu krótkoterminowego i leasingu o niskiej wartości. Grupa ujęła zobowiązania z tytułu leasingu oraz aktywa z tytułu prawa do użytkowania bazowego składnika aktywów.

Dodatkowo Grupa Kapitałowa jest stroną umów najmu, których postanowienia przewidują w wielu sytuacjach warunkowe czynsze związane z przekroczeniem pewnego poziomu przychodów w danym lokalu, wyrażone określonym procentem od wartości tych przychodów. Czynsz ten jest traktowany jako zmienny i nie jest uwzględniany w wycenie zobowiązania ani aktywa z tytułu prawa do użytkowania i ujmowany w sprawozdaniu z całkowitych dochodów bezpośrednio w okresie, którego dotyczy. Umowy zawierają także klauzule waloryzujące łączące wartość czynszu ze statystycznymi wskaźnikami wzrostu cen. Niektóre z nich zawierają możliwość przedłużenia umowy najmu na kolejny okres, pozostawiając decyzję po stronie najemcy.

GK ma prawo do rozwiązania umów najmu lokalów. Najczęściej spotykany okres trwania umowy to 5 lub 10 lat.

Dodatkowo Grupa ma zawarte umowy długoterminowe na leasing środków transportu. Umowy te zawierają wyłącznie zapisy o ratach miesięcznych.

Najemcy przysługuje prawo do rozwiązania umowy najmu środków transportu za 30-dniowym okresem wypowiedzenia. Umowy nie zawierają ograniczeń np. dotyczących dywidend, dodatkowego zadłużenia czy dodatkowych umów leasingowych.

Grupa wdrożyła MSSF 16 z zastosowaniem zmodyfikowanej metody retrospektywnej, tj. z łącznym efektem pierwszego zastosowania standardu ujętym w dniu pierwszego zastosowania, tj na dzień 1 stycznia 2019. Grupa zdecydowała się skorzystać z praktycznego rozwiązania pozwalającego na stosowaniu standardu tylko w odniesieniu do umów, które zostały wcześniej zidentyfikowane jako umowy leasingu zgodnie z MSR 17 w dniu pierwszego zastosowania.

Grupa Kapitałowa skorzystała z następujących dopuszczalnych praktycznych rozwiązań w odniesieniu do leasingów uprzednio sklasyfikowanych jako leasingi operacyjne zgodnie z MSR 17:
- Grupa zastosowała jedną stopę dyskonta dla portfela leasingów o podobnych cechach;
- Grupa zastosowała uproszczone podejście w odniesieniu do umów leasingu, których okres kończy się przed upływem 12 miesięcy od dnia pierwszego zastosowania, polegające na ujęciu tych leasingów zgodnie z wymogami dotyczącymi krótkoterminowych umów leasingu oraz przedstawieniu kosztów z nimi związanych w ujawnieniu obejmującym poniesione koszty krótkoterminowych umów leasingowych.

W wyniku wdrożenia MSSF 16 Grupa w pierwszym etapie rozpoznała aktywa z tytułu prawa do użytkowania w wartości równej zobowiązaniom z tytułu leasingu. Następnie wartość aktywa z tytułu prawa do użytkowania została skorygowana o wartość rozliczanych w czasie zachęt leasingowych, które Grupa, na dzień 1 stycznia 2019, miała w swoim bilansie oraz wartość rozpoznanych na 1 stycznia 2019 roku prowizji dla pośredników. Średnioważona stopa dyskontowa przyjęta na moment pierwszego zastosowania standardu wyniosła 4,93%.

Przy wdrożeniu MSSF 16 Grupa zastosowała następujące osądy i szacunki:

Okres leasingu dla umów z opcjami przedłużenia
Grupa ustala okres leasingu jako nieodwołalny okres leasingu, łącznie z okresami objętymi opcją przedłużenia leasingu, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że opcja zostanie zrealizowana, oraz okresami objętymi opcją wypowiedzenia leasingu, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że opcja nie zostanie wykonana.

Grupa ma możliwość, w ramach niektórych umów leasingu, wydłużyć okres trwania leasingu aktywów. GK stosuje osąd przy ocenie, czy istnieje wystarczająca pewność skorzystania z opcji przedłużenia. Oznacza to, że uwzględnia wszystkie istotne fakty i okoliczności, które stanowią zachętę ekonomiczną do jej przedłużenia lub karę ekonomiczną za jej nieprzedłużenie. Po dacie rozpoczęcia Grupa ponownie ocenia okres leasingu, jeśli wystąpi znaczące zdarzenie lub zmiana okoliczności pozostających pod jej kontrolą i wpływa na jej zdolność do wykonywania (lub niewykonywania) opcji przedłużenia (np. zmiana strategii biznesowej).
Grupa uwzględniła okres przedłużenia dla niektórych umów np. powierzchni sklepowych ze względu na wystarczającą pewność skorzystania z tej opcji. Opcje przedłużenia umowy leasingu środków transportu nie zostały uwzględnione w ramach okresu leasingu, ponieważ polityka Grupy w zakresie leasingu tych aktywów przewiduje maksymalny okres użyteczności nie dłuższy niż pięć lat, a zatem Grupa nie korzysta z opcji przedłużenia.

Okres leasingu dla umów na czas nieokreślony
Grupa posiada umowy leasingu zawarte na czas nieokreślony. Ustalając okres leasingu, Grupa określa okres egzekwowalności umowy. Leasing przestaje być egzekwowalny, gdy zarówno leasingobiorca, jak i leasingodawca mają prawo wypowiedzenia umowy bez konieczności uzyskania zezwolenia drugiej strony bez ponoszenia kar większych niż nieznaczące. Grupa ocenia istotność szeroko rozumianych kar, tzn. poza kwestiami stricte umownymi bądź finansowymi, uwzględnia wszelkie inne istotne czynniki ekonomiczne zniechęcające do wypowiedzenia umowy (np. istotne inwestycje w przedmiocie leasingu, dostępność rozwiązań alternatywnych, koszty relokacji). Jeśli ani Grupa jako leasingobiorca, ani leasingodawca nie poniesie istotnej kary za wypowiedzenie (rozumianej szeroko), leasing przestaje być egzekwowalny i jego okres stanowi okres wypowiedzenia. Natomiast w sytuacji, gdy którakolwiek ze stron – zgodnie z profesjonalnym osądem – poniesie istotną karę za wypowiedzenie (rozumianą szeroko), Grupa określa okres leasingu jako wystarczająco pewny (czyli okres, co do którego można z wystarczającą pewnością założyć, że umowa będzie trwać).

Krańcowa stopa procentowa leasingobiorcy
Grupa nie jest w stanie z łatwością ustalić stopy procentowej dla umów leasingowych, dlatego przy wycenie zobowiązania z tytułu leasingu stosuje krańcową stopę procentową leasingobiorcy. Jest to stopa procentowa, jaką Grupa musiałaby zapłacić, aby na podobny okres, w tej samej walucie i przy podobnych zabezpieczeniach pożyczyć środki niezbędne do zakupu składnika aktywów o podobnej wartości co składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania w podobnym środowisku gospodarczym.

Wpływ wprowadzenia MSSF 16 na sprawozdanie z sytuacji finansowej na dzień pierwszego zastosowania, tj. 1 stycznia 2019 roku:

Leasing w Sprawozdaniu z sytuacji finansowej (w tys. PLN)	31.12.2018	Korekta MSSF 16	01.01.2019
Aktywa			
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	0	2 926 806	2 926 806
Rozliczenia międzyokresowe (długoterminowe)**	50 601	(45 843)	4 758
Rozliczenia międzyokresowe (krótkoterminowe)**	32 943	(6 296)	26 647
Razem Aktywa	**83 544**	**2 874 667**	**2 958 211**
Zobowiązania			
Zobowiązania leasingowe (długoterminowe)	0	2 466 288	2 466 288
Rozliczenia międzyokresowe (długoterminowe)*	255 774	(141 980)	113 794
Zobowiązania leasingowe (krótkoterminowe)	0	585 322	585 322
Rozliczenia międzyokresowe (krótkoterminowe)*	72 006	(34 963)	37 043
Razem Zobowiązania	**327 780**	**2 874 667**	**3 202 447**

*Zgodnie z MSSF 16 Grupa prezentuje otrzymane zachęty leasingowe jako zmniejszenie aktywa z tytułu prawa do użytkowania
**Zgodnie z MSSF 16 Grupa prezentuje prowizje dla pośredników jako zwiększenie aktywa z tytułu prawa do użytkowania

Nowe zasady rachunkowości Grupy po przyjęciu MSSF 16 zostały opisane w nocie 14 Leasing.

Poniższa tabela przedstawia uzgodnienie płatności leasingowych zaprezentowanych w sprawozdaniu finansowym za rok zakończony 31 grudnia 2018 roku do wartości zobowiązania z tytułu leasingu ujętego na dzień 1 stycznia 2019 roku:

(w tys. PLN)	01.01.2019
Wartość minimalnych opłat leasingowych według MSR 17	**3 325 771**
Przyczyny, które spowodowały zmianę wartości wg MSSF 16	
Umowy, które nie podlegają wycenie pod MSSF 16*	(84 688)
Umowy wycenione według MSSF 16, a które do tej pory nie były wyceniane według MSR 17**	4 000
Dyskonto	(193 473)
Wartość zobowiązania według MSSF 16	**3 051 610**

*m.in. umowy krótkoterminowe – do zapłaty w 2019 roku
**prawo wieczystego użytkowania

8.2. POZOSTAŁE

Pozostałe zmiany, które nie mają istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy, są następujące:

Interpretacja KIMSF 23 *Niepewność związana z ujmowaniem podatku dochodowego*

Interpretacja wyjaśnia sposoby ujmowania i wyceny podatku dochodowego zgodnie z MSR 12, jeżeli istnieje niepewność związana z jego ujęciem. Nie dotyczy ona podatków ani opłat nieobjętych zakresem MSR 12, ani też nie obejmuje wymogów dotyczących odsetek i kar związanych z niepewnym ujmowaniem podatku dochodowego. Interpretacja dotyczy w szczególności:

- odrębnego uwzględniania przez jednostkę przypadków niepewnego traktowania podatkowego;
- założeń czynionych przez jednostkę co do kontroli ujęcia podatku przez organy podatkowe;
- sposobu, w jaki jednostka ustala dochód podlegający opodatkowaniu (stratę podatkową), podstawę opodatkowania, nierozliczone straty podatkowe, niewykorzystane ulgi podatkowe i stawki podatkowe;
- sposobu, w jaki jednostka uwzględnia zmiany faktów i okoliczności.

Grupa musi ustalić, czy rozpatruje każde niepewne ujęcie podatkowe osobno, czy też łącznie z jednym lub większą liczbą innych niepewnych ujęć. Należy postępować zgodnie z podejściem, które lepiej przewiduje rozwiązanie niepewności.

Zmiany do MSSF 9: *Wcześniejsze spłaty z ujemną rekompensatą*

Zmiany do MSR 19: *Zmiana, ograniczenia lub rozliczenie programu*

Zmiany do MSR 28: *Udziały długoterminowe w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach*

Zmiany wynikające z przeglądu MSSF 2015-2017

- MSSF 3 *Połączenia jednostek* – w zakresie nabyć wieloetapowych
- MSSF 11 *Wspólne ustalenia umowne* – w zakresie uzyskania wspólnej kontroli nad wspólnym działaniem
- MSR 12 *Podatek dochodowy* – w zakresie skutków podatkowych dywidend
- MSR 23 *Koszty finansowania zewnętrznego*

  Zmiany precyzują, że jednostka traktuje wszelkie pożyczki pierwotnie zaciągnięte w celu wytworzenia dostosowanego składnika aktywów jako część pożyczek ogólnych, gdy zasadniczo wszystkie działania niezbędne do przygotowania tego składnika aktywów do zamierzonego użytkowania lub sprzedaży są zakończone.

Grupa nie zdecydowała się na wcześniejsze zastosowanie żadnego innego standardu, interpretacji lub zmiany, które zostały opublikowane, lecz dotychczas nie weszły w życie w świetle przepisów UE.

8.3. KOREKTY BŁĘDÓW ORAZ ZMIANA ZASAD RACHUNKOWOŚCI

W sprawozdaniu finansowym nie miała miejsca korekta błędów z tytułu lat ubiegłych.

Jednocześnie dokonano kilku zmian w prezentacji danych w sprawozdaniu finansowym. Niżej zaprezentowane przekształcenia zostały dokonane, gdyż w ocenie Grupy lepiej odzwierciedlają one istotę przeklasyfikowanych pozycji.

- **Zmiana prezentacji należności od operatorów z tytułu płatności kartami płatniczymi**

Od stycznia 2019 roku należności z tytułu płatności kartami płatniczymi Grupa wykazuje w pozostałych aktywach finansowych. Poprzednio wartości te wykazywane były w należnościach z tytułu dostaw i usług. Dane na dzień 31 grudnia 2018 zostały przekształcone, a wartości wykazane w tabeli poniżej.

- **Zmiana prezentacji nadwyżek i niedoborów inwentaryzacyjnych**

Od stycznia 2019 roku nadwyżki i niedobory inwentaryzacyjne są prezentowane w jednej pozycji w wartości netto w części operacyjnej sprawozdania z całkowitych dochodów a nie jak do tej pory w szyku rozwartym w pozostałych kosztach i przychodach operacyjnych. Dane za rok 2018 zostały przekształcone, a wartości wykazane w tabeli poniżej.

- **W 2019 roku nastąpiła również zmiana prezentacji kosztów działalności operacyjnej. Dotychczasowy podział na koszty sprzedaży i koszty ogólne został zastąpiony podziałem na (1) koszty sklepów i dystrybucji oraz (2) koszty ogólne.**

Do kosztów sklepów i dystrybucji zaliczone zostały koszty prowadzenia sklepów i logistyki sklepowej oraz koszty prowadzenia sprzedaży internetowej (eCommerce) wraz z logistyką. W kosztach ogólnych pokazane zostały koszty marketingu,

działów produktowych i sprzedażowych oraz koszty back-office. Przed przekształceniem Grupa prezentowała koszty prowadzenia sprzedaży internetowej (e-commerce) wraz z logistyką jako koszty ogólnego zarządu.

Wartości poszczególnych pozycji po przekształceniu w sprawozdaniu z całkowitych dochodów za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 grudnia 2018 roku wykazane zostały następująco:

Po przekształceniu	01.01-31.12.2018
Koszty sklepów i dystrybucji	3 091 502
Koszty ogólne	440 671
Wartość ogółem	**3 532 173**

Wartości poszczególnych pozycji przed przekształceniem w sprawozdaniu z całkowitych dochodów za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 grudnia 2018 roku wykazane były następująco:

Przed przekształceniem	01.01-31.12.2018
Koszty sprzedaży	3 023 609
Koszty ogólnego zarządu	508 564
Wartość ogółem	**3 532 173**

W wyniku zastosowania zmian w prezentacji dokonano następujących korekt do danych finansowych na dzień 31 grudnia 2018 roku:

Zmiany na dzień 31 grudnia 2018	Wartość w tys. PLN	Dane zatwierdzone	Dane przekształcone
Należności od operatorów z tytułu płatności kartami płatniczymi	34 523	Należności z tytułu dostaw i usług	Pozostałe aktywa finansowe
Nadwyżki inwentaryzacyjne	15 798	Pozostałe przychody operacyjne	Pozostałe koszty operacyjne

Jednocześnie przedstawione zostały korekty do danych finansowych na dzień 1 stycznia 2018 roku:

Zmiany na dzień 01 stycznia 2018	Wartość w tys. PLN	Dane zatwierdzone	Dane przekształcone
Należności od operatorów z tytułu płatności kartami płatniczymi	70 366	Należności z tytułu dostaw i usług	Pozostałe aktywa finansowe

9. PRZYCHODY I KOSZTY

9.1. PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

Polityka rachunkowości

Grupa stosuje MSSF 15 *Przychody z umów z klientami do wszystkich umów z klientami, z wyjątkiem umów leasingowych oraz instrumentów finansowych*. Podstawową zasadą MSSF 15 jest ujmowanie przychodów w momencie transferu towarów i usług do klienta, w wartości odzwierciedlającej cenę oczekiwaną przez jednostkę, w zamian za przekazanie tych dóbr i usług. Zasady te są stosowane według modelu pięciu kroków zgodnie z MSSF 15, tj:

- Zidentyfikowano umowę z klientem;
- Zidentyfikowano zobowiązania do wykonania świadczenia w ramach umowy z klientem;
- Określono cenę transakcji;
- Dokonano alokacji ceny transakcyjnej zobowiązań do wykonania świadczenia;
- Ujęto przychody w momencie realizacji zobowiązania wynikającego z umowy.

Identyfikacja umowy z klientem

W momencie zawarcia umowy, Grupa ocenia czy umowa spełnia wszystkie wymagane kryteria, tj:

- Strony umowy zawarły umowę (w formie pisemnej, ustnej lub zgodnie z innymi zwyczajowymi praktykami handlowymi) i są zobowiązane do wykonania swoich obowiązków;
- Grupa jest w stanie zidentyfikować prawa każdej ze stron dotyczące dóbr lub usług, które mają zostać przekazane;
- Grupa jest w stanie zidentyfikować warunki płatności za dobra lub usługi, które mają zostać przekazane;
- Umowa ma treść ekonomiczną (tzn. można oczekiwać, że w wyniku umowy ulegnie zmianie ryzyko, rozkład w czasie lub kwota przyszłych przepływów pieniężnych jednostki); oraz
- Jest prawdopodobne, że Grupa otrzyma wynagrodzenie, które będzie jej przysługiwało w zamian za dobra lub usługi, które zostaną przekazane klientowi.

Oceniając, czy otrzymanie kwoty wynagrodzenia jest prawdopodobne, Grupa uwzględnia jedynie zdolność i zamiar zapłaty kwoty wynagrodzenia przez klienta w odpowiednim terminie.

Identyfikacja zobowiązań do wykonania świadczenia

W momencie zawarcia umowy Grupa dokonuje oceny towarów i usług przyrzeczonych w umowie z klientem i identyfikuje pojedyncze zobowiązania umowne. GK analizuje czy towar lub usługa jest odmienna czy podobna i w zależności od ustaleń odpowiednio ujmowane są zobowiązania do wykonania świadczenia do których przypisuje się przychód.

Ustalenie ceny transakcyjnej

Grupa Kapitałowa przypisuje cenę transakcyjną do każdego zobowiązania w kwocie, która odzwierciedla kwotę wynagrodzenia, które przysługuje jej w zamian za przekazanie obiecanych towarów i usług.

Spełnianie zobowiązań do wykonania świadczenia

Przychody ze sprzedaży są ujmowane w momencie spełnienia lub w trakcie spełniania zobowiązania do wykonania świadczenia poprzez przekazanie przyrzeczonego dobra lub usługi klientowi. Realizacja ma miejsce gdy jednostka przekazuje „kontrolę" nad towarami lub usługami kontrahentowi. Kontrola to zdolność do kierowania wykorzystaniem i uzyskaniem wszystkich istotnych korzyści z danego aktywa.

W odniesieniu do umów dotyczących usług ciągłych, na podstawie których Grupa ma prawo do otrzymania od klienta wynagrodzenia w kwocie, która odpowiada bezpośrednio wartości, jaką dla klienta ma świadczenie dotychczas wykonane. Grupa ujmuje przychód w czasie, w stosunku do przekazanych korzyści.

W momencie zawarcia umowy, Grupa ocenia czy umowa spełnia wszystkie wymagane kryteria, tj:

- Strony umowy zawarły umowę (w formie pisemnej, ustnej lub zgodnie z innymi zwyczajowymi praktykami handlowymi) i są zobowiązane do wykonania swoich obowiązków;
- Grupa jest w stanie zidentyfikować prawa każdej ze stron dotyczące dóbr lub usług, które mają zostać przekazane;
- Grupa jest w stanie zidentyfikować warunki płatności za dobra lub usługi, które mają zostać przekazane;
- Umowa ma treść ekonomiczną (tzn. można oczekiwać, że w wyniku umowy ulegnie zmianie ryzyko, rozkład w czasie lub kwota przyszłych przepływów pieniężnych jednostki); oraz
- Jest prawdopodobne, że Grupa otrzyma wynagrodzenie, które będzie jej przysługiwało w zamian za dobra lub usługi, które zostaną przekazane klientowi.

Oceniając, czy otrzymanie kwoty wynagrodzenia jest prawdopodobne, Grupa uwzględnia jedynie zdolność i zamiar zapłaty kwoty wynagrodzenia przez klienta w odpowiednim terminie.

Identyfikacja zobowiązań do wykonania świadczenia
W momencie zawarcia umowy GK dokonuje oceny towarów i usług przyrzeczonych w umowie z klientem i identyfikuje pojedyncze zobowiązania umowne. Grupa analizuje czy towar lub usługa jest odmienna czy podobna i w zależności od ustaleń odpowiednio ujmowane są zobowiązania do wykonania świadczenia do których przypisuje się przychód.

Ustalenie ceny transakcyjnej
Grupa przypisuje cenę transakcyjną do każdego zobowiązania w kwocie, która odzwierciedla kwotę wynagrodzenia, które przysługuje jej w zamian za przekazanie obiecanych towarów i usług.

Spełnianie zobowiązań do wykonania świadczenia
Przychody ze sprzedaży są ujmowane w momencie spełnienia lub w trakcie spełniania zobowiązania do wykonania świadczenia poprzez przekazanie przyrzeczonego dobra lub usługi klientowi. Realizacja ma miejsce gdy jednostka przekazuje „kontrolę" nad towarami lub usługami kontrahentowi. Kontrola to zdolność do kierowania wykorzystaniem i uzyskaniem wszystkich istotnych korzyści z danego aktywa.
W odniesieniu do umów dotyczących świadczonych przez Grupę usług, na podstawie których GK ma prawo do otrzymania od klienta wynagrodzenia w kwocie, która odpowiada bezpośrednio wartości, jaką dla klienta ma świadczenie dotychczas wykonane. Grupa rozpoznaje przychód w czasie, w stosunku do przekazanych korzyści.

Aktywa z tytułu umowy
W ramach aktywów z tytułu umowy Grupa ujmuje prawa do wynagrodzenia w zamian za dobra lub usługi, które przekazała klientowi, jeżeli prawo to jest uzależnione od warunku innego niż upływ czasu (na przykład od przyszłych świadczeń jednostki). Grupa ocenia, czy nie nastąpiła utrata wartości składnika aktywów zgodnie z MSSF 9.

