



LPP

GK LPP SA

ŚRÓDROCZNY SKRÓCONY
SKONSOLIDOWANY RAPORT
ZA I PÓŁROCZE 2020/21

RESERVED

CROPP

 **house**

MOHITO

sinsay

SPIIS TREŚCI

01

ŚRÓDROCZNE SKONSOLIDOWANE
SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ LPP SA // 3

02

WYBRANE ŚRÓDROCZNE
SKONSOLIDOWANE DANE
FINANSOWE // 42

03

ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE
SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE
FINANSOWE // 44

04

DODATKOWE INFORMACJE
I NOTY DO ŚRÓDROCZNEGO
SKRÓCONEGO SKONSOLIDOWANEGO
SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO // 56

05

WYBRANE ŚRÓDROCZNE
SKRÓCONE JEDNOSTKOWE DANE
FINANSOWE // 72

06

ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE
JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE
FINANSOWE // 74

07

DODATKOWE INFORMACJE I NOTY
DO ŚRÓDROCZNEGO SKRÓCONEGO
JEDNOSTKOWEGO SPRAWOZDANIA
FINANSOWEGO // 86

08

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU // 102

09

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU
I OPINIA RN W SPRAWIE WNIOSKU
Z ZASTRZEŻENIEM // 104



01

**ŚRÓDROCZNE SKONSOLIDOWANE
SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ LPP SA**

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 38 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 24 tysięcy osób w biurach oraz strukturach sprzedaży i dystrybucji w Polsce, krajach Europy i Azji. Otwartość, różnorodność, odpowiedzialność za wspólny rozwój, a także wzajemny szacunek tworzą unikalną kulturę LPP.

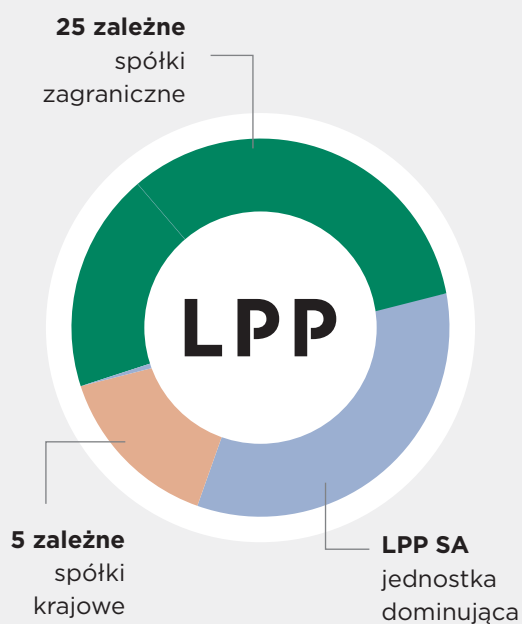
JAK DZIAŁAMY JAKO GRUPA KAPITAŁOWA

W skład Grupy Kapitałowej LPP SA wchodzi spółka dominująca z siedzibą w Polsce oraz 5 spółek krajowych i 25 spółek zagranicznych.

Spółki zagraniczne wchodzące w skład Grupy są w większości podmiotami zajmującymi się dystrybucją produktów naszych marek poza granicami Polski.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe GK, za okres od 01 lutego 2020 do 31 lipca 2020 roku, obejmuje wyniki jednostkowe LPP SA, wyniki zagranicznych spółek zależnych i trzech polskich spółek zależnych (LPP Retail Sp. z o.o. zajmującej się obsługą salonów na terenie Polski, Printable Sp. z o.o. zajmującej się sprzedażą odzieży promocyjnej oraz LPP Logistics Sp. z o.o. zajmującej się logistyką). Ze względu na nieistotność danych konsolidacja nie obejmuje pozostałych dwóch polskich spółek zależnych (prowadzących działalność w zakresie wynajmu nieruchomości w Polsce, gdzie zlokalizowane są sklepy naszych marek).

Struktura Grupy Kapitałowej LPP SA



Spółki zależne wchodzące w skład naszej Grupy:

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

W okresie sprawozdawczym skład naszej Grupy powiększył się o spółkę LPP Logistics Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku. Nowo utworzona spółka

zajmuje się magazynowaniem towaru przeznaczonego do odsprzedaży i ogólnie pojętą logistyką.

NASI AKCJONARIUSZE

Akcje LPP są notowane na Rynku Głównym GPW od 2001 roku i wchodzi w skład indeksów krajowych (WIG, WIG Poland, WIG20, WIG30, WIG Odzież, WIG ESG) jak i zagranicznych (MSCI Poland Index, CECE Index, STOXX Europe 600, FTSE Russell Index).

Cena akcji Spółki w dniu debiutu wynosiła 48,00 PLN a najwyższą wartość osiągnęła w 2018 roku na poziomie 10 170,00 PLN.

Spółka posiada dwóch głównych akcjonariuszy mających 17% i 12% udział w kapitale podstawo-

wym oraz odpowiednio 32% i 29% udział w głosach na WZA. Pozostali akcjonariusze mają 70% udział w kapitale zakładowym przy 40% udziale w głosach. Spółka posiada też 18 006 akcji własnych.

Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy posiadający na dzień przekazania raportu za I półrocze 2020/21 bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA LPP. W okresie od przekazania poprzedniego raportu (raport za I kwartał 2020/21) nie miały miejsca zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji LPP.

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 Panem Markiem Piechockim (art.3 ust.1 pkt 26 lit. d MAR)

**Fundacja Sky - fundacja blisko związana z Panem Jerzym Lubiancem (art.3 ust.1 pkt 26 lit. d MAR i art.4 pkt 15 ustawy o ofercie publicznej)

*** z 18 006 akcji LPP nie może być wykonywane prawo głosu na WZA, gdyż są to akcje własne LPP

NASZ ZARZĄD I RADA NADZORCZA

NA DZIEŃ 31 LIPCA 2020 W SKŁAD ZARZĄDU LPP WCHODZILI:

- Marek Piechocki - Prezes Zarządu LPP
- Jacek Kujawa - Wiceprezes Zarządu LPP
- Przemysław Lutkiewicz - Wiceprezes Zarządu LPP
- Sławomir Łoboda - Wiceprezes Zarządu LPP

NA DZIEŃ 31 LIPCA 2020 W SKŁAD RADY NADZORCZEJ LPP WCHODZILI:

- 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

Trzech niezależnych członków spełnia kryteria niezależności określone przez ustawę o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorcze publicznym z dnia 11 maja 2017 roku a także wymogi wskazane w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW 2016.

Poniższa tabela przedstawia stan posiadania akcji LPP przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień przekazania raportu za I półrocze 2020/21. W okresie od przekazania poprzedniego raportu

okresowego (raport za I kwartał 2020/21) nie miały miejsca zmiany w strukturze stanu posiadania akcji Spółki przez osoby zarządzające i nadzorujące.

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Liczba głosów na WZA
Marek Piechocki - Prezes Zarządu	342	342
Przemysław Lutkiewicz - Wiceprezes Zarządu	220	220
Jacek Kujawa - Wiceprezes Zarządu	373	373
Sławomir Łoboda - Wiceprezes Zarządu	312	312
Jerzy Lubianiec - Prezes Rady Nadzorczej*	226 338	926 338
Antoni Tymiąński - Członek Rady Nadzorczej	11	11

*akcje posiadane pośrednio poprzez podmiot zależny

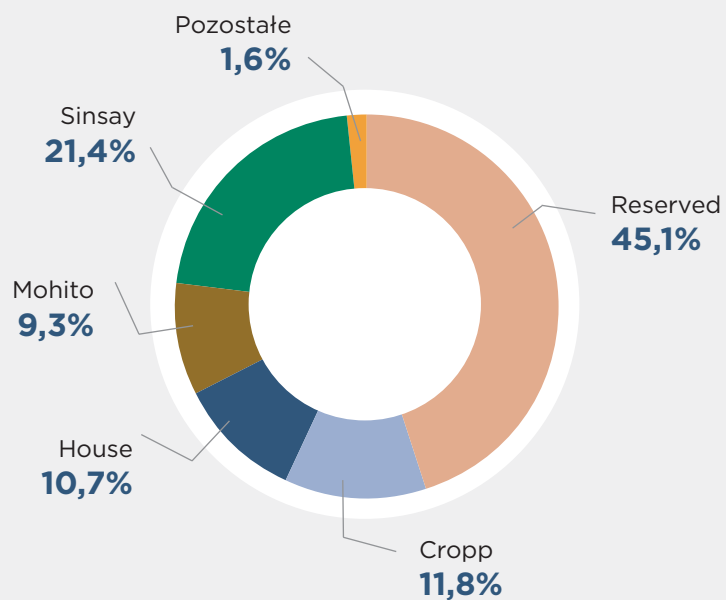




NASZE PORTFOLIO

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.

Udział procentowy sprzedaży poszczególnych marek w I półroczu 2020/21



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.

Co roku marka wprowadza na rynek kolekcje specjalne.

Tworząc nowe kolekcje Reserved wiele wysiłku wkładamy w testowanie nowych rozwiązań z zakresu zrównoważonej mody. Kolekcje marki Reserved tworzy m.in. linia Eco Aware dedykowana odzieży przyjaznej środowisku, przy projektowaniu której optymalizujemy zużycie materiałów i redukcję odpadów, poszukujemy zrównoważonych półsurowców (w tym możliwość wykorzystania organicznych barwników w nadrukach).

W kampaniach promocyjnych Reserved można było zobaczyć największe gwiazdy z Polski i zagranicy, prawdziwe ikony stylu np. Kate Moss, Cindy Crawford, Kendall Jenner.

Podstawowe dane o marce, stan za I półrocze 2020/21:

Rok powstania marki:	1998
Strona internetowa:	www.reserved.com
Siedziba centrum projektowego:	Gdańsk, Warszawa
Przychody za I półrocze 2020/21 i zmiana % r/r:	1 493 mln PLN, spadek -26,2% r/r
Liczba salonów (stan na 31.07.2020):	442
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	24 rynki - Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, 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:	28 rynków - Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Niemcy, Wielka Brytania, Finlandia, Irlandia, Dania, Szwecja, Austria, Holandia, Belgia, Luksemburg, Włochy, Francja, Grecja, Hiszpania, Portugalia, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Arabia Saudyjska

RESERVED



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 graficznymi z całego świata. Cropp od lat wspiera wydarzenia kulturalne, m.in. sponsorując gdański festiwal muzyki i sportów ekstremalnych Baltic Games.

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

W tej marce również są obecne trendy ekologiczne np. w projektach nawiązania do ochrony przyrody czy użycie bawełny organicznej.

Podstawowe dane o marce, stan za I półrocze 2020/21:

Rok powstania marki:	2004
Strona internetowa:	www.cropp.com
Siedziba centrum projektowego:	Gdańsk
Przychody za I półrocze 2020/21 i zmiana % r/r:	391 mln PLN, spadek -33,4% r/r
Liczba salonów (stan na 31.07.2020):	372
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:	12 rynków - Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Niemcy



HOUSE

Marka House łączy najnowsze trendy ze stylem ulicy. Stawia na styl casual, proponuje odważne zestawienia i wyraziste dodatki. Oferta marki skierowana jest zarówno do kobiet jak i mężczyzn. Klienci marki to ludzie młodzi wiekiem i młodzi duchem, którzy mają do siebie dystans, cenią luz i chcą pełnymi garściami czerpać z życia. House w kolekcjach nawiązuje do sztuki, popkultury i trendów w mediach społecznościowych. Kampanie zawsze są wypełnione dobrą energią i humorem. W 2019 roku marka zaczęła wprowadzać do kolekcji ubrania wykonane z certyfikowanych, przyjaznych środowisku materiałów. Rok 2020 jest kolejnym etapem zmian, gdzie House stawia na rozwiązania bliższe naturze, szczególnie przy wyborze materiału na T-shirty oraz denimu, który może być wyprodukowany na przykład z recyklingowych butelek.

Podstawowe dane o marce, stan za I półrocze 2020/21:

Rok powstania marki:	2001
Strona internetowa:	www.housebrand.com
Siedziba centrum projektowego:	Kraków
Przychody za I półrocze 2020/21 i zmiana % r/r:	356 mln PLN, spadek -31,6% r/r
Liczba salonów (stan na 31.07.2020):	329
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:	12 rynków - 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, stan za I półrocze 2020/21:

Rok powstania marki:	2008
Strona internetowa:	www.mohito.com
Siedziba centrum projektowego:	Kraków
Przychody za I półrocze 2020/21 i zmiana % r/r:	308 mln PLN, spadek -33,4% r/r
Liczba salonów (stan na 31.07.2020):	277
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	18 rynków - Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Finlandia
Kraje, w których marka jest dostępna w sklepach on-line:	12 rynków - Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Niemcy



SINSAY

Marka Sinsay początkowo starała się odpowiadać na potrzeby nastolatków, obecnie również młodych kobiet, rodziców oraz ich dzieci.

Niezmiennym punktem 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 wielbicielek mody, które cenią niezobowiązujący styl i wygodę w rozsądnej cenie. Kolejną 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, stan za I półrocze 2020/21:

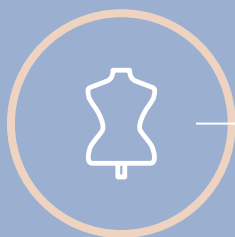
Rok powstania marki:	2013
Strona internetowa:	www.sinsay.com
Siedziba centrum projektowego:	Gdańsk
Przychody za 2019/20 i zmiana % r/r:	709 mln PLN, wzrost 35,5% r/r
Liczba salonów (stan na 31.01.2020):	354
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	17 rynków - Polska, 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:	12 rynków - Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Niemcy

sinsay



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 śledzą pokazy w światowych stolicach mody oraz 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 naszych wszystkich marek
produkowanych jest w bliskim sąsiedztwie
a **90%** w Azji

Nie posiadamy własnych zakładów
produkcyjnych

Nasze kolekcje szyte są przez zewnętrzne podmioty. 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 **10 mln** zamówień zrealizowanych w e-commerce w I półroczu roku obrotowego

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 Strykowie (centralna Polska), Brześciu Kujawskim (projekt w trakcie realizacji) oraz 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 **38 krajach** na **3** kontynentach

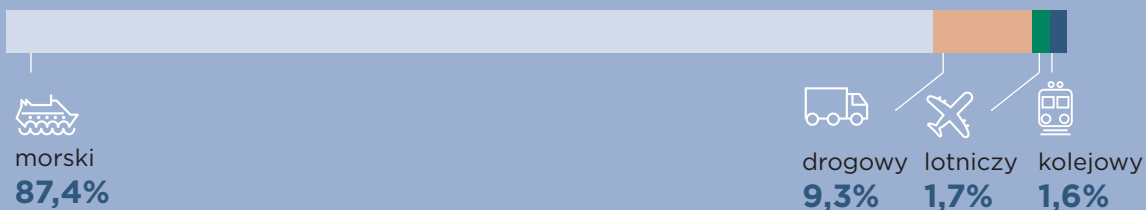
1 779 salonów o łącznej powierzchni **1 304,9 tys. m²** w **25** krajach

Sprzedaż on-line w **28** krajach

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 I półroczu 2020/21:

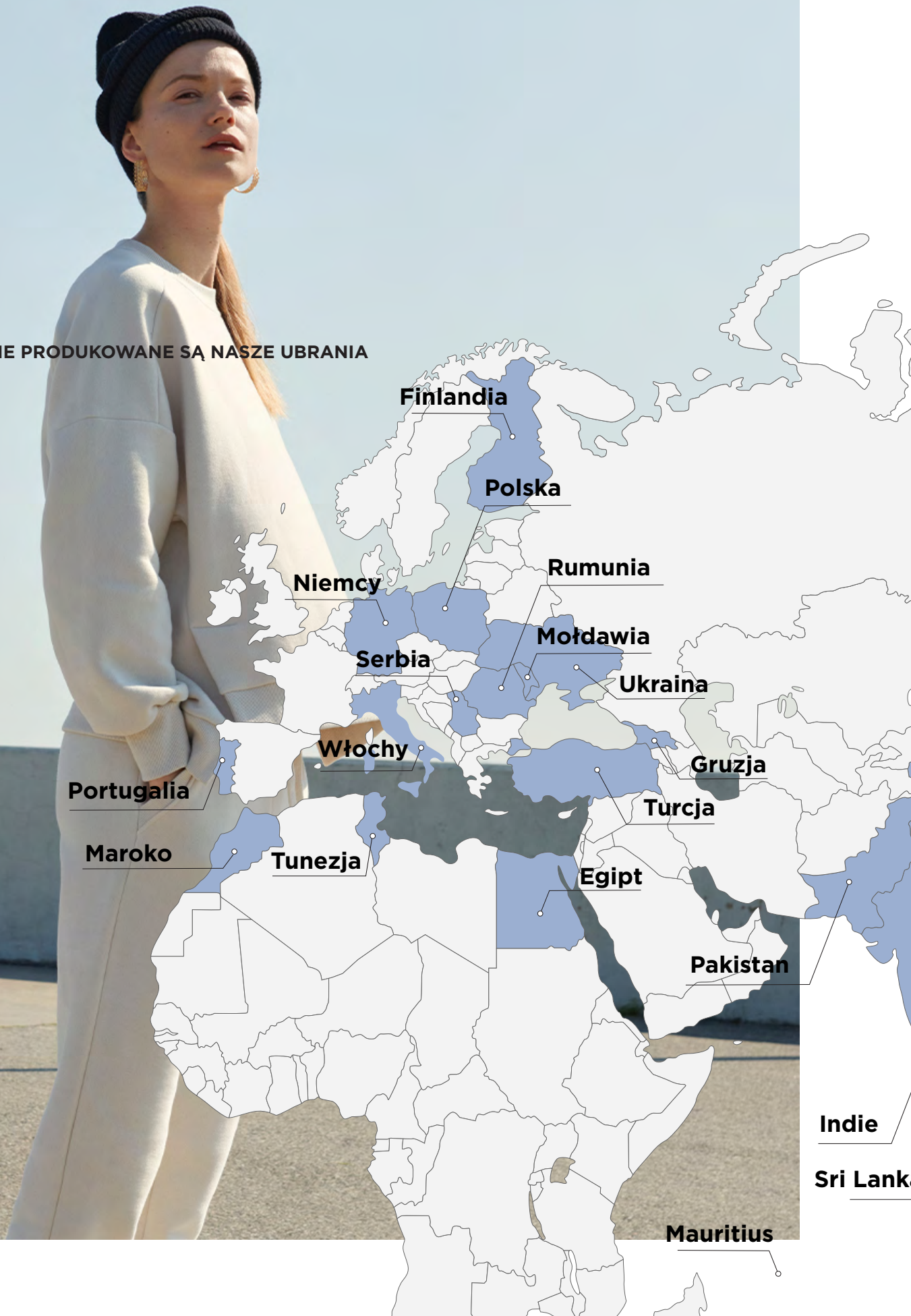
Import



Eksport — wysyłka do salonów i e-commerce



GDZIE PRODUKOWANE SĄ NASZE UBRANIA



Finlandia

Polska

Niemcy

Rumunia

Serbia

Mołdawia

Ukraina

Włochy

Gruzja

Portugalia

Turcja

Maroko

Tunezja

Egipt

Pakistan

Indie

Sri Lanka

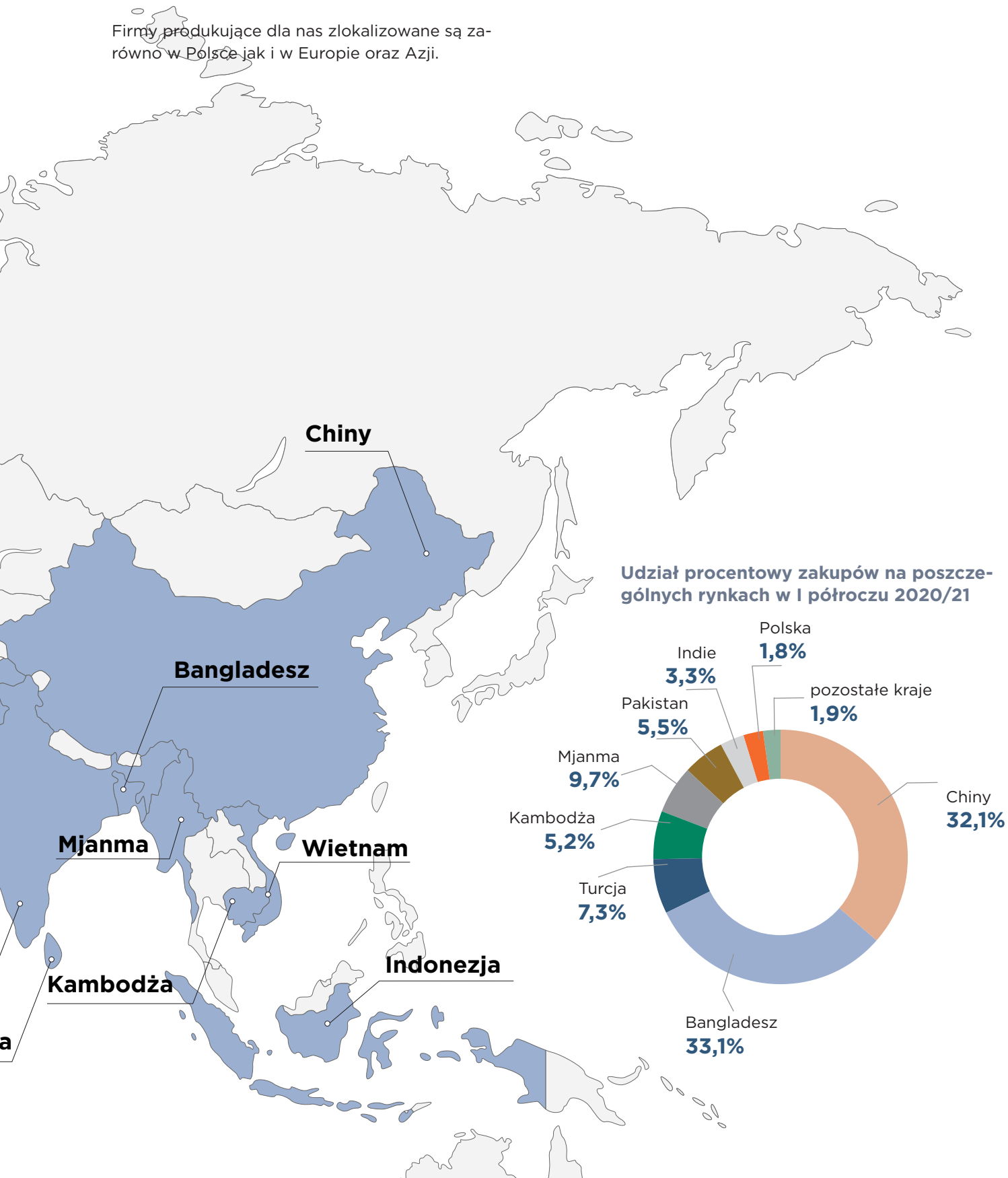
Mauritius

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.

Najwięcej zamówień w I półroczu 2020/21 pochodziło z Bangladeszu 33,1%, Chin 32,1%, Mjanma 9,7%, Turcji 7,3%, Pakistanu 5,5%, Kambodży 5,2%, Indii 3,3%. Nasze zamówienia w Polsce w I półroczu 2020/21 stanowiły ok 2%.





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 są podmioty zależne (spółki zagraniczne) oraz jednostki niepowiązane (głównie partnerzy franczyzowi). Spółka matka (LPP SA) zakupiony od dostawców towar dystrybuje do spółek zależnych prowadzących działalność na poszczególnych rynkach zagranicznych tj. sprzedaż kolekcji poszczególnych marek Grupy. Spółki córki za zakupy płać Spółce matce w walucie lokalnej, przez co Spółka matka uzyskuje wielowalutowy przychód, jednocześnie posiadając funkcje decyzyjne w zakresie wpływu należności.

Ze względu na specyfikę niektórych lokalnych rynków odbiorcami towaru są podmioty niepowiązane. W tym przypadku współpraca funkcjonuje 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 locali-

zacji, 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.

W doborze kolekcji na poszczególne zagraniczne rynki Spółkę matkę wspiera grupa zatrudnionych specjalistów posiadających wiedzę na temat preferencji klientów z różnych krajów.

NASZA OBECNOŚĆ NA RYNKACH

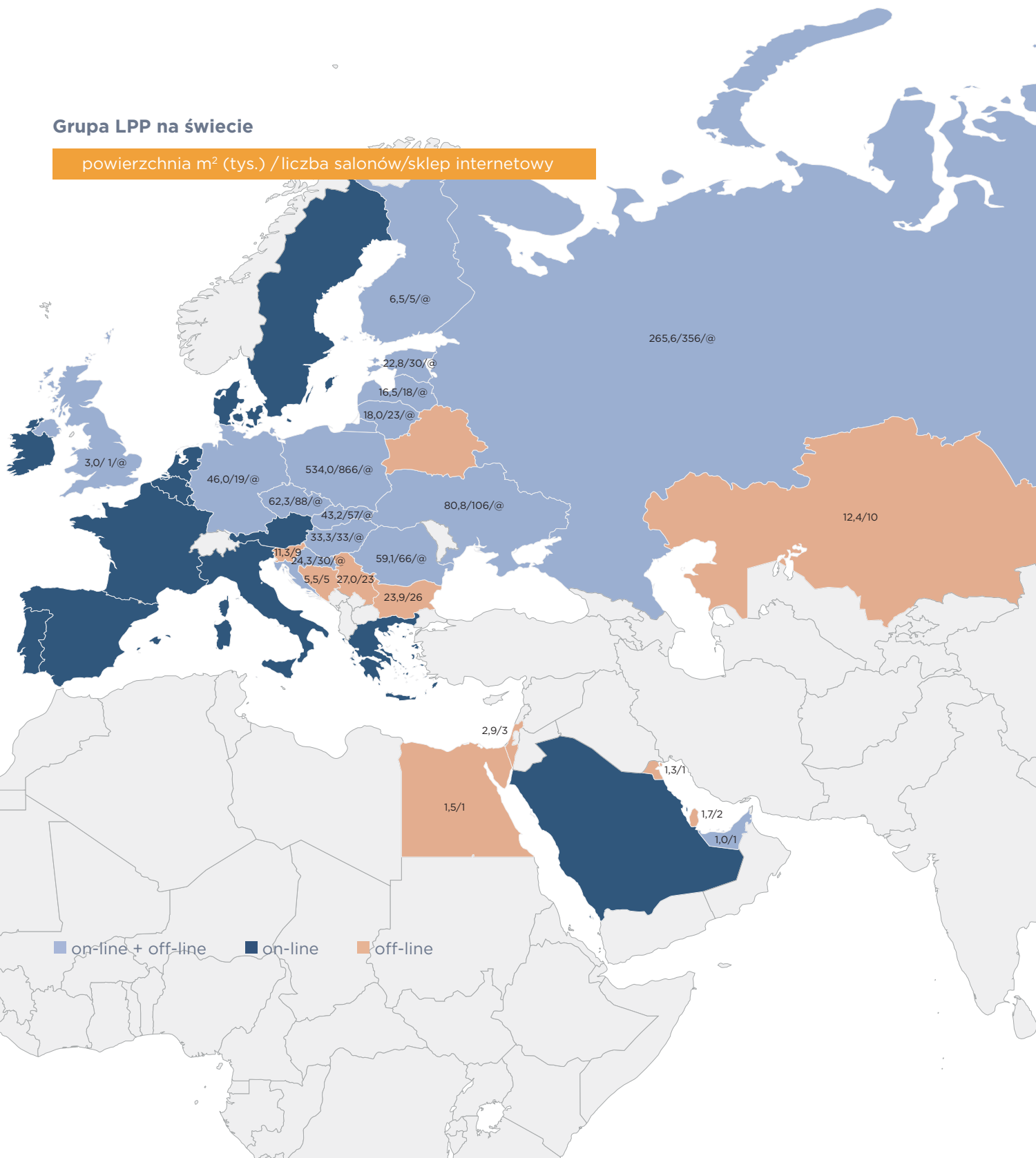
Nasze produkty oferujemy klientom w sklepach stacjonarnych i internetowych, łącznie w 38 krajach na 3 kontynentach.

Sieć sprzedaży stacjonarnej to 1 779 sklepów o łącznej powierzchni 1 304,9 tys. m².

On-line jesteśmy obecni na 28 rynkach.

Grupa LPP na świecie

powierzchnia m² (tys.) / liczba salonów/sklep internetowy



PODSTAWOWE WIELKOŚCI OBRAZUJĄCE EFEKTY FUNKCJONOWANIA GK LPP SA

1. LICZBA SKLEPÓW I POWIERZCHNIA HANDLOWA

Na koniec I półrocza 2020/21 GK LPP oferowała klientom swoje produkty w 1 779 salonach o łącznej powierzchni 1 304,9 tys. m². W porównaniu z I półroczem ubiegłego roku powierzchnia sklepów stacjonarnych Grupy wzrosła o 14,9%.

Na koniec I półrocza 2020/21 poza granicami Polski znajdowało się 913 sklepów Grupy o powierzchni 770,8 tys. m².

Stan na 31.07.2020	Liczba sklepów	Zmiana r/r	I półrocze 2020/21	I półrocze 2019/20	Zmiana r/r
			Pow. w tys.m ²	Pow. w tys.m ²	Pow. w tys.m ²
Reserved	442	-12	670	634	35
Cropp	372	2	157	141	16
House	329	5	138	122	17
Mohito	277	-11	112	109	3
Sinsay	354	66	223	121	102
Outlet	5	-16	5	10	-5
Razem GK LPP	1 779	34	1 305	1 136	169

2. SPRZEDAŻ W PODZIALE NA POSZCZEGÓLNE MARKI

Przychody Grupy Kapitałowej w I półroczu 2020/21 zostały osiągnięte dzięki przychodom pięciu marek uzyskanym z ich sklepów stacjonarnych i internetowych. Jednocześnie przychody te były o około 21% niższe od uzyskanych przez Grupę w tym samym okresie ubiegłego roku. Spadek przychodów wynikał z zamknięcia w I półroczu 2020/21 na około 2 miesiące niemalże wszystkich sklepów stacjonarnych Grupy odpowiadających do tej pory za około 90% generowanej sprzedaży. Zamknięcia sklepów były spowodowane decyzjami rządów poszczególnych państw w których działa Grupa Kapitałowa, a same decyzje były następstwem rozprzestrzeniania się pandemii wirusa COVID-19 i koniecznością wprowadzenia ograniczeń w funkcjonowaniu obiektów handlowo-usługowych (gdzie Grupa posiada sklepy stacjonarne).

Wybuch pandemii oraz wprowadzone restrykcje, wymusiły na klientach Grupy dokonywanie zakupów w sklepach internetowych poszczególnych marek LPP, które w tym czasie zanotowały bardzo wysokie dynamiki przychodów. Jednakże wzrosty

przychodów w kanale on-line nie zrekomensowały spadków w kanale tradycyjnym czego rezultatem był spadek przychodów Grupy w I półroczu 2020/21.

Największy spadek sprzedaży w tym okresie zanotowały marki Cropp i Mohito, najmniejszy Reserved. Natomiast marka Sinsay jako jedyna uzyskała dodatnią dynamikę sprzedaży r/r.

W I półroczu 2020/21 największą część w przychodach Grupy stanowiły przychody Reserved (45,1%), co potwierdza, że marka ta nadal odgrywa kluczową rolę w portfolio Grupy.

Jednocześnie zauważalny jest fakt, że w I półroczu 2020/21 prawie wszystkie marki (za wyjątkiem House) wygenerowały więcej przychodów z zagranicy niż z kraju, co świadczy o coraz bardziej globalnym charakterze marek.

Sprzedaż poszczególnych marek uzyskaną w obu kanałach tj. sklepach tradycyjnych oraz sklepach internetowych zrealizowaną w I półroczu 2020 roku oraz w II kwartale 2020/21 zaprezentowano w poniższych tabelach (w mln PLN).

w mln PLN	Sprzedaż w I półroczu 2020/21	Sprzedaż w I półroczu 2019/20	Zmiana r/r (%)
Reserved	1 493	2 024	-26,2%
Cropp	391	587	-33,4%
House	356	520	-31,6%
Mohito	308	462	-33,4%
Sinsay	709	523	35,5%
Pozostałe	52	49	5,3%
Razem	3 308	4 165	-20,6%

w mln PLN	Sprzedaż w II kw. 2020/21	Sprzedaż w II kw. 2019/20	Zmiana r/r (%)
Reserved	939	1 120	-16,1%
Cropp	257	341	-24,7%
House	237	298	-20,7%
Mohito	182	260	-30,1%
Sinsay	478	298	60,3%
Pozostałe	38	28	36,6%
Razem	2 129	2 345	-9,2%

3. SPRZEDAŻ W SKLEPACH PORÓWNYWALNYCH

Przychody ze sprzedaży w sklepach porównywalnych LFL (w walutach lokalnych) zarówno w I półroczu jak i II kwartale 2020/21 zmalały odpowiednio o 45,9% i 36,5%. Wpływ na spadek sprzedaży porównywalnej miało zamknięcie na około 2 m-ce w I półroczu sklepów stacjonarnych wszystkich marek Grupy z powodu rozprzestrzeniania się pandemii COVID-19.

Ujemne dwucyfrowo LFL zostały zanotowane przez wszystkie marki Grupy, zarówno w I półroczu jak i II kwartale 2020/21.

4. SPRZEDAŻ INTERNETOWA

W I półroczu 2020/21 GK LPP osiągnęła ze sprzedaży internetowej 1 005 mln zł przychodów, tj. 123,1% więcej niż przed rokiem. Trzycyfrowy wzrost

sprzedaży internetowej to efekt migracji klientów z tradycyjnego kanału sprzedaży do kanału on-line. Trend ten mimo, że zauważalny od pewnego czasu przyspieszył w momencie wybuchu pandemii COVID-19. Zakupy internetowe stały się alternatywą wobec tradycyjnych sklepów, które zaprzestały swojej działalności na około 2 miesiące. Jednocześnie ponowne otwarcie sklepów stacjonarnych nie spowodowało spadku popularności kanału on-line, do którego przekonali się również klienci do tej pory preferujący zakup w tradycyjny sposób.

Efektom tej sytuacji jest wzrost znaczenia przychodów z kanału internetowego w całościowych przychodach Grupy, które w I półroczu 2020/21 stanowiły 30,4% sprzedaży całościowej GK. Jednocześnie około 50% sprzedaży w kanale internetowym wygenerowane było przez sprzedaż w kraju, co stanowiło 33,5% przychodów z Polski.

Przychody ze sprzedaży internetowej w I półroczu 2020/21 i II kwartale 2020/21 przedstawia poniższa tabela (w mln PLN).

Wielkość	I półrocze 2020/21	I półrocze 2019/20	Zmiana r/r (%)	II kwartał 2020/21	II kwartał 2019/20	Zmiana r/r (%)
Sprzedaż w mln PLN	1 005	451	123,1%	621	276	124,8%

5. PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY WG. REGIONÓW

W I półroczu 2020/21 przychody z zagranicy przewyższyły przychody z Polski, co potwierdza globalny zasięg Grupy. Jednocześnie wszystkie regiony sprzedaży zanotowały w tym okresie spadek przychodów r/r, co było wynikiem pandemii. Najmniejszy spadek przychodów w I półroczu 2020/21 miał miejsce w rejonie krajów europejskich, gdzie w samym II kwartale rejon ten jako je-

dyny odnotował wzrost przychodów r/r. Szczególnie zauważalne wzrosty widoczne były w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, co jest efektem rozwoju logistyki przez Grupę w tym rejonie.