Należności z tytułu dostaw i usług
W ramach należności z tytułu dostaw i usług Grupa ujmuje prawa do wynagrodzenia w zamian za dobra lub usługi, które przekazała klientowi, jeżeli prawo to jest bezwarunkowe (jedynym warunkiem wymagalności wynagrodzenia jest upływ czasu). Grupa ujmuje należności zgodnie z MSSF 9.

Zobowiązanie kontraktowe
W ramach zobowiązań kontraktowych Grupa ujmuje otrzymane lub należne od klienta wynagrodzenie, z którym wiąże się obowiązek przekazania klientowi dóbr lub usług.

Zobowiązania do zwrotu zapłaty
Grupa ujmuje zobowiązanie do zwrotu zapłaty z uwagi na zjawisko dotyczące reklamacji i zwrotów od klientów. Przychody ze sprzedaży towarów są urealniane poprzez korektę dotyczącą szacunkowej wartości tych zwrotów w podziale na sprzedaż stacjonarną oraz internetową.

Sprzedaż towarów
Grupa prowadzi działalność głównie w obszarze sprzedaży towarów, zarówno jako sprzedaż detaliczną w sklepach stacjonarnych i internetowych oraz sprzedaż hurtową.

Zgodnie z zapisami standardu, jeżeli umowa zawiera tylko jedno zobowiązanie do wykonania świadczenia – sprzedaż towaru, przychód rozpoznawalny jest w określonym momencie tj. gdy klient uzyska kontrolę nad towarem. W przypadku punktów sprzedaży detalicznej (salony), przychód rozpoznawalny jest w momencie dokonania transakcji. Rozpoznawanie przychodu w sprzedaży hurtowej uzależnione jest od warunków inco-terms, na których przeprowadzona jest transakcja. W przypadku sprzedaży przez internet, Grupa rozpoznaje przychód w momencie wystawienia faktury, z uwzględnieniem szacowanych, oczekiwanych zwrotów.

Przychody w podziale n a kategorie
Tabela poniżej przedstawia przychody z tytułu umów z klientami w podziale na kategorie, które odzwierciedlają sposób, w jaki czynniki ekonomiczne wpływają na charakter, kwotę, termin płatności oraz niepewność przychodów i przepływów pieniężnych.

w tys. PLN	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018
Rodzaj sprzedaży			
Sprzedaż towarów, w tym:	9 894 271	8 747 796	8 040 535
E-commerce	*1 174 065*	*802 292*	*712 056*
Sprzedaż usług	4 972	8 113	6 221
Razem	**9 899 243**	**8 755 909**	**8 046 756**
Brand			
Reserved	4 046 775	3 880 520	3 578 445
Cropp	1 300 203	1 205 711	1 119 876
House	1 117 347	992 613	919 954
Mohito	896 881	845 958	781 569
Sinsay	1 208 094	850 772	788 924
E-commerce	1 174 065	802 292	712 056
Pozostałe	155 878	178 043	145 932
Razem	**9 899 243**	**8 755 909**	**8 046 756**

Aktywa i zobowiązania z tytułu umów z klientami
Grupa Kapitałowa sprzedaje odzież i akcesoria w sklepach własnych oraz przez internet w Polsce i poza granicami do klienta docelowego za gotówkę lub kartę płatniczą. Taki model biznesowy powoduje, że stan należności jest relatywnie niski. W ramach należności z tytułu dostaw i usług wykazywane są rozrachunki z tytułu sprzedaży hurtowej oraz zaliczki.

Zobowiązania kontraktowe obejmują zakupione karty podarunkowe. Karty podarunkowe będą realizowane przez klientów poprzez zakup odzieży w salonach stacjonarnych. Grupa szacuje średni czas realizacji kart na 12 miesięcy.

Z uwagi na główny kanał dystrybucyjny jakim jest sprzedaż detaliczna oraz w mniejszym stopniu hurtowa i na zjawisko zwrotów towarów, które Grupa zakłada w swojej polityce, na każdy dzień bilansowy Grupa szacuje wartość zobowiązań z tytułu zwrotów towarów od klientów. Szacunek ten jest dokonywany wg procentu zwrotów ustalonego na bazie poprzedniego kwartału. Wartość ta została zaprezentowana w pozycji Zobowiązania do zwrotu zapłaty.

Grupa rozpoznała następujące aktywa i zobowiązania z tytułu umów z klientami:

w tys. PLN	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018 (przekształcone)
Należności z tytułu dostaw i usług	143 783	103 557	121 729
Zobowiązania do zwrotu zapłaty	27 207	36 240	36 731
Zobowiązania kontraktowe	19 929	18 335	23 140

9.2. KOSZT WŁASNY SPRZEDAŻY

Szczegółowy podział elementów składających się na ogólną wartość kosztu własnego sprzedaży pokazuje tabela poniżej.

Koszt własny sprzedaży (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018
Koszt własny sprzedaży towarów i usług	4 706 990	4 086 136	3 602 291
Odpis aktualizujący wartość zapasów	46 538	41 503	43 206
Razem koszt własny sprzedaży	**4 753 528**	**4 127 639**	**3 645 497**

9.3. POZOSTAŁE PRZYCHODY I KOSZTY OPERACYJNE

Polityka rachunkowości

Pozostałe przychody i koszty operacyjne obejmują przychody i koszty z działalności niebędącej podstawową działalnością operacyjną Grupy, np. zyski lub straty ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych, kary i grzywny, darowizny, odpisy aktualizujące wartość aktywów itp.

Pozostałe przychody operacyjne (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018 (przekształcone)
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	1 724	1 724
Inne przychody operacyjne, w tym:	21 518	23 284	18 105
- odszkodowania	4 414	5 720	5 545
Razem pozostałe przychody operacyjne	**21 518**	**25 008**	**19 829**

Pozostałe koszty operacyjne (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018 (przekształcone)
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	1 059	0	0
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych, w tym :	40 443	44 745	45 130
– wartość odpisów aktualizujących środki trwałe netto	30 235	31 708	32 052
– wartość odpisów aktualizujących należności netto	10 208	13 037	13 078
Inne koszty operacyjne, w tym	106 957	97 936	87 225
– straty w majątku obrotowym oraz trwałym	82 195	69 538	62 118
Razem pozostałe koszty operacyjne	**148 459**	**142 681**	**132 355**

9.4. PRZYCHODY I KOSZTY FINANSOWE

Przychody finansowe (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018
Odsetki, w tym :	8 418	5 614	4 790
– od lokat	8 418	5 499	4 675
– od pożyczek i należności	0	115	115
– budżetowe	0	0	0
Wycena jednostek uczestnictwa w funduszach	2 440	3 290	3 290
Dywidendy	24	96	96
Inne przychody finansowe	32	247	244
Razem przychody finansowe	**10 914**	**9 247**	**8 420**

Koszty finansowe (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018
Koszty z tytułu odsetek - kredyty	17 136	15 343	14 253
Koszty z tytułu odsetek - obligacje	734	0	0
Koszty z tytułu odsetek - budżetowe i pozostałe	228	699	699
Koszty z tytułu odsetek - zobowiązania z tytułu leasingu	119 915	8 291	0
Inne, w tym:	13 383	16 350	26 348
– saldo różnic kursowych	6 834	12 245	22 750
Razem koszty finansowe	**151 396**	**40 683**	**41 300**

9.5. KOSZTY WEDŁUG RODZAJU

Koszty według rodzaju (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018 (przekształcone)
Amortyzacja	1 093 784	426 877	349 163
Czynsze i dzierżawy	624 248	1 119 096	1 033 012
Usługi prowadzenia sklepów i magazynów	166 162	109 142	100 747
Podatki i opłaty	40 820	33 934	31 334
Wynagrodzenia	928 384	901 764	832 398
Pozostałe koszty rodzajowe	1 359 704	1 231 535	1 185 519
Razem koszty rodzajowe	**4 213 102**	**3 822 348**	**3 532 173**

Uzgodnienie wartości kosztów w układzie porównawczym z kalkulacyjnym w tabeli poniżej:

Koszty według rodzaju (w tys.PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018 (przekształcone)
Koszty według rodzaju, w tym:	4 213 102	3 822 348	3 532 173
Pozycje ujęte w kosztach sklepów i dystrybucji	3 676 135	3 342 223	3 091 502
Pozycje ujęte w kosztach ogólnych	536 967	480 125	440 671

9.6. KOSZTY AMORTYZACJI, ŚWIADCZEŃ PRACOWNICZYCH I ZAPASÓW

Pozycje ujęte w koszcie własnym sprzedaży (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018
Wycena zapasów po cenie nabycia	4 726 760	4 090 394	3 606 291
Odpis aktualizujący wartość zapasów	46 538	41 503	43 206
Szacunkowe zwroty od klientów	-19 770	-4 258	-4 258
Razem	**4 753 528**	**4 127 639**	**3 645 239**

Pozycje ujęte w kosztach sklepów i dystrybucji (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018
Amortyzacja środków trwałych	381 787	300 948	276 661
Amortyzacja aktywów niematerialnych	2 959	1 926	1 778
Amortyzacja prawa do użytkowania	635 670	45 606	0
Koszty zużycia zapasów na cele reklamowe	34 079	21 832	20 152
Koszty świadczeń pracowniczych, w tym:	947 701	966 175	891 239
– wynagrodzenia	807 708	811 587	749 158
– koszty ubezpieczeń społecznych	139 993	154 588	142 081
Razem	**2 002 196**	**1 336 487**	**1 189 830**

Pozycje ujęte w kosztach ogólnych (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018
Amortyzacja środków trwałych	33 334	61 826	57 076
Amortyzacja aktywów niematerialnych	19 910	14 847	13 648
Amortyzacja prawa do użytkowania	20 124	1 724	0
Koszty świadczeń pracowniczych, w tym:	132 470	107 353	99 027
– wynagrodzenia	120 676	90 177	83 240
– koszty ubezpieczeń społecz-nych	11 794	17 176	15 787
Razem	**205 838**	**185 750**	**169 751**

Pozycje ujęte w pozostałych kosztach operacyjnych (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018
Przewaga niedoborów nad nadwyżkami inwentaryzacyjnymi	62 654	51 421	49 595
Likwidacje zapasów	3 133	1 748	1 524
Darowizny	839	1 555	1 555
Razem	**66 626**	**54 724**	**52 674**

10. PODATEK DOCHODOWY

Polityka rachunkowości

Na obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego składają się podatek dochodowy bieżący oraz odroczony, który nie został ujęty w innych dochodach całkowitych lub bezpośrednio w kapitale.

Bieżące obciążenie podatkowe jest obliczane na podstawie wyniku podatkowego danego roku obrotowego. Zmiany oszacowań dotyczące lat poprzednich ujmowane są jako korekta obciążenia za rok bieżący. Obciążenia podatkowe wyliczane są w oparciu o stawki podatkowe obowiązujące w danym roku obrotowym.

Podatek odroczony jest wyliczany metodą bilansową jako podatek podlegający zapłaceniu lub zwrotowi w przyszłości na różnicach pomiędzy wartościami bilansowymi aktywów i pasywów a odpowiadającymi im wartościami podatkowymi wykorzystywanymi do wyliczenia podstawy opodatkowania.

Zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego jest tworzone od wszystkich dodatnich różnic przejściowych podlegających opodatkowaniu, natomiast składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego jest rozpoznawany do wysokości w jakiej jest prawdopodobne, że będzie można pomniejszyć przyszłe zyski podatkowe o rozpoznane ujemne różnice przejściowe.

Grupa kompensuje ze sobą aktywa i zobowiązania z tytułu podatku odroczonego i wykazuje wartość w Sprawozdaniu z sytuacji finansowej w wartości netto osobno po każdej spółce w Grupie.
Jeżeli w ocenie Grupy jest prawdopodobne, że podejście poszczególnej spółki do kwestii podatkowej lub grupy kwestii podatkowych będzie zaakceptowane przez organ podatkowy, każda spółka określa dochód do opodatkowania (stratę podatkową), podstawę opodatkowania, niewykorzystane straty podatkowe, niewykorzystane ulgi podatkowe i stawki podatkowe z uwzględnieniem podejścia do opodatkowania planowanego lub zastosowanego w swoim zeznaniu podatkowym. Oceniając to prawdopodobieństwo, Grupa przyjmuje, że organy podatkowe uprawnione do skontrolowania i zakwestionowania sposobu traktowania podatkowego przeprowadzą taką kontrolę i będą miały dostęp do wszelkich informacji.
Jeżeli Grupa stwierdzi, że nie jest prawdopodobne, że organ podatkowy zaakceptuje podejście spółki do kwestii podatkowej lub grupy kwestii podatkowych, wówczas spółka odzwierciedla skutki niepewności w ujęciu księgowym podatku w okresie, w którym to ustaliła. Grupa ujmuje zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego z wykorzystaniem jednej z dwóch metod, w zależności od tego. Która z nich lepiej odzwierciedla sposób, w jaki niepewność może się zmaterializować:

- Spółka określa najbardziej prawdopodobny scenariusz– jest to pojedyncza kwota spośród możliwych wyników lub
- Spółka ujmuje wartość oczekiwaną – jest to suma kwot ważonych prawdopodobieństwem spośród możliwych wyników

Główne składniki podatku dochodowego za okres 13 miesięcy zakończony 31 stycznia 2020 roku oraz okresy porównywalne przedstawiają się następująco:

Podatek dochodowy (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018
Bieżący podatek dochodowy	212 361	235 324	230 960
Odroczony podatek dochodowy	31 790	-20 997	-12 456
Razem podatek dochodowy	**244 151**	**214 327**	**218 504**

10.1. EFEKTYWNA STOPA PODATKOWA

Uzgodnienie podatku dochodowego od wyniku finansowego brutto przed opodatkowaniem według ustawowej stawki podatkowej, z podatkiem dochodowym wykazanym w wyniku finansowym za okresy od 1 stycznia 2019 roku do 31 stycznia 2020 roku i okresy porównawcze przedstawiono w poniższej tabeli.

Podatek dochodowy (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018
Zysk/strata brutto przed opodatkowaniem	641 300	656 813	723 680
Podatek dochodowy według ustawowej stawki podatkowej obowiązującej w Polsce 19%	**121 847**	**124 794**	**137 499**
Efekt różnicy w stawkach podatkowych pomiędzy krajami	-24 402	-2 085	-2 884
Korekty dotyczące bieżącego podatku dochodowego z lat ubiegłych	11 271	-241	-241
Rezerwy na podatek dochodowy	23 890	33 328	33 328
Opodatkowanie zagranicznych spółek kontrolowanych	26 128	0	0
Odpis aktualizujący aktywo podatkowe dotyczące znaków towarowych	34 104	45 532	45 532
Koszty trwałe niestanowiące kosztów uzyskania przychodów	-23 770	-3 725	3 526
Przychody trwałe niebędące podstawą do opodatkowania	27 543	9 421	8 943
Inne	0	-147	-147
Podatek dochodowy (obciążenie) ujęty w zysku lub stracie	**244 151**	**214 327**	**218 504**

Wartość podatku dochodowego została powiększona o wymóg opodatkowania zagranicznych spółek w wysokości 26 128 tys. PLN. Dodatkowo wartość ta została powiększona o odpis aktualizujący część aktywa podatkowego rozpoznanego w latach ubiegłych w związku z różnicą pomiędzy wartością księgową a wartością podatkową znaków towarowych w wysokości 34 104 tys. PLN.

Podatek dochodowy jest liczony wg następujących stawek podatkowych:

Polska	Estonia	Rosja	Serbia	Litwa	Łotwa	Ukraina	Węgry	Chorwacja	Finlandia	Cypr
19%	0%	20%	15%	15%	0%	18%	9%	18%	20%	2,5%

Czechy	Bułgaria	Wielka Brytania	Rumunia	Słowacja	Słowenia	Kazachstan	Bośnia i Hercegowina	Białoruś	Niemcy
19%	10%	15%	16%	21%	15%	20%	10%	18%	30,5%

10.2. ODROCZONY PODATEK DOCHODOWY – WYNIK FINANSOWY

Odroczony podatek dochodowy wykazany w wyniku finansowym za okres od 1 stycznia 2019 roku do 31 stycznia 2020 roku oraz za okresy porównawcze wynikał z następujących pozycji:

Odroczony podatek dochodowy (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018
Różnica pomiędzy amortyzacją bilansową a podatkową środków trwałych	3 289	-18 859	-21 518
Amortyzacja znaków towarowych	-5 896	-5 346	-5 346
Odpis aktualizujący aktywo podatkowe związane ze znakami towarowymi	-34 104	-45 532	-45 532
Różnica między prawem do użytkowania a zobowiązaniem leasingowym	32 596	21 420	0
Aktualizacja wartości zapasów	8 426	10 526	11 527
Aktualizacja należności handlowych	2 121	2 224	2 224
Marża od niesprzedanych poza Grupą towarów	-2 084	2 377	5 499
Wynagrodzenie od sprzedanych nakładów	-25 597	15 899	24 835
Strata podatkowa	3 357	31 010	31 010
Niewypłacone wynagrodzenia i narzuty	-3 601	1 214	3 093
Rezerwa na zwroty towarów	-712	542	542
Szacowany zwrot/szacowane dopłaty z tyt. czynszów	-10 866	9 270	9 575
Pozostałe różnice przejściowe	3 999	-3 296	-3 653
Różnice kursowe z przeliczenia	-2 718	-452	200
Razem	**-31 790**	**20 997**	**12 456**

W bieżącym okresie sprawozdawczym Grupa dokonała odpisu aktualizującego część aktywa podatkowego rozpoznanego w latach ubiegłych w związku z różnicą pomiędzy wartością księgową a wartością podatkową znaków towarowych LPP SA w wysokości 34 104 tys. PLN.

10.3. AKTYWA I ZOBOWIĄZANIA Z TYTUŁU PODATKU ODROCZONEGO

Wartość aktywów oraz zobowiązania z tytułu podatku odroczonego wykazanych w sprawozdaniu z sytuacji finansowej wynika z tytułów i wartości przedstawionych w poniższej tabeli.

Aktywa z tytułu podatku odroczonego (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Różnica pomiędzy amortyzacją bilansową a podatkową środków trwałych	-293	-1 199	-3 172
Różnica pomiędzy amortyzacją bilansową a podatkową znaków towarowych	0	40 000	40 000
Różnica między prawem do użytkowania a zobowiązaniem leasingowym	32 596	21 420	0
Aktualizacja wartości zapasów	21 887	12 460	13 461
Aktualizacja należności handlowych	4 720	2 599	2 599
Marża od niesprzedanych poza Grupę towarów	19 035	17 997	21 119
Wynagrodzenie od sprzedanych nakładów	10 739	27 400	36 336
Strata podatkowa	34 414	31 057	31 057
Niewypłacone wynagrodzenia i narzuty	12 478	14 200	16 079
Rezerwa na zwroty towarów	992	1 704	1 704
Szacowany zwrot/szacowane dopłaty z tyt. czynszów	-4 141	6 420	6 725
Pozostałe różnice przejściowe	2 368	-1 274	-1 631
Razem	**134 795**	**172 784**	**164 277**

Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Różnica pomiędzy amortyzacją bilansową a podatkową środków trwałych	276	309	686
Pozostałe różnice przejściowe	0	0	0
Razem	**276**	**309**	**686**

11. ZYSK NA AKCJĘ

Polityka rachunkowości
Zysk podstawowy przypadający na jedną akcję oblicza się poprzez podzielenie zysku netto za dany okres przez średnioważoną liczbę wyemitowanych akcji zwykłych LPP SA występujących w danym okresie.

Zysk rozwodniony przypadający na jedną akcję oblicza się poprzez podzielenie zysku netto za dany okres przez średnioważoną liczbę wyemitowanych akcji zwykłych występujących w ciągu okresu skorygowaną o średnioważoną liczbę akcji zwykłych, które zostałyby wyemitowane na konwersji wszystkich rozwadniających potencjalnych instrumentów kapitałowych w akcje zwykłe.

Kalkulacja podstawowego oraz rozwodnionego zysku na akcje została zaprezentowana poniżej.

Zysk na akcję (w tys. PLN)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2019 (niezbadane)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.12.2018
Liczba akcji stosowana jako mianownik wzoru			
Średnia ważona liczba akcji	1 834 192	1 833 489	1 833 483
Rozwadniający wpływ opcji zamiennych na akcje	907	853	853
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji	1 835 099	1 834 342	1 834 336
Zysk na akcję			
Zysk (strata) netto okresu bieżącego przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	421 039	442 486	505 176
Zysk (strata) na akcję	229,55	241,34	275,53
Rozwodniony zysk (strata) na akcję	229,44	241,22	275,40

W okresie między dniem bilansowym a dniem sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego nie wystąpiły żadne inne transakcje dotyczące akcji zwykłych lub potencjalnych akcji zwykłych.

12. DYWIDENDY WYPŁACONE I ZAPROPONOWANE DO WYPŁATY

Polityka rachunkowości
Dywidendy są ujmowane w momencie ustalenia prawa akcjonariuszy lub udziałowców do ich otrzymania.

Dywidenda z akcji zwykłych za 2018 rok, wypłacona dnia 27 czerwca 2019 roku, wyniosła 110 065 tys. PLN (za 2017 rok, wypłacona dnia 14 września 2018 roku: 73 342 tys. PLN).

Wartość dywidendy na jedną akcję zwykłą wypłaconej za rok 2018 wyniosła 60,00 PLN(za rok 2017: 40,00 PLN).

W dniu 30 marca 2020 roku Zarząd LPP SA podjął uchwałę w sprawie rekomendacji dla Rady Nadzorczej i WZA nie wypłacania dywidendy za rok obrotowy kończący się 31 stycznia 2020 roku, ze względu na chęć zwiększenia bezpieczeństwa finansowego w czasie trudnej sytuacji gospodarczej spowodowanej pandemią wirusa COVID-19.

13. RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE

Polityka rachunkowości

Wartość początkowa rzeczowych aktywów trwałych ustalana jest na poziomie ceny nabycia powiększonej o wszystkie koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika majątku do stanu zdatnego do używania. Koszty poniesione po dacie oddania środka trwałego do używania, takie jak koszty konserwacji i napraw, obciążają wynik finansowy w momencie ich poniesienia.

Na dzień bilansowy, rzeczowe aktywa trwałe wyceniane są w cenie nabycia pomniejszonej o skumulowane odpisy amortyzacyjne oraz o odpisy z tytułu utraty wartości.

Odpisów amortyzacyjnych Grupa dokonuje metodą liniową. Środki trwałe są amortyzowane przez określony z góry, przewidywany okres ich używania. Okres ten jest corocznie weryfikowany.

Grupa rodzajowa	Stawka amortyzacji
Budynki,lokale,obiekty inżynierii lądowej i wodnej, w tym:	2,5-50 %
– Nakłady w obcym obiekcie	14,28 %
Urządzenia techniczne i maszyny	2,5-50 %
Środki transportu	10-25 %
Inne środki trwałe, w tym:	10-40 %
– Meble	20 %

Okresowej weryfikacji podlega również wartość środków trwałych, pod kątem jej ewentualnego obniżenia, w wyniku zdarzeń lub zmian w otoczeniu bądź wewnątrz samej Spółki, mogących powodować obniżenie wartości tych aktywów poniżej jej aktualnej wartości księgowej.

W momencie ustalania stawek amortyzacyjnych dla poszczególnych rzeczowych aktywów trwałych Grupa ustala, czy istnieją jakieś części składowe tego aktywa, których cena nabycia jest istotna w porównaniu z ceną nabycia całego środka trwałego, a okres użytkowania tych części różni się od okresu użytkowania pozostałej części środka trwałego.

Środki trwałe w budowie – na dzień bilansowy wyceniane są w wysokości ogółu kosztów pozostających w bezpośrednim związku z ich nabyciem lub wytworzeniem, pomniejszonych o odpisy z tytułu utraty wartości.

Dana pozycja rzeczowych aktywów trwałych może zostać usunięta ze sprawozdania z sytuacji finansowej po dokonaniu jej zbycia lub w przypadku, gdy nie są spodziewane żadne ekonomiczne korzyści wynikające z dalszego użytkowania takiego składnika aktywów. Zyski lub straty wynikłe ze sprzedaży, likwidacji lub zaprzestania użytkowania środków trwałych są określane jako różnica pomiędzy przychodami ze sprzedaży a wartością netto tych środków trwałych i są ujmowane w wyniku w pozostałych przychodach lub kosztach operacyjnych.

Koszty finansowania zewnętrznego są kapitalizowane jako część kosztów wytworzenia środków trwałych oraz aktywów niematerialnych. Na koszty finansowania zewnętrznego składają się odsetki wyliczone przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej oraz różnice kursowe powstałe w związku z finansowaniem zewnętrznym do wysokości odpowiadającej korekcie kosztu odsetek.

Zmiany środków trwałych (wg grup rodzajowych) w okresie od 1 stycznia 2019 roku do 31 stycznia 2020 roku

Zmiany środków trwałych (wg grup rodzajowych) w okresie od 01.01.2019 do 31.01.2020 (w tys.PLN)	Grunty	Budynki, lokale, obiekty inżynierii lądowej i wodnej	Urządzenia techniczne i maszyny	Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	Zaliczki na środki trwałe	Środki trwałe razem
Wartość brutto środków trwałych na początek okresu	63 449	1 789 346	431 168	11 463	668 874	136 607	129 805	3 230 712
Różnice kursowe z przeliczenia	0	39 004	6 380	339	22 601	2 306	1 169	71 799
Nabycia	23 729	0	29 650	3 568	0	876 048	39 844	972 839
Transfer ze środków trwałych w budowie	0	452 564	126 347	0	188 633	0	0	767 544
Sprzedaż	0	860	1 067	791	42	0	0	2 760
Likwidacja	0	134 587	30 714	122	46 917	0	0	212 340
Inne zmniejszenia	0	0	0	0	0	0	37 690	37 690
Transfer ze środków trwałych w budowie	0	0	0	0	0	767 544	0	767 544
Wartość brutto środków trwałych na koniec okresu	**87 178**	**2 145 467**	**561 764**	**14 457**	**833 149**	**247 417**	**133 128**	**4 022 560**
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na początek okresu	0	755 692	232 863	6 070	385 897	0	0	1 380 522
Różnice kursowe z przeliczenia	0	22 317	4 059	203	14 650	0	0	41 229
Amortyzacja za okres	0	230 960	60 427	2 012	121 722	0	0	415 121
Sprzedaż	0	0	0	0	0	0	0	0
Likwidacja	0	103 453	25 498	747	45 439	0	0	175 137
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na koniec okresu	**0**	**905 516**	**271 851**	**7 538**	**476 830**	**0**	**0**	**1 661 735**
Odpisy z tytułu utraty wartości na początek okresu	0	31 011	649	0	214	0	0	31 874
Zwiększenie	0	31 700	1 623	0	3 057	0	0	36 380
Wykorzystanie	0	13 213	678	0	243	0	0	14 134
Odwrócenie	0	5 681	0	0	0	0	0	5 681
Odpisy z tytułu utraty wartości na koniec okresu	**0**	**43 817**	**1 594**	**0**	**3 028**	**0**	**0**	**48 439**
Razem wartość netto środków trwałych na 1 stycznia 2019	63 449	1 002 643	197 656	5 393	282 763	136 607	129 805	1 818 316
Razem wartość netto środków trwałych na 31 stycznia 2020	87 178	1 196 134	288 319	6 919	353 291	247 417	133 128	2 312 386

Odpis z tytułu utraty wartości - pozycje w sprawozdaniu z całkowitych dochodów	Kwota
Zwiększenie - pozostałe koszty operacyjne aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	35 803
Zmniejszenie-pozostałe koszty operacyjne aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	5 568

Zmiany środków trwałych (wg grup rodzajowych) w okresie od 1 stycznia 2018 roku do 31 stycznia 2019 roku (niezbadane)

Zmiany środków trwałych (wg grup rodzajowych) w okresie od 01.01.2018 do 31.01.2019 (w tys.PLN) (niezbadane)	Grunty	Budynki, lokale, obiekty inżynierii lądowej i wodnej	Urządzenia techniczne i maszyny	Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	Zaliczki na środki trwałe	Środki trwałe razem
Wartość brutto środków trwałych na początek okresu	42 814	1 587 267	400 083	10 674	596 125	42 998	22 399	2 702 360
Różnice kursowe z przeliczenia	0	-11 400	-1 254	105	-8 420	232	0	-20 737
Nabycia	20 635	0	0	2 817	59 148	592 400	122 056	797 056
Transfer ze środków trwałych w budowie	0	328 769	66 372	0	86 229	0	0	481 370
Sprzedaż	0	0	0	1 651	0	0	0	1 651
Likwidacja	0	119 471	34 250	358	57 166	0	0	211 245
Inne zmniejszenia	0	0	0	0	0	0	12 801	12 801
Transfer ze środków trwałych w budowie	0	0	0	0	0	481 370	0	481 370
Wartość brutto środków trwałych na koniec okresu	**63 449**	**1 785 165**	**430 951**	**11 587**	**675 916**	**154 260**	**131 654**	**3 252 982**
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na początek okresu	0	665 195	207 162	6 260	338 165	0	0	1 216 782
Różnice kursowe z przeliczenia	0	-5 431	-520	81	-4 940	0	0	-10 810
Amortyzacja za okres	0	196 386	53 406	1 652	111 330	0	0	362 774
Sprzedaż	0	0	0	1 308	0	0	0	1 308
Likwidacja	0	91 714	23 200	396	51 785	0	0	167 095
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na koniec okresu	**0**	**764 436**	**236 848**	**6 289**	**392 770**	**0**	**0**	**1 400 343**
Odpisy z tytułu utraty wartości na początek okresu	0	7 198	88	0	128	0	0	7 414
Zwiększenie	0	31 081	573	0	152	0	0	31 806
Wykorzystanie	0	7 471	16	0	1	0	0	7 488
Odwrócenie	0	111	17	0	93	0	0	221
Odpisy z tytułu utraty wartości na koniec okresu	**0**	**30 697**	**628**	**0**	**186**	**0**	**0**	**31 511**
Razem wartość netto środków trwałych na 1 stycznia 2018	42 814	914 874	192 833	4 414	257 832	42 998	22 399	1 478 164
Razem wartość netto środków trwałych na 31 stycznia 2019	63 449	990 032	193 475	5 298	282 960	154 260	131 654	1 821 128

Odpis z tytułu utraty wartości - pozycje w sprawozdaniu z całkowitych dochodów	Kwota
Zwiększenie - pozostałe koszty operacyjne aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	31 708

Zmiany środków trwałych (wg grup rodzajowych) w okresie od 1 stycznia 2018 roku do 31 grudnia 2018 roku

Zmiany środków trwałych (wg grup rodzajowych) w okresie od 01.01.2018 do 31.12.2018 (w tys.PLN)	Grunty	Budynki, lokale, obiekty inżynierii lądowej i wodnej	Urządzenia techniczne i maszyny	Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	Zaliczki na środki trwałe	Środki trwałe razem
Wartość brutto środków trwałych na początek okresu	42 814	1 587 267	400 083	10 674	596 125	42 998	22 399	2 702 360
Różnice kursowe z przeliczenia	0	-12 409	-1 628	-51	-10 326	-81	0	-24 495
Nabycia	20 635	0	0	2 760	67 864	547 810	119 768	758 837
Transfer ze środków trwałych w budowie	0	319 547	65 993	0	68 580	0	0	454 120
Sprzedaż	0	0	0	1 920	0	0	0	1 920
Likwidacja	0	105 059	33 280	0	53 369	0	0	191 708
Inne zmniejszenia	0	0	0	0	0	0	12 362	12 362
Transfer ze środków trwałych w budowie	0	0	0	0	0	454 120	0	454 120
Wartość brutto środków trwałych na koniec okresu	**63 449**	**1 789 346**	**431 168**	**11 463**	**668 874**	**136 607**	**129 805**	**3 230 712**
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na początek okresu	0	665 195	207 162	6 260	338 165	0	0	1 216 782
Różnice kursowe z przeliczenia	0	-6 536	-821	-44	-6 611	0	0	-14 012
Amortyzacja za okres	0	180 348	49 251	1 512	102 588	0	0	333 699
Sprzedaż	0	0	0	0	0	0	0	0
Likwidacja	0	83 315	22 729	1 658	48 245	0	0	155 947
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na koniec okresu	**0**	**755 692**	**232 863**	**6 070**	**385 897**	**0**	**0**	**1 380 522**
Odpisy z tytułu utraty wartości na początek okresu	0	7 198	88	0	128	0	0	7 414
Zwiększenie	0	31 272	603	0	180	0	0	32 055
Wykorzystanie	0	7 456	42	0	94	0	0	7 592
Odwrócenie	0	3	0	0	0	0	0	3
Odpisy z tytułu utraty wartości na koniec okresu	**0**	**31 011**	**649**	**0**	**214**	**0**	**0**	**31 874**
Razem wartość netto środków trwałych na 1 stycznia 2018	42 814	914 874	192 833	4 414	257 832	42 998	22 399	1 478 164
Razem wartość netto środków trwałych na 31 grudnia 2018	63 449	1 002 643	197 656	5 393	282 763	136 607	129 805	1 818 316

Odpis z tytułu utraty wartości - pozycje w sprawozdaniu z całkowitych dochodów	Kwota
Zwiększenie - pozostałe koszty operacyjne aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	32 052

W okresie zakończonym 31 stycznia 2020 roku Grupa dokonała odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych na nierentowne salony na kwotę 36 380 tys. PLN (2018 rok: 32 055 tys. PLN). Informacje na temat założeń dotyczących odpisów aktualizujących zostały opisane w nocie 5.2.

W tym samym okresie nastąpiło częściowe wykorzystanie utworzonych odpisów aktualizujących z uwagi na zamknięcie salonów w kwocie 14 134 tys. PLN, a częściowe odwrócenie odpisów w wysokości 5 681 tys. PLN w związku z zaniknięciem przesłanek do ich tworzenia.

Zawiązanie odpisów aktualizujących pomniejszone o ich odwrócenie zostało wykazane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w pozycji Pozostałe koszty operacyjne w kwocie 30 235 tys. PLN.

Na dzień 31 stycznia 2020 roku Grupa posiadała zobowiązania umowne do nabycia rzeczowego majątku trwałego w wartości 174 324 tys. PLN (2018 rok: 255 644 tys. PLN).

Na powyższą kwotę składały się następujące zobowiązania:
- Zobowiązania związane z budową sklepów marek LPP – 68 289 tys. PLN
- Zobowiązania z tytułu kontraktów na rozbudowę centrów logistycznych – 61 434 tys. PLN
- Zobowiązania z tytułu kontraktów na budowę budynków biurowych –44 601 tys. PLN

Na dzień bilansowy występowało ograniczenie w dysponowaniu nieruchomościami posiadanymi w Pruszczu Gdańskim oraz w Gdańsku w związku z kredytami inwestycyjnymi. Dokładny opis znajduje się w nocie 22.

14. LEASING

Polityka rachunkowości

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI STOSOWANA OD STYCZNIA 2019 ROKU

Grupa ocenia w momencie zawarcia umowy, czy umowa jest leasingiem lub zawiera leasing. Umowa jest leasingiem lub zawiera leasing jeśli przekazuje prawo do kontroli użytkowania zidentyfikowanego składnika aktywów na dany okres w zamian za wynagrodzenie.

Grupa stosuje jednolite podejście do ujmowania i wyceny wszystkich leasingów, z wyjątkiem leasingów krótkoterminowych oraz leasingów aktywów o niskiej wartości. W dacie rozpoczęcia leasingu Spółka rozpoznaje składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązanie z tytułu leasingu.

Aktywa z tytułu prawa do użytkowania

Grupa rozpoznaje aktywa z tytułu prawa do użytkowania w dacie rozpoczęcia leasingu. Aktywa te wyceniane są według kosztu, pomniejszone o łączne odpisy amortyzacyjne i odpisy z tytułu utraty wartości. Koszt aktywów z tytułu prawa do użytkowania obejmuje kwotę ujętych zobowiązań z tytułu leasingu, poniesionych początkowych kosztów bezpośrednich oraz wszelkich opłat leasingowych zapłaconych w dacie rozpoczęcia lub przed tą datą, pomniejszonych o wszelkie otrzymane zachęty leasingowe.

Zobowiązania z tytułu leasingu

W dacie rozpoczęcia leasingu Grupa wycenia zobowiązania z tytułu leasingu w wysokości wartości bieżącej opłat leasingowych pozostających do zapłaty w tej dacie. Opłaty leasingowe obejmują zasadniczo opłaty stałe leasingowe.
Przy obliczaniu wartości bieżącej opłat leasingowych Grupa stosuje krańcową stopę procentową leasingobiorcy w dniu rozpoczęcia leasingu, jeżeli stopy procentowej leasingu nie można z łatwością ustalić. Po dacie rozpoczęcia kwota zobowiązań z tytułu leasingu zostaje zwiększona o odsetki i zmniejszona o dokonane płatności leasingowe. Ponadto wartość bilansowa zobowiązań z tytułu leasingu podlega ponownej wycenie w przypadku zmiany okresu leasingu oraz zmiany opłat stałych.

Leasing krótkoterminowy i leasing aktywów o niskiej wartości

Grupa stosuje zwolnienie z ujmowania leasingu krótkoterminowego do swoich krótkoterminowych umów leasingu (tj. umów, których okres leasingu wynosi 12 miesięcy lub krócej od daty rozpoczęcia i nie zawiera opcji kupna). Grupa stosuje również zwolnienie w zakresie ujmowania leasingu aktywów o niskiej wartości w odniesieniu do leasingu o niskiej wartości. Opłaty te ujmowane są jako koszty w dacie ich poniesienia.

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI STOSOWANA DO 31 GRUDNIA 2018 ROKU

Umowy leasingu finansowego, na mocy której następuje przeniesienie na Grupę zasadniczo całego ryzyka i pożytków wynikających z posiadania przedmiotu leasingu, są ujmowane w aktywach oraz zobowiązaniach na dzień rozpoczęcia leasingu. Wartość aktywów oraz zobowiązań określana jest na dzień rozpoczęcia leasingu według niższej

z następujących wartości: wartości godziwej środka trwałego stanowiącego przedmiot leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych. Minimalne opłaty leasingowe rozdziela się pomiędzy koszty finansowe i zmniejszenie niespłaconego salda zobowiązania z tytułu leasingu w sposób umożliwiający uzyskanie stałej stopy odsetek w stosunku do niespłaconego salda zobowiązania. Warunkowe opłaty leasingowe są ujmowane w kosztach okresu, w którym je poniesiono.
Środki trwałe użytkowane na mocy umów leasingu finansowego są amortyzowane według takich samych zasad jak stosowane do własnych aktywów Grupę. W sytuacji jednak, gdy brak jest wystarczającej pewności, że leasingobiorca uzyska tytuł własności przed końcem okresu leasingu, dany składnik aktywów umarza się przez krótszy z dwóch okresów tj. okres leasingu lub okres użytkowania.
Umowy leasingowe, zgodnie z którymi leasingodawca zachowuje zasadniczo całe ryzyko i wszystkie pożytki wynikające z posiadania przedmiotu leasingu, zaliczane są do umów leasingu operacyjnego.
Opłaty leasingowe z tytułu leasingu operacyjnego ujmuje się jako koszty metodą liniową przez okres leasingu chyba, że zastosowanie innej systematycznej metody lepiej odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie korzyści czerpanych przez Grupę. Warunkowe opłaty leasingowe są ujmowane jako koszt w okresie, w którym stają się należne.

LPP SA oraz jednostki zależne są stroną umów najmu, na mocy których korzystają z powierzchni wykorzystywanych do prowadzenia sieci salonów firmowych, powierzchni biurowych i magazynowych, środków transportu oraz prawo wieczystego użytkowania gruntów.

Okres leasingu wynosi:
- Dla salonów – od 3 do 10 lat z możliwością przedłużenia
- Dla powierzchni biurowych i magazynowych – od 3 do 6 lat
- Dla samochodów – od 5 do 10 lat
- Dla prawa wieczystego użytkowania – zgodnie z decyzją Urzędu Miasta

Niektóre umowy leasingowe zawierają opcje przedłużenia lub wypowiedzenia leasingu. Zarząd dokonuje osądu, aby ustalić okres, co do którego można z wystarczającą pewnością założyć, że takie umowy będą trwać.

Grupa posiada również umowy leasingu powierzchni sklepowych czy samochodów, których okres leasingu wynosi 12 miesięcy lub krócej oraz umowy leasingu sprzętu biurowego czy wyposażenia o niskiej wartości. Grupa korzysta ze zwolnienia dla leasingów krótkoterminowych i leasingów o niskiej wartości.

Poniżej przedstawiono wartości bilansowe aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz ich zmiany w okresie sprawozdawczym:

Zmiany prawa do użytkowania w okresie od 01.01.2019 do 31.01.2020 (w tys. PLN)	Najem salonów	Pozostały najem	Prawo do użytkowania razem
Wartość brutto prawa do użytkowania na początek okresu	2 770 066	156 740	2 926 806
Zwiększenia (nowe leasingi)	1 006 331	0	1 006 331
Zmiany umów leasingu	-235 975	-655	-236 630
Aktualizacja wyceny zobowiązań z tytułu leasingu	-42 525	-420	-42 945
Wartość brutto prawa do użytkowania na koniec okresu	**3 497 897**	**155 665**	**3 653 562**
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na początek okresu	0	0	0
Amortyzacja za okres	631 627	24 167	655 794
Aktualizacja wyceny	-2 387	-82	-2 469
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na koniec okresu	**629 240**	**24 085**	**653 325**
Razem wartość netto środków trwałych na 1 stycznia 2019	2 770 066	156 740	2 926 806
Razem wartość netto środków trwałych na 31 stycznia 2020	2 868 657	131 580	3 000 237

Poniżej przedstawiono wartości bilansowe zobowiązań z tytułu leasingu oraz ich zmiany w okresie sprawozdawczym:

Zobowiązanie z tytułu leasingu (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020
Stan na początek okresu	3 051 610
Zwiększenia (nowe umowy)	1 088 631
Zmiany umów leasingowych	-290 881
Odsetki	119 915
Płatności	-721 138
Stan na koniec okresu	**3 248 137**
Krótkoterminowe	680 184
Długoterminowe	2 567 953
Razem	**3 248 137**

Zmiany umów leasingowych wynikały ze zmiany okresów leasingu, zmiany opłat leasingowych zależnych od stawki czy indeksu, z wyceny wartości w walucie obcej.
W okresie sprawozdawczym Grupa wykazała następujące wartości w sprawozdaniu finansowym:
- Koszty amortyzacji prawa do użytkowania: 655 794 tys. PLN;
- Koszty odsetek: 119 915 tys. PLN
- Koszty czynszu niewycenionych umów zgodnie z MSSF 16: 624 248 tys. PLN

Na dzień 31 stycznia 2020 roku oraz na 31 stycznia 2019 roku Grupa wykazuje podział zobowiązań z tytułu leasingu w zakresie wymagalności w wartościach niezdyskontowanych:

Zobowiązania z tytułu leasingu (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Do miesiąca	59 621	49 491	0
Od miesiąca do trzech miesięcy	119 242	98 982	0
Od trzech miesięcy do roku	536 593	445 424	0
Powyżej roku	2 701 118	2 559 711	0
Razem	**3 416 574**	**3 153 608**	**0**

15. AKTYWA NIEMATERIALNE

Polityka rachunkowości
Aktywa niematerialne obejmują patenty i licencje, oprogramowanie komputerowe, koszty koncepcji sklepów firmowych oraz pozostałe aktywa niematerialne, które spełniają kryteria ujęcia określone w MSR 38.

Aktywa niematerialne na dzień bilansowy wykazywane są według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonych o umorzenie oraz odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości. Aktywa niematerialne o określonym okresie użytkowania amortyzowane są metodą liniową przez okres ich ekonomicznej użyteczności. Okresy użytkowania poszczególnych aktywów niematerialnych poddawane są corocznej weryfikacji.

Stosowane stawki amortyzacji dla poszczególnych grup aktywów niematerialnych są następujące:

Grupa rodzajowa	stawka amortyzacji
Koszty zakończonych koncepcji sklepów	20%
Nabyte koncesje, patenty, licencje i podobne aktywa	10-50%

Koszty prac nad koncepcją sklepów firmowych
W Grupie prowadzone są prace związane z projektowaniem oraz budową wzorcowych salonów sprzedaży odzieży.

Nakłady bezpośrednio związane z tymi pracami ujmowane są jako aktywa niematerialne.
Nakłady ponoszone na prace koncepcyjne wykonane w ramach danego przedsięwzięcia są przenoszone na kolejny okres, jeżeli można uznać, że zostaną one w przyszłości odzyskane. Ocena przyszłych korzyści odbywa się na podstawie zasad określonych w MSR 36.

Po początkowym ujęciu nakładów na prace nad koncepcją sklepów, stosuje się model kosztu historycznego, zgodnie z którym składniki aktywów są ujmowane według cen nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonych o skumulowaną amortyzację i skumulowane odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości. Zakończone prace są amortyzowane liniowo przez przewidywany okres uzyskiwania korzyści, który wynosi 5 lat.