Przychody ze sprzedaży wypracowane przez spółki GK działające w poszczególnych rejonach w I półroczu 2020/21 oraz w II kwartale 2020/21 przedstawia poniższa tabela (w tys. PLN).

Kraj	I półrocze 2020/21	I półrocze 2019/20	Zmiana r/r (%)	II kwartał 2020/21	II kwartał 2019/20	Zmiana r/r (%)
Polska	1 498 194	2 042 537	-26,7%	962 142	1 130 732	-14,9%
Inne kraje europejskie	1 084 308	1 121 195	-3,3%	737 245	639 856	15,2%
CIS	719 395	987 005	-27,1%	427 560	566 665	-24,5%
Bliski Wschód*	6 047	14 705	-58,9%	2 350	7 500	-68,7%
Razem	3 307 944	4 165 443	-20,6%	2 129 297	2 344 752	-9,2%

*Przychody z krajów Bliskiego Wschodu to przychody ze sklepów franczyzowych.

6. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Na koszty operacyjne GK LPP 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. Koszty dystrybucji składają się z kosztów logistyki i kosztów e-commerce, a koszty ogólne to koszty marketingu, back-office, działów sprzedażowych i produktowych.

W I półroczu 2020/21 GK odnotowała spadek kosztów operacyjnych o 5,1%, głównie ze względu na spadek kosztów sklepów stacjonarnych wynikający z niższych kosztów czynszu oraz redukcji wynagrodzenia. Niższe koszty operacyjne były rezultatem głównie obniżek czynszu najmu za okres od marca do lipca 2020. Obniżki czynszów wynikały z zamknięć placówek handlowo-usługowych wprowadzonych decyzjami władz administracyjnymi. Otrzymane obniżki czynszu Grupa ujęła jako korektę zobowiązania leasingowego drugostronnie korygując przychody finansowe.

	I półrocze 2020/21 (MSSF16)	I półrocze 2019/20 (MSSF16)	Zmiana r/r (%)	II kwartał 2020/21 (MSSF16)	II kwartał 2019/20 (MSSF16)	Zmiana r/r (%)
Koszty operacyjne (w mln PLN)	1 783	1 878	-5,1%	967	965	0,2%
Koszty operacyjne na m ² /m-c	240	288	-16,5%	257	289	-11,3%

7. NAKŁADY INWESTYCYJNE

Wydatki inwestycyjne (CAPEX) w I półroczu 2020/21 wyniosły 353,3 mln PLN tj. ok. 16% mniej w stosunku do I półrocza roku poprzedniego. Niższe nakłady inwestycyjne były efektem decyzji Zarządu Spółki o redukcji przez Grupę wydatków inwestycji ze względu na wybuch pandemii COVID-19 i niepewność sytuacji makroekonomicznej w krajach działalności Grupy.

8. POZIOM ZAPASÓW

W I półroczu 2020/21 poziom zapasów był mniejszy o 16,2% r/r, w przeliczeniu na m² wartość zapasów była niższa o 27,3%. Powodem spadków poziomu zapasów r/r była redukcja zamówień kolekcji Jesień-Zima 2020/21 podyktowana wybuchem pandemii COVID-19 i w związku z nią niepewnością popytową przy jednoczesnym pozytywnym przyjęciu kolekcji Wiosna-Lato przez klientki i klientów. Na spadek zapasów wpływ miały też akcje promocyjne prowadzone przez Grupę w okresie II kwartału 2020/21.

Poziom zapasów na koniec I półrocza 2020/21 w mln PLN oraz na m² pokazuje poniższa tabelka.

Wielkość	31.07.2020	31.07.2019	Zmiana r/r (%)
Zapasy (mln PLN)	1 642	1 959	-16,2%
Zapasy na m ² w PLN	1 266	1 743	-27,3%

9. ZADŁUŻENIE

LPP posiada linie kredytowe w 6 bankach w łącznej kwocie 1,3 mld PLN, które wykorzystuje na gwarancje bankowe, akredytywy do finansowania handlu lub jako kredyt obrotowy.

Dodatkowo w I półroczu 2020/21 (czerwcu) LPP

podpisała umowę z bankiem HSBC France dotyczącą dwóch krótkoterminowych kredytów do wykorzystania na spłatę zobowiązań handlowych w stosunku do dostawców a wynikających z factoringu odwróconego, łącznie na kwotę 292,2 mln PLN (liczone bez odsetek).

Poza wymienionymi wyżej kredytami, zaciągnięty-

mi przez LPP spółkę matkę, trzy spółki zależne tj. rosyjska, ukraińska i kazachska wykorzystują przyznane przez banki lokalne linie kredytowe, których wykorzystanie na koniec lipca 2020 roku łącznie wynosiło 138,3 mln PLN.

Jednocześnie LPP korzysta z programu finansowania dostawców (faktoring odwrócony). Na koniec I półrocza 2020/21 wykorzystanie limitu wynosiło 990 mln PLN.

Spółka LPP posiada również zadłużenie z tytułu kredytów inwestycyjnych zaciągnięte na rozbudowę Centrum Dystrybucyjnego oraz siedziby w Gdańsku. Łączna kwota kredytów inwestycyjnych na koniec I półrocza 2020/21 wynosiła 285,2 mln zł.

Aby zdywersyfikować źródła pozyskania zasobów finansowych w 2019 roku LPP 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 powięk-

szony 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 depozycje 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.

Na koniec I półrocza 2020/21 GK posiadała 1 763 mln PLN gotówki, dzięki temu pokazała 727 mln PLN gotówki netto, w porównaniu do 666 mln PLN rok wcześniej.

Poniższa tabelka pokazuje poziom długu (gotówki) netto w tys. PLN, natomiast informacje o kredytach zaprezentowano w pkt. 14 Skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze 2020/21.

Wielkość (bez MSSF16)	Stan na 31.07.2020	Stan na 31.07.2019 (niepublikowane)	Zmiana r/r (%)	Stan na 30.06.2019
Kredyty krótkoterminowe	520 708	172 651	201,6%	175 025
Kredyty długoterminowe	215 082	57 449	274,4%	61 901
Obligacje*	300 456	-	-	-
Środki pieniężne	1 763 509	896 357	96,7%	862 850
Dług netto (gotówka netto)	-727 263	-666 257	9,2%	-625 924

* 300 456 tys. PLN (zdyskontowana wartość obligacji 291 699 tys. PLN oraz doliczone odsetki 8 757 tys. PLN)

10. CZYNNIKI I ZDARZENIA, W TYM O NIETYPOWYM CHARAKTERZE, MAJĄCE ISTOTNY WPŁYW NA SKRÓCONE SPRAWOZDANIE FINANSOWE

W I półroczu 2020/21 na wyniki finansowe Grupy Kapitałowej istotny wpływ miały nietypowe okoliczności, mające charakter precedensowy. Okoliczności te spowodowane były wybuchem i rozprzestrzenianiem się pandemii COVID-19 w krajach w których Grupa jest obecna. Od połowy marca do początku maja bieżącego roku Grupa LPP była zmuszona zamknąć swoje sklepy stacjonarne w prawie wszystkich krajach działalności. Zamknięcia te były spowodowane decyzjami admini-

stracyjnymi i wprowadzonymi restrykcjami przez rządy krajów objętych pandemią.

Zaprzestanie sprzedaży w kanale stacjonarnym odpowiadającym wcześniej za około 90% przychodów Grupy negatywnie wpłynęło na ich wielkość i spowodowało spadek o ok. 21% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Konsekwencją zamknięć sklepów stacjonarnych był czasowy wzrost zatowarowania sklepów stacjonarnych, co spowodowało większe wyprzedaże r/r po otwarciu sklepów oraz jednocześnie prowadzone akcje promocyjne w kanale internetowym. Oba te czynniki oraz mniej korzystny poziom kursu PLN/USD, który w okresie pandemii daje mniejszą możliwość przełożenia na ceny, spo-

wodowały, że Grupa uzyskała niższą marżę brutto o 4 p.p. w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Skutki pandemii wpłynęły również na koszty działalności operacyjnej.

W I półroczu 2020/21 koszty zmalały o ok. 5% r/r. Spadek ten był wynikiem niższych kosztów czynszu uzyskanych dzięki zwolnieniu z obowiązku zapłaty czynszów najmu w galeriach handlowych w okresie zakazu handlu na mocy uchwały rządu polskiego oraz dzięki upustom wynegocjowanym z właścicielami centrów handlowych za granicą. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na spadek kosztów operacyjnych była redukcja wynagrodzenia wszystkich pracowników Grupy.

Jednocześnie ze względu na znaczący udział kosztów stałych w strukturze kosztów operacyjnych Grupy, spadek kosztów operacyjnych w I półroczu był niższy niż spadek sprzedaży w tym okresie.

Nietypowy wpływ na pozostałe koszty i przychody operacyjne miały odpisy aktualizujące wartość salonów w spółce niemieckiej związane z brakiem ich rentowności (ok. 38 mln PLN) oraz dotacje,

głównie dofinansowujące wynagrodzenia pracowników i składki ubezpieczeniowe od wynagrodzeń (55 mln PLN).

Ze względu na większe straty na różnicach kursowych wynikających z MSSF16 w I półroczu 2020/21 GK odnotowała mniej korzystny wpływ działalności finansowej netto.

W rezultacie powyższych w większości nietypowych czynników w okresie rozliczeniowym Grupa LPP poniosła stratę netto w wysokości 335 mln PLN wobec uzyskanego rok wcześniej zysku netto w wysokości 55 mln PLN.

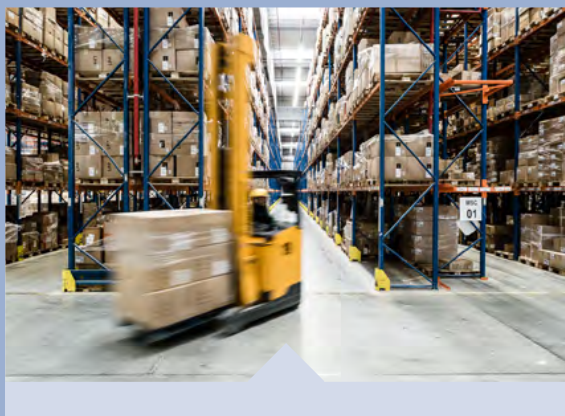
Podstawowe wielkości obrazujące efekty funkcjonowania Grupy oraz osiągnięte marże w I półroczu i II kwartale 2020/21 przedstawiają poniższe tabele.

Wielkość	I półrocze 2020/21	I półrocze 2019/20	Zmiana r/r (%)	II kwartał 2020/21	II kwartał 2019/20	Zmiana r/r (%)
Przychody ze sprzedaży	3 307 944	4 165 443	-20,6%	2 129 297	2 344 752	-9,2%
Zysk brutto ze sprzedaży	1 581 153	2 155 619	-26,6%	1 013 336	1 156 444	-12,4%
Koszty sklepów i dystrybucji oraz ogólne	1 782 642	1 877 705	-5,1%	966 858	964 695	0,2%
EBITDA	325 710	721 622	-54,9%	308 126	423 260	-27,2%
Zysk (strata) operacyjny	-228 221	249 637	n/m	32 301	185 621	-82,6%
Zysk (strata) netto	-392 629	55 237	n/m	-30 639	31 940	n/m

Marża (%)	I półrocze 2020/21	I półrocze 2019/20	Zmiana r/r (p.p)	II kwartał 2020/21	II kwartał 2019/20	Zmiana r/r (p.p)
Brutto na sprzedaży	47,8%	51,8%	-4,0	47,6%	49,3%	-1,7
EBITDA	9,8%	17,3%	-7,5	14,5%	18,1%	-3,6
Operacyjna	-6,9%	6,0%	-12,9	1,5%	7,9%	-6,4
Netto	-11,9%	1,3%	-13,2	-1,4%	1,4%	-2,8

11. INNE ISTOTNE ZDARZENIA W I PÓŁROCZU 2020/21 I DO MOMENTU PUBLIKACJI RAPORTU

LUTY



ZAKOŃCZENIE ROZBUDOWY CENTRUM DYSTRYBUCYJNEGO W PRUSZCZU GDAŃSKIM

Grupa dzięki inwestycji rozbudowy Centrum Dystrybucyjnego pozyskała 21 tys. m² dodatkowej, nowoczesnej powierzchni magazynowej oraz 4,4 tys. m² powierzchni biurowej.

Dobudowana część dodała 29 alejek magazynu automatycznego zapewniając miejsce składowe dla 522 tys. kartonów. Pojawiło się także kolejnych 10 tuneli RFID oraz 10 stacji RFID, których zadaniem jest identyfikacja pojedynczego produktu w łańcuchu dostaw oraz dokładna kontrola przychodzących i wychodzących towarów. Pojemność składowa Centrum Dystrybucyjnego wzrosła łącznie do blisko 1,5 mln sztuk kartonów.

Wartość inwestycji to kwota około 200 mln PLN, a łączna powierzchnia Centrum po rozbudowie wynosi obecnie 91,4 tys. m².

MARZEC-CZERWIEC



WSPARCIE WALKI Z COVID-19 - AKCJE SPOŁECZNE I CHARYTATYWNE

LPP przeznaczyło blisko 5,7 mln PLN na wsparcie w walce z epidemią COVID-19, przekazując m.in. milion masek ochronnych dla ponad 300 placówek medycznych na terenie całej Polski. Ponadto, dzięki współpracy z blisko 50 organizacjami, do najbardziej potrzebujących trafiło ponad 27 tys. masek bawełnianych oraz 1 660 fartuchów ochronnych, uszytych przez pracowników LPP.

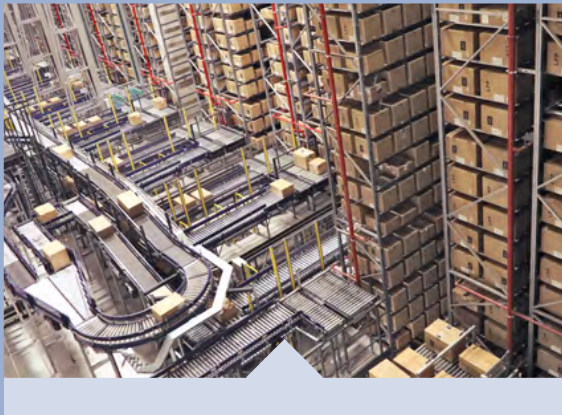
MAJ

PUBLIKACJA RAPORTU NIEFINANSOWEGO: W KIERUNKU ZRÓWNOWAŻONEJ MODY

Grupa LPP opublikowała kolejny raport niefinansowy. Zrównoważona moda - to wiodący temat raportu 2019/20. W raporcie zaprezentowano:

- kulisy działania marek Grupy i podążanie ich w kierunku zrównoważonej mody;
- wpływ ekonomiczny, środowiskowy i społeczny Grupy.

CZERWIEC



WDROŻENIE ALGORYTMÓW SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W MAGAZYNIE E-COMMERCE

W magazynie LPP do obsługi sprzedaży internetowej (Fulfillment Center) wdrożono rozwiązanie oparte na algorytmach sztucznej inteligencji, które pozwoli na zwiększenie wydajności obsługi zamówień on-line poprzez optymalizację ścieżki kompletacji zamówień, zwiększenie wydajności obiektu, optymalizację wykorzystania zasobów magazynowych a w efekcie znacznie przyspieszy obsługę wysyłek e-commerce.

LIPIEC



URUCHOMIENIE MAGAZYNU E-COMMERCE NA SŁOWACJI

LPP uruchomiło na Słowacji magazyn typu Fulfillment Center do obsługi sprzedaży internetowej na rynkach Europy Środkowej. Magazyn o powierzchni 32 tys. m² zlokalizowany na terenie PNK Park SEREĎ stworzy możliwość zaoferowania wszystkim klientom marek LPP z regionu Europy Środkowej dostawy następnego dnia roboczego, a w niektórych lokalizacjach nawet dostawy tego samego dnia.

SIERPIEŃ



PRZYSTĄPIENIE DO GLOBALNEJ INICJATYWY ZERO DISCHARGE OF HAZARDOUS CHEMICALS (ZDHC)

LPP jako pierwsza polska firma przystąpiła do międzynarodowej inicjatywy, której celem jest globalne ograniczanie negatywnego wpływu branży odzieżowej na środowisko naturalne. Misją porozumienia ZDHC jest umożliwienie przemysłowi tekstylnemu, odzieżowemu i obuwniczemu wdrażanie najlepszych praktyk w zakresie zrównoważonego bezpieczeństwa chemicznego w całym łańcuchu dostaw poprzez ustanawianie nowych standardów i ich wdrażanie, przy wspólnym zaangażowaniu firm, ośrodków badawczych i akademickich, tym samym dążenie do wyeliminowania niebezpiecznych substancji w branży odzieżowej.



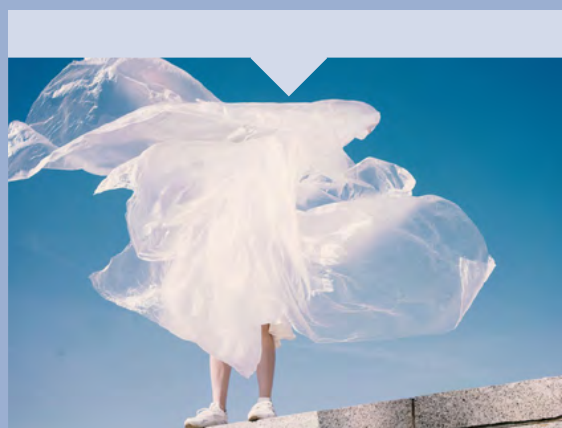
ZAKOŃCZENIE DZIAŁAŃ NAPRAWCZYCH SPÓŁKI NIEMIECKIEJ LPP DEUTSCHLAND GMBH

Grupa pozytywnie zakończyła działania mające na celu poprawę sytuacji spółki zależnej w Niemczech (LPP Deutschland GmbH). Tym samym niemiecka spółka wróciła do działalności w normalnym trybie, a osiągnięcie głównego celu tj. wynegocjowanie z wynajmującymi nowych warunków umów najmu w lokalach handlowych pozwoliło na znaczące ich obniżenie i stworzyło szanse na osiągnięcie rentowności działalności spółki niemieckiej.

WRZESIEŃ

DOŁĄCZENIE DO POLSKIEGO PAKTU PLASTIKOWEGO

LPP dołączyło do powołanego 10 września br. Polskiego Paktu Plastikowego. To kolejny krok Spółki na drodze do realizacji strategii zrównoważonego rozwoju. Polski Pakt Plastikowy to powstała pod parasolem „Kampanii 17 Celów”, międzysektorowa platforma współpracy firm oraz organizacji branżowych i pozarządowych, zrzeszająca uczestników łańcucha wartości tworzyw sztucznych z obszaru opakowań. Tworzy ją grupa 12 firm: od produkujących opakowania, poprzez firmy wprowadzające produkty w opakowaniach na rynek i sieci handlowe, po recyklerów i organizacje odzysku. Członkowie inicjatywy dążą do zmiany obecnego modelu wykorzystywania sztucznych surowców w opakowaniach na polskim rynku w kierunku gospodarki obiegu zamkniętego. Poprzez działania członkowie paktu zmniejszą użycie pierwotnych tworzyw sztucznych w opakowaniach wprowadzanych na rynek o 30 proc., a do 2025 roku już 100 proc. opakowań z tworzyw sztucznych na polskim rynku ma nadawać się do ponownego wykorzystania lub recyklingu. Równie istotnym elementem walki o nowy model obiegu plastiku będzie podniesienie jakości i efektywności edukacji konsumentów w zakresie segregacji, recyklingu, ponownego wykorzystania i ograniczenia zużycia opakowań.



DECYZJE WZA LPP

18 września odbyło się WZA Spółki na którym podjęte zostały uchwały m.in. dotyczące podziału wypracowanego zysku przez Spółkę za 2019/20 poprzez zatrzymanie całość zysku w Spółce i zatwierdzenie nie wypłacenia dywidendy w 2020 roku. Jednocześnie WZA LPP uchwaliło program skupu akcji własnych do kwoty 2,1 mld PLN, do ewentualnego wykorzystania w ciągu najbliższych 5 lat.



3. PODSTAWOWE ZAGROŻENIA I RYZYKA ZWIĄZANE Z POZOSTAŁYMI MIESIĄCAMI ROKU OBROTOWEGO

Na realizację strategicznych zadań i celów Grupy Kapitałowej LPP mogą mieć wpływ czynniki wewnętrzne i zewnętrzne, które stanowią dla Grupy zarówno szanse jak zagrożenia i ryzyka. Poniżej Grupa prezentuje ich szczegółowy opis.

WEWNĘTRZNE CZYNNIKI RYZYKA

RYZYKO MODELU BIZNESOWEGO

Ryzyko: Nasza Grupa koncentruje swoją działalność na projektowaniu i dystrybucji odzieży oraz kreowaniu marek. Nasz model biznesowy zakłada zlecenie 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, budowanie rozpoznawalności marek oraz pozyskiwanie lojalnych klientów.

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. Prowadzimy też na bieżąco ocenę swoich dostawców, którzy podlegają nadzorowi dokonywanemu przez biuro LPP w Szanghaju w Chinach oraz biuro w Dhace w Bangladeszu. Dodatkowo działy zakupowe Spółki prowadzą ranking i ocenę dotychczasowej współpracy z dostawcami, dzięki czemu eliminowani są dostawcy niewiarygodni, natomiast z partnerami sprawdzonymi i wiarygodnymi nawiązywana jest długofalowa współpraca. Jednocześnie dbamy o to, aby Grupa nie była uzależniona od żadnego z ponad 1 200 dostawców z którymi współpracujemy (żaden nie przekroczył progu 5% zakupów). A zaopatrując się u różnych dostawców towarów w różnych krajach minimalizujemy ryzyko naszego modelu biznesowego poprzez dywersyfikację krajów produkcji.

RYZYO KOLEKCJI	<p>Ryzyko: Rynek odzieżowy charakteryzuje się dużą różnorodnością oczekiwań klientów i jest ściśle skorelowany ze zmianami trendów w modzie oraz zmiennością gustów klientów. Same trendy modowe nie istnieją w oderwaniu od społeczeństwa i kultury, historii, nastrojów społecznych czy trendów makroekonomicznych. Kluczowym czynnikiem sukcesu firmy odzieżowej jest z jednej strony wyczuwanie zmian trendów mody i dopasowanie asortymentu do aktualnych potrzeb konsumentów, a z drugiej strony szybka reakcja na te potrzeby.</p> <p>Działania: Nasza Grupa zagadnieniu mody poświęca dużą uwagę. Każda nasza marka posiada odrębny zespół projektowy, który śledzi globalne trendy w modzie oraz 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 wszystkim z internetu i mediów społecznościowych. Zaczerpnięte inspiracje i trendy światowe są wykorzystywane w procesie tworzenia kolekcji, dzięki czemu ryzyko niedopasowanej do gustu klienta kolekcji oraz trendu zmniejsza się.</p>
RYZYO TRAFNOŚCI POLITYKI CENOWEJ	<p>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. Dodatkowo niepewność finansowa w okresie kryzysu może sprawić, że pojawią się konsumenci dla których priorytetem będzie niska cena. Z drugiej strony zbyt niskie ceny mogą nie zapewnić odpowiedniej marży i zdeprecjonować nasze marki oraz ich pozycje rynkowe.</p> <p>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.</p> <p>W okresach sezonowej wyprzedaży, podobnie jak nasi konkurenci stosując zachęty cenowe wyprzedajemy produkty kolekcji mijającego sezonu, które nie zostały sprzedane w regularnej cenie. Jednocześnie wspierające nas narzędzia technologiczno-informatyczne pozwalają optymalizować obszar wyprzedaży. Dzięki zaawansowanym algorytmom możliwe jest prognozowanie wyprzedania towaru przy jednoczesnym optymalnym obniżaniu cen.</p>

RYZIKO KONCENTRACJI NA JEDNYM SEGMENTCIE	<p>Ryzyko: Koncentracja na jednym segmencie pod względem geograficznym może mieć negatywny wpływ jeśli wystąpią niekorzystne czynniki makroekonomiczne, polityczne, prawne w kraju czy regionie działalności, przy jednoczesnym braku obecności na innych rynkach, regionach. W przypadku koncentracji na jednym segmencie tj. kanale sprzedaży może pojawić się ryzyko w momencie zmian modelu zakupowego przez klientów np. wzrost popularności zakupów w internecie.</p> <p>Działania: To ryzyko było przez nas minimalizowane od samego początku działalności. Oferujemy produkty pod kilkoma markami, dla wielu grup wiekowych dywersyfikując segment odbiorcy. Dzięki obecności w kilku krajach i regionach minimalizujemy 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.</p>
RYZIKO NIETRAFIONEJ LOKALIZACJI SALONU SPRZEDAŻY	<p>Ryzyko: Nasza strategia rozwoju zakłada rozbudowę sieci sprzedaży stacjonarnej. 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.</p> <p>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.</p>
RYZIKO NIEEFEKTYWNEJ LOGISTYKI	<p>Ryzyko: 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. Wzrost powierzchni handlowej, dynamiczny rozwój sprzedaży internetowej Grupy, zmiany zachowań zakupowych klientów oraz ich oczekiwań w tym coraz większe znaczenie krótkiego czasu dostarczenia towaru dla klienta, wymuszają inwestycje w usprawnienia logistyczne, bez których wzrasta ryzyko zapewnienia obsługi potrzeb logistycznych na optymalnym poziomie.</p> <p>Działania: Istotność zagadnienia powoduje, że Zarząd naszej Spółki przywiązuje do niego kluczową wagę i systematycznie wprowadza konieczne nowe rozwiązania takie jak:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 w tym opartych na sztucznej inteligencji np. wdrożone w Fulfillment Center w okresie finansowym rozwiązanie do optymalizacji ścieżki kompletacji zamówień z wykorzystaniem algorytmów sztucznej pozwalające na znaczne przyspieszenie obsługi wysyłek e-commerce.

**RYZIKO
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 stały się powszechniejsze i łatwiejsze, a migracja klientów z tradycyjnego kanału do e-commerce trendem. Jednocześnie mimo rozwijających się sklepów internetowych, szacuje się, że sklepy stacjonarne nie znikną, natomiast wprowadzą nowe rozwiązania i zmieniają 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 tych 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, sposoby rozliczania 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, które traktowane są jako komplementarne niż konkurencyjne, nie rywalizujące ze sobą, ale uzupełniające się. Dzięki temu ryzyko migracji sprzedaży tradycyjnej do internetu minimalizujemy.

**RYZIKO
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 24 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).

ZEWNĘTRZNE CZYNNIKI RYZYKA

RYZIKO 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 pandemie. 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 konsumentów, 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. Po-
przez obecność na kilku rynkach 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 zlecenie 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.



**RYZIKO
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.

RYZIKO WALUTOWE	<p>Ryzyko: Ryzyko niekorzystnej zmiany kursów walut jest istotnym ryzykiem dla Grupy. Nasze przychody w ponad połowie są denominowane w walutach obcych (głównie EUR i waluty lokalne), jednocześnie koszty zakupów towarów w większości wyrażone w USD. Natomiast koszty operacyjne w ponad połowie denominowane w walutach obcych (głównie EUR).</p> <p>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 drugim rynkiem pod względem przychodów (15% udział w I półroczu 2020/21, 18% udział w 2020/21 roku), Spółka posiada również znaczącą ekspozycję na RUB.</p> <p>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.</p> <p>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).</p>
RYZIKO ZMIAN REGULACJI PRAWNYCH	<p>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.</p> <p>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, jakiegokolwiek 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 zadziało się w przypadku zmian prawnych związanych z wprowadzeniem niehandlowych niedziel w Polsce. Rozwinięty kanał sprzedaży internetowej pozwolił klientom Grupy na zakupy internetowe przy braku możliwości zakupów w sklepach stacjonarnych.</p>

<p>RYZIKO WZROSTU KONKURENCJI</p>	<p>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 zaostrenie konkurencji w branży. Każdego roku nowi gracze wchodzi na rynki, na których jesteśmy obecni, ale też je opuszczają. Na każdym z rynków mierzymy się zarówno z lokalną konkurencją jak i międzynarodowymi graczami.</p> <p>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.</p>
<p>RYZIKO POSTĘPU TECHNOLOGICZNEGO I INNOWACJI</p>	<p>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 konsumentskich, 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 pozytywnie na „customer experience”. Wszystkie te działania mają wpływ na konkurencyjność spółki a w efekcie na jej wyniki finansowe.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Efektom tych prac są nasze inwestycje w projekty takiej 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).</p>

**RYZIKO ZWIĄ-
ZANE Z WARUN-
KAMI POGODO-
WYMI**

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 zatorowaniu 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.

**4. CZYNNIKI, KTÓRE MOGA
MIEĆ WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE
PRZEZ GRUPĘ LPP WYNIKI
W PERSPEKTYWIE CO NAJMNIEJ
KOLEJNEGO PÓŁROCZA**

Wszystkie niżej opisane czynniki mogą wpłynąć na wyniki finansowe uzyskane przez Grupę w ciągu najbliższych kilku kwartałów, przy czym największy wpływ mogą mieć skutki pandemii COVID-19. Właśnie z powodu negatywnych skutków pandemii Grupa spodziewa się, że rok 2020/21 będzie rokiem spadku przychodów o maksymalnie 15%. Grupa zakłada jednak, że spadek sprzedaży będzie miał charakter tymczasowy i po ustąpieniu skutków pandemii w kolejnych latach ponownie będzie kontynuowany wzrost przychodów i rozwój zgodnie z długofalową strategią oraz wypłata dywidendy.

Skutki COVID-19 będą prawdopodobnie miały również wpływ w 2020/21 na uzyskaną przez Grupę marżę brutto oraz wynik operacyjny. Marża brutto może się kształtować w przedziale 47-49%, a zysk operacyjny powyżej zera.

a) Sytuacja związana z pandemią COVID-19.

Ewentualna kolejna fala pandemii COVID-19 mogłaby wpłynąć na wyniki osiągane przez Grupę. Ponowne rozprzestrzenienie się epidemii w krajach gdzie znajdują się fabryki dostawców Grupy LPP mogłoby wpłynąć na zachwianie ciągłości łańcucha dostaw a w konsekwencji do opóźnień w dostawach kolekcji. Efektem tej sytuacji mo-

głoby być zahamowanie produkcji w tych krajach. Dodatkowo w czasie epidemii mogłoby pojawiać się problemy logistyczne związane z transportem i magazynowaniem towaru. Wszystkie te elementy mogłoby negatywnie wpłynąć na ofertę produktową Grupy i jej dostępność, a przez to w konsekwencji na wyniki Grupy.

Jednocześnie wystąpienie kolejnej fali pandemii w krajach gdzie Grupa sprzedaje kolekcje, mogłoby mieć negatywny wpływ na ich popyt ze strony klientów. Ograniczona mobilność klientów wynikająca z obawy zarażenia się, a także regulacji wprowadzanych przez rządy krajów w celu zminimalizowania ponownego rozprzestrzeniania się pandemii, mogłaby wpłynąć na spadek zakupów w sklepach stacjonarnych.

Mimo, że przed ryzykiem kolejnej fali pandemii ciężko się uchronić, Grupa LPP stara się zminimalizować negatywny wpływ tego ewentualnego czynnika na kilka sposobów.

W przypadku zakupu towarów Grupa zwiększa elastyczność w obszarze poszukiwania nowych źródeł dostaw (zarówno w krajach Dalekiego Wschodu, a także krajach Europy i Afryki) oraz w obszarze wykorzystywania różnych gałęzi transportu (np. transport kolejowy). Dzięki temu, że Grupa działa nie tylko w tradycyjnym kanale sprzedaży, ale rozwija również sprzedaż w kanale internetowym, będzie w stanie dostosować się do ewentualnych ograniczeń w obiektach handlowych.

b) Sytuacja ekonomiczno-społeczna w Polsce i w krajach, w których działają sklepy Grupy.

Skutkiem pandemii COVID-19 stał się ogólnoświatowy kryzys gospodarczy. 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, to rozmiar kryzysu oraz tempo z niego wychodzenia może mieć wpływ na wyniki Grupy.

Jednocześnie dzięki temu, że Grupa zarządza pięcioma markami plasującymi się w umiarkowanym przedziale cenowym, negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego na popyt towarów oferowanych przez Grupę jest minimalizowany. Dodatkowo dopasowując się do sytuacji Grupa rozwinęła z powodzeniem koncept marki Sinsay - najtańszej cenowo marki z całego portfolio. Kolekcje Sinsay zostały uzupełnione o linie damską, męską, dziecięcą oraz wyposażenia wnętrz.

c) Trendy modowe, atrakcyjność kolekcji, model zachowania klienta.

Niepewna sytuacja ekonomiczna, spadek nastrojów społecznych w tym konsumenckich oraz zmiana stylu życia w nowej po pandemicznej rzeczywistości mogą wpłynąć na nowy model zachowania konsumentów, zmianę preferencji co do sposobu ubierania się i zmiany w trendach modowych.

Niepewność finansowa może sprawić, że pojawią się konsumenci sporadycznie kupujący ubrania, którzy będą stawiać na ponadczasowe, klasyczne modele, w lepszej jakości. Z drugiej strony mogą pojawić się klienci, dla których priorytetem będzie niska cena. Dodatkowo wzrastająca świadomość konsumencka może powiększyć grupę nabywców dla których decydujące znaczenie będą miały motywy ekologiczne.

Jednocześnie zmiana stylu życia oraz sposobu pracy może spowodować, że zasady i styl ubierania się na co dzień i do pracy ulegną zmianie. Odzież formalna będzie w defensywie, a odzież typu homewear, casual, czy athleisure (połączenie elementów inspirowanych modą sportową z odzieżą o zdecydowanie ulicznym charakterze) zyska na popularności.

Decydujący wpływ na wyniki Grupy będzie miało dostosowanie kolekcji pięciu marek do obecnie zmieniających się trendów. Dlatego też Grupa poświęca dużą uwagę zagadnieniu mody. Zespoły projektowe każdej marki na bieżąco śledzą trendy

modowe, które nierzadko związane są z trendami makroekonomicznymi. Projektanci oraz osoby zaangażowane w proces tworzenia kolekcji marek Grupy LPP uczestniczą w imprezach wystawieniowych, pokazach mody, targach branżowych, w których w dobie pandemii dzięki digitalizacji branży można brać udział również on-line. Rozwój technologii i „smartfonizacja” spowodowały, że projektanci LPP obecnie czerpią inspiracje też z internetu i mediów społecznościowych, dzięki czemu są w stanie szybko reagować na zmieniające się trendy.

d) Poziom kursu PLN w stosunku do USD, EUR i RUB.

W związku z tym, że ponad połowa przychodów GK jest denominowana w walutach obcych, natomiast koszty zakupów towarów w ok. 90% w USD, a koszty operacyjne w ponad połowie w EUR (wg. MSR17), wpływ na wyniki GK będzie mieć kurs USD/PLN i EUR/PLN. Ekspozycja na dolara amerykańskiego związana jest z miejscem produkcji i zakupu towarów (głównie kraje azjatyckie), a ekspozycja na EUR z płatnościami za czynsze w salonach. W rezultacie, umocnienie złotego do USD i EUR może korzystnie wpłynąć na marże, a osłabienie złotego w stosunku do kluczowych walut może obniżyć rentowność Grupy. Jednocześnie model ciągłej dostawy towaru zmniejsza ryzyko zakupu całości kolekcji na górkach kursowych.