Najistotniejszym składnikiem aktywów niematerialnych jest znak towarowy House, który w Sprawozdaniu z sytuacji finansowej został wykazany w osobnej pozycji aktywów trwałych jako „Znak towarowy". Jego wartość bilansowa na dzień 31 stycznia 2020 roku wyniosła 77 508 tysięcy PLN (2018 rok: 77 508 tysięcy PLN).

Okres użytkowania tego składnika aktywów jest nieokreślony.

W bieżącym okresie sprawozdawczym Grupa przeprowadziła coroczny test na utratę wartości tego składnika, który nie wykazał konieczności objęcia jego odpisem aktualizującym

Szczegółowa analiza przedstawia się następująco: Wartość odzyskiwalna ośrodków wypracowujących środki pieniężne, do których przypisana jest wartość, została ustalona na podstawie ich wartości użytkowej, przy wykorzystaniu metody opłat licencyjnych.

Szczegółowe założenia do szacunków przedstawiają się następująco:

Znak towarowy House – wyceniony metodą opłat licencyjnych (royalty relief method), opartej na określeniu opłat, jakie musiałaby ponieść zewnętrzna firma za przywilej korzystania z marki.

Opłata ta jest najczęściej określana jako procent od przychodów:
- podstawą szacunku jest wartość sprzedaży wygenerowanej przez odzież oferowaną pod marką House – w 2019 roku wyniosła ona 1 046 mln PLN (sprzedaż detaliczna i hurtowa) i była wyższa o 282% od obrotów uzyskanych za 12 miesięcy (listopad 2007-październik 2008), przyjętych do pierwotnej wyceny bilansowej,
- opłata licencyjna została przyjęta w wysokości 3% od obrotu,
- współczynnik kapitalizacji przyjęty do wyceny metodą CAPM (okres prognozy jest tu niedefiniowany, gdyż wykorzystuje model renty wieczystej) wyniosła 11% i składał się z kilku elementów:
- stopa wolna od ryzyka – 1,59% równa rentowności 52-tygodniowych bonów skarbowych
- stopa inflacji rocznej – 2%
- premia za ryzyko – 7,50%

Powyższe założenia opierają się na aktualnych na dzień bilansowy parametrach rentowności 52-tygodniowych bonów skarbowych oraz publikowanej przewidywanej stopy inflacji i zostały uwzględnione w wycenie dokonanej według modelu sporządzonego przez biegłego rzeczoznawcę do-

konującego określenia wartości znaku towarowego House, która to wartość została ujęta początkowo w sprawozdaniu z sytuacji finansowej (są zatem spójne z zewnętrznymi źródłami informacji).

W wyniku przeprowadzonych testów ustalono, że wartość znaku towarowego, na dzień bilansowy przekracza wartość bilansową tych aktywów niematerialnych i w związku z tym nie jest konieczne dokonywanie żadnych odpisów utraty wartości.

Najistotniejszymi składnikami aktywów niematerialnych na dzień 31 stycznia 2020 roku były:
- Oprogramowanie wspierające sprzedaż w salonach detalicznych w spółkach zależnych. Wartość bilansowa na dzień 31 stycznia 2020 wyniosła 16 971 tys. PLN (2018 rok: 5 056 tys. PLN);
- System ilościowy do zarządzania towarami. Wartość bilansowa na dzień 31 stycznia 2020 roku wyniosła 14 495 tys. PLN;
- System wspierający identyfikację i inwentaryzację towarów w salonach i magazynach. Wartość bilansowa na dzień 31 stycznia 2020 roku wyniosła 9 272 tys. PLN;
- Oprogramowanie do e-commerce RESERVED, Cropp, MOHITO, House i SiNSAY. Wartość bilansowa tego składnika na dzień 31 stycznia 2020 roku wyniosła 5 440 tys. PLN (2018 rok: 1 475 tys. PLN);
- System fakturujący sprzedaż e-commerce. Wartość bilansowa tego składnika na dzień 31 stycznia 2020 roku wyniosła 2 040 tys. PLN (2018 rok: 2 895 tys. PLN);
- Oprogramowanie do zarządzania projektami odzieży. Wartość bilansowa tego składnika na dzień 31 stycznia 2020 roku wyniosła 2 910 tys. PLN (2018 rok: 2 376 tys. PLN);
- System finansowo-księgowy oraz kadrowo-płacowy SAP. Wartość bilansowa tego składnika na dzień 31 stycznia 2020 roku wyniosła 12 369 tys. PLN (2018 rok: 2 388 tys. PLN);
- Program do alokowania towaru. Wartość bilansowa tego składnika na dzień 31 stycznia 2020 roku wyniosła 10 622 tys. PLN (2018 rok: 9 025 tys. PLN).

Zmiany aktywów niematerialnych w okresie sprawozdawczym zakończonym 31 stycznia 2020 roku oraz za okresy porównywalne przedstawione zostały w tabelach poniżej.

Zmiany aktywów niematerialnych w okresie od 01.01.2019 do 31.01.2020 (w tys. PLN)	Koszty zakończonych koncepcji	Nabyte koncesje, patenty, licencje i podobne wartości, w tym:		Aktywa niematerialne w trakcie realizacji	Razem
		Ogółem	Oprogramowanie komputerowe		
Wartość brutto aktywów niematerialnych na początek okresu	11 341	122 039	117 917	37 455	170 835
Różnice kursowe z przeliczenia	0	312	312	0	312
Nabycia	0	0	0	59 444	59 444
Transfer z aktywów niematerialnych w trakcie realizacji	0	74 914	73 268	0	74 914
Likwidacja	0	142	142	0	142
Transfer z aktywów niematerialnych w trakcie realizacji	0	0	0	74 914	74 914
Wartość brutto aktywów niematerialnych na koniec roku	**11 341**	**197 123**	**191 355**	**21 985**	**230 449**
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na początek okresu	8 589	72 616	69 500	0	81 205
Różnice kursowe z przeliczenia	0	279	279	0	279
Amortyzacja za okres	1 361	21 508	19 882	0	22 869
Zmniejszenie	0	138	138	0	138
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na koniec okresu	**9 950**	**94 265**	**89 523**	**0**	**104 215**
Odpisy z tytułu utraty wartości na początek okresu	0	0	0	0	0
Zmniejszenia	0	0	0	0	0
Odpisy z tytułu utraty wartości na koniec okresu	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Razem wartość netto aktywów niematerialnych na 1 stycznia 2019	2 752	49 423	48 417	37 455	89 630
Razem wartość netto aktywów niematerialnych na 31 stycznia 2020	1 391	102 858	101 832	21 985	126 234

Zmiany aktywów niematerialnych w okresie od 1 stycznia 2018 roku do 31 stycznia 2019 roku (niezbadane)

Zmiany aktywów niematerialnych w okresie od 01.01.2018 do 31.01.2019 (w tys. PLN) (niezbadane)	Koszty zakończonych koncepcji	Nabyte koncesje, patenty, licencje i podobne wartości, w tym: Ogółem	Oprogramowanie komputerowe	Aktywa niemate-rialne w trakcie realizacji	Razem
Wartość brutto aktywów niematerialnych na początek okresu	10 191	101 354	98 015	22 260	133 805
Różnice kursowe z przeliczenia	0	-88	-88	0	-88
Nabycia	665	0	0	44 469	45 134
Transfer z aktywów niematerialnych w trakcie realizacji	485	25 987	24 720	0	26 472
Likwidacja	0	3 909	3 841	0	3 909
Transfer z aktywów niematerialnych w trakcie realizacji	0	0	0	26 472	26 472
Wartość brutto aktywów niematerialnych na koniec roku	**11 341**	**123 344**	**118 806**	**40 257**	**174 942**
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na początek okresu	7 217	62 517	59 973	0	69 734
Różnice kursowe z przeliczenia	0	-101	-101	0	-101
Amortyzacja za okres	1 491	15 282	14 691	0	16 773
Zmniejszenie	0	4 201	4 007	0	4 201
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na koniec okresu	**8 708**	**73 497**	**70 556**	**0**	**82 205**
Odpisy z tytułu utraty wartości na początek okresu	0	0	0	0	0
Zmniejszenia	0	0	0	0	0
Odpisy z tytułu utraty wartości na koniec okresu	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Razem wartość netto aktywów niematerialnych na 1 stycznia 2018	2 974	38 837	38 042	22 260	64 071
Razem wartość netto aktywów niematerialnych na 31 stycznia 2019	2 633	49 847	48 250	40 257	92 737

Zmiany aktywów niematerialnych w okresie od 1 stycznia 2018 roku do 31 grudnia 2018 roku

Zmiany aktywów niematerialnych (wg grup rodzajowych) w okresie od 01.01.2018 do 31.12.2018 (w tys. PLN)	Koszty zakończonych koncepcji	Nabyte koncesje, patenty, licencje i podobne wartości, w tym:		Aktywa niematerialne w trakcie realizacji	Razem
		Ogółem	Oprogramowanie komputerowe		
Wartość brutto aktywów niematerialnych na początek okresu	10 191	101 354	98 015	22 260	133 805
Różnice kursowe z przeliczenia	0	-132	-132	0	-132
Nabycia	665	0	0	40 280	40 945
Transfer z aktywów niematerialnych w trakcie realizacji	485	24 600	23 749	0	25 085
Likwidacja	0	3 783	3 715	0	3 783
Transfer z aktywów niematerialnych w trakcie realizacji	0	0	0	25 085	25 085
Wartość brutto aktywów niematerialnych na koniec roku	**11 341**	**122 039**	**117 917**	**37 455**	**170 835**
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na początek okresu	7 217	62 517	59 973	0	69 734
Różnice kursowe z przeliczenia	0	-123	-123	0	-123
Amortyzacja za okres	1 372	14 092	13 332	0	15 464
Zmniejszenie	0	3 870	3 682	0	3 870
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na koniec okresu	**8 589**	**72 616**	**69 500**	**0**	**81 205**
Odpisy z tytułu utraty wartości na początek okresu	0	0	0	0	0
Zmniejszenia	0	0	0	0	0
Odpisy z tytułu utraty wartości na koniec okresu	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Razem wartość netto aktywów niematerialnych na 1 stycznia 2018	2 974	38 837	38 042	22 260	64 071
Razem wartość netto aktywów niematerialnych na 31 grudnia 2018	2 752	49 423	48 417	37 455	89 630

W okresie sprawozdawczym zakończonym 31 stycznia 2020 roku, okresie 13 miesięcy zakończonym 31 stycznia 2019 oraz w roku 2018 nie miało miejsca tworzenie odpisów aktualizujących wartość aktywów niematerialnych.

16. WARTOŚĆ FIRMY

Polityka rachunkowości

Wartość firmy ujmowana jest początkowo według ceny nabycia i jest kalkulowana jako różnica dwóch wartości:
- sumy wynagrodzenia przekazanego za kontrolę, udziałów niedających kontroli oraz wartości godziwej pakietów udziałów (akcji) posiadanych w jednostce przejmowanej przed datą przejęcia oraz
- wartości godziwej możliwych do zidentyfikowania przejętych aktywów netto jednostki.

Nadwyżka sumy skalkulowanej w sposób wskazany powyżej ponad wartość godziwą możliwych do zidentyfikowania przejętych aktywów netto jednostki jest ujmowania w aktywach jednostkowego sprawozdania z sytuacji finansowej jako wartość firmy. Wartość firmy odpowiada płatności dokonanej przez przejmującego w oczekiwaniu na przyszłe korzyści ekonomiczne z tytułu aktywów, których nie można pojedynczo zidentyfikować ani osobno ująć.

Na dzień sprawozdawczy wartość firmy wycenia się według ceny nabycia pomniejszonej o łączne dotychczasowe odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości oraz zmniejszenia z tytułu zbycia części udziałów, do których była ona uprzednio przypisana. Odpisy aktualizujące do wysokości przypisanej do danego ośrodka (grupy ośrodków) wypracowującego środki pieniężne wartości firmy nie podlegają odwróceniu.

Wartość firmy poddawana jest testowi na utratę wartości przed końcem okresu sprawozdawczego, w którym nastąpiło połączenie, a następnie w każdym kolejnym rocznym okresie sprawozdawczym. W przypadku wystąpienia przesłanek wskazujących na utratę wartości, test na utratę wartości przeprowadza się przed końcem każdego okresu sprawozdawczego, w którym wystąpiły takie przesłanki.

W bieżącym okresie wartość firmy prezentowana w Skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej nie uległa zmianie w stosunku do roku poprzedniego. Powstała ona w wyniku poniższych transakcji:
- połączenia się LPP SA ze spółką Artman w lipcu 2009 roku na kwotę 183 203 tysiące PLN;
- przejęcia spółki UAB House Plius przy połączeniu LPP SA z Artman SA na kwotę 406 tysięcy PLN;
- zakupu akcji spółki Koba AS z siedzibą w Słowacji w kwietniu 2014 roku na kwotę 25 989 tysięcy PLN.

Na dzień 31 stycznia 2020 roku stan wartości firmy nie uległ zmianie i wynosił 209 598 tysięcy PLN.

Poniższa tabela przedstawia zmiany wartości firmy.

Wartość brutto (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Stan na początek okresu	209 598	209 598	209 598
Zwiększenia	0	0	0
Zmniejszenia	0	0	0
Stan na koniec okresu	**209 598**	**209 598**	**209 598**

Odpisy aktualizacyjne (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Stan na początek okresu	0	0	0
Stan na koniec okresu	**0**	**0**	**0**

Wartość netto (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Stan na początek okresu	209 598	0	209 598
Stan na koniec okresu	**209 598**	**0**	**209 598**

Zgodnie z MSR 36 oraz polityką rachunkowości na dzień 31 stycznia 2020 roku został przeprowadzony test na utratę wartości dla wartości firmy Artman o wartości bilansowej 183 203 tysięcy PLN oraz dla wartości spółki Koba o wartości bilansowej 25 989 tysięcy PLN.

Wartość odzyskiwalna ośrodków wypracowujących środki pieniężne, do których przypisana jest wartość, została ustalona na podstawie ich wartości użytkowej, przy wykorzystaniu modelu zdyskontowanych przepływów pieniężnych DCF.

Szczegółowe założenia do szacunków przedstawiają się następująco:

Wartość firmy Artman – szacowana metodą DCF dla przepływów generowanych przez salony sprzedaży House.

Wycena opierała się na następujących założeniach:
- okres uwzględniający szacowane przepływy 5 lat (2020-2024), bez uwzględniania wartości rezydualnej,
- roczne prognozy przychodów i kosztów w roku 2020 według rzeczywistego wykonania, a w latach następnych rosną w tempie zbliżonym do stopy inflacji,
- sprzedaż roczna w latach 2020-2024 testowanych salonów – na poziomie zbliżonym do 2019 roku;
- koszty działalności testowanych salonów – utrzymanie 2,3% wzrostu kosztów na m2 w kolejnych latach;
- stopa dyskonta w okresie prognozy jest zmienna i wyliczona na podstawie WACC. Stopa WACC wynosi 11,03% w 2019 i utrzymuje się na tym poziomie do 2024 roku.

Przyjęte wyżej parametry są zgodne z dotychczasowymi doświadczeniami (dla założeń koszty – sprzedaż) oraz spójne z informacjami pochodzącymi ze źródeł zewnętrznych dla pozostałych wielkości.

Wartość firmy Koba – szacowana metodą DCF dla przepływów generowanych przez salony sprzedaży Resereved i Cropp przejęte od firmy Koba w 2014 roku (poprzez nabycie akcji spółki Koba). Wycena opierała się na następujących założeniach:
- okres uwzględniający szacowane przepływy 15 lat (2020-2034), bez uwzględniania wartości rezydualnej,
- roczne prognozy przychodów i kosztów w roku 2019 (wg budżetu firmy) i latach następnych rosną w tempie zbliżonym do stopy inflacji,
- przychody i koszty prognozowane dla salonów przejętych razem z firmą Koba i wciąż działających (19 salonów własnych)
- wzrost sprzedaży rocznej testowanych salonów – na poziomie sprzedaży w 2019 roku w czyli na poziomie 3% w kolejnych latach
- koszty działalności testowanych salonów – utrzymanie około 3,1% wzrostu w kolejnych latach
- stopa dyskonta w okresie prognozy jest zmienna i wyliczona na podstawie WACC. Stopa WACC wynosi 10,0% w 2019 i utrzymuje się na tym poziomie do 2034 roku.

W wyniku przeprowadzonych testów ustalono, że nie jest konieczne dokonywanie żadnych odpisów utraty wartości.

Żadna racjonalna zmiana przyjętych założeń nie spowoduje konieczności utworzenia odpisu aktualizującego wartość firmy.

Grupa przeanalizowała wpływ z wdrożenia standardu MSSF 16 na metodologię, stosowane dane wejściowe i główne założenia do przeprowadzenia testów na utratę wartości i nie zidentyfikowała obszarów, które w istotny sposób uległyby zmianie w wyniku wdrożenia standardu i w ten sposób wpłynęły na wyniki testu.

17. POZOSTAŁE AKTYWA

Polityka rachunkowości
Pozostałe aktywa finansowe zawierają takie pozycje jak należności kaucyjne, udzielone pożyczki, wartość jednostek uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego, wycenę forwardów oraz wartość sprzedanych dewiz.

Polityka rachunkowości odnośnie aktywów finansowych przedstawiona została w nocie 31.

Pozostałe aktywa finansowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018 (przekształcone)
Aktywa trwałe			
Należności pozostałe	7 905	7 799	7 764
Pożyczki udzielone	60	58	58
Pozostałe aktywa finansowe długoterminowe	**7 965**	**7 857**	**7 822**
Aktywa obrotowe			
Należności pozostałe	0	495	1 378
Należności od operatorów kart płatniczych	22 236	14 264	34 523
Pożyczki udzielone	55	39	46
Jednostki uczestnictwa w funduszach	96 877	155 425	55 425
Wycena forwardów	4 509	0	23
Dewizy sprzedane	87 291	0	43 432
Pozostałe aktywa finansowe krótkoterminowe	**210 968**	**170 223**	**134 827**
Pozostałe aktywa finansowe razem	**218 933**	**178 080**	**142 649**

W okresie sprawozdawczym Grupa nabyła jednostki uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego. Wartość jednostek na dzień 31 stycznia 2020 roku wynosiła 96 877 tys. PLN i składała się z wartości nabytych jednostek w dniu zakupu w kwocie 95 928 tys. PLN oraz z jej wyceny w kwocie 949 tys. PLN. W Sprawozdaniu z przepływów pieniężnych Grupa w działalności inwestycyjnej wykazuje nabycie w kwocie 335 000 tys. PLN oraz umorzenie funduszy w wysokości 293 006 tys. PLN. Wartość wyceny w wysokości 949 tys. PLN jest uwzględniona w części operacyjnej w pozycji Odsetki i udziały w zyskach. Wartość zysku otrzymanego z umorzonych jednostek wyniosła 1 491 tys. PLN i została wykazana w pozycji Inne wpływy z aktywów finansowych w części inwestycyjnej. Wycena wyżej wymienionych instrumentów mieści się w poziomie 1 hierarchii wartości godziwej w odniesieniu do jednostek uczestnictwa w funduszach notowanych na rynku regulowanym oraz w poziomie 2 hierarchii wartości godziwej w odniesieniu do jednostek uczestnictwa w funduszach nienotowanych.

W okresie sprawozdawczym Grupa zbyła walutę obcą na rynku międzybankowym o wartości

87 291 tys. PLN. Z uwagi na przełom miesiąca przypadający na dni wolne od pracy, pieniądze zostały zaksięgowane na rachunku LPP SA po dniu bilansowym.

W bieżącym okresie Grupa podpisała umowy z bankami na kontrakty walutowe typu forward. Na dzień 31 stycznia 2020 roku Grupa dokonała wyceny niezrealizowanych na ten dzień wartości kontraktów w kwocie 4 509 tys. PLN (2018 rok: 0 tys. PLN). Szczegółowa analiza powyższej pozycji znajduje się w nocie 29.3.

Udzielone pożyczki wyceniane są według zamortyzowanego kosztu z zastosowaniem metody efektywnej stopy procentowej. Z uwagi na brak aktywnego rynku przyjęto, że wartość bilansowa pożyczek jest identyczna jak ich wartość godziwa. Na dzień 31 stycznia 2020 roku Grupa miała udzielone pożyczki w PLN o wartości 115 tys. PLN (2018 rok: 101 tys. PLN).

Oprocentowanie pożyczek w PLN wynosi około 4% a terminy spłat przypadają na okres od 2020-2024 rok.

Zmiana wartości bilansowej pożyczek oraz odpisów aktualizujących ich wartość przedstawia się następująco:

Zmiany wartości bilansowej (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Stan na początek okresu	104	160	160
Kwota pożyczek udzielonych w okresie	92	51	51
Naliczenie odsetek	5	7	7
Spłata pożyczek wraz z odsetkami	-86	-112	-112
Odpis aktualizujący	0	-2	-2
Stan na koniec okresu	**115**	**104**	**104**

Odpis aktualizujący (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Stan na początek okresu	29	27	27
Odpisy ujęte w okresie	0	2	2
Odpisy odwrócone w okresie	0	0	0
Stan na koniec okresu	**29**	**29**	**29**

17.2. POZOSTAŁE AKTYWA NIEFINANSOWE

Polityka rachunkowości

W ramach pozostałych aktywów niefinansowych prezentowane są należności budżetowe, z wyjątkiem należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych, które stanowią w Sprawozdaniu finansowym odrębną pozycję oraz inne świadczenia, które nie są traktowane jako instrumenty finansowe. Najistotniejszą pozycją stanowią należności związane z podatkiem od towarów i usług.

Wartość ta może zostać skorygowana o odpis aktualizujący w przypadku zaistnienia takich przesłanek.

Pozostałe aktywa niefinansowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Aktywa obrotowe			
Należności budżetowe	42 596	37 394	35 233
Należności pozostałe	10 421	7 311	2 610
Pozostałe aktywa niefinansowe krótkoterminowe	**53 017**	**44 705**	**37 843**
Pozostałe aktywa niefinansowe razem	**53 017**	**44 705**	**37 843**

Na dzień 31 stycznia 2020 roku wartość należności pozostałych została skorygowana o odpis aktualizujący w wysokości 192 tys. PLN (rok 2018: 190 tys. PLN).

Zmiany wartości odpisów aktualizujących w okresie sprawozdawczym oraz okresie porównawczym przedstawia tabela poniżej.