Dodatkowym czynnikiem wpływającym na wynik finansowy Grupy jest wprowadzony od 2019 roku MSSF 16, dotyczący przeliczenia zobowiązań leasingowych (głównie w EUR) do aktualnego kursu walutowego.

e) Kontrola kosztów operacyjnych (SG&A).

Wpływ na wyniki finansowe Grupy w najbliższym czasie będzie miała kontrola kosztów operacyjnych. Na koszty operacyjne Grupy składają się koszty sklepów (własnych, oraz sklepów franczyzowych w Polsce), koszty dystrybucji oraz koszty ogólne. Koszty sklepów własnych to głównie koszty czynszów i wynagrodzenia. Koszty dystrybucji to koszty logistyki i e-commerce, a koszty ogólne zawierają koszty marketingu, back-office, działów sprzedażowych i produktowych.

Zarząd LPP podjął decyzje o wprowadzeniu programu oszczędnościowego. Jednym z elementów programu są renegotjacje umów najmu powierzchni handlowej w centrach handlowych. Podjęte negocjacje z właścicielami centrów handlowych gdzie zlokalizowane są w większości sklepy stacjonarne Grupy oraz wynik negocjacji będą

miały wpływ na wysokość kosztów operacyjnych Grupy a w efekcie na wyniki finansowe Grupy.

f) Dynamiczny rozwój e-commerce.

Systematyczny wzrost znaczenia e-handlu widoczny jeszcze przed pandemią w nowej sytuacji odnotował olbrzymie przyspieszenie i zmianę układu sił między dwoma kanałami sprzedażowymi: tradycyjnym (sklepy stacjonarne) oraz internetowym. Zmiana nawyków zakupowych przez klientów tj. przeniesienie procesów zakupowych do kanału on-line prawdopodobnie nie będzie krótkotrwałym zjawiskiem. Dostosowując się do panującego trendu Grupa podjęła działania zmierzające do dalszej ekspansji tego kanału sprzedaży. Rozwój e-commerce zamierza realizować poprzez nowe rynki oraz wykorzystanie w tym kanale wdrożonej technologii RFID w marce Reserved, a także poprzez kolejne usprawnienia w logistyce. Uwzględnienie rozwoju tego kanału w ramach strategii Grupy będzie mieć wpływ na osiągnięte wyniki. Dzięki podjętym działaniom Grupa planuje, że w 2020/21 podwoi r/r przychody ze sprzedaży internetowej osiągając 2 mld PLN.

g) Rozwój sieci sprzedaży sklepów stacjonarnych.

Na wyniki osiągnięte przez Grupę wpływ będzie mieć rozwój sieci sprzedaży stacjonarnej. Celem Grupy jest rozwój sieci sprzedaży w sklepach tradycyjnych wszystkich marek, przy jednoczesnej optymalizacji powierzchni (zamykanie salonów nierentownych a powiększanie salonów dobrze prosperujących).

W 2020/21 Grupa planuje wzrost powierzchni o 11% r/r tj. do 1 363,5 tys. m². Skupi się szczególnie na rozwoju marek: Sinsay, House i Cropp, selektywnym wzroście powierzchni w Polsce, kontynuacji wzrostów w Europie, szczególnie Południowo - Wschodniej oraz rozwoju powierzchni w rejonie CIS. Jednocześnie planowane wejście na nowy rynek tj. do Macedonii Północnej zostało przesunięte.

h) Rozwój logistyki.

W związku z tym, że handel detaliczny będzie w coraz większym stopniu oparty o internet, a w przypadku zamówień on-line, poza atrakcyjnością kolekcji, kluczowe znaczenie dla klienta ma szybkość dostawy, bezpieczeństwo i elastyczność, nie bez znaczenia będzie dostosowanie logistyki dotychczas skoncentrowanej na obsłudze sprzedaży tradycyjnej do sprzedaży w kanale on-line. Realizowane przez Grupę w ostatnim czasie inwestycje w logistykę i IT, pozwolą na szybką adaptację do nowych warunków i oczekiwań klientów, dzięki czemu mogą wpłynąć pozytywnie na wyniki Grupy.

i) Omnichannel.

Wpływ na osiągnięte wyniki przez Grupę będzie miała budowa systemu omnichannelowego czyli wielokanałowego, dzięki któremu klient ma swobodę dokonywania zakupu w obu kanałach, a także przenikania się tych dwóch kanałów zakupu. Tradycyjne salony wspierają sprzedaż on-line, dlatego konieczne są inwestycje w nowoczesne salony zachęcające klienta do odwiedzin. GK budując system omnichannelowy obecnie inwestuje w rozwój nowoczesnych sklepów, logistyki i nowoczesnej technologii. Inwestycje w takie rozwiązania warunkować będą możliwość dopasowania modelu biznesowego do nowej normalności, a jednocześnie zapewnią możliwość wejścia w kolejny cykl koniunktury z większym potencjałem niż konkurencja.

j) CAPEX (wydatki inwestycyjne).

Wpływ na osiągnięte wyniki przez Grupę będą miały wydatki inwestycyjne. W wyniku pandemii COVID-19 wydatki te uległy modyfikacji w stosunku do wcześniej zakładanych przez Grupę. Planowany CAPEX w 2020/21 to 730 mln PLN. Na kwotę składają się wydatki na: sklepy stacjonarne 500 mln PLN, biura 90 mln PLN, logistykę: 60 mln PLN, oraz IT: 80 mln PLN.

5. INFORMACJE UZUPEŁNIAJĄCE

1. STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK, W ŚWIELE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W RAPORCIE W STOSUNKU DO WYNIKÓW PROGNOZOWANYCH

Nie publikowano prognoz na 2020/21.

2. WSKAZANIE ISTOTNYCH POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ, DOTYCZĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ ORAZ WIERZYTELNOŚCI EMITENTA LUB JEGO JEDNOSTKI ZALEŻNEJ, ZE WSKAZANIEM PRZEDMIOTU POSTĘPOWANIA, WARTOŚCI PRZEDMIOTU SPORU, DATY WSZCZĘCIA POSTĘPOWANIA, STRON WSZCZĘTEGO POSTĘPOWANIA ORAZ STANOWISKA EMITENTA

Omówienie bieżącej sytuacji znajduje się w pkt.18 Skonsolidowanego sprawozdania finansowego i pkt. 20 Jednostkowego sprawozdania finansowego za I półrocze 2020/21.

3. INFORMACJE O ZAWARCIU PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ JEDNEJ LUB WIELU TRANSAKCJI Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI, JEŻELI ZOSTAŁY ZAWARTE NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE, WRAZ ZE WSKAZANIEM ICH WARTOŚCI

W okresie sprawozdawczym nie wystąpiły inne transakcje z podmiotami powiązаныmi niż wskazane w pkt. 17 Skonsolidowanego sprawozdania finansowego i pkt. 19 Jednostkowego sprawozdania finansowego za I półrocze 2020/21.

4. INFORMACJE O UDZIELENIU PRZEZ EMITENTA LUB PRZEZ JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ PORĘCZEŃ KREDYTU LUB POŻYCZKI LUB UDZIELENIU GWARANCJI - ŁĄCZNIE JEDNEMU PODMIOTOWI LUB JEDNOSTCE ZALEŻNEJ OD TEGO PODMIOTU, JEŻELI ŁĄCZNA WARTOŚĆ ISTNIEJĄCYCH PORĘCZEŃ LUB GWARANCJI JEST ZNACZĄCA, Z OKREŚLENIEM NAZWY PODMIOTU, KTÓREMU ZOSTAŁY UDZIELONE PORĘCZENIA LUB GWARANCJE, ŁĄCZNEJ KWOTY KREDYTÓW LUB POŻYCZEK, KTÓRA W CAŁOŚCI LUB OKREŚLONEJ CZĘŚCI ZOSTAŁA PORĘCZONA LUB GWARANTOWANA, OKRESU NA JAKI ZOSTAŁY UDZIELONE PORĘCZENIA LUB GWARANCJE, WARUNKÓW FINANSOWYCH, NA JAKICH ZOSTAŁY UDZIELONE PORĘCZENIA LUB GWARANCJE, CHARAKTERU POWIĄZAŃ MIĘDZY EMITENTEM A PODMIOTEM ZACIĄGAJĄCYM KREDYTY LUB POŻYCZKI

W okresie sprawozdawczym LPP ani żadna spółka zależna od LPP nie udzieliła o znacznej wartości poręczeń kredytu, pożyczki, gwarancji łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce jemu zależnej.

5. INNE INFORMACJE, KTÓRE ZDANIEM EMITENTA SĄ ISTOTNE DLA OCENY JEGO SYTUACJI KADROWEJ, MAJĄTKOWEJ, FINANSOWEJ, WYNIKU FINANSOWEGO I ICH ZMIAN, ORAZ INFORMACJE, KTÓRE SĄ ISTOTNE DLA OCENY MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZOBOWIĄZAŃ PRZEZ EMITENTA

Raport zawiera podstawowe informacje, które są istotne dla oceny sytuacji Grupy Kapitałowej LPP. W opinii Zarządu nie istnieją obecnie żadne zagrożenia dla realizacji zobowiązań GK LPP.



**WYBRANE ŚRÓDROCZNE
SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE**

WYBRANE ŚRÓDROCZNE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

za okres 6 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2020 roku

Wybrane skonsolidowane dane finansowe	w tys. PLN			w tys. EUR		
	Narastająco					
	2020/21	2019/20	2019	2020/21	2019/20	2019
	01.02 - 31.07	01.02 - 31.07	01.01 - 30.06	01.02 - 31.07	01.02 - 31.07	01.01 - 30.06
Przychody ze sprzedaży	3 307 944	4 165 443	4 041 822	741 858	970 988	942 589
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-228 221	249 637	252 311	-51 182	58 192	58 841
Zysk (strata) brutto	-353 025	182 792	224 921	-79 171	42 610	52 454
Zysk (strata) netto	-392 629	55 237	90 888	-88 053	12 876	21 196
Średnia ważona liczba akcji	1 834 417	1 834 067	1 833 926	1 834 417	1 834 067	1 833 926
Zysk (strata) na jedną akcję	-214,03	30,12	49,56	-48,00	7,02	11,56
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	472 784	582 533	636 364	106 029	135 792	148 406
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-221 808	-277 947	-304 448	-49 744	-64 791	-71 000
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	193 603	-485 422	-511 562	43 418	-113 155	-119 301
Przepływy pieniężne netto, razem	444 579	-180 836	-179 646	99 704	-42 154	-41 895

Wybrane skonsolidowane dane finansowe	w tys. PLN		w tys. EUR	
	2020/21	2019/20	2020/21	2019/20
	31.07.2020	31.01.2020	31.07.2020	31.01.2020
Aktywa razem	9 408 014	9 605 862	2 134 692	2 233 402
Zobowiązania długoterminowe	3 095 797	3 159 266	702 441	734 542
Zobowiązania krótkoterminowe	3 554 375	3 199 120	806 493	743 808
Kapitał własny	2 757 857	3 247 491	625 762	755 055
Kapitał podstawowy	3 705	3 705	841	861
Średnia ważona liczba akcji	1 834 417	1 834 192	1 834 417	1 834 192
Wartość księgowa na jedną akcję	1 503,40	1 770,53	341,12	411,66
Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję	0,00	60,00	0,00	13,95



03

ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE
SKONSOLIDOWANE
SPRAWOZDANIE FINANSOWE

WPROWADZENIE

Niniejszym zatwierdzamy śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy LPP SA za okres 6 miesięcy zakończone dnia 31 lipca 2020 roku, składające się ze śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów wykazującego całkowite dochody ogółem w kwocie (490 728) tys. PLN, śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej, które po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 9 408 014 tys. PLN, śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych wykazującego zwiększenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 444 579 tys. PLN, śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania ze zmian w kapitale własnym wykazującego zmniejszenie stanu kapitału własnego o kwotę 489 634 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

ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW

za okres 6 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2020 roku

I PÓŁROCZE

Sprawozdanie z całkowitych dochodów (w tys. PLN)	Noty	2020	2019	2019
		01.02-31.07	(niepublikowany) 01.02-31.07	01.01 - 30.06
Działalność kontynuowana				
Przychody ze sprzedaży	6	3 307 944	4 165 443	4 041 822
Koszt własny sprzedaży		1 726 791	2 009 824	1 936 043
Zysk (strata) brutto na sprzedaży		1 581 153	2 155 619	2 105 779
Koszty sklepów i dystrybucji		1 537 265	1 636 015	1 592 256
Koszty ogólne		245 377	241 690	230 349
Pozostałe przychody operacyjne	7	66 019	21 452	17 895
Pozostałe koszty operacyjne	7	92 751	49 729	48 758
Zysk (strata) z działalności operacyjnej		-228 221	249 637	252 311
Przychody finansowe	8	69 373	5 038	36 479
Koszty finansowe	8	194 177	71 883	63 869
Zysk (strata) brutto		-353 025	182 792	224 921
Podatek dochodowy	9	39 604	127 555	134 033
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej		-392 629	55 237	90 888
Zysk netto przypadający:				
Akcjonariuszom podmiotu dominującego		-392 629	55 237	90 888
Udziałowcom niekontrolującym		0	0	0
Inne całkowite dochody				
Pozycje przenoszone do wyniku finansowego				
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek		-98 099	39 243	33 958
Całkowite dochody ogółem		-490 728	94 480	124 846
Przypisane:				
Akcjonariuszom podmiotu dominującego		-490 728	94 480	124 846
Udziałowcom niekontrolującym		0	0	0
Średnia ważona liczba akcji		1 834 417	1 834 067	1 833 926
Rozwodniona liczba akcji		1 834 417	1 834 832	1 834 833
Zysk (strata) na jedną akcję		-214,03	30,12	49,56
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję		-214,03	30,10	49,53

II KWARTAŁ

Sprawozdanie z całkowitych dochodów (w tys. PLN)	Noty	2020	2019	2019
		01.05 - 31.07	(niepublikowany) 01.05 - 31.07	01.04 - 30.06
Działalność kontynuowana				
Przychody ze sprzedaży		2 129 297	2 344 752	2 214 142
Koszt własny sprzedaży		1 115 961	1 188 308	901 320
Zysk (strata) brutto na sprzedaży		1 013 336	1 156 444	1 312 822
Koszty sklepów i dystrybucji		830 267	850 923	833 830
Koszty ogólne		136 591	113 772	114 729
Pozostałe przychody operacyjne	7	56 943	15 181	12 265
Pozostałe koszty operacyjne	7	71 120	21 309	23 993
Zysk (strata) z działalności operacyjnej		32 301	185 621	352 535
Przychody finansowe	8	65 977	1 242	24 152
Koszty finansowe	8	32 266	40 784	34 913
Zysk (strata) brutto		66 012	146 079	341 774
Podatek dochodowy	9	96 651	114 139	136 297
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej		-30 639	31 940	205 477
Zysk netto przypadający:				
Akcjonariuszom podmiotu dominującego		-30 639	31 940	205 477
Udziałowcom niekontrolującym		0	0	0
Inne całkowite dochody				
Pozycje przenoszone do wyniku finansowego				
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek		-88 425	16 124	-6 096
Całkowite dochody ogółem		-119 064	48 064	199 381
Przypisane:				
Akcjonariuszom podmiotu dominującego		-119 064	48 064	199 381
Udziałowcom niekontrolującym		0	0	0
Średnia ważona liczba akcji		1 834 417	1 834 067	1 833 926
Rozwodniona liczba akcji		1 834 417	1 834 832	1 834 833
Zysk (strata) na jedną akcję		-16,70	17,41	112,04
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję		-16,70	17,41	111,99

ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

na dzień 31 lipca 2020 roku

Sprawozdanie z sytuacji finansowej (w tys. PLN)	Noty	31.07.2020	31.01.2020	31.07.2019 (niepublikowany)	30.06.2019
AKTYWA					
Aktywa trwałe		5 663 959	5 870 719	5 438 532	5 393 427
1. Rzeczowe aktywa trwałe	10	2 294 660	2 312 386	2 039 746	1 992 045
2. Aktywa niematerialne		130 003	126 234	109 077	107 597
3. Aktywa z tytułu prawa do użytkowania		2 808 242	3 000 237	2 861 124	2 868 198
4. Wartość firmy		209 598	209 598	209 598	209 598
5. Znak towarowy		77 508	77 508	77 508	77 508
6. Pozostałe aktywa finansowe	12	12 116	7 965	10 116	9 966
7. Aktywa z tytułu podatku odroczonego		130 086	134 795	129 065	126 381
8. Rozliczenia międzyokresowe		1 746	1 996	2 298	2 134
Aktywa obrotowe		3 744 055	3 735 143	3 253 723	3 197 317
1. Zapasy	11	1 641 734	1 921 139	1 958 638	1 984 838
2. Należności z tytułu dostaw i usług		155 162	143 783	145 991	167 309
3. Należności z tytułu podatku dochodowego		63 956	7 870	12 620	8 110
4. Pozostałe aktywa finansowe	12	45 187	210 968	110 272	106 210
5. Pozostałe aktywa niefinansowe		55 214	53 017	95 262	32 491
6. Rozliczenia międzyokresowe		19 293	36 892	34 583	35 509
7. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty		1 763 509	1 361 474	896 357	862 850
Aktywa RAZEM		9 408 014	9 605 862	8 692 255	8 590 744

Sprawozdanie z sytuacji finansowej (w tys. PLN)	Noty	31.07.2020	31.01.2020	31.07.2019 (niepublikowany)	30.06.2019
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA					
Kapitał własny		2 757 857	3 247 491	2 803 401	2 878 618
1. Kapitał podstawowy	13	3 705	3 705	3 705	3 705
2. Akcje własne		-41 115	-41 115	-41 115	-41 115
3. Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej		284 877	284 877	284 877	284 877
4. Pozostałe kapitały		2 735 253	2 733 227	2 729 398	2 729 398
5. Różnice kursowe z przeliczania jednostek		-260 902	-162 803	-174 572	-197 696
6. Zyski zatrzymane		36 039	429 600	1 108	99 449
- zysk (strata) z lat ubiegłych		428 668	8 561	-54 129	8 561
- zysk (strata) netto bieżącego okresu		-392 629	421 039	55 237	90 888
Kapitał udziałowców niekontrolujących		-15	-15	-15	-15
Zobowiązania długoterminowe		3 095 797	3 159 266	2 618 527	2 609 187
1. Kredyty bankowe i pożyczki	14	215 082	171 234	57 449	61 901
2. Zobowiązania z tytułu leasingu		2 476 313	2 567 953	2 444 142	2 431 251
3. Inne zobowiązania finansowe (obligacje)		291 699	291 675	0	0
4. Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych		1 462	1 463	1 009	1 009
5. Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego		647	276	311	309
6. Rozliczenia międzyokresowe		108 097	126 665	115 616	114 717
7. Inne zobowiązania długoterminowe		2 497	0	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe		3 554 375	3 199 120	3 270 342	3 102 954
1. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania		2 195 053	2 053 635	2 222 678	1 988 573
2. Zobowiązania kontraktowe		15 606	19 929	14 127	16 552
3. Zobowiązania do zwrotu zapłaty		36 174	27 207	46 310	50 841
4. Kredyty bankowe i pożyczki	14	520 708	109 451	172 651	175 025
5. Zobowiązania z tytułu leasingu		700 528	680 184	593 613	598 997
6. Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych		35 217	80 483	55 374	60 146
7. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		7 973	174 363	106 525	153 597
8. Rezerwy		2 377	9 097	18 144	2 136
9. Rozliczenia międzyokresowe		40 739	44 771	40 920	57 087
Kapitał własny i zobowiązania RAZEM		9 408 014	9 605 862	8 692 255	8 590 744

ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

za okres 6 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2020 roku

I PÓŁROCZE

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych (w tys. PLN)	Noty	2020	2019	2019
		01.02-31.07	(niepublikowany) 01.02-31.07	01.01 - 30.06
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej - metoda pośrednia				
I. Zysk (strata) brutto		-353 025	182 792	224 921
II. Korekty razem		825 809	399 741	411 443
1. Amortyzacja		553 931	471 985	474 753
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych		48 659	-3 919	15 628
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)		77 596	54 324	29 132
4. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej		39 685	-9 276	-7 498
5. Zapłacony podatek dochodowy		-213 409	-216 556	-182 531
6. Zmiana stanu rezerw i świadczeń pracowniczych		-50 485	-68 800	-51 018
7. Zmiana stanu zapasów		218 654	-605 102	-391 382
8. Zmiana stanu należności i pozostałych aktywów		-11 760	-83 108	-20 011
9. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów		192 557	862 637	543 815
10. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych		-17 508	-7 644	12 664
11. Inne korekty		-12 111	5 200	-12 109
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej		472 784	582 533	636 364
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy		241 553	200 203	204 149
1. Zbycie aktywów niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych		34 762	64 618	68 584
2. Z aktywów finansowych, w tym:		1 335	1 264	1 262
a) w jednostkach powiązanych		0	0	0
b) w pozostałych jednostkach		1 335	1 264	1 262
- spłata udzielonych pożyczek		27	42	40
- odsetki i inne wpływy z aktywów finansowych	12	1 308	1 222	1 222

3. Inne wpływy inwestycyjne (fundusze inwestycyjne)	12	205 456	134 321	134 303
II. Wydatki		463 361	478 150	508 597
1. Nabycie aktywów niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych		353 345	420 443	405 950
2. Na aktywa finansowe, w tym:		16	2 707	2 647
a) w jednostkach powiązanych		0	0	0
- nabycie udziałów		0	0	0
- udzielone pożyczki		0	0	0
b) w pozostałych jednostkach		16	2 707	2 647
- nabycie udziałów		0	2 627	2 627
- udzielone pożyczki		16	80	20
3. Inne wydatki inwestycyjne (fundusze inwestycyjne)	12	110 000	55 000	100 000
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		-221 808	-277 947	-304 448
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy		668 378	255 664	281 366
1. Wpływy z emisji akcji		0	2	0
2. Kredyty i pożyczki		668 378	255 662	281 366
3. Inne wpływy finansowe		0	0	0
II. Wydatki		474 775	741 086	792 928
1. Koszt związany z akcjami własnymi		0	0	0
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli		0	110 065	110 065
3. Spłaty kredytów i pożyczek		188 721	256 895	342 049
4. Płatności zobowiązań z tytułu leasingu finansowego		208 283	315 246	275 503
5. Odsetki		77 648	58 880	65 311
6. Inne wydatki finansowe		123	0	0
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej		193 603	-485 422	-511 562
D. Przepływy pieniężne netto, razem		444 579	-180 836	-179 646
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:		402 035	-173 980	-182 119
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		-42 545	6 856	-2 473
F. Środki pieniężne na początek okresu		1 348 311	1 075 895	1 043 947
G. Środki pieniężne na koniec okresu		1 792 890	895 059	864 301

II KWARTAŁ

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych (w tys. PLN)	Noty	2020	2019	2019
		01.05 - 31.07	(niepublikowany) 01.05 - 31.07	01.04 - 30.06
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej - metoda pośrednia				
I. Zysk (strata) brutto		66 012	146 079	341 774
II. Korekty razem		689 749	425 888	172 721
1. Amortyzacja		275 825	237 639	242 377
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych		89 068	10 080	28 280
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)		36 156	27 158	21 023
4. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej		44 886	-5 032	-3 579
5. Zapłacony podatek dochodowy		-147 238	-47 248	-14 787
6. Zmiana stanu rezerw i świadczeń pracowniczych		-21 138	-24 878	-11 063
7. Zmiana stanu zapasów		303 328	-244 348	-623 803
8. Zmiana stanu należności i pozostałych aktywów		24 373	-4 442	77 574
9. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów		97 522	485 694	444 649
10. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych		9 395	-16 408	21 981
11. Inne korekty		-22 428	7 673	-9 931
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej		755 761	571 967	514 495
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy		43 929	69 694	35 872
1. Zbycie aktywów niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych		15 986	41 552	52 760
2. Z aktywów finansowych, w tym:		72	492	850
a) w jednostkach powiązanych		0	0	0
- dywidendy		0	0	0
b) w pozostałych jednostkach		72	492	850
- spłata udzielonych pożyczek		27	12	17
- odsetki i inne wpływy z aktywów finansowych		45	480	833
3. Inne wpływy inwestycyjne (fundusze inwestycyjne)		27 871	27 650	-17 738

II. Wydatki	161 621	226 505	216 663
1. Nabycie aktywów niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	161 621	187 405	214 016
2. Na aktywa finansowe, w tym:	0	2 687	2 647
a) w jednostkach powiązanych	0	0	0
- nabycie udziałów	0	0	0
- udzielone pożyczki	0	0	0
b) w pozostałych jednostkach	0	2 687	2 647
- nabycie udziałów	0	2 627	2 627
- udzielone pożyczki	0	60	20
3. Inne wydatki inwestycyjne (fundusze inwestycyjne)	0	36 413	0
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-117 692	-156 811	-180 791
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej			
I. Wpływy	72 848	50 231	22 121
1. Wpływy z emisji akcji	0	0	0
2. Kredyty i pożyczki	72 848	50 231	22 121
3. Inne wpływy finansowe	0	0	0
II. Wydatki	501 992	452 982	476 722
1. Koszt związany z akcjami własnymi	0	0	0
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	0	110 065	110 065
3. Spłaty kredytów i pożyczek	383 297	144 342	183 101
4. Płatności zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	78 838	168 059	143 871
5. Odsetki	39 857	30 516	39 685
6. Inne wydatki finansowe	0	0	0
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-429 144	-402 751	-454 601
D. Przepływy pieniężne netto, razem	208 925	12 405	-120 897
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	124 304	11 054	-128 998
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	-84 622	-1 351	-8 101
F. Środki pieniężne na początek okresu	1 583 965	882 654	985 198
G. Środki pieniężne na koniec okresu	1 792 890	895 059	864 301

ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

za okres 6 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 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 lutego 2020 roku	3 705	-41 115	284 877	2 733 227
Podział zysku za 13 m-cy do dnia 31.01.2020	0	0	0	932
Wynagrodzenie płatne akcjami	0	0	0	1 094
Transakcje z właścicielami	0	0	0	2 026
Strata netto za I półrocze 2020 zakończone 31 lipca 2020 roku	0	0	0	0
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	0	0	0	0
Całkowite dochody ogółem	0	0	0	0
Stan na 31 lipca 2020 roku	3 705	-41 115	284 877	2 735 253
Stan na 1 lutego 2019 roku	3 705	-43 067	278 591	2 251 623
Podział zysku za 2018 roku	0	0	0	482 729
Wypłata dywidendy	0	0	0	0
Wynagrodzenie płatne akcjami	0	0	0	3 282
Rozliczenie programu motywacyjnego	0	1 952	6 286	-8 236
Transakcje z właścicielami	0	1 952	6 286	477 775
Zysk netto za I półrocze 2019 zakończony 31 lipca 2019 roku	0	0	0	0
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	0	0	0	0
Całkowite dochody ogółem	0	0	0	0
Stan na 31 lipca 2019 roku (niepublikowany)	3 705	-41 115	284 877	2 729 398
Stan na 1 stycznia 2019 roku	3 705	-43 067	278 591	2 251 623
Podział zysku za 2018 roku	0	0	0	482 729
Wypłata dywidendy	0	0	0	0
Wynagrodzenie płatne akcjami	0	0	0	3 282
Rozliczenie programu motywacyjnego	0	1 952	6 286	-8 236
Transakcje z właścicielami	0	1 952	6 286	477 775
Zysk netto za I półrocze 2019 zakończony 30 czerwca 2019 roku	0	0	0	0
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	0	0	0	0
Całkowite dochody ogółem	0	0	0	0
Stan na 30 czerwca 2019 roku	3 705	-41 115	284 877	2 729 398

Różnice kursowe z przeliczenia jednostek	Zysk (strata) z lat ubiegłych	Zysk (strata) bieżącego okresu	Kapitał własny przypadający jednostce dominującej	Udziały niekontrolujące	Kapitał własny RAZEM
-162 803	429 600	0	3 247 491	-15	3 247 476
0	-932	0	0	0	0
0	0	0	1 094	0	1 094
0	-932	0	1 094	0	1 094
0	0	-392 629	-392 629	0	-392 629
-98 099	0	0	-98 099	0	-98 099
-98 099	0	-392 629	-490 728	0	-490 728
-260 902	428 668	-392 629	2 757 857	-15	2 757 842
-213 815	538 665	0	2 815 702	-15	2 815 687
0	-482 729	0	0	0	0
0	-110 065	0	-110 065	0	-110 065
0	0	0	3 282	0	3 282
0	0	0	2	0	2
0	-592 794	0	-106 781	0	-106 781
0	0	55 237	55 237	0	55 237
39 243	0	0	39 243	0	39 243
39 243	0	55 237	94 480	0	94 480
-174 572	-54 129	55 237	2 803 401	-15	2 803 386
-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	3 282	0	3 282
0	0	0	2	0	2
0	-592 794	0	-106 781	0	-106 781
0	0	90 888	90 888	0	90 888
33 958	0	0	33 958	0	33 958
33 958	0	90 888	124 846	0	124 846
-197 696	8 561	90 888	2 878 618	-15	2 878 603



**DODATKOWE INFORMACJE I NOTY
DO ŚRÓDROCZNEGO SKRÓCONEGO
SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA
FINANSOWEGO**

ZA OKRES OD 01.02.2020 DO 31.07.2020

1. INFORMACJE OGÓLNE

Grupa Kapitałowa LPP SA (dalej zwana „Grupą Kapitałową”, „Grupą”, „GK”) składa się z LPP SA („Jednostka dominująca”, „Spółka”) i jej spółek zależnych.

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy obejmuje okres 6 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2020 roku oraz zawiera dane porównawcze za okres 6 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2019 roku, za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2019 oraz na dzień 31 stycznia 2020 roku. Sprawozdanie z całkowitych dochodów oraz noty do Sprawozdania z całkowitych dochodów obejmują także dane za II kw. tj. okres 3 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2020 roku oraz dane porównawcze za okres 3 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2019 roku oraz 30 czerwca 2019 roku, dane te nie były przedmiotem przeglądu ani badania przez 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.

Podstawowym przedmiotem działania Grupy jest:

- sprzedaż detaliczna odzieży;
- sprzedaż hurtowa odzieży.

Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy za okres 6 miesięcy zakończony 31 lipca 2020 roku zostało przez Zarząd LPP SA zatwierdzone do publikacji w dniu 7 października 2020 roku.

W celu zapewnienia porównywalności danych w śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupa umieściła również dane na dzień 31 lipca 2019 roku oraz za okres 6 miesięcy wtedy zakończony, które nie były publikowane oraz nie podlegały przeglądowi biegłego rewidenta.

2. ZMIANY W SKŁADZIE GRUPY

W okresie 6 miesięcy zakończonym 31 lipca 2020 roku nastąpiła zmiana w składzie Grupy w stosunku do 31 stycznia 2020 roku polegająca na założeniu polskiej spółki LPP Logistics Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku.

Nowo założona spółka zajmować się będzie magazynowaniem towaru do dalszej sprzedaży i ogólnie pojętą logistyką.

3. PODSTAWA SPORZĄDZENIA ŚRÓDROCZNEGO SKRÓCONEGO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ORAZ ISTOTNE ZASADY RACHUNKOWOŚCI

3.1. PODSTAWA SPORZĄDZANIA

Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 34 „Śródroczna Sprawozdawczość Finansowa” zatwierdzonym przez UE („MSR34”).

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie obejmuje wszystkich informacji oraz ujawnień wymaganych w rocznym sprawozdaniu finansowym i należy je czytać łącznie ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym Grupy za rok zakończony 31 stycznia 2020 roku zatwierdzonym do publikacji w dniu 20 maja 2020 roku.

Walutą sprawozdawczą niniejszego śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego jest złoty polski, a wszystkie kwoty wyrażone są w tysiącach złotych polskich, o ile nie podano inaczej.

Dane zaprezentowane w tym sprawozdaniu za okres 6 miesięcy zakończony 31 lipca 2020 roku zostały poddane przeglądowi półrocznemu przez biegłego rewidenta. Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów oraz noty do skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów obejmują także dane za II kw. tj. okres 3 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2020 roku a także dane porównawcze za okres 3 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2019 roku oraz za okres 3 miesięcy zakończony 30 czerwca 2019 roku. Przy czym dane za okres 3 miesięcy nie były przedmio-

tem przeglądu ani badania przez biegłego rewidenta.

W okresach objętych śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym, do przeliczenia wybranych danych finansowych zastosowano następujące kursy wymiany złotego w stosunku do EUR, ustalone przez Narodowy Bank Polski:

- kurs obowiązujący na ostatni dzień okresu sprawozdawczego: 31.07.2020 to 4,4072 PLN/EUR a 31.01.2020 to 4,3010 PLN/EUR,
- średni kurs w okresie, obliczony jako średnia arytmetyczna kursów obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie: 01.02-31.07.2020 to 4,4590 PLN/EUR, 01.01.-30.06.2019 to 4,2880 PLN/EUR, 01.02-31.07.2019 to 4,2899 PLN/EUR.

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Grupę w dającej się przewidzieć przyszłości, pomimo wystąpienia poniżej opisanych okoliczności mających wpływ na kontynuację działalności Spółki w najbliższej przyszłości.

W marcu 2020 roku w wielu krajach, w tym w Polsce, 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 rząd Polski zaczął zmniejszać ograniczenia kwarantanny, a sklepy Spółki ponownie zaczęły funkcjonować. W celu zabezpieczenia płynności finansowej, utrzymania działalności oraz zmniejszenia strat Zarząd LPP SA podjął szereg działań.

Jednym z działań było skierowanie siły na rozwój e-commerce – do tej pory komplementarnego kanału sprzedaży.

Kolejnym krokiem była decyzja o redukcji kosztów operacyjnych poprzez zmniejszenie wynagrodzeń zarówno pracownikom sklepów jak i centrali, przejście na wynagrodzenia postojowe a także ograniczenie usług obcych i renegocjacje czynszów za wynajem powierzchni handlowej.

Podjęte działania dotyczyły też redukcji wydatków inwestycyjnych tj. zaprzestanie budowy nowych

biur i nowego centrum dystrybucyjnego, wstrzymanie budowy nowych sklepów.

Jednocześnie Zarząd podjął decyzję o zmniejszeniu wydatków na towar poprzez redukcję zamówień nowych kolekcji, przesunięcie dostaw w czasie, przeniesienie części towaru z kolekcji wiosennej do jesiennej.

Dodatkowo Zarząd rekomendował Radzie Nadzorczej wstrzymanie wypłaty dywidendy.

Równocześnie spółki w Grupie Kapitałowej zwróciły się do banków i instytucji rządowych w celu pozyskania środków pomocowych i dodatkowego finansowania. W rezultacie tych działań, Grupa pozyskała około 500 mln PLN dodatkowych krótkoterminowych kredytów bankowych oraz 55 mln PLN dofinansowania do pensji pracowników, będących na tzw. postojowym.

W ramach postępujących renegocjacji umów najmu z właścicielami powierzchni handlowych, w szczególności w centrach handlowych, systematyczne otwieranie sklepów stacjonarnych i powrót do poziomów sprzedaży, porównywalnych do stanu sprzed pandemii oraz utrzymanie wysokich dynamik sprzedaży w internecie, pozwoliło spółkom w Grupie Kapitałowej na poprawę płynności i utrzymanie pozycji gotówkowej w II kwartale w porównaniu do stanu na koniec ubiegłego roku, tj. 31 stycznia 2020.