Odpis aktualizujący (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Stan na początek okresu	190	592	592
Odpisy utworzone w okresie	31	9	9
Odpisy odwrócone w okresie	29	417	411
Stan na koniec okresu	**192**	**184**	**190**

18. ZAPASY

Polityka rachunkowości

Na dzień bilansowy wyceniane są wg cen nabycia nie wyższych od ich cen sprzedaży netto.
Do pozycji zapasów kwalifikowane są:
- towary handlowe,
- materiały (tkaniny oraz akcesoria krawieckie) nabyte i wydawane do przerobu kontrahentom zewnętrznym,
- materiały informatyczne związane z eksploatacją i utrzymaniem oraz rozwojem sieci komputerowej,
- części zamienne do urządzeń w centrum logistycznym,
- materiały reklamowe.

Towary handlowe w magazynach krajowych ewidencjonowane są ilościowo-wartościowo i wyceniane:
- w przypadku towarów z importu – w cenach nabycia, obejmujących cenę zakupu, koszty transportu na odcinku zagranicznym oraz na odcinku krajowym do pierwszego miejsca rozładunku w kraju oraz cło; do przeliczenia wartości w walucie obcej stosowany jest kurs:
- wynikający z dokumentu celnego,
- z dnia poprzedzającego dzień wystawienia faktury zakupu w przypadku dostaw bezpośrednio do Rosji,
- w przypadku towarów nabywanych w kraju – w cenach zakupu; koszty związane z nabyciem tych towarów, ze względu na ich nieistotną wielkość, obciążają bezpośrednio koszty działalności w momencie poniesienia.

Wycena rozchodu towarów handlowych z kolekcji Reserved, Cropp, House, Mohito i Sinsay następuje wg cen średnioważonych.
Towary handlowe w składach celnych wyceniane są w cenach nabycia obejmujących cenę zakupu oraz koszty transportu na odcinku zagranicznym i na odcinku krajowym do pierwszego miejsca rozładunku w Polsce.

Rozchód towaru ze składu celnego (wyjęcia do magazynów krajowych lub sprzedaż bezpośrednio za granicę), jest wyceniany w drodze szczegółowej identyfikacji towaru w nawiązaniu do konkretnych złożeń towaru w składzie celnym.

Towary handlowe w drodze jednostki dominującej wyceniane są na poziomie cen zakupu, powiększonych o znane na moment sporządzania sprawozdania z sytuacji finansowej koszty transportu na odcinku zagranicznym i krajowym. W stosunku do

towarów importowanych w drodze, stosowany jest średni kurs NBP obowiązujący na dzień bilansowy. W Grupie występują dwa sezony regularnej sprzedaży (1) marzec-czerwiec dla kolekcji wiosna/lato, (2) wrzesień-grudzień dla kolekcji jesień/zima, po tym okresie zaczyna się okres wyprzedaży.

Zapasy które utraciły swoją wartość handlową lub użytkową, obejmowane są odpisem aktualizującym zgodnie z poniższą zasadą:
- Towar przeznaczony do outletów – podlega odpisom aktualizującym w wysokości 10% wartości towaru
- Towar przeznaczony do sprzedaży w salonach – podlega odpisom aktualizującym w wysokości % zgodnie z analizą bieżącą
- Towar przeznaczony do sprzedaży do zewnętrznych odbiorców – podlega odpisom aktualizującym w wysokości 80% wartości towaru

Wartość odpisu w okresie wykazywana jest w koszcie własnym sprzedaży.

Prezentacja odpisów w Sprawozdaniu z całkowitych dochodów wykazywana jest w wartości netto.

Na wartość zapasów Grupy składają się głównie towary handlowe. Szczegółową strukturę zapasów przedstawiono w tabeli poniżej.

Zapasy - wartość bilansowa (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Materiały	25 700	23 341	22 175
Towary	1 876 290	1 163 252	1 544 526
Aktywa z tytułu prawa do zwrotu	19 149	23 667	23 667
Razem	**1 921 139**	**1 210 260**	**1 590 368**

W związku z oszacowaniem wartości towaru wyprzedażowego, Grupa, zgodnie z polityką tworzenia odpisów aktualizujących, utworzyła w okresie sprawozdawczym stosowne odpisy zmniejszające wartość zapasów w Sprawozdaniu z sytuacji finansowej.

Zmiany jego wartości w okresie sprawozdawczym oraz okresie porównawczym przedstawia tabela poniżej.

Odpis aktualizujący (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Stan na początek okresu	93 125	53 674	53 674
Odpisy utworzone w okresie	46 538	41 503	43 206
Odpisy odwrócone w okresie	0	0	0
Różnice kursowe	3 026	-3 806	-3 755
Stan na koniec okresu	**142 689**	**91 371**	**93 125**

19. NALEŻNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG

Polityka rachunkowości
Grupa stosuje uproszczone podejście do należności z tytułu dostaw i usług i wycenia odpis na oczekiwane straty kredytowe w kwocie równiej oczekiwanym stratom kredytowym w całym okresie życia przy użyciu macierzy rezerw. Grupa wykorzystuje swoje dane historyczne dotyczące strat kredytowych, skorygowane w stosownych przypadkach o wpływ informacji dotyczących przyszłości. Należności z tytułu dostaw i usług są ujmowane i wykazywane według kwot pierwotnie zafakturowanych, z uwzględnieniem odpisu na oczekiwane straty kredytowe w całym okresie życia.

Wycena krótkoterminowych należności odbywa się w wartości wymagającej zapłaty ze względu na nieznaczące dyskonta.

Szczegółowe informacje na temat struktury należności krótkoterminowych Grupy zaprezentowane są w tabeli poniżej.

Należności handlowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018 (przekształcone)
Należności z tytułu dostaw i usług	143 783	103 557	121 729
Odpisy aktualizujące wartość należności z tytułu dostaw i usług	38 117	28 387	28 372
Należności z tytułu dostaw i usług brutto	**181 900**	**131 944**	**150 101**

Zmiany wartości odpisów aktualizujących w okresie sprawozdawczym oraz okresie porównawczym przedstawia tabela poniżej.

Odpis aktualizujący (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018 (przekształcone)
Stan na początek okresu	28 372	16 046	16 046
Odpisy utworzone w okresie	22 355	15 471	15 460
Odpisy wykorzystane w okresie	319	0	0
Odpisy odwrócone w okresie	12 147	2 887	2 842
Różnice kursowe	-144	-243	-292
Stan na koniec okresu	**38 117**	**28 387**	**28 372**

20. ŚRODKI PIENIĘŻNE I ICH EKWIWALENTY

Polityka rachunkowości
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty obejmują gotówkę w kasie i na rachunkach bankowych, depozyty płatne na żądanie oraz krótkoterminowe inwestycje o dużej płynności (do 3 miesięcy). Saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wykazane w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych jest skorygowane o różnice kursowe z wyceny bilansowej środków pieniężnych w walucie obcej.

Wartość godziwa środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na dzień 31 stycznia 2020 roku wynosi 1 361 474 tys. PLN (2018 rok: 1 044 969 tys. PLN).

Na dzień 31 stycznia 2020 roku Grupa dysponowała niewykorzystanymi środkami kredytowymi w wysokości 980 959 tys. PLN (2018 rok: 900 017 tys. PLN), w odniesieniu, do których wszystkie warunki zostały spełnione.

Środki pieniężne (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty wykazane w Sprawozdaniu z sytuacji finansowej	1 361 474	1 070 337	1 044 969
Korekty:			
Zmiana stanu różnic kursowych z wyceny bilansowej środków pieniężnych w walucie obcej	-13 163	5 558	-1 022
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty wykazane w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych	**1 348 311**	**1 075 895**	**1 043 947**

21. KAPITAŁ PODSTAWOWY I POZOSTAŁE KAPITAŁY

Polityka rachunkowości

Kapitał podstawowy wykazywany jest w wartości nominalnej wyemitowanych akcji, zgodnie ze statutem LPP SA oraz wpisem do Krajowego Rejestru Sądowego.

Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej powstaje z nadwyżki ceny emisyjnej ponad wartość nominalną akcji, pomniejszonej o koszty emisji.

Pozostałe kapitały obejmują:
- kapitał zapasowy,
- kapitał z rozliczenia transakcji połączenia,
- część kapitałową obligacji zamiennych na akcje,
- kapitał rezerwowy.
- Na wartość kapitału zapasowego składają się:
- kwoty zysków z lat ubiegłych, zakwalifikowane na podstawie decyzji Walnych Zgromadzeń Akcjonariuszy,
- kwoty wynagrodzeń płatnych akcjami przyznane zgodnie z programem motywacyjnym dla określonych osób.

Kapitał z rozliczenia transakcji połączenia powstał w momencie rozliczenia wartości firmy, powstałej po przejęciu spółki Artman SA.

21.1. KAPITAŁ PODSTAWOWY

Na dzień 31 stycznia 2020 roku kapitał ten wynosił 3 705 tys. PLN i nie uległ zmianie w porównaniu z 31 grudnia 2018 roku. Podzielony był na 1 852 423 akcje o wartości nominalnej 2 PLN każda.

Całkowitą liczbę akcji z podziałem na poszczególne emisje przedstawia poniższa tabela.

Seria/emisja	Rodzaj akcji	Rodzaj uprzywilejowania	Rodzaj ograniczenia praw do akcji	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
A	na okaziciela	zwykłe	brak	100	100	100
B	imienne	uprzywilejowane	brak	350 000	350 000	350 000
C	na okaziciela	zwykłe	brak	400 000	400 000	400 000
D	na okaziciela	zwykłe	brak	350 000	350 000	350 000
E	na okaziciela	zwykłe	brak	56 700	56 700	56 700
F	na okaziciela	zwykłe	brak	56 700	56 700	56 700
G	na okaziciela	zwykłe	brak	300 000	300 000	300 000
H	na okaziciela	zwykłe	brak	190 000	190 000	190 000
I	na okaziciela	zwykłe	brak	6 777	6 777	6 777
J	na okaziciela	zwykłe	brak	40 000	40 000	40 000
K	na okaziciela	zwykłe	brak	80 846	80 846	80 846
L	na okaziciela	zwykłe	brak	21 300	21 300	21 300
Liczba akcji, razem				**1 852 423**	**1 852 423**	**1 852 423**

Wszystkie wyemitowane akcje są w pełni opłacone.

Akcje imienne należące do Fundacji Semper Simul oraz Fundacji Sky w łącznej ilości 350 000 sztuk są uprzywilejowane co do prawa głosu na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Każda akcja imienna daje prawo do 5 głosów.

Struktura własności kapitału zakładowego jednostki dominującej na dzień 31 stycznia 2020 roku w tabeli poniżej.

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	Wartość nominalna udziałów
Fundacja Semper Simul*	319 208	17,2%	1 019 208	31,5%	638 416
Fundacja Sky**	226 338	12,2%	926 338	28,6%	452 676
Akcje własne***	18 006	1,0%	0	0,0%	36 012
Pozostali akcjonariusze	1 288 871	69,6%	1 288 871	39,9%	2 577 742
Razem	**1 852 423**	**100,0%**	**3 234 417**	**100,0%**	**3 704 846**

*Fundacja Semper Simul- fundacja blisko związana z Markiem Piechockim (art.3 ust.1 pkt.26 lit. D MAR)
**Fundacja Sky- fundacja blisko związana z Jerzym Lubiańcem (art.3 ust.1 pkt.26 lit. D.MAR i art.4 pkt.15 ustawy o ofercie publicznej)
***z 18 006 akcji LPP SA nie może być wykonywane prawo głosu na WZA, gdyż są to akcje własne LPP SA

Struktura własności kapitału zakładowego jednostki dominującej na dzień 31 stycznia 2019 roku w tabeli poniżej.

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	Wartość nominalna udziałów
Fundacja Semper Simul*	319 208	17,2%	1 019 208	31,6%	638 416
Fundacja Sky**	226 338	12,2%	926 338	28,7%	452 676
Akcje własne***	18 861	1,0%	0	0,0%	37 722
Pozostali akcjonariusze	1 288 016	69,6%	1 288 016	39,7%	2 576 032
Razem	**1 852 423**	**100,0%**	**3 233 562**	**100,0%**	**3 704 846**

*Fundacja Semper Simul- fundacja blisko związana z Markiem Piechockim (art.3 ust.1 pkt.26 lit. D MAR)
**Fundacja Sky- fundacja blisko związana z Jerzym Lubiańcem (art.3 ust.1 pkt.26 lit. D.MAR i art.4 pkt.15 ustawy o ofercie publicznej)
***z 18 861 akcji LPP SA nie może być wykonywane prawo głosu na WZA, gdyż są to akcje własne LPP SA

Struktura własności kapitału zakładowego jednostki dominującej na dzień 31 grudnia 2018 roku w tabeli poniżej.

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	Wartość nominalna udziałów
Fundacja Semper Simul*	319 208	17,2%	1 019 208	31,6%	638 416
Fundacja Sky**	226 338	12,2%	926 338	28,7%	452 676
Akcje własne***	18 861	1,0%	0	0,0%	37 722
Pozostali akcjonariusze	1 288 016	69,6%	1 288 016	39,7%	2 576 032
Razem	**1 852 423**	**100,0%**	**3 233 562**	**100,0%**	**3 704 846**

*Fundacja Semper Simul- fundacja blisko związana z Markiem Piechockim (art.3 ust.1 pkt.26 lit. D MAR)
**Fundacja Sky- fundacja blisko związana z Jerzym Lubiańcem (art.3 ust.1 pkt.26 lit. D.MAR i art.4 pkt.15 ustawy o ofercie publicznej)
***z 18 861 akcji LPP SA nie może być wykonywane prawo głosu na WZA, gdyż są to akcje własne LPP SA

21.2. KAPITAŁ ZE SPRZEDAŻY AKCJI POWYŻEJ ICH WARTOŚCI NOMINALNEJ

Pozycję tą stanowi wydzielona wartość kapitału zapasowego wynikająca z nadwyżki osiągniętej przy sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej o wartości bilansowej 286 829 tys. PLN (2018 rok: 278 591 tys. PLN).

21.3. POZOSTAŁE KAPITAŁY

Wysokość poszczególnych kapitałów przedstawia poniższa tabela.

Rodzaj kapitału (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Kapitał zapasowy	2 705 071	2 223 467	2 223 467
Kapitał z rozliczenia transakcji połączenia	-1 410	-1 410	-1 410
Kapitał rezerwowy	29 566	29 566	29 566
Razem	**2 733 227**	**2 251 623**	**2 251 623**

Kapitał zapasowy, prezentowany w tej części kapitałów własnych na dzień 31 stycznia 2020 roku, został utworzony w znacznej części z zysku netto lat ubiegłych oraz jako efekt wyceny wynagrodzeń płatnych akcjami.

Struktura kapitału zapasowego przedstawia się następująco:

Rodzaj kapitału zapasowego (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Tworzony ustawowo z odpisu z wyniku finansowego	1 349	1 349	1 349
Tworzony zgodnie ze statutem z odpisu z wyniku finansowego	2 662 890	2 180 161	2 180 161
Tworzony z kwoty wynagrodzeń płatnych akcjami	40 832	41 957	41 957
Razem	**2 705 071**	**2 223 467**	**2 223 467**

22. KREDYTY BANKOWE, POŻYCZKI I PAPIERY DŁUŻNE

Polityka rachunkowości

W momencie początkowego ujęcia, wszystkie kredyty bankowe, pożyczki i papiery dłużne są ujmowane według wartości godziwej, pomniejszonej o koszty związane z uzyskaniem kredytu lub pożyczki.

Po początkowym ujęciu kredyty bankowe, pożyczki i papiery dłużne są wyceniane według zamortyzowanego kosztu, przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej.

Przychody i koszty są ujmowane w zysku lub stracie z chwilą usunięcia zobowiązania z bilansu, a także w wyniku rozliczenia efektywnej stopy procentowej.

Na dzień 31 stycznia 2020 roku zadłużenie wynikające z kredytów bankowych przedstawiało się następująco:

Bank (w tys. PLN)	Wykorzystanie kredytów na 31.01.2020		Koszt kredytu	Termin spłaty
	w tys. PLN	waluta w tys.		
PKO BP SA	61 745	0	wibor 1m+marża banku	31.12.2022
PKO BP SA	11 864	0	wibor 1m+marża banku	04.08.2020
Pekao SA	52 822	0	wibor 1m+marża banku	31.12.2027
Pekao SA	104 630	0	wibor 1m+marża banku	30.09.2025
BNP Paribas Bank Polska SA	344	0	wibor 1m+marża banku	31.01.2022
Citibank Russia	49 280	800 000 RUB	libor 1m + marża banku	30.04.2020
Razem	**280 685**			

Na kredyty bankowe w wysokości 280 685 tys. PLN składały się:
- Kredyty długoterminowe w kwocie 171 234 tys. PLN,
- Kredyty krótkoterminowe w kwocie 109 451 tys. PLN (w tym 59 827 tys. PLN stanowi część długoterminowych kredytów inwestycyjnych przypadającą do spłaty w okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego)

Pozostałe do spłaty na 31 stycznia 2020 roku wartości kredytów długoterminowych przedstawiały się następująco:
- kwota 40 522 tys. PLN- kredyt inwestycyjny z przeznaczeniem na budowę centrum logistycznego w Pruszczu Gdańskim,
- kwota 85 880 tys. PLN - kredyt inwestycyjny na finansowanie działalności LPP SA,
- kwota 44 832 tys. PLN - kredyt inwestycyjny z przeznaczeniem na modernizację siedziby LPP SA.

Na dzień 31 stycznia 2019 roku zadłużenie wynikające z kredytów bankowych przedstawiało się następująco:

Bank (w tys. PLN)	Wykorzystanie kredytów na 31.01. 2019 (niezbadane)		Koszt kredytu	Termin spłaty
	w tys. PLN	waluta w tys.		
PKO BP SA	82 849	-	wibor 1m+marża banku	31.12.2022
PKO BP SA	32 169	-	wibor 1m+marża banku	04.08.2020
Pekao SA	1 156	310 USD	libor 1m+marża banku	30.06.2020
Citibank Bank Handlowy	9	-	wibor 1m+marża banku	10.02.2020
HSBC France SA	677	-	wibor 1m+marża banku	28.06.2020
BNP Paribas Bank Polska SA	479	-	wibor 1m+marża banku	28.02.2020
Ukrsibbank	6 322	47 000 UAH	libor 1m + marża banku	28.02.2019
Citibank Russia	85 800	1 500 000 RUB	libor 1m + marża banku	10.04.2019
Razem	**229 424**			

Na kredyty bankowe w wysokości 229 424 tys. PLN składały się:
- kredyty długoterminowe w kwocie 84 123 tys. PLN,
- kredyty krótkoterminowe w kwocie 145 301 tys. PLN (w tym 50 858 tys.PLN stanowi część długoterminowych kredytów inwestycyjnych przypadającą do spłaty w okresie 12 miesięcy przypadających po dniu bilansowym)

Na dzień 31 grudnia 2018 roku zadłużenie wynikające z kredytów bankowych przedstawiało się następująco:

Bank (w tys. PLN)	Wykorzystanie kredytów na 31.12.2018		Koszt kredytu	Termin spłaty
	w tys. PLN	waluta w tys.		
PKO BP SA	84 611	-	wibor 1m + marża banku	31.12.2022
PKO BP SA	33 862	-	wibor 1m + marża banku	04.08.2020
Pekao SA	20 762	-	wibor 1m + marża banku	30.09.2020
Citibank Bank Handlowy	14	-	wibor 1m + marża banku	10.01.2020
Raiffeisen Bank Polska SA	23 613	-	libor 1m+ marża banku	30.11.2020
BNP Paribas Bank Polska SA	15 408	-	wibor 1m + marża banku	31.01.2020
Ukrsibbank	15 551	114 600 UAH	libor 1m + marża banku	28.02.2019
Citibank Russia	97 950	1 810 532 RUB	libor 1m + marża banku	10.04.2019
Razem	**291 771**			

Na kredyty bankowe w wysokości 291 771 tys. PLN składały się:
- kredyty długoterminowe w kwocie 88 575 tys. PLN,
- kredyty krótkoterminowe w kwocie 203 196 tys. PLN (w tym 50 858 tys. PLN stanowi część długoterminowych kredytów inwestycyjnych przypadającą do spłaty w okresie 12 miesięcy przypadających po dniu bilansowym)

Szczegółowe dane dotyczące kredytów bankowych na dzień 31 stycznia 2020 roku przedstawiają się następująco:

Bank (w tys. PLN)	Rodzaj kredytu/linii	Kwoty i waluty przyznanych kredytów:		Zabezpieczenie
		waluta w tys.	waluta	
PKO BP SA	Linia wielocelowa-wielowalutowa	200 000	PLN	weksel własny in blanco, oświadczenie o poddaniu się egzekucji, klauzula potrącenia wierzytelności z rachunku bieżącego i walutowego
PKO BP SA	Kredyt inwestycyjny	166 000	PLN	hipoteka zwykła i kaucyjna, przelew wierzytelności z polisy, weksel in blanco, klauzula potrącenia wierzytelnosci z rachunku bieżącego
PKO BP SA	Kredyt inwestycyjny	100 000	PLN	hipoteka umowna, przelew wierzytelnosci z polisy, weksel in blanco
Pekao SA	Linia wielocelowa-wielowalutowa	330 000	PLN	oświadczenie o poddaniu się egzekucji, pełnomocnictwo do rachunków bankowych
Pekao SA	Kredyt inwestycyjny	105 000	PLN	hipoteka zwykła, przelew wierzytelności z polisy, weksel in blanco, pełnomocnictwo do rachunków bankowych Pekao SA
Pekao SA	Kredyt inwestycyjny	105 000	PLN	weksel in blanco, pełnomocnictwo do rachunków bankowych Pekao SA
BNP Paribas Bank Polska SA	Linia wielocelowa-wielowalutowa	280 000	PLN	weksel własny in blanco z deklaracją wekslową i oświadczeniem o poddaniu się egzekucji
BNP Paribas Bank Polska SA	Linia wielocelowa-wielowalutowa	180 000	PLN	weksel własny in blanco z deklaracją wekslową
Citibank Bank Handlowy	Linia wielocelowa-wielowalutowa	100 000	PLN	weksel własny in blanco z deklaracją wekslową i oświadczeniem o poddaniu się egzekucji
Citibank Russia	Linia kredytowa	2 000 000	RUB	Gwarancja Citibanku Polska

W okresie sprawozdawczym Grupa wyemitowała 300 000 sztuk niezabezpieczonych zwykłych pięcioletnich obligacji serii A o wartości nominalnej 1 000 PLN każda.