Zarząd LPP nadal analizuje cash flow Grupy i prowadzi prognozy przyszłych przepływów (tzw. stress testy), jednakże obecnie ryzyko niewypłacalności uległo znacznemu zmniejszeniu. Grupa uzyskuje pozytywne przepływy pieniężne i jeśli sytuacja gospodarcza oraz społeczna nie pogorszy się znacząco z powodu drugiej fali pandemii, powinna utrzymać ciągłość działania w przewidywalnej przyszłości.

Do analiz dotyczących zdolności spółek Grupy do kontynuacji działalności w dającej się przewidzieć przyszłości, a także do przeprowadzonych testów na utratę wartości Grupa przyjęła założenie kontynuowania działalności salonów stacjonarnych w okresie objętym analizą, tj. brak kolejnego zamknięcia sklepów na skutek decyzji rządowych. Jako rezultat przeprowadzonych testów na utratę wartości, Spółka w śródrocznym skróconym sprawozdaniu jednostkowym ujęła odpis dotyczący wartości udziałów w jednostce niemieckiej, którego szczegóły przedstawione zostały w nocy 10 śródrocznego skróconego jednostkowego sprawozdania finansowego. Równocześnie, w jednostce niemieckiej odpisem aktualizującym objęte

zostały nakłady skapitalizowane we wszystkich 19 salonach stacjonarnych oraz aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego ze względu na brak krótkoterminowych perspektyw odnośnie możliwości wykorzystania aktywa i zwrotu ze skapitalizowanych nakładów.

W związku z tym załączone śródroczne skrócone skonsolidowane 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 nadal trudno jest przewidzieć zarówno krótko jak i średnioterminowy wpływ obecnej sytuacji pandemicznej na warunki makroekonomiczne, rynki finansowe, zwyczaje zakupowe konsumentów oraz ich siłę nabywczą. W wyniku pogorszenia się sytuacji ekonomicznej klienci mogą zacząć kierować się bardziej selektywnym wyborem przy zakupie odzieży, a obawiając się braku istnienia odpowiednich warunków w sklepach stacjonarnych dokonywać zakupów w coraz większym stopniu w internecie. W konsekwencji sytuacja ta może mieć znaczący wpływ na działalność Grupy.

Ze względu na opisaną wyżej konieczność zamknięcia sklepów w wyniku decyzji rządu w Polsce oraz w większości państw europejskich – w marcu, kwietniu i maju 2020 roku i braku ich funkcjonowania w tym czasie oraz niepewność sytuacji w czasie postpandemicznym, Zarząd Spółki rozpoczął negocjacje z właścicielami galerii handlowych w celu obniżenia kosztów czynszu i opłat za najem powierzchni handlowej.

Celem Grupy było renegotjowanie warunków umów i zmiana czynszów stałych na czynsze zmienne – tj. naliczane jako procent od wielkości sprzedaży w danym sklepie lub uzyskanie upustów na okres pandemii, kiedy obroty w sklepach były niższe.

Renegocjacje warunków najmu i kosztów czynszów trwały od maja do września 2020 roku, na poziomie LPP SA w Polsce łącznie renegotjowano 680 umów. Ze względu na złożoność procesu do tej pory Spółka otrzymała tylko część tzw. aneksów COVID'owych, pomimo że wszystkie salony stacjonarne Spółki zostały już ponownie otwarte i funkcjonują w pełnym zakresie w aktualnych okolicznościach. Analiza stanu aneksów na dzień ostatniej inwentaryzacji umów, tj. 29 września 2020 wyglądała następująco:

Umowy najmu - Polska	Wszystkie umowy	Umowy podlegające MSSF16	Umowy niepodlegające MSSF16
Umowy wszystkie	902	460	442
Umowy nienegocjowane	222	0	222
Umowy renegocjowane COVID, z tego:	680	460	220
- Aneksy, otrzymane do 29.09	330	160	170
- Aneksy w opracowaniu, na które jeszcze czekamy	350	300	50

Z związku z przedłużającym się procesem negocjacji z wynajmującymi, włącznie z wypowiedzeniem części umów najmu, a następnie bardzo dużą pracochłonnością związaną z analizą i przeliczeniem zawartych aneksów do umów, a także ze względu na fakt, że Grupa nie otrzymała jeszcze wszystkich aneksów, do obowiązujących umów najmu, LPP nie jest w stanie na dzień publikacji raportu półrocznego, dokonać niezbędnych przeliczeń aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania leasingowego, które to przeliczenie miałyby również wpływ na odpowiednie pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów. Jednocześnie Grupa przewiduje, że prace związane z rejestracją i dokładnym przeliczeniem umów najmu do nowych warunków zostaną zakończone w II półroczu 2020 roku.

3.2. ZMIANY SZACUNKÓW I ZAŁOŻEŃ

W okresie bieżącym nie miały miejsca zmiany szacunków i założeń.

3.3. ZASADY RACHUNKOWOŚCI

Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadami rachunkowości, które zostały zaprezentowane w ostatnim skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy za rok zakończony 31 stycznia 2020 roku, z wyjątkiem zastosowania nowych lub zmienionych standardów oraz interpretacji obowiązujących dla okresów rocznych rozpoczynających się dnia 1 lutego 2020 roku i później.

Zmiany do MSSF 3 Definicja przedsięwzięcia

Zmiany do MSSF 3 precyzują, że aby zostać uznany za przedsięwzięcie, zintegrowany zespół działań i aktywów musi obejmować co najmniej jeden wkład i jeden znaczący proces, które łącznie znacząco przyczyniają się do zdolności tworzenia produktu. Zmiany te wyjaśniają również, że przedsięwzięcie może istnieć bez wszystkich wkładów i procesów niezbędnych do wytworzenia produktu.

Zmiany te nie mają istotnego wpływu na śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

Zmiany do MSSF 7, MSSF 9 i MSR 39 Reforma wskaźników referencyjnych stóp procentowych

Zmiany do MSSF 9 i MSR 39 wprowadzają szereg odstępstw w odniesieniu do wszystkich powiązań zabezpieczających, na które reforma IBOR wywiera bezpośredni wpływ. Reforma IBOR wywiera wpływ na powiązanie zabezpieczające, jeżeli prowadzi do powstania niepewności co do harmonogramu i/lub kwoty przepływów pieniężnych opartych na wskaźniku referencyjnym stopy procentowej wynikających z pozycji zabezpieczanej lub instrumentu zabezpieczającego opartych na wskaźniku referencyjnym stopy procentowej.

Zmiany te nie mają istotnego wpływu na śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

Zmiany do MSR 1 i MSR 8 Definicja pojęcia „istotne”

Zmiany do MSR 1 i MSR 8 wprowadzają nową definicję pojęcia „istotne”, która stanowi, że „informacje są istotne, jeżeli w racjonalny sposób można oczekiwać, że ich pominięcie, zniekształcenie lub ich nieprzejrzystość może wpływać na decyzje głównych użytkowników sprawozdania finansowego ogólnego przeznaczenia podejmowane na podstawie takiego sprawozdania, zawierającego informacje finansowe, dotyczące konkretnej jednostki sprawozdawczej”. Zmiany wyjaśniają, że istotność będzie zależeć od charakteru lub wielkości informacji, indywidualnie lub w połączeniu z innymi informacjami, w kontekście całości sprawozdania finansowego.

Zmiany nie mają istotnego wpływu na śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

Założenia koncepcyjne sprawozdawczości finansowej z dnia 29 marca 2018 roku

Założenia koncepcyjne nie stanowią odrębnego standardu i żadne z zaprezentowanych w nich pojęć nie zastępuje i nie uchyla pojęć przedstawionych w jakimkolwiek standardzie, ani wymogów żadnego ze standardów. Celem Założeń koncepcyjnych jest wspieranie RMSR w tworzeniu standardów, pomoc osobom sporządzającym sprawozdanie finansowe w opracowaniu spójnych zasad (polityki) rachunkowości tam, gdzie brak stosownego standardu, a także wspieranie wszystkich stron sprawozdawczości finansowej w rozumieniu i stosowaniu standardów. Zaktualizowane założenia koncepcyjne obejmują pewne nowe pojęcia, zawierają aktualizację definicji i kryteriów ujmowania składników aktywów i zobowiązań, a także doprecyzowują pewne ważne koncepcje.

Założenia te nie mają istotnego wpływu na śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej LPP SA.

Grupa nie zdecydowała się na wcześniejsze zastosowanie żadnego standardu, interpretacji lub zmiany, która została opublikowana, lecz nie weszła dotychczas w życie w świetle przepisów Unii Europejskiej.

Następujące standardy i interpretacje zostały opublikowane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, jednak nie obowiązują dla niniejszych sprawozdań finansowych (tj. dla śródrocznych sprawozdań finansowych za okres 6 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2020 roku).

3.4. KOREKTY BŁĘDÓW ORAZ ZMIANA ZASAD RACHUNKOWOŚCI

W śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym nie miała miejsca korekta błędów ubiegłych lat.

4. SEZONOWOŚĆ DZIAŁALNOŚCI

Sezonowość w sprzedaży jest zjawiskiem dotyczącym całości rynku odzieżowego tak w Polsce jak i poza granicami. Zazwyczaj marża brutto uzyskiwana w okresie sprzedaży nowej kolekcji w regularnych cenach jest wyższa od marży notowanej w okresie wyprzedaży kolekcji. Taka sytuacja wpływa na dysproporcje w wysokości marż uzyskiwanych w poszczególnych kwartałach kalendarzowego roku (największe w drugim

i czwartym kwartale, najmniejsze w pierwszym i trzecim). Aby uniknąć dużych różnic w marżach pomiędzy kwartałami, Grupa zmieniła rok obrotowy dostosowując go do kalendarza kolekcji a tym samym niwelując wpływ wyprzedaży i sezonowości na marże poszczególnych kwartałów roku.

5. SEGMENTY OPERACYJNE

Grupa Kapitałowa LPP SA prowadzi jeden rodzaj działalności (jeden segment branżowy, który uznano za podstawowy). Zastosowano podział na dwa segmenty geograficzne: działalność na terenie

Unii Europejskiej i poza nią. Podział na segmenty geograficzne oparto o kryterium lokalizacji aktywów Grupy.

Przychody oraz wyniki finansowe dotyczące segmentów geograficznych za okres od 1 lutego 2020 roku do 31 lipca 2020 roku oraz za okresy porównywalne zostały przedstawione w poniższych tabelach.

01.02-31.07.2020 (w tys. PLN)	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzyznane do segmentów	Suma
Sprzedaż zewnętrzna	2 572 254	735 690	0	0	3 307 944
Sprzedaż między segmentami	481 881	0	-481 881	0	0
Pozostałe przychody operacyjne	61 173	4 846	0	0	66 019
Przychody ogółem	3 115 308	740 536	-481 881	0	3 373 963
Koszty operacyjne ogółem, w tym	2 972 850	776 774	-485 568	245 377	3 509 433
Koszty sprzedaży towarów między segmentami	344 325	0	-344 325	0	0
Pozostałe koszty operacyjne	69 294	23 457	0	0	92 751
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	73 164	-59 695	3 687	-245 377	-228 221
Przychody finansowe					69 373
Koszty finansowe					194 177
Zysk/strata przed opodatkowaniem					-353 025
Podatek dochodowy					39 604
Zysk netto z działalności kontynuowanej					-392 629

01.02-31.07.2019 (niepublikowany) (w tys. PLN)	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzyznane do segmentów	Suma
Sprzedaż zewnętrzna	3 146 942	1 018 501	0	0	4 165 443
Sprzedaż między segmentami	641 729	4 374	-646 103	0	0
Pozostałe przychody operacyjne	14 535	6 917	0	0	21 452
Przychody ogółem	3 803 206	1 029 792	-646 103	0	4 186 895
Koszty operacyjne ogółem, w tym	3 336 778	936 711	-627 650	241 690	3 887 529
Koszty sprzedaży towarów między segmentami	478 234	0	-478 234	0	0
Pozostałe koszty operacyjne	30 984	18 745	0	0	49 729
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	435 444	74 336	-18 453	-241 690	249 637
Przychody finansowe					5 038
Koszty finansowe					71 883
Zysk/strata przed opodatkowaniem					182 792
Podatek dochodowy					127 555
Zysk netto z działalności kontynuowanej					55 237

01.01 - 30.06.2019 (w tys. PLN)	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzy- pisane do segmentów	Suma
Sprzedaż zewnętrzna	3 069 666	972 156	0	0	4 041 822
Sprzedaż między segmentami	580 405	8 905	-589 310	0	0
Pozostałe przychody operacyjne	10 045	7 850	0	0	17 895
Przychody ogółem	3 660 116	988 911	-589 310	0	4 059 717
Koszty operacyjne ogółem, w tym	3 202 182	894 482	-568 365	230 349	3 758 648
Koszty sprzedaży towarów między segmentami	438 193	0	-438 193	0	0
Pozostałe koszty operacyjne	28 058	20 604	0	96	48 758
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	429 876	73 825	-20 945	-230 445	252 311
Przychody finansowe					36 479
Koszty finansowe					63 869
Zysk/strata przed opodatkowaniem					224 921
Podatek dochodowy					134 033
Zysk netto z działalności kontynuowanej					90 888

6. PRZYCHODY Z UMÓW Z KLIENTAMI

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)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Rodzaj sprzedaży			
Sprzedaż towarów, w tym:	3 306 985	4 154 076	4 040 104
E-commerce	1 005 243	450 541	450 314
Sprzedaż usług	959	11 367	1 718
Razem	3 307 944	4 165 443	4 041 822
Brand			
Reserved	1 493 077	2 024 211	1 991 773
Cropp	391 162	587 129	560 211
House	355 579	520 011	498 208
Mohito	307 551	461 729	456 294
Sinsay	708 726	523 121	492 392
Pozostałe	51 849	49 242	42 944
Razem	3 307 944	4 165 443	4 041 822

Należności z tytułu dostaw i usług i pozostałych należności

Grupa LPP 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.

Odpisy z tytułu utraty wartości

W okresie 6 miesięcy zakończonym 31 lipca 2020 roku Grupa ujęła zmiany w odpisach aktualizujących wartość należności w odniesieniu do wszelkich należności lub aktywów z tytułu umów z klientami.

Zmiany dokonane w bieżącym okresie jak i w okresie porównawczym zostały przedstawione poniżej w tabeli.

Odpisy aktualizujące wartość należności (w tys. PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Stan na początek okresu	38 309	28 571	28 562
Odpisy utworzone w okresie	13 770	3 643	3 662
Odpisy odwrócone w okresie	10 620	6 504	6 544
Różnice kursowe z przeliczenia	177	-172	124
Stan na koniec okresu	41 636	25 538	25 804

7. POZOSTAŁE PRZYCHODY I KOSZTY OPERACYJNE

I PÓŁROCZE

Pozostałe przychody operacyjne (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	73	0	96
Dotacje	54 791	0	0
Inne przychody operacyjne, w tym:	11 155	21 452	17 799
- zysk z likwidacji umów pod MSSF 16	6 468	725	421
- odszkodowania	822	3 287	2 283
- odwrócenie odpisów aktualizujących środki trwałe netto	0	1 966	2 234
- odwrócenie odpisów aktualizujących należności netto	0	662	2 835
Razem pozostałe przychody operacyjne	66 019	21 452	17 895

II KWARTAŁ

Pozostałe przychody operacyjne (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.05-31.07	01.05-31.07 (niepublikowany)	01.04-30.06
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	32	0	96
Dotacje	49 837	0	0
Inne przychody operacyjne, w tym:	7 074	15 181	12 169
- zysk z likwidacji umów pod MSSF 16	5 099	594	128
- odszkodowania	386	1 565	654
- odwrócenie odpisów aktualizujących środki trwałe netto	0	397	720
- odwrócenie odpisów aktualizujących należności netto	0	662	2 835
Razem pozostałe przychody operacyjne	56 943	15 181	12 265

W okresie sprawozdawczym Grupa uzyskała około 55 mln PLN dotacji, głównie dofinansowujące wynagrodzenia pracowników i składki ubezpieczeniowe od wynagrodzeń.

I PÓŁROCZE

Pozostałe koszty operacyjne (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	535	0
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych, w tym:	42 162	0	0
- wartość odpisów aktualizujących środki trwałe netto	38 995	0	0
- wartość odpisów aktualizujących należności netto	3 167	0	0
Inne koszty operacyjne, w tym	50 589	49 194	48 758
- straty w majątku obrotowym oraz trwałym	37 418	41 184	38 081
Razem pozostałe koszty operacyjne	92 751	49 729	48 758

II KWARTAŁ

Pozostałe koszty operacyjne (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.05-31.07	01.05-31.07 (niepublikowany)	01.04-30.06
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0	0
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych, w tym:	38 622	-2 725	-2 334
- wartość odpisów aktualizujących środki trwałe netto	38 829	0	-448
- wartość odpisów aktualizujących należności netto	-207	-2 725	-1 886
Inne koszty operacyjne, w tym	32 498	24 034	26 327
- straty w majątku obrotowym oraz trwałym	23 833	19 506	19 711
Razem pozostałe koszty operacyjne	71 120	21 309	23 993

Wartość odpisów aktualizujących środki trwałe w okresie sprawozdawczym wyniosła 39 mln PLN, z czego odpisy aktualizujące wartość salonów w spółce niemieckiej, w związku z ich brakiem rentowności, wyniosły 38 005 tys. PLN.