Dzień wykupu został ustalony na 12 grudnia 2024 roku. Oprocentowanie obligacji zostało przyjęte jako WIBOR 6M plus 1,1% marży.

Na dzień 31 stycznia 2020 roku wartość obligacji wyniosła 300 485 tys. PLN. W sprawozdaniu z sytuacji finansowej wartość ta została wykazana jako Inne zobowiązania finansowe w części długoterminowej w wysokości 291 675 tys. PLN i Innych zobowiązaniach finansowych, które są częścią Zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań w wysokości naliczonych odsetek w kwocie 8 810 tys. PLN. Wartości są wykazane w nocie 25.

23. ŚWIADCZENIA PRACOWNICZE

Polityka rachunkowości

Zgodnie z zakładowymi systemami wynagradzania pracownicy Grupy mają prawo do odpraw emerytalnych i rentowych, które są wypłacane jednorazowo, w momencie przejścia na emeryturę. Wysokość świadczeń zależy od stażu pracy i średniego wynagrodzenia pracownika. Grupa tworzy rezerwę na przyszłe zobowiązania z tytułu odpraw emerytalnych w celu przyporządkowania kosztów do okresu, którego dotyczą.

Wartość bieżąca tych zobowiązań jest obliczona przez niezależnego aktuariusza. Naliczone zobowiązania są równe zdyskontowanym płatnościom, które w przyszłości zostaną dokonane, z uwzględnieniem rotacji zatrudnienia i dotyczą okresu do dnia bilansowego. Informacje demograficzne oraz informacje o rotacji zatrudnienia oparte są o dane historyczne. Wartość ta jest wykazywana w części długoterminowej w sprawozdaniu z sytuacji finansowej.

Ponowna wycena zobowiązań z tytułu świadczeń pracowniczych dotyczących programów określonych świadczeń obejmująca zyski i straty aktuarialne ujmowana jest w innych całkowitych dochodach i nie podlega późniejszej reklasyfikacji do zysku lub straty.
Grupa kalkuluje również zobowiązania z tytułu niewykorzystanego urlopu wypoczynkowego oraz zobowiązania z tytułu niewypłaconych wynagrodzeń, w wartości której są również zawarte kwoty premii za bieżący rok do wypłaty w następnym okresie sprawozdawczym. Zobowiązania te wykazywane są w części krótkoterminowej.

23.1. ŚWIADCZENIA EMERYTALNE I RENTOWE

Wartość świadczeń emerytalnych i rentowych na podstawie wyceny aktuarialnej przedstawiono poniżej:

Świadczenia emerytalne i rentowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Stan na początek okresu	1 012	751	751
Korekta	0	0	0
Koszty bieżącego zatrudnienia	482	288	288
Wypłacone świadczenia	-31	-27	-27
Stan na koniec okresu	**1 463**	**1 012**	**1 012**

Analiza wrażliwości na zmianę założeń aktuarialnych

Zmiana przyjętej stopy dyskontowej o 0,5 punktu procentowego (w tys. PLN)	wzrost	spadek
Stan na 31 stycznia 2020		
Odprawa emerytalna	-97	108
Odprawa rentowa	-5	6
Stan na 31 stycznia 2019 (niezbadane)		
Odprawa emerytalna	-66	72
Odprawa rentowa	-4	5
Stan na 31 grudnia 2018		
Odprawa emerytalna	-66	72
Odprawa rentowa	-4	5

Zmiana wskaźnika rotacji o 0,5 punktu procentowego (w tys. PLN)	wzrost	spadek
Stan na 31 stycznia 2020		
Odprawa emerytalna	-54	59
Odprawa rentowa	-4	5
Stan na 31 stycznia 2019 (niezbadane)		
Odprawa emerytalna	-36	38
Odprawa rentowa	-3	3
Stan na 31 grudnia 2018		
Odprawa emerytalna	-36	38
Odprawa rentowa	-3	3

Zmiana stopy wzrostu wynagrodzeń o 0,5 punktu procentowego (w tys. PLN)	wzrost	spadek
Stan na 31 stycznia 2020		
Odprawa emerytalna	107	-97
Odprawa rentowa	7	-5
Stan na 31 stycznia 2019 (niezbadane)		
Odprawa emerytalna	72	-61
Odprawa rentowa	5	-4
Stan na 31 grudnia 2018		
Odprawa emerytalna	72	-61
Odprawa rentowa	5	-4

23.2. POZOSTAŁE ŚWIADCZENIA PRACOWNICZE

Zestawienie pozostałych świadczeń pracowniczych przedstawia poniższa tabela:

Świadczenia pracownicze (w tys. PLN)	Niewypłacone wynagrodzenia	Niewykorzystany urlop
Stan na początek okresu	60 831	25 876
– zawiązanie rezerwy	49 520	5 087
– wykorzystanie rezerwy	50 759	0
– rozwiązanie rezerwy	10 072	0
Stan na 31 stycznia 2020	**49 520**	**30 963**
Stan na początek okresu	21 172	22 400
– zawiązanie rezerwy	81 957	7 786
– wykorzystanie rezerwy	19 360	0
– rozwiązanie rezerwy	1 812	0
Stan na 31 stycznia 2019 (niezbadane)	**81 957**	**30 186**
Stan na początek okresu	21 172	22 400
– zawiązanie rezerwy	60 831	3 476
– wykorzystanie rezerwy	19 360	0
– rozwiązanie rezerwy	1 812	0
Stan na 31 grudnia 2018	**60 831**	**25 876**

24. REZERWY

Polityka rachunkowości

Rezerwy tworzone są wówczas, gdy na Grupie ciąży istniejący obowiązek wynikający ze zdarzeń przeszłych, i gdy prawdopodobne jest, że wypełnienie tego obowiązku spowoduje konieczność wypływu korzyści ekonomicznych oraz można dokonać wiarygodnego oszacowania kwoty tego zobowiązania. Koszty dotyczące danej rezerwy są wykazywane w wyniku Grupy po pomniejszeniu o wszelkie zwroty.

Rezerwa na koszty pozostałe Grupa kalkuluje na poziomie dotychczasowych kosztów ponoszonych przy tego rodzaju usługach

Zestawienie rezerw oraz zmiany w okresie sprawozdawczym przedstawia poniższa tabela:

Rezerwy (w tys. PLN)	Rezerwa na zwroty	Rezerwa na wczesniejsze rozwiazanie umowy	Inne rezerwy
Stan na początek okresu	0	17 900	2 497
– zawiązanie rezerwy	0	0	9 097
– wykorzystanie rezerwy	0	17 900	0
– rozwiązanie rezerwy	0	0	2 497
Stan na 31 stycznia 2020	**0**	**0**	**9 097**
Stan na początek okresu	7 818	0	2 126
– zawiązanie rezerwy	47 828	18 733	1 942
– wykorzystanie rezerwy	0	817	0
– rozwiązanie rezerwy	42 582	16	2 467
– reklasyfikacja w związku z MSSF 15	-13 064	0	0
Stan na 31 stycznia 2019 (niezbadane)	**0**	**17 900**	**1 601**
Stan na początek okresu	7 818	0	2 126
– zawiązanie rezerwy	47 828	18 733	1 942
– wykorzystanie rezerwy	0	817	0
– rozwiązanie rezerwy	42 582	16	1 571
– reklasyfikacja w związku z MSSF 15	-13 064	0	0
Stan na 31 grudnia 2018	**0**	**17 900**	**2 497**

Zgodnie z zapisami MSSF 15 w 2018 roku Grupa zmieniła prezentację zobowiązań z tytułu zwrotów towarów od klientów. Aktualnie wartość ta prezentowana jest w pozycji Zobowiązania do zwrotu zapłaty.

W 2019 roku Grupa wykorzystała zawiązaną rezerwę na kwotę 17 900 tys. PLN na wcześniejsze rozwiązanie umowy najmu dla salonów, które nie były rentowne

25. ZOBOWIĄZANIA Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG ORAZ POZOSTAŁE ZOBOWIĄZANIA

Polityka rachunkowości

Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług wykazywane są w kwocie wymagającej zapłaty i traktowane zgodnie z MSSF 9 jako zobowiązania finansowe wyceniane w wysokości zamortyzowanego kosztu.

Pozostałe zobowiązania niefinansowe obejmują w szczególności zobowiązania wobec urzędu skarbowego z tytułu podatku od towarów i usług. Pozostałe zobowiązania niefinansowe ujmowane są w kwocie wymagającej zapłaty.

Zobowiązania długoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Inne zobowiązania finansowe (obligacje)	291 675	0	0
Zobowiązania finansowe	**291 675**	**0**	**0**
Razem zobowiązania długoterminowe	**291 675**	**0**	**0**

Zobowiązania krótkoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1 839 271	1 111 606	1 266 559
Inne zobowiązania finansowe	8 810	4 589	1 318
Zobowiązania finansowe	**1 848 081**	**1 116 195**	**1 267 877**
Zobowiązania z tytułu podatków i innych świadczeń	143 691	139 903	183 743
Inne zobowiązania niefinansowe	61 863	30 422	45 891
Zobowiązania niefinansowe	**205 554**	**170 325**	**229 634**
Razem zobowiązania krótkoterminowe	**2 053 635**	**1 286 520**	**1 497 511**

Wzrost zobowiązań z tytułu dostaw i usług w porównaniu z rokiem ubiegłym wynika przede wszystkim ze zwiększonej skali działania Grupy. W ramach efektywnej działalności finansowej jednostka dominująca posiada podpisane umowy faktoringu odwrotnego (tzw. trade finance), w ramach którego po przedstawieniu faktury z tytułu dokonanych zakupów, bank faktor spłaca zobowiązania wobec dostawcy zgodnie z ustalonym wcześniej terminem. Jeśli dostawca zdecydował się na automatyczną spłatę, bank faktor spłaca zobowiązania wobec dostawców w terminie do 7 dni roboczych. Jeśli dostawca nie zdecydował się na automatyczną spłatę, bank faktor spłaca zobowiązanie wobec dostawcy w terminie do 7 dni od daty zgłoszenia chęci wykupu danej wierzytelności przez dostawcę. Grupa spłaca zobowiązanie wobec banku faktora w terminie pierwotnie przewidzianym na fakturach. Grupa nie ponosi kosztów wcześniejszej spłaty zobowiązań wobec dostawców przez faktora. W ocenie Grupy charakter tych zobowiązań pozostaje niezmieniony, zatem kontynuowana jest ich klasyfikacja jako zobowiązania z tytułu dostaw i usług. Na dzień 31 stycznia 2020 roku Grupa posiadała w bankach obsługujących factoring faktury krajowe i zagraniczne o wartości 1 135 mln PLN (2018 rok: 552 mln PLN).

26. ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE

Polityka rachunkowości

W rozliczeniach międzyokresowych aktywów Grupa wykazuje opłacone z góry koszty dotyczące przyszłych okresów sprawozdawczych, w tym przede wszystkim czynsze najmu.

W pozycji rozliczeń międzyokresowych zawartych w zobowiązaniach Sprawozdania z sytuacji finansowej prezentowane są płatności otrzymane od leasingodawców za odsprzedane nakłady na wyposażenie sklepów.

Odsprzedaż nakładów jest skutkiem zawarcia umowy najmu i jest formą zwrotu podniesionych kosztów na dostosowanie salonu do sprzedaży. Zgodnie z interpretacją SKI 15, obowiązującą do końca 2018 roku, uzyskanie takiego rodzaju premii należy rozliczać w czasie – liniowo w okresie trwania umowy poprzez korektę opłat z tytułu najmu.

Rozliczenia międzyokresowe - aktywa (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Długoterminowe			
Koszty związane z pozyskaniem powierzchni handlowych	0	0	45 844
Czynsze	1 034	2 629	2 207
Nadzór nad oprogramowaniem	336	882	940
Serwisowanie środków trwałych	39	0	1 235
Pozostałe rozliczenia długoterminowe	587	329	375
Razem rozliczenia międzyokresowe długoterminowe	**1 996**	**3 840**	**50 601**
Krótkoterminowe			
Czynsze	12 567	10 245	12 544
Koszty związane z pozyskaniem powierzchni handlowych	0	0	6 297
Ubezpieczenia	5 297	4 192	4 551
Podatek od nieruchomości	4 515	3 801	3 378
Nadzór nad oprogramowaniem	1 509	861	967
Opłaty licencyjne, prenumerata, domeny internetowe	5 127	2 041	1 870
Koszty energii elektrycznej	888	832	391
Pozostałe rozliczenia krótkoterminowe	6 989	4 413	2 945
Razem rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe	**36 892**	**26 385**	**32 943**

Rozliczenia międzyokresowe - zobowiązania (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Długoterminowe			
Wynagrodzenie za odsprzedane nakłady	126 466	109 414	221 860
Dopłaty do umów najmu	0	0	15 099
Czynsz odroczony	135	0	18 815
Sprzedaż pozostała	64	0	0
Razem rozliczenia międzyokresowe długoterminowe	**126 665**	**109 414**	**255 774**
Krótkoterminowe			
Sprzedaż na karty podarunkowe oraz talony	0	0	0
Wynagrodzenie za odsprzedane nakłady	42 145	35 641	67 909
Dopłaty do umów najmu	0	0	3 745
Czynsz odroczony	1 645	0	0
Sprzedaż pozostała	981	162	352
Razem rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe	**44 771**	**35 803**	**72 006**

Spadek rozliczeń międzyokresowych wykazywanych zarówno w aktywach jak i zobowiązaniach spowodowany jest głównie przeniesieniem części rozliczeń do pozycji Prawo do użytkowania. Dokładny opis zasad opisany jest w nocie 8.1 MSSF 16 Leasing.

27. ZOBOWIĄZANIA I AKTYWA WARUNKOWE

W 2019 roku spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej LPP SA korzystały z gwarancji bankowych na zabezpieczenie zapłaty czynszu z tytułu najmu powierzchni pod sklepy firmowe, powierzchnie biurowe, magazyn.

Na dzień 31 stycznia 2020 roku łączna wartość gwarancji bankowych wystawionych na zlecenie i odpowiedzialność LPP SA wyniosła 271 529 tys. PLN, z czego:
- wartość gwarancji wystawionych z tyt. zabezpieczenia umów zawartych przez LPP SA wyniosła 83 765 tys. PLN,
- wartość gwarancji wystawionych z tyt. zabezpieczenia umów zawartych przez jednostki powiązane objęte konsolidacją wyniosła 185 682 tys. PLN,
- wartość gwarancji wystawionych z tyt. zabezpieczenia umów wynajmu powierzchni magazynowych i biurowych zawartych przez LPP SA wyniosła 2 082 tys. PLN.

W 2019 roku Spółka również otrzymała gwarancje stanowiące zabezpieczenie płatności od kontrahenta. Wartość otrzymanych gwarancji wynosi 17 550 tys. PLN.

Istotą tych zobowiązań jest w przeważającej ilości przypadków gwarantowanie płatności czynszów najmu podmiotów z GK LPP SA.

27.1. POSTĘPOWANIA SĄDOWE

LPP SA nie jest stroną postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczącego zobowiązań lub wierzytelności, którego wartość pojedynczo lub łącznie przekraczałaby 10% kapitałów własnych LPP SA.

27.2. ROZLICZENIA PODATKOWE

Urząd Celno-Skarbowy w Gdyni prowadził w Spółce kontrole celno-skarbowe związane ze sprawdzeniem deklarowanych podstaw opodatkowania oraz prawidłowości obliczania i wpłacania podatku dochodowego od osób prawnych, w tym wydatków za korzystanie ze znaków towarowych wniesionych aportem do jednostki zależnej z siedzibą na Cyprze (Gothals Ltd) za lata 2011, 2013 i 2016. W dniu 3 marca 2020 roku Spółka otrzymała wyniki kontroli celno-skarbowych przeprowadzonych przez Naczelnika Pomorskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Gdyni. Stosownie do dokonanych w nich ustaleń Spółka dokonała korekty zeznań podatkowych za wyżej wymienione lata oraz jednocześnie wpłaciła dodatkową kwotę zobowiązań podatkowych w wysokości 30 864 235 PLN plus dodatkowe odsetki za zwłokę, wykorzystując w całości po dniu bilansowym utworzoną w latach ubiegłych rezerwę na ryzyka podatkowe. Opisane powyżej czynności ostatecznie kończą prowadzone w LPP SA kontrole podatkowe za wyżej wymienione lata.

28. INFORMACJE O PODMIOTACH ZALEŻNYCH

28.1. TRANSAKCJE Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI

W okresie sprawozdawczym zakończonym 31 stycznia 2020 roku roku LPP SA zawarła transakcje z podmiotem BBK SA, w którym osoby zaliczone do kluczowego personelu sprawują kontrolę. Transakcje te w dużej mierze dotyczyły wynajmu powierzchni handlowej, znajdującej się w centrum handlowym „Wars&Sawa" oraz w niewielkim stopniu ze sprzedaży towarów handlowych.

Podmioty powiązane (w tys. PLN)	Zobowiązania na 31.01.2020	Należności na 31.01.2020	Przychody w kresie 01.01.2019 – 31.01.2020	Zakupy w okresie 01.01.2019 – 31.01.2020
BBK SA	0	0	359	0
Razem	**0**	**0**	**359**	**0**

Podmioty powiązane (w tys. PLN)	Zobowiązania na 31.01.2019 (niezbadane)	Należności na 31.01.2019 (niezbadane)	Przychody w okresie 01.01.2018 – 31.01.2019 (niezbadane)	Zakupy w okresie 01.01.2018 – 31.01.2019 (niezbadane)
BBK SA	0	34	352	0
Razem	**0**	**34**	**352**	**0**

Podmioty powiązane (w tys. PLN)	Zobowiązania na 31.12.2018	Należności na 31.12.2018	Przychody w okresie 01.01.2018 – 31.12.2018	Zakupy w okresie 01.01.2018 – 31.12.2018
BBK SA	0	34	324	0
Razem	**0**	**34**	**324**	**0**

28.2. WYNAGRODZENIA KADRY KIEROWNICZEJ JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ

Do kluczowego personelu kierowniczego Grupa zalicza członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej jednostki dominującej.

Wartość krótkoterminowych świadczeń członków Zarządu jednostki dominującej, otrzymanych w okresie od 1 stycznia 2019 roku do 31 stycznia 2020 roku wyniosła 7 859 tys. PLN (2018 rok: 7 929 tys. PLN).

Wynagrodzenia prezentowane odrębnie dla każdej z osób zaliczonych do kluczowego personelu, kształtowały się następująco:

Nazwisko i imię (w tys. PLN)	Stanowisko	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Marek Piechocki	Prezes Zarządu	2 788	3 013	2 799
Przemysław Lutkiewicz	Wiceprezes Zarządu	1 691	1 840	1 710
Jacek Kujawa	Wiceprezes Zarządu	1 690	1 840	1 710
Sławomir Łoboda	Wiceprezes Zarządu	1 690	1 840	1 710

Wartość krótkoterminowych świadczeń członków Rady Nadzorczej jednostki dominującej, otrzymanych w okresie od 1 stycznia 2019 roku do 31 stycznia 2020 roku wyniosła 260 tys. PLN (2018 rok: 288 tys. PLN).

Wynagrodzenia prezentowane odrębnie dla każdej z osób Rady Nadzorczej, kształtowały się następująco:

Nazwisko i imię (w tys. PLN)	Stanowisko	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Jerzy Lubianiec	Prezes Rady Nadzorczej	120	127	127
Wojciech Olejniczak	Zastępca Prezesa Rady Nadzorczej	28	28	28
Piotr Piechocki	Członek Rady Nadzorczej	28	28	28
Magdalena Sekuła	Członek Rady Nadzorczej	28	35	35
Antoni Tymiński	Członek Rady Nadzorczej	28	35	35
Miłosz Wiśniewski	Członek Rady Nadzorczej	28	35	35

28.3. WYNAGRODZENIA KADRY KIEROWNICZEJ JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ W FORMIE AKCJI

Polityka rachunkowości

Zarząd Spółki otrzymuje na podstawie stosownych uchwał nagrody w formie akcji. Koszt transakcji jest wyceniany przez odniesienie do wartości godziwej na dzień przyznania praw. Wartość wynagrodzenia za pracę kadry kierowniczej określana jest w sposób pośredni poprzez odniesienie do wartości godziwej przyznanych instrumentów kapitałowych. Wartość godziwa opcji wyceniana jest na dzień przyznania, przy czym nierynkowe warunki nabycia uprawnień, jak osiągnięcie zakładanego wyniku finansowego, są również uwzględniane w szacowaniu wartości godziwej opcji na akcje.

Koszt wynagrodzeń oraz drugostronne zwiększenie kapitału własnego ujmowane jest na podstawie najlepszych, dostępnych szacunków co do liczby opcji, do których nastąpi nabycie uprawnień w danym okresie. Przy ustalaniu liczby opcji, do których nastąpi nabycie uprawnień, są uwzględniane nierynkowe warunki nabycia uprawnień. Spółka dokonuje korekty tych szacunków, jeżeli późniejsze informacje wskazują, że liczba przyznanych opcji różni się od wcześniejszych oszacowań. Korekty szacunków dotyczące liczby przyznanych opcji ujmowane są w wyniku finansowym bieżącego okresu – nie dokonuje się korekty poprzednich okresów.

Wartość należnych świadczeń pracowniczych w formie akcji należnych członkom Zarządu jednostki dominującej za rok 2019 wyniosła 7 111 tys. PLN. (2018 rok: 8 235 tys. PLN). Wypłata ta jest zależna od wyniku skonsolidowanego wypracowanego za okres 13 miesięcy zakończony 31 stycznia 2020 roku.

W dniu 15 kwietnia 2019 roku został rozliczony program motywacyjny przyznany za rok 2018 w wysokości 8 236 tys. PLN. Wypłata ta była uzależniona od wyniku skonsolidowanego wypracowanego za 2018 rok.

Koszty programu motywacyjnego w formie akcji (wartość w tys. PLN) przedstawia się następująco:

Nazwisko i imię (w tys. PLN)	Stanowisko	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Marek Piechocki	Prezes Zarządu	2 524	2 922	2 922
Przemysław Lutkiewicz	Wiceprezes Zarządu	1 529	1 771	1 771
Jacek Kujawa	Wiceprezes Zarządu	1 529	1 771	1 771
Sławomir Łoboda	Wiceprezes Zarządu	1 529	1 771	1 771

29. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM

Grupa narażona jest na wiele ryzyk związanych z instrumentami finansowymi.
Ryzykami, na które narażona jest Grupa są:
- ryzyko kredytowe
- ryzyko płynności oraz
- ryzyko rynkowe obejmujące ryzyko walutowe oraz stopy procentowej.

Główne instrumenty finansowe występujące w działalności Grupy to kredyty bankowe (nota 22) oraz wyemitowane obligacje (nota 25). Celem ww. instrumentów jest pozyskiwanie środków finansowych na działalność całej Grupy. GK posiada też inne instrumenty finansowe, które powstają w toku prowadzonej działalności. Przede wszystkim należą do nich środki pieniężne i lokaty (nota 20), należności handlowe (nota 19), zobowiązania z tytułu dostaw i usług (nota 25), zobowiązania z tytułu leasingu (nota 14), posiadane jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych oraz sprzedaż dewiz (nota 17).

Jednostka dominująca również zawiera transakcje z udziałem instrumentów pochodnych, a mianowicie walutowe kontrakty terminowe typu forward. Celem tej transakcji jest zarządzanie ryzykiem walutowym powstającym w toku działalności.

Zarząd jednostki dominującej weryfikuje i uzgadnia zasady zarządzania każdym z rodzajów ryzyk.

Zgodnie z MSSF 7 LPP SA przeprowadziła analizę z zakresu ryzyk związanych z instrumentami finansowymi, na które jest narażona Grupa Kapitałowa.

29.1. RYZYKO KREDYTOWE

Maksymalne ryzyko kredytowe odzwierciedla wartość bilansowa należności handlowych oraz udzielonych gwarancji i poręczeń.

Wartości bilansowe aktywów finansowych wymienionych powyżej przedstawia poniższa tabela.

Pozycje (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018 (przekształcone)
Pożyczki	115	97	104
Należności z tytułu dostaw i usług	143 783	103 557	121 729
Jednostki uczestnictwa w funduszach	96 877	155 425	55 425
Forwardy wycena	4 509	0	23
Dewizy sprzedane	87 291	0	43 432
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 361 474	1 070 337	1 044 969
Razem	**1 694 049**	**1 329 416**	**1 265 682**

Grupa w sposób ciągły monitoruje zaległości klientów oraz wierzycieli, analizując ryzyko kredytowe indywidualnie lub w ramach poszczególnych klas aktywów. Ponadto w ramach zarządzania ryzykiem kredytowym Grupa dokonuje transakcji z kontrahentami o potwierdzonej wiarygodności.

Za zdarzenie niewypłacalności („default") Grupa uznaje brak wywiązania się ze zobowiązania przez kontrahenta po upływie 90 dni od dnia wymagalności należności. Grupa uwzględnia informacje dotyczące przyszłości w stosowanych parametrach modelu szacowania strat oczekiwanych, poprzez korektę bazowych współczynników prawdopodobieństwa niewypłacalności.
Wartość udzielonych gwarancji i poręczeń przedstawiona jest w nocie 27.

Jedną z najistotniejszych pozycji są należności i jej analizę przedstawiają poniższe tabele.

Koncentrację ryzyka kredytowego związanego z należnościami z tytułu dostaw i usług na dzień 31 stycznia 2020 roku przedstawia tabela poniżej.

Odbiorca	Należności w wartości należności ogółem
Pozostali, których należności nie przekraczają 5% wartości należności ogółem	100,00%
Razem należności brutto z tytułu dostaw i usług	**100,0%**

Klasyfikacja należności handlowych brutto wg długości okresu przeterminowania na dzień 31 stycznia 2020 oraz okresy porównawcze przedstawia tabela poniżej.

Należności handlowe brutto (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018 (przekształcone)
Bez przeterminowania	164 165	118 055	136 046
Przeterminowane do roku	14 020	12 948	13 218
Przeterminowane pow. roku	3 715	941	837
Razem	**181 900**	**131 944**	**150 101**

Niewielki wzrost należności od towarów i usług zarówno terminowych jak i przeterminowanych w bieżącym okresie sprawozdawczym wynika przede wszystkim z większej skali sprzedaży hurtowej.
W LPP SA oraz spółkach zależnych nie są stosowane instrumenty zabezpieczające ww. ryzyka finansowe i nie jest stosowana rachunkowość zabezpieczeń.

Spółki w Grupie Kapitałowej LPP SA trzymają środki pieniężne w renomowanych bankach o ratingu A. W ocenie Grupy, ryzyko kredytowe związane ze środkami pieniężnymi, sprzedanymi dewizami oraz jednostkami uczestnictwa jest nieistotne.

29.2. RYZYKO PŁYNNOŚCI

Celem Grupy jest utrzymanie równowagi pomiędzy ciągłością a elastycznością finansowania poprzez korzystanie z takich źródeł finansowania jak kredyty bankowe w rachunku bieżącym czy też inwestycyjne kredyty bankowe oraz obligacje. Spółka dominująca ma powołany specjalny zespół, który monitoruje przepływy pieniężne biorąc pod uwagę terminy zapadalności zarówno inwestycji, jak i aktywów finansowych.
W porównaniu z rokiem poprzednim zaangażowanie kredytowe Grupy uległo znacznemu podwyższeniu w związku z zaciągnięciem nowego kredytu inwestycyjnego oraz wyemitowaniu obligacji.

Dokładny opis sytuacji finansowej Grupy pod względem zaciągniętych kredytów przedstawia nota 22, natomiast w kwestii wyemitowania obligacji nota 25.

Na dzień bilansowy zobowiązania finansowe Grupy mieściły się w następujących przedziałach wymagalności.

Kredyty bankowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Do miesiąca	21 747	34 331	16 933
Od miesiąca do trzech miesięcy	43 494	72 826	33 866
Od trzech miesięcy do roku	44 879	38 144	152 397
Powyżej roku	171 894	84 418	88 851
Razem	**282 014**	**229 719**	**292 047**

Obligacje (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Do miesiąca	0	0	0
Od miesiąca do trzech miesięcy	0	0	0
Od trzech miesięcy do roku	8 810	0	0
Powyżej roku	290 941	0	0
Razem	**299 751**	**0**	**0**

Zobowiązania z tytułu leasingu (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Do miesiąca	59 621	49 491	0
Od miesiąca do trzech miesięcy	119 242	98 982	0
Od trzech miesięcy do roku	536 593	445 424	0
Powyżej roku	2 701 118	2 559 711	0
Razem	**3 416 574**	**3 153 608**	**0**

W ramach ryzyka płynności należy również wskazać na zobowiązania związane z zakupionymi towarami i usługami.

Klasyfikacja zobowiązań handlowych brutto wg długości okresu przeterminowania na dzień 31 stycznia 2020, 31 stycznia 2019 oraz 31 grudnia 2018 przedstawia tabela poniżej.

Zobowiązania handlowe brutto (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Bez przeterminowania	1 833 949	1 083 427	1 239 278
Przeterminowane do roku	14 027	27 859	26 969
Przeterminowane pow.roku	105	320	312
Razem	**1 848 081**	**1 111 606**	**1 266 559**

Wzrost wielkości zobowiązań handlowych terminowych wynika przede wszystkim z faktu wzrostu skali działania Grupy.

29.3. RYZYKO WALUTOWE

Grupa narażona jest na ryzyko walutowe z tytułu zawieranych transakcji. Ryzyko takie powstaje w wyniku dokonywania przez jednostkę dominującą sprzedaży lub zakupów w walutach innych niż jej waluta funkcjonalna. Podstawową walutą rozliczeniową dla większości transakcji zakupu towarów handlowych w Grupie jest USD. Około 98% zawartych przez LPP SA transakcji zakupu wyrażonych jest w walutach obcych innych niż waluta sprawozdawcza, podczas gdy 55% sprzedaży w jednostce dominującej wyrażona jest w tejże walucie sprawozdawczej.

Oprócz ryzyka walutowego związanego z walutą rozliczeniową stosowaną w przypadku zakupu towarów handlowych, występuje także ryzyko związane z faktem rozliczania czynszów najmu powierzchni handlowych w Euro.

Aktywa oraz zobowiązania finansowe Grupy, na dzień 31 stycznia 2020 roku, wyrażone w dwóch głównych walutach obcych, przeliczone na PLN kursem zamknięcia obowiązującym na dzień bilansowy, które są istotne dla sprawozdania, przedstawiają się następująco:

Stan na dzień 31.01.2020 (w tys. PLN)	Wartości wyrażone w walucie		Wartość po przeliczeniu
	USD	EUR	
Środki pieniężne	737 201	99 703	836 904
Należności handlowe	11 216	9 144	20 360
Zobowiązania handlowe	1 257 157	60 442	1 317 599
Zobowiązania z tytułu leasingu	0	2 681 710	2 681 710

Z uwagi na to, że głównym kosztem dla jednostki dominującej są zakupy towarów handlowych i są one dokonywane w większości w USD, LPP SA aby zabezpieczyć się przed ryzykiem związanym z wahaniem się kursów, zaczęła stosować dla tej waluty zabezpieczające instrumenty pochodne typu forward oraz lokaty w USD. Poprzez to działanie LPP SA jest w stanie korygować w dużej części ujemne różnice kursowe, które negatywnie wpływają na wynik Grupy. Na dzień 31 stycznia 2020 roku wartość dodatniej wyceny kontraktów forward wyniosła 4 509 tys. PLN (2018 rok: 1 318 tys. PLN ujemnej wyceny oraz 23 tys. PLN dodatniej wyceny)) i została wykazana jako pozostałe aktywa finansowe (nota 17.1). Wartość lokat w walucie USD wyniosła 707 970 tys. PLN i są zawarte w Środkach pieniężnych.

Wartość ujemna wyceny kontraktów forward (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Citi Bank Handlowy	0	0	0
Bank Pekao SA	0	4 589	1 318
Razem	**0**	**4 589**	**1 318**

Wartość dodatnia wyceny kontraktów forward (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Citi Bank Handlowy	153	0	23
Bank Pekao SA	283	0	0
Velocity	4 073	0	0
Razem	**4 509**	**0**	**23**

Poniższa tabela przedstawia wrażliwość zysku (straty) brutto na racjonalne możliwe wahania kursu dolara i EUR przy założeniu niezmienności innych czynników

Pozycje bilansowe	Wzrost/spadek kursu waluty	Wpływ na wynik
31 stycznia 2020 - USD	+ 5%	-20 638
	- 5%	20 638
31 stycznia 2019 - USD	+ 5%	0
	- 5%	0
31 grudnia 2018 - USD	+ 5%	-21 750
	- 5%	21 750
31 stycznia 2020 - EUR	+ 5%	-1 960
	- 5%	1 960
31 stycznia 2019 - EUR	+ 5%	0
	- 5%	0
31 grudnia 2018 - EUR	+ 5%	-1 818
	- 5%	1 818

Analizując wpływ zmiany kursów dolara w 2019 roku należy uwzględnić stosowane przez jednostkę dominującą instrumenty pochodne forward oraz lokat w USD.

29.4. RYZYKO STÓP PROCENTOWYCH

Ryzyko stopy procentowej związane jest z ciągłym wykorzystywaniem przez LPP SA finansowania długiem odsetkowym opartym na zmiennej wielkości wskaźnika WIBOR, jak również, choć w bardzo małym stopniu z udzielonymi pożyczkami oraz obligacjami. Kredyty bankowe o zmiennej stopie procentowej, obciążone są ryzykiem przepływów pieniężnych. W opinii Zarządu jednostki dominującej ewentualna zmiana stóp procentowych nie wpłynie w znaczący sposób na wyniki osiągane przez Grupę Kapitałową.

W tabelach poniżej zaprezentowano analizę wpływu zmian stóp procentowych na Sprawozdanie z całkowitych dochodów. Analiza dotyczy finansowych składników sprawozdania z sytuacji finansowej Grupy na dzień bilansowy.

Ryzyko stóp procentowych	+/- 75 pb SP		
Pozycje bilansowe (w tys. PLN)	Wartość	Wpływ na wynik	Wpływ na wynik
Aktywa finansowe			
Pożyczki	115	1	-1
Środki pieniężne	1 361 474	10 211	-10 211
Jednostki uczestnictwa	96 877	727	-727
Wpływ na aktywa finansowe przed opodatkowaniem		*10 939*	*-10 939*
Podatek (19%)		-2 078	2 078
Wpływ na aktywa finansowe po opodatkowaniu		*8 861*	*-8 861*
Zobowiązania finansowe			
Kredyty bankowe	231 396	-1 735	1 735
Obligacje	300 485	-2 254	2 254
Wpływ na zobowiązania finansowe przed opodatkowaniem		*-3 989*	*3 989*
Podatek (19%)		758	-758
Wpływ na zobowiązania finansowe po opodatkowaniu		*-3 231*	*3 231*
Razem		**5 630**	**-5 630**

Na dzień 31 grudnia 2020 roku zysk netto Grupy byłby o 5 630 tys. PLN wyższy w przypadku gdyby stopy procentowe w PLN, EUR oraz USD były wyższe o 75 punktów bazowych, przy założeniu wszystkich pozostałych parametrów bez zmian. Wynik taki jest rezultatem znacznie wyższego stanu środków pieniężnych aniżeli zaciągniętych kredytów bankowych.

30. WARTOŚCI GODZIWE AKTYWÓW I PASYWÓW

Wartość godziwa definiowana jest jako kwota, za jaką na warunkach rynkowych dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie wykonane, pomiędzy dobrze poinformowanymi, zainteresowanymi i niepowiązanymi stronami. W przypadku instrumentów finansowych, dla których istnieje aktywny rynek, ich wartość godziwą ustala się na podstawie parametrów pochodzących z aktywnego rynku (cena sprzedaży i zakupu). W przypadku instrumentów finansowych, dla których nie istnieje aktywny rynek, wartość godziwa ustalana jest na podstawie technik wyceny, przy czym jako dane wejściowe modelu wykorzystywane są zmienne pochodzące z aktywnych rynków (kursy walutowe, stopy procentowe).

W ocenie Grupy wartość bilansowa aktywów finansowych i zobowiązań finansowych jest zbliżona do wartości godziwej ze względu na krótki okres zapadalności

31. INSTRUMENTY FINANSOWE

Polityka rachunkowości

Instrumentem finansowym jest każda umowa, która skutkuje powstaniem składnika aktywów finansowych u jednej ze stron i jednocześnie zobowiązania finansowego lub instrumentu kapitałowego u drugiej ze stron.

Składnik aktywów finansowych lub zobowiązanie finansowe jest wykazywane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej, gdy Spółka staje się stroną tego instrumentu. Standaryzowane transakcje kupna i sprzedaży aktywów i zobowiązań finansowych ujmuje się na dzień zawarcia transakcji.

Składnik aktywów finansowych wyłącza się ze sprawozdania z sytuacji finansowej w przypadku, gdy wynikające z zawartej umowy prawa do korzyści ekonomicznych i ryzyka z niej wynikające zostały zrealizowane, wygasły lub Grupa się ich zrzekła.

Grupa wyłącza ze sprawozdania z sytuacji finansowej zobowiązanie finansowe wtedy, gdy zobowiązanie wygasło, to znaczy, kiedy obowiązek określony w umowie został wypełniony, umorzony lub wygasł.

Klasyfikacja i wycena

Zgodnie z MSSF 9, z wyjątkiem niektórych należności z tytułu dostaw i usług, w momencie początkowego ujęcia jednostka wycenia składnik aktywów finansowych w jego wartości godziwej, którą w przypadku aktywów finansowych niewycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy powiększa się o koszty transakcyjne, które można bezpośrednio przypisać do nabycia tych aktywów finansowych.

Po początkowym ujęciu jednostka wycenia składnik aktywów finansowych w zamortyzowanym koszcie, w wartości godziwej przez inne całkowite dochody lub w wartości godziwej przez wynik finansowy. Jednostka klasyfikuje składnik aktywów finansowych na podstawie modelu biznesowego jednostki w zakresie zarządzania aktywami finansowymi oraz charakterystyki wynikających z umowy przepływów pieniężnych dla składnika aktywów finansowych (tzw. „kryterium SPPI").

Na dzień nabycia aktywa i zobowiązania finansowe Grupa wycenia w wartości godziwej, czyli najczęściej według wartości godziwej uiszczonej zapłaty w przypadku składnika aktywów lub otrzymanej kwoty w przypadku zobowiązania.

Na dzień bilansowy aktywa i zobowiązania finansowe Grupy i zgodnie z MSSF 9 wyceniane są według zasad przedstawionych poniżej.

Klasyfikacja aktywów finansowych
- wyceniane według zamortyzowanego kosztu,
- wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy,
- wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody.

Z wyjątkiem niektórych należności z tytułu dostaw i usług, w momencie początkowego ujęcia jednostka wycenia składnik aktywów finansowych w jego wartości godziwej, którą w przypadku aktywów finansowych niewycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy powiększa o koszty transakcyjne, które można bezpośrednio przypisać do nabycia tych aktywów finansowych.

Dla celów wyceny po początkowym ujęciu, aktywa finansowe klasyfikowane są do jednej z czterech kategorii:
- Instrumenty dłużne wyceniane w zamortyzowanym koszcie,
- Instrumenty dłużne wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody,
- Instrumenty kapitałowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody,
- Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy.

Do kategorii aktywów finansowych wycenianych zamortyzowanym kosztem Grupa klasyfikuje:
- Należności handlowe oraz pozostałe należności,
- Pożyczki udzielone,
- Środki pieniężne i ich ekwiwalenty.

Składnik aktywów finansowych wycenia się w zamortyzowanym koszcie, jeśli spełnione są oba poniższe warunki:
- Składnik aktywów finansowych jest utrzymywany zgodnie z modelem biznesowym, którego celem jest utrzymywanie aktywów finansowych dla uzyskiwania przepływów pieniężnych wynikających z umowy, oraz
- Warunki umowy dotyczącej składnika aktywów finansowych powodują powstawanie w określonych terminach przepływów pieniężnych, które są jedynie spłatą kwoty głównej i odsetek od

kwoty głównej pozostałej do spłaty.

Składniki aktywów finansowych, które nie spełniają kryteriów wyceny według zamortyzowanego kosztu lub w wartości godziwej przez całkowite dochody, wycenia się w wartości godziwej przez wynik finansowy.

Do kategorii instrumentów kapitałowych wycenianych do wartości godziwej przez wynik finansowy Grupa klasyfikuje:
- Jednostki uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego,
- Kontrakty forward.

Utrata wartości instrumentów finansowych
W przypadku należności z tytułu dostaw i usług, Grupa stosuje uproszczone podejście i wycenia odpis na oczekiwane straty kredytowe w kwocie równej oczekiwanym stratom kredytowym w całym okresie życia przy użyciu macierzy rezerw. Grupa wykorzystuje swoje dane historyczne dotyczące strat kredytowych, skorygowane w stosownych przypadkach o wpływ informacji dotyczących przyszłości.

W przypadku pozostałych aktywów finansowych, Grupa wycenia odpis na oczekiwane straty kredytowe w kwocie równej 12-miesięcznym oczekiwanym stratom kredytowym. Jeżeli ryzyko kredytowe związane z danym instrumentem finansowym znacznie wzrosło od momentu początkowego ujęcia, Grupa wycenia odpis na oczekiwane straty kredytowe z tytułu instrumentu finansowego w kwocie równej oczekiwanym stratom kredytowym w całym okresie życia.

Pochodne Instrumenty finansowe
Instrumenty pochodne, z których korzysta Spółka w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem związanym ze zmianami kursów walut, to przede wszystkim kontrakty walutowe typu forward. Tego rodzaju pochodne instrumenty finansowe są wyceniane do wartości godziwej. Instrumenty pochodne wykazuje się jako aktywa, gdy ich wartość jest dodatnia, i jako zobowiązania – gdy ich wartość jest ujemna.

Zyski i straty z tytułu zmian wartości godziwej instrumentów pochodnych, które nie spełniają zasad rachunkowości zabezpieczeń są bezpośrednio odnoszone do zysku lub straty netto roku obrotowego.

Wartość godziwa walutowych kontraktów forward jest ustalana poprzez odniesienie do bieżących kursów terminowych występujących przy kontraktach o podobnym terminie zapadalności.

Zobowiązania finansowe
Zobowiązania finansowe inne niż instrumenty pochodne zabezpieczające, wykazywane są w następujących pozycjach sprawozdania z sytuacji finansowej:
- kredyty bankowe i pożyczki,
- Inne zobowiązania finansowe,
- zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania

Po początkowym ujęciu zobowiązania finansowe wyceniane są według zamortyzowanego kosztu z zastosowaniem efektywnej stopy procentowej, za wyjątkiem zobowiązań finansowych przeznaczonych do obrotu lub wyznaczonych jako wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy (instrumenty pochodne inne niż instrumenty zabezpieczające). Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług wyceniane są w wartości wymagającej zapłaty ze względu na nieznaczące efekty dyskonta.

Wartość aktywów finansowych prezentowana w skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej odnosi się do następujących kategorii instrumentów finansowych określonych w MSSF 9:
- 1wyceniane według zamortyzowanego kosztu (ZZK)
- wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy (wartość godziwa)

	Na dzień 31.01.2020	
Aktywa trwałe (w tys. PLN)	ZZK	Wartość godziwa
Pozostałe aktywa finansowe	7 915	0

	Na dzień 31.01.2020	
Aktywa obrotowe (w tys. PLN)	ZZK	Wartość godziwa
Należności z tytułu dostaw i usług	143 783	0
Pozostałe aktywa finansowe	109 582	0
Jednostki uczestnictwa w funduszach	0	96 877
Wycena forwardów	0	4 509
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 361 474	0

	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	
Aktywa trwałe (w tys. PLN)	ZZK	Wartość godziwa
Pozostałe aktywa finansowe	7 807	0

	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	
Aktywa obrotowe (w tys. PLN)	ZZK	Wartość godziwa
Należności z tytułu dostaw i usług	103 557	0
Pozostałe aktywa finansowe	14 798	0
Jednostki uczestnictwa w funduszach	0	155 425
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 070 337	0

	Na dzień 31.12.2018	
Aktywa trwałe (w tys. PLN)	ZZK	Poza MSR 39
Pozostałe aktywa finansowe	7 772	0

	Na dzień 31.12.2018	
Aktywa obrotowe (w tys. PLN)	ZZK	Wartość godziwa
Należności z tytułu dostaw i usług	156 252	0
Pozostałe aktywa finansowe	78 001	1 378
Jednostki uczestnictwa w funduszach	0	55 425
Wycena forwardów	0	23
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 044 969	0

Wartość zobowiązań finansowych prezentowana w Sprawozdaniu z sytuacji finansowej odnosi się do kategorii instrumentów finansowych określonych w MSSF 9 jako zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu (ZZK) oraz zobowiązań finansowych wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy.

Zobowiązania długoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020		
	ZZK	Wartość godziwa	Poza MSSF 9
Kredyty bankowe i pożyczki	171 234	0	0
Zobowiązania z tytułu leasingu	2 567 953	0	0
Inne zobowiązania finansowe (obligacje)	291 675	0	0

Zobowiązania krótkoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020		
	ZZK	Wartość godziwa	Poza MSSF 9
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1 839 271	0	0
Zobowiązania z tytułu leasingu	680 184	0	0
Obligacje	8 810	0	0
Pozostałe zobowiązania	0	0	205 554
Kredyty bankowe i pożyczki	109 451	0	0

Zobowiązania długoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)		
	ZZK	Poza MSR 39	Poza MSSF 9
Kredyty bankowe i pożyczki	84 123	0	0

Zobowiązania krótkoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)		
	ZZK	Wartość godziwa	Poza MSSF 9
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1 111 606	0	0
Inne zobowiązania finansowe (kontrakty forward)	0	4 589	0
Pozostałe zobowiązania	0	0	170 325
Kredyty bankowe i pozyczki	145 301	0	0

Zobowiązania długoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień31.12.2018		
	ZZK	Poza MSR 39	Poza MSSF 9
Kredyty bankowe i pożyczki	88 575	0	0

Zobowiązania krótkoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.12.2018		
	ZZK	Wartość godziwa	Poza MSSF 9
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1 266 559	0	0
Inne zobowiązania finansowe (kontrakty forward)	0	1 318	0
Pozostałe zobowiązania	0	0	229 634
Kredyty bankowe i pożyczki	203 196	0	0

32. SEGMENTY OPERACYJNE

Wyniki finansowe oraz pozostałe informacje dotyczące segmentów geograficznych za okres od 1 stycznia 2019 roku do 31 stycznia 2020 roku oraz za okresy porównywalne zostały przedstawione w poniższych tabelach.

Za rok zakończony 31.01.2020 (w tys. PLN)	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzypisane do segmentów	Suma
Sprzedaż zewnętrzna	7 473 336	2 425 907	0	0	9 899 243
Sprzedaż między segmentami	1 429 947	10 227	-1 440 174	0	0
Pozostałe przychody operacyjne	15 428	6 090	0	0	21 518
Przychody ogółem	**8 918 711**	**2 442 224**	**-1 440 174**	**0**	**9 920 761**
Koszty operacyjne ogółem, w tym	7 618 193	2 221 928	-1 410 458	536 967	8 966 630
Koszty sprzedaży towarów między segmentami	1 057 455	10 227	-1 067 682	0	0
Pozostałe koszty operacyjne	99 735	48 724	0	0	148 459
Wynik segmentu	**1 200 783**	**171 572**	**-29 716**	**-536 967**	**805 672**
Przychody finansowe					10 914
Koszty finansowe					151 396
Zysk przed opodatkowaniem					**665 190**
Podatek dochodowy					244 151
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej					**421 039**
Zysk netto przypadający podmiotom niekontrolującym					**0**

Za rok zakończony 31.01.2020 (w tys. PLN)	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzypisane do segmentów	Suma
Aktywa segmentu	7 972 691	1 648 638	-150 377	0	9 470 952
Nieprzypisane aktywa całej grupy	0	0	0	134 910	134 910
Skonsolidowane aktywa ogółem	**7 972 691**	**1 648 638**	**-150 377**	**134 910**	**9 605 862**
Zobowiązania segmentu	5 282 226	856 534	-61 335	0	6 077 425
Nieprzypisane zobowiązania całej grupy	0	0	0	280 961	280 961
Skonsolidowane zobowiązania ogółem	**5 282 226**	**856 534**	**-61 335**	**280 961**	**6 358 386**

Pozostałe ujawnienia	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje
Nakłady inwestycyjne segmentu	723 632	280 162
Amortyzacja segmentu	868 430	225 354
Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości	82 402	22 324
Rozwiązanie odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości	11 689	6 056
Pozostałe koszty niepieniężne	62 890	45 126

Za rok zakończony 31.01.2019 (niezbadane) (w tys. PLN)	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzypisane do segmentów	Suma
Sprzedaż zewnętrzna	6 817 029	1 938 880	0	0	8 755 909
Sprzedaż między segmentami	1 101 889	0	-1 101 889	0	0
Pozostałe przychody operacyjne	22 481	2 527	0	0	25 008
Przychody ogółem	**7 941 399**	**1 941 407**	**-1 101 889**	**0**	**8 780 917**
Koszty operacyjne ogółem, w tym	6 777 290	1 805 439	-1 112 867	480 125	7 949 987
Koszty sprzedaży towarów między segmentami	861 657	0	-861 657	0	0
Pozostałe koszty operacyjne	114 697	27 984	0	0	142 681
Wynik segmentu	**1 049 412**	**107 984**	**10 978**	**-480 125**	**688 249**
Przychody finansowe					9 247
Koszty finansowe					40 683
Zysk przed opodatkowaniem					**656 813**
Podatek dochodowy					214 327
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej					**442 486**
Zysk netto przypadający podmiotom niekontrolującym					**0**

Za rok zakończony 31.01.2019 (niezbadane) (w tys. PLN)	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzypisane do segmentów	Suma
Aktywa segmentu	6 556 437	1 272 834	-95 834	0	7 733 437
Nieprzypisane aktywa całej grupy	0	0	0	172 881	172 881
Skonsolidowane aktywa ogółem	**6 556 437**	**1 272 834**	**-95 834**	**172 881**	**7 906 318**
Zobowiązania segmentu	4 293 454	606 642	-39 213	0	4 860 883
Nieprzypisane zobowiązania całej grupy	0	0	0	229 733	229 733
Skonsolidowane zobowiązania ogółem	**4 293 454**	**606 642**	**-39 213**	**229 733**	**5 090 616**

Pozostałe ujawnienia	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje
Nakłady inwestycyjne segmentu	726 504	205 271
Amortyzacja segmentu	339 874	87 043
Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości	64 059	23 336
Rozwiązanie odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości	576	571
Pozostałe koszty niepieniężne	73 292	24 453

Za rok zakończony 31.12.2018 (przekształcone) (w tys. PLN)	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzypisane do segmentów	Suma
Sprzedaż zewnętrzna	6 264 563	1 782 193	0	0	8 046 756
Sprzedaż między segmentami	1 002 708	0	-1 002 708	0	0
Pozostałe przychody operacyjne	17 640	2 189	0	0	19 829
Przychody ogółem	**7 284 911**	**1 784 382**	**-1 002 708**	**0**	**8 066 585**
Koszty operacyjne ogółem, w tym	6 048 679	1 627 358	-1 006 931	508 564	7 177 670
Koszty sprzedaży towarów między segmentami	782 575	0	-782 575	0	0
Pozostałe koszty operacyjne	107 008	25 347	0	0	132 355
Wynik segmentu	**1 129 224**	**131 677**	**4 223**	**-508 564**	**756 560**
Przychody finansowe					8 420
Koszty finansowe					41 300
Zysk przed opodatkowaniem					**723 680**
Podatek dochodowy					218 504
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej					**505 176**
Zysk netto przypadający podmiotom niekontrolującym					**0**

Za rok zakończony 31.01.2019 (w tys. PLN)	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzypisane do segmentów	Suma
Aktywa segmentu	4 444 578	846 329	-74 480	0	5 216 427
Nieprzypisane aktywa całej grupy	0	0	0	164 381	164 381
Skonsolidowane aktywa ogółem	**4 444 578**	**846 329**	**-74 480**	**164 381**	**5 380 808**
Zobowiązania segmentu	2 015 514	262 945	-12 869	0	2 265 590
Nieprzypisane zobowiązania całej grupy	0	0	0	254 680	254 680
Skonsolidowane zobowiązania ogółem	**2 015 514**	**262 945**	**-12 869**	**254 680**	**2 520 270**

Pozostałe ujawnienia	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje
Nakłady inwestycyjne segmentu	635 476	161 161
Amortyzacja segmentu	276 311	72 852
Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości	66 603	22 200
Rozwiązanie odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości	0	468
Pozostałe koszty niepieniężne	112 999	21 268

33. ZARZĄDZANIE KAPITAŁEM

Grupa zarządza kapitałem w celu zapewnienia zdolności kontynuowania działalności przez Grupę oraz zapewnienia oczekiwanej stopy zwrotu dla akcjonariuszy i innych podmiotów zainteresowanych kondycją finansową Grupy Kapitałowej. Grupa analizuje wskaźniki oceniające jej kondycję, które są przedstawione i szczegółowo opisane w Sprawozdaniu Zarządu z działalności Grupy.

34. STRUKTURA ZATRUDNIENIA

Przeciętne zatrudnienie (własne etaty) w całej Grupie Kapitałowej w roku zakończonym dnia 31 stycznia 2020 roku wynosiło 17 857 osób (2018 rok: 17 121 osób).

35. INFORMACJE O WYNAGRODZENIU BIEGŁEGO REWIDENTA LUB FIRMY AUDYTORSKIEJ

W dniu 5 sierpnia 2019 roku LPP SA podpisała umowę o dokonanie badań rocznego sprawozdania finansowego Spółki oraz GK LPP SA za lata 2019-2022 oraz przegląd półrocznego sprawozdania finansowego Spółki oraz GK LPP SA za ww. okres. Wyboru podmiotu uprawnionego do badania i przeglądu sprawozdań finansowych Spółki i GK LPP SA dokonała Rada Nadzorcza LPP SA działając na podstawie paragrafu 35 Statutu LPP SA.

Podmiotem wybranym została Ernst & Young Audyt Polska Sp. z o.o. spółka komandytowa z siedzibą w Warszawie, wpisana na listę Krajowej Rady Biegłych Rewidentów pod nr 130.

Poniższa tabela przedstawia wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego wypłacone lub należne za rok zakończony 31 stycznia 2020 roku oraz za okresy porównawcze w podziale na rodzaje usługi:

Zobowiązania handlowe brutto (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	Na dzień 31.01.2019 (niezbadane)	Na dzień 31.12.2018
Obowiązkowe badanie rocznego sprawozdania finansowego	350	320	320
Przegląd śródrocznego sprawozdania finansowego	125	117	117
Pozostałe usługi	0	0	0
Razem	**475**	**437**	**437**

36. ZDARZENIA PO DNIU BILANSOWYM

Początek roku 2020 przyniósł na świecie niespodziewane zmiany o zasięgu globalnym. Wybuch epidemii koronawirusa (COVID-19) w Chinach spowodował szybkie rozprzestrzenianie się choroby w innych krajach świata, w tym europejskich, również w Polsce. Pandemia wpłynęła na zachwianie gospodarcze niemal we wszystkich krajach świata. Zdarzenie to miało wpływ również na działalność naszej Grupy, w tym na wyniki osiągane pod dniu bilansowym oraz plany Grupy dotyczące inwestycji i rozwoju.

Pomimo, że wybuch epidemii w Chinach zakłócił łańcuchy dostaw wielu podmiotów, w przypadku LPP SA stopień ryzyka w tej kwestii był niski, ponieważ większa cześć kolekcji Wiosna-Lato 2020 została sprowadzona przed zamknięciem fabryk w Chinach.

Natomiast wprowadzone niemal we wszystkich krajach działalności Grupy LPP ograniczenia rządowe dotyczące zamknięcia placówek handlowych, usługowych oraz wprowadzana kwarantanna w celu minimalizacji rozprzestrzeniania się pandemii, wywarły niepodważalny negatywny wpływ na funkcjonowanie Grupy LPP.

Polski rząd w dniu 13 marca 2020 roku ogłosił, że począwszy od 14 marca 2020 roku, do odwołania – zamknięte zostają galerie handlowe, czyli w efekcie – wszystkie sklepy LPP. Mniej więcej w tym samym czasie, podobne ograniczenia – zamknięcie sklepów – wprowadzono prawie w całej Europie. Z dnia na dzień nasza podstawowa substancja biznesowa – sklepy – przestały działać, a co za tym idzie, Grupa straciła możliwość sprzedaży towarów i generowania przychodów ze sprzedaży. Jedynym źródłem przychodów pozostał sklep internetowy.

W tych okolicznościach Zarząd LPP podjął szereg działań, mających na celu zapewnienie bezpieczeństwa pracownikom Spółki, ale też zapewnienie ciągłości działania Grupy i zabezpieczenie płynności finansowej:

1. Powołanie Operacyjnego Sztabu Kryzysowego, którego głównym zadaniem jest zapewnienie bezpieczeństwa pracowników i współpracowników LPP we wszystkich lokalizacjach, wprowadzenie procedur bezpieczeństwa w sklepach, magazynach i centrali.
2. Współpraca z organizacjami zewnętrznymi w zakresie zapewnienia środków higienicznych, w tym maseczek i rękawiczek dla pracowników Spółki.
3. Wprowadzenie możliwości pracy zdalnej dla pracowników centrali Spółki.
4. Zmniejszenie zamówień na towary kolekcji Jesień/Zima 2020.
5. Wstrzymanie inwestycji w nowe sklepy, w nowe budynki biurowe i magazynowe.
6. Wstrzymanie projektów informatycznych, które nie wspierają bezpośrednio sprzedaży internetowej.
7. Zmniejszenie kosztów najmu sklepów – poprzez rozpoczęcie negocjacji z centrami handlowymi nowych warunków wynajmu – jako czynsz od obrotu, zamiast czynszów stałych.
8. Zmniejszenie kosztów operacyjnych sklepów.
9. Zmniejszenie kosztów wynagrodzeń pracowników zarówno w sklepach jak i centrali Spółki.
10. Pozyskanie dofinansowania do pensji pracowników w ramach programów rządowych (tarcza antykryzysowa).
11. Znaczne zwiększenie możliwości sprzedażowych i logistycznych sklepu internetowego.

Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje także płynność bieżącą Grupy przeprowadzając tzw. stress testy – prognozowanie cashflow pod kątem jej siły finansowej oraz wypłacalności w dłuższym terminie, w kilku wariantach – w zależności kiedy sklepy zostaną otwarte, jak wielu klientów powróci

do sklepów i w jakim okresie oraz jak to wpłynie na przychody Grupy kapitałowej. Ponadto Spółka prowadzi aktywne działania w celu pozyskania dodatkowego finansowania kredytowego z banków, środków oferowanych przez PFR oraz dofinansowania wynagrodzeń pracowników.

Pod koniec kwietnia 2020 roku rząd Polski zaczął zmniejszać ograniczenia kwarantanny, w efekcie czego 4 maja 2020 roku wznowiły działanie galerie handlowe i sklepy LPP w Polsce zostały ponownie otwarte.

W erze po COVID-19 Grupa skupia się na przywracaniu normalnej działalności biznesowej w sklepach, magazynach i centrali. Nadal priorytetem jest zapewnienie ciągłości działania, utrzymanie płynności finansowej i powrót do rentowności.

Pandemia przyczyniła się do wielu zmian w społeczeństwie, wpłynęła na zachowania i preferencje konsumentów. Grupa musi dostosować się do nowych trendów i nowej sytuacji w której rynek branży modowej przechodzi strukturalne zmiany, w której rośnie znaczenie handlu internetowego, ale z drugiej strony dużą niewiadomą pozostaje zachowanie klientów sklepów stacjonarnych (odwiedzalność sklepów).

Nie bez znaczenia na konsumpcje w branży mają czynniki ekonomiczne w tym wzrost bezrobocia, który może zmienić siłę nabywczą klientów Grupy, kierujących się bardziej selektywnym wyborem przy zakupie odzieży.

ZARZĄD LPP SA:

Marek Piechocki	**Przemysław Lutkiewicz**	**Jacek Kujawa**	**Sławomir Łoboda**
Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu

4 OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

OŚWIADCZENIE W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych [...] (Rozporządzenie), Zarząd LPP SA oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2019/20 oraz dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej LPP oraz wynik finansowy za prezentowane okresy, a sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej LPP SA z oświadczeniem o stosowaniu zasad Ładu Korporacyjnego za 2019/20 rok (z uwzględnieniem wymogów ujawnień dla Sprawozdania z działalności Jednostki Dominującej za ww. okres) zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej LPP i spółki LPP SA, włączając w to opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

ZARZĄD LPP SA:

Marek Piechocki
Prezes Zarządu

Przemysław Lutkiewicz
Wiceprezes Zarządu

Jacek Kujawa
Wiceprezes Zarządu

Sławomir Łoboda
Wiceprezes Zarządu

OŚWIADCZENIE O PODMIOCIE UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych [...] (Rozporządzenie), Zarząd LPP SA informuje na podstawie oświadczenia Rady Nadzorczej LPP SA, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych dokonujący badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej LPP oraz jednostkowego sprawozdania finansowego spółki LPP SA został wybrany zgodnie z przepisami prawa, w tym dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej.

Firma audytorska Ernst&Young Audyt Polska Sp. Z o.o. sp.k oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

Ponad to, Zarząd LPP SA informuje na podstawie oświadczenia Rady Nadzorczej LPP SA, że są przestrzegane obowiązujące przepisy związane z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązkowymi okresami karencji.

LPP SA posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz LPP SA przez firmę audytorską lub podmiot powiązany z firmą audytorską, członka jego sieci dodatkowych usług niebędących badaniem, w tym usług warunkowo zwolnionych z zakazu świadczenia przez firmę audytorską.

ZARZĄD LPP SA:

Marek Piechocki
Prezes Zarządu

Przemysław Lutkiewicz
Wiceprezes Zarządu

Jacek Kujawa
Wiceprezes Zarządu

Sławomir Łoboda
Wiceprezes Zarządu

OŚWIADCZENIE NA TEMAT INFORMACJI NIEFINANSOWYCH

Zarząd LPP SA oświadcza, że równocześnie z wydaniem niniejszego raportu, publikuje raport zintegrowany za 2019/20 rok „W kierunku zrównoważonej mody", który w sposób kompleksowy prezentuje informacje na temat Emitenta. Raport zintegrowany spełnia wymagania ustawy o rachunkowości i jako odrębny dokument stanowi oświadczenie na temat informacji niefinansowych.

ZARZĄD LPP SA:

Marek Piechocki
Prezes Zarządu

Przemysław Lutkiewicz
Wiceprezes Zarządu

Jacek Kujawa
Wiceprezes Zarządu

Sławomir Łoboda
Wiceprezes Zarządu

5 OŚWIADCZENIE I OCENA RADY NADZORCZEJ

OŚWIADCZENIE RADY NADZORCZEJ LPP SA W SPRAWIE SPEŁNIENIA WYMOGÓW USTAWOWYCH PRZEZ KOMITET AUDYTU

Rada Nadzorcza LPP SA, w wykonaniu obowiązku przewidzianego w § 70 ust. 1 pkt 8 i § 71 ust. 1 pkt 8 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2018 r. nr 757), oświadcza niniejszym, że:

a) są przestrzegane przepisy dotyczące powołania, składu i funkcjonowania Komitetu Audytu Rady Nadzorczej LPP SA, w tym dotyczące spełnienia przez jego członków kryteriów niezależności oraz wymagań odnośnie do posiadania wiedzy i umiejętności z zakresu branży, w której działa LPP SA, oraz w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych,

b) Komitet Audytu Rady Nadzorczej LPP SA wykonywał zadania komitetu audytu przewidziane w obowiązujących przepisach, w szczególności przewidziane w art. 130 ust. 1 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz. U. z 2017, poz. 1089 ze zm.).

RADA NADZORCZA LPP SA:

Jerzy Lubianiec
Prezes Rady Nadzorczej

Wojciech Olejniczak
Zastępca Prezesa Rady Nadzorczej

Piotr Piechocki
Członek Rady Nadzorczej

Magdalena Sekuła
Członek Rady Nadzorczej

Antoni Tymiński
Członek Rady Nadzorczej

Miłosz Wiśniewski
Członek Rady Nadzorczej

OCENA RADY NADZORCZEJ LPP SA

Rada Nadzorcza po zapoznaniu się z:
- sprawozdaniem finansowym LPP SA oraz GK LPP SA za rok obrotowy 2019/20,
- sprawozdaniem Zarządu LPP SA z działalności Grupy Kapitałowej Spółki w roku obrotowym 2019/20 (obejmującym sprawozdanie z działalności Spółki w tym okresie);
- uchwałą Zarządu w sprawie wniosku co do podziału zysku netto Spółki osiągniętego w roku obrotowym 2019/20;
- opinią i raportem biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy 2019/20;
- opinią i raportem biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Spółki za rok obrotowy 2019/20;

stwierdza, iż w ocenie Rady Nadzorczej:

- sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Spółki w roku obrotowym 2019/20, obejmujące sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki w tym okresie;
- sprawozdanie finansowe Spółki za rok obrotowy 2019/20;
- skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej LPP SA za rok obrotowy 2019/20

są kompletne, rzetelne i zawierają dane, które w sposób wyczerpujący informują o sytuacji Spółki i Grupy Kapitałowej LPP SA.

Rada Nadzorcza wskazuje przy tym, iż sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej LPP SA za 2019/20 rok obejmuje również sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki (jako jednostki dominującej). Łączne ujęcie obu sprawozdań jest dopuszczalne w świetle przepisu art. 55 ust. 2a ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jedn.: Dz. U. z 2019 r., poz. 351 ze zm.) oraz § 71 ust. 8 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2018 r. nr 757).

Rada Nadzorcza rekomenduje Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu podjęcie uchwały o zatwierdzeniu:
- sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Spółki i działalności Spółki w roku obrotowym 2019/20;
- sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy 2019/20;
- skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej LPP SA za rok obrotowy 2019/20.

Swoje stanowisko Rada Nadzorcza wyraża opierając się na wynikach analizy dokumentów wskazanych powyżej oraz efektów prac Komitetu Audytu Rady Nadzorczej LPP SA i samej Rady Nadzorczej. Czynności te pozwalają na stwierdzenie, iż wskazane dokumenty są kompletne, rzetelne i zawierają dane, które w sposób wyczerpujący informują o sytuacji Spółki i Grupy Kapitałowej LPP SA.

RADA NADZORCZA LPP SA:

Jerzy Lubianiec
Prezes Rady Nadzorczej

Wojciech Olejniczak
Zastępca Prezesa Rady Nadzorczej

Piotr Piechocki
Członek Rady Nadzorczej

Magdalena Sekuła
Członek Rady Nadzorczej

Antoni Tymiński
Członek Rady Nadzorczej

Miłosz Wiśniewski
Członek Rady Nadzorczej

www.lppsa.com

discoverlpp company/lpp-s.a discoverlpp discoverlpp