8. PRZYCHODY I KOSZTY FINANSOWE

I PÓŁROCZE

Przychody finansowe (w tys. PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Odsetki	4 015	4 000	4 522
Wycena jednostek uczestnictwa w funduszach	-115	974	974
Dywidendy	0	24	24
Inne przychody finansowe, w tym:	65 473	40	30 959
- saldo różnic kursowych	0	0	30 949
- korekta zobowiązania leasingowego	65 453	0	0
Razem przychody finansowe	69 373	5 038	36 479

II KWARTAŁ

Przychody finansowe (w tys. PLN)	2020	2019	2019
	01.05-31.07	01.05-31.07 (niepublikowany)	01.04-30.06
Odsetki	637	963	601
Wycena jednostek uczestnictwa w funduszach	-439	232	974
Dywidendy	0	24	24
Inne przychody finansowe, w tym:	65 779	23	22 553
- saldo różnic kursowych	0	0	22 543
- korekta zobowiązania leasingowego	65 453	0	0
Razem przychody finansowe	65 977	1 242	24 152

W okresie 6 miesięcy zakończonym 31 lipca 2020 roku, jak opisano w nocie 3.1 śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, Grupa renegotjowała umowy najmu powierzchni handlowej. Otrzymane obniżki czynszu

za okres od marca do lipca 2020 roku, Grupa ujęła jako korektę zobowiązania leasingowego drugostronnie korygując przychody finansowe, która została wykazana w tabeli powyżej w pozycji Korekta zobowiązania leasingowego.

I PÓŁROCZE

Koszty finansowe (w tys. PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Koszty z tytułu odsetek - kredyty	10 161	7 254	7 403
Koszty z tytułu odsetek - obligacje	4 347	0	0
Koszty z tytułu odsetek - budżetowe i pozostałe	57	5 009	5 214
Koszty z tytułu odsetek - zobowiązania z tytułu leasingu	67 148	51 749	50 392
Prowizje bankowe	3 399	611	860
Inne koszty finansowe, w tym:	109 065	7 260	0
- saldo różnic kursowych	109 065	7 260	0
Razem koszty finansowe	194 177	71 883	63 869

II KWARTAŁ

Koszty finansowe (w tys. PLN)	2020	2019	2019
	01.05-31.07	01.05-31.07 (niepublikowany)	01.04-30.06
Koszty z tytułu odsetek - kredyty	4 358	3 291	3 933
Koszty z tytułu odsetek - obligacje	2 124	0	0
Koszty z tytułu odsetek - budżetowe i pozostałe	49	4 970	5 187
Koszty z tytułu odsetek - zobowiązania z tytułu leasingu	34 875	27 176	25 993
Prowizje bankowe	2 115	566	-200
Inne koszty finansowe, w tym:	-11 255	4 781	0
- -saldo różnic kursowych	-11 255	4 781	0
Razem koszty finansowe	32 266	40 784	34 913

9. PODATEK DOCHODOWY

Główne składniki obciążenia podatkowego Grupy za okres od 01.02.2020 do 31.07.2020 roku oraz okresy porównywalne przedstawione zostały w tabeli.

I PÓŁROCZE

Podatek dochodowy (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Bieżący podatek dochodowy	18 612	78 805	90 100
Opodatkowanie zagranicznych spółek kontrolowanych	21 591	5 365	5 365
Odroczony podatek dochodowy	-599	43 385	38 568
Razem	39 604	127 555	134 033

Główne składniki obciążenia podatkowego Grupy za okres od 01.05.2020 do 31.07.2020 roku oraz okresy porównywalne przedstawione zostały w tabeli.

II KWARTAŁ

Podatek dochodowy (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.05-31.07	01.05-31.07 (niepublikowany)	01.04-30.06
Bieżący podatek dochodowy	18 338	67 969	84 360
Opodatkowanie zagranicznych spółek kontrolowanych	21 591	5 365	5 365
Odroczony podatek dochodowy	56 722	40 805	46 572
Razem	96 651	114 139	136 297

10. RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE

KUPNO I SPRZEDAŻ

W okresie 6 miesięcy zakończonym 31 lipca 2020 roku Grupa nabyła rzeczowe aktywa trwałe o wartości 354 665 tys. PLN (w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2019 roku: 340 498 tys. PLN). Były to głównie inwestycje związane z budową nowych sklepów, ale też z budową nowej części centrum logistycznego w Pruszczu Gdańskim oraz biur w Gdańsku.

W okresie 6 miesięcy zakończonym 31 lipca 2020 roku Grupa sprzedała rzeczowe aktywa trwałe o wartości netto 440 tys. PLN (w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2019 roku: 953 tys. PLN) osiągając zysk netto na sprzedaży 73 tys. PLN (2019 rok: strata 96 tys. PLN).

ODPISY Z TYTUŁU UTRATY WARTOŚCI

W okresie zakończonym 31 lipca 2020 roku Grupa rozpoznała dodatkowy odpis z tytułu utraty wartości środków trwałych w wysokości 40 720 tys. PLN, głównie z powodu braku rentowności salonów w Niemczech (w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2019 roku: 699 tys. PLN). Jednocześnie w 2020 roku miało miejsce rozwiązanie odpisu częściowo poprzez jego wykorzystanie w wysokości 951 tys. PLN oraz rozwiązanie w wysokości 1 725 tys. PLN z uwagi na zaniknięcie przesłanek (w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2019 roku również miało miejsce rozwiązanie odpisu w wysokości 10 494 tys. PLN przez jego wykorzystanie oraz rozwiązanie w wysokości 2 933 tys. PLN w związku z zaniknięciem przesłanek). W Sprawozdaniu z całkowitych dochodów

nadwyżka zawiązania odpisów nad ich rozwiązaniem wykazana została w pozycji Pozostałe koszty operacyjne w kwocie 38 995 tys. PLN.

ZOBOWIĄZANIE UMOWNE DO NABYCIA RZECZOWEGO MAJĄTKU TRWAŁEGO

Na dzień bilansowy Grupa posiada zobowiązania umowne do nabycia rzeczowego majątku trwałego w kwocie 97 314 tys. PLN.

Na powyższą kwotę tę składały się :

- Zobowiązania związane z budową sklepów LPP - 44 608 tys. PLN
- Zobowiązania z tytułu kontraktów na rozbudowę centrów logistycznych - 30 755 tys. PLN
- Zobowiązania z tytułu kontraktów na budowę budynków biurowych - 21 951 tys. PLN.

W okresach porównawczych wielkość ta kształtowała się następująco:

- 30.06.2019 - kwota 214 476 tys. PLN
- 31.01.2020 - kwota 174 324 tys. PLN

11. ZAPASY

W okresie 6 zakończonym 31 lipca 2020 roku, Grupa dokonała odwrócenia odpisów wartości zapasów w kwocie 1 380 tys. PLN (w okresie 6 zakończonym 30 czerwca 2019 roku dokonała odwrócenia w kwocie 5 128 tys. PLN). Kwota ta została ujęta w pozycji „Koszt własny sprzedaży”.

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

Zapasy - wartość bilansowa (w tys. PLN)	31.07.2020	31.01.2020
Materiały	23 075	25 700
Towary	1 597 198	1 876 290
Aktywa z tytułu prawa do zwrotu	21 461	19 149
Razem	1 641 734	1 921 139

12. POZOSTAŁE AKTYWA FINANSOWE

(w tys. PLN)	31.07.2020	31.01.2020
Aktywa trwałe		
Należności pozostałe	12 032	7 905
Pożyczki udzielone	84	60
Pozostałe aktywa finansowe długoterminowe	12 116	7 965
Aktywa obrotowe		
Należności pozostałe	0	0
Należności od operatorów kart płatniczych	36 232	22 236
Pożyczki udzielone	81	55
Jednostki uczestnictwa w funduszach	0	96 877
Wycena forwardów	0	4 509
Dewizy sprzedane	8 874	87 291
Pozostałe aktywa finansowe krótkoterminowe	45 187	210 968
Pozostałe aktywa finansowe razem	57 303	218 933

W okresie sprawozdawczym Grupa wykupiła wszystkie jednostki uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego i na dzień 31 lipca 2020 roku wartość wyniosła 0. W Sprawozdaniu z przepływów pieniężnych Spółka w działalności inwestycyjnej wykazuje nabycie w kwocie 110 000 tys. PLN oraz wykupienie funduszy w wysokości 205 456 tys. PLN. Wartość zysku otrzymanego z umorzonych jednostek wyniosła 1 308 tys. PLN i została wykazana w pozycji odsetki i pozostałe wpływy z aktywów finansowych w części inwestycyjnej. Wycena wyżej wymienionych instrumentów mieści się w poziomie 2 hierarchii wartości godziwej w odniesieniu do jednostek uczestnictwa w funduszach nienotowanych.

Pozostałe wartości w pozycji Pozostałe aktywa finansowe przedstawione są w tabeli powyżej. Wycena wyżej wymienionych instrumentów mieści się w poziomie 2 hierarchii wartości godziwej.

13. KAPITAŁ PODSTAWOWY

Kapitał podstawowy Grupy to kapitał akcyjny jednostki dominującej.

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

Struktura własności kapitału zakładowego jednostki dominującej na dzień 31 lipca 2020 roku została zaprezentowana w poniższej tabeli.

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 związana blisko z Panem Markiem Piechockim (art.3 ust 1 pkt 26 lit.d MAR)

**Fundacja Sky - fundacja blisko związana z Panem Jerzym Lubiańcem (art.3 ust 1 pkt 26 lit.d MAR i art..4 pkt 15 ustawy o ofercie publicznej)

14. KREDYTY BANKOWE

W okresie bilansowym LPP SA podpisała i uruchomiła nowe kredyty: jeden inwestycyjny ze stanem na dzień bilansowy w wysokości 63 m PLN oraz dwa kredyty obrotowe w ogólnej wysokości 304,3 mln. PLN. Oprocentowanie kredytów jest na poziomie Wibor 1m, Wibor 3m lub Libor 3m plus marża banku.

Termin spłaty kredytu inwestycyjnego ustalony jest na dzień 31.08.2027, kredyty obrotowe natomiast są krótkoterminowe i zapadalność mają ustalone na 01.06.2021 roku oraz 29.01.2021 roku

W okresie bilansowym uruchomione zostały również kredyty krótkoterminowe w spółkach Re Trading w wysokości na dzień bilansowy 104,8 mln PLN, LPP Ukraina w kwocie 27,3 mln PLN oraz LPP Kazakhstan w wysokości 6 mln PLN. Wszystkie te

kredyty mają datę zapadalności przypadającą na okres najbliższych 12 miesięcy.

Dodatkowo na dzień 31 lipca 2020 roku Grupa posiadała zobowiązania handlowe w wysokości 990 437 tys. PLN wobec banków HSBC Polska SA oraz Santander Polska SA z tytułu programów finansowania dostawców.

15. DYWIDENDY WYPŁACONE I ZAPROPONOWANE DO WYPŁATY

WZA LPP SA w dniu 18 września 2020 roku podjęło uchwałę o niewypłaceniu dywidendy z zysku wypracowanego za okres 13 miesięcy od stycznia 2019 do 31 stycznia 2020 roku. Jednocześnie mimo podjętej decyzji w kolejnych latach Spółka planuje powrót do wypłaty dywidendy.

W okresie porównawczym, w dniu 7 czerwca 2019 roku uchwałą nr 17 WZA LPP SA podjęto decyzję o przeznaczeniu części zysku wypracowanego za 2018 rok na wypłatę dywidendy w kwocie 110 065 020 PLN. Dzień dywidendy ustalono na 18 czerwca 2019 roku, natomiast dzień wypłaty dywidendy ustalono na 27 czerwca 2019 roku. Wielkość kwoty dywidendy przypadająca na jedną akcję wynosiła 60,00 PLN.

16. ZOBOWIĄZANIA I AKTYWA WARUNKOWE

W I półroczu 2020 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 lipca 2020 roku łączna wartość gwarancji bankowych wystawionych na zlecenie i odpowiedzialność LPP SA wyniosła ok. 287 539 tys. PLN, z czego:

- Wartość gwarancji wystawionych z tytułu zabezpieczenia umów zawartych przez LPP SA w kwocie 84 390 tys. PLN
- Wartość gwarancji wystawionych z tytułu zabezpieczenia umów zawartych przez jednostki powiązane objęte konsolidacją w kwocie 193 169 tys. PLN
- Wartość gwarancji wystawionych z tytułu zabezpieczenia umów wynajmu powierzchni magazynowych i biurowych zawartych przez LPP SA w kwocie 9 980 tys. PLN.

W I półroczu 2020 roku Spółka również otrzymała gwarancje. Gwarancje te stanowiły zabezpieczenie płatności od kontrahenta. Ich wartość na dzień 31 lipca 2020 roku wyniosła 12 636 tys. PLN. W dniu 31 lipca 2020 roku wartość poręczeń udzielonych przez spółkę dominującą wyniosła 148 093 tys. PLN. W opinii Zarządu istnieje znikome prawdopodobieństwo wpływu środków finansowych wykazanych w zobowiązaniach pozabilansowych/ warunkowych. Istotą tych zobowiązań jest w przeważającej liczbie przypadków gwarantowanie płatności czynszów najmu podmiotów z GK LPP SA. W okresie sprawozdawczym Emitent ani jednostka zależna nie udzieliła poręczeń kredytu lub pożyczki ani nie udzieliła gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, o wartości przekraczającej 10,0% kapitałów własnych Emitenta.

17. TRANSAKcje Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI

Za jednostki powiązane wobec Grupy uznaje się:

- osoby wchodzące w skład kluczowego personelu kierowniczego Grupy Kapitałowej LPP SA oraz bliscy członkowie ich rodzin,
- podmioty, w których osoby zaliczone do kluczowego personelu lub ich bliscy członkowie rodzin sprawują kontrolę lub na które wywierają znaczący wpływ, w znaczeniu zgodnym z MSR 24.

17.1. WYNAGRODZENIA KADRY KIEROWNICZEJ LPP SA

Do kluczowego personelu kierowniczego Spółka zalicza członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej jednostki dominującej.

Wartość krótkoterminowych świadczeń członków Zarządu jednostki dominującej, otrzymanych w okresie od 1 lutego do 31 lipca 2020 roku wyniosła 1 845 tys. PLN.

Wartość krótkoterminowych świadczeń członków Rady Nadzorczej jednostki dominującej, otrzymanych w okresie od 1 lutego do 31 lipca 2020 roku wyniosła 0 PLN.

18. SPRAWY SĄDOWE

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 30,9 mln PLN plus dodatkowe odsetki za zwłokę Opisane powyżej czynności ostatecznie kończą prowadzone w LPP SA kontrole podatkowe za wyżej wymienione lata.

19. ZDARZENIA PO DNIU BILANSOWYM

Grupa kapitałowa LPP wraca do normalnego działania, po I półroczu 2020, naznaczonego wpływem COVID19 na działalność całej gospodarki. Sklepy stacjonarne działają standardowo, przestrzegając jednocześnie zaleceń odnośnie higieny i dezynfekcji. Spółka składa zamówienia na towar Wiosna-Lato 2021 oraz planuje dalszy rozwój sklepów w Europie Wschodniej.

W dniu 18 września odbyło się WZA, które zatwierdziło sprawozdania finansowe spółki za 2019 rok, udzieliło absolutorium Radzie Nadzorczej i Zarządowi oraz uchwaliło podział zysku - zatrzymując całość zysku w Spółce i zatwierdzając brak wypłaty dywidendy w 2020 roku. Jednocześnie WZA uchwaliło program skupu akcji własnych, do ewentualnego wykorzystania w ciągu najbliższych 5 lat.

Do daty publikacji załączonego sprawozdania finansowego nie wystąpiły inne niż wymienione powyżej zdarzenia po dniu bilansowym wymagające dodatkowych ujawnień.

20. ZATWIERDZENIE DO PUBLIKACJI

Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe sporządzone za okres 6 miesięcy zakończony 31.07.2020 roku (wraz z danymi porównawczymi) zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd LPP SA w dniu 7 października 2020 roku.



**WYBRANE ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE
JEDNOSTKOWE DANE FINANSOWE**

WYBRANE ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE JEDNOSTKOWE DANE FINANSOWE

za okres 6 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2020 roku

Wybrane jednostkowe dane finansowe (w tys. PLN)	PLN			EUR		
	Narastająco					
	2020/21	2019/20	2019	2020/21	2019/20	2019
	01.02 - 31.07	01.02 - 31.07	01.01 - 30.06	01.02 - 31.07	01.02 - 31.07	01.01 - 30.06
Przychody ze sprzedaży	2 638 131	3 295 427	3 183 169	591 642	768 183	742 344
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-9 196	74 537	90 153	-2 062	17 375	21 024
Zysk (strata) brutto	-168 920	38 286	88 347	-37 883	8 925	20 603
Zysk (strata) netto	-199 750	-33 554	6 082	-44 797	-7 822	1 418
Średnia ważona liczba akcji	1 834 417	1 834 067	1 833 926	1 834 417	1 834 067	1 833 926
Zysk (strata) na jedną akcję	-108,89	-18,29	3,32	-24,42	-4,26	0,77
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 837	197 889	280 702	412	46 129	65 462
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-185 684	-108 008	-121 315	-41 643	-25 177	-28 292
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	247 194	-285 324	-316 321	55 437	-66 511	-73 769
Przepływy pieniężne netto, razem	63 347	-195 443	-156 934	14 207	-45 559	-36 598

Wybrane jednostkowe dane finansowe (w tys. PLN)	PLN		EUR	
	2020/21	2019/20	2020/21	2019/20
	31.07.2020	31.01.2020	31.07.2020	31.01.2020
Aktywa razem	7 257 017	7 255 842	1 646 628	1 687 013
Zobowiązania długoterminowe	1 356 376	1 340 554	307 764	311 684
Zobowiązania krótkoterminowe	2 705 410	2 521 401	613 861	586 236
Kapitał własny	3 195 231	3 393 887	725 002	789 093
Kapitał podstawowy	3 705	3 705	841	861
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	1 834 417	1 834 192	1 834 417	1 834 192
Wartość księgowa na jedną akcję	1 741,82	1 850,34	395,22	430,21
Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję	0,00	60,00	0,00	13,95



06

ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE
JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE
FINANSOWE

WPROWADZENIE

Niniejszym zatwierdzamy śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe LPP SA za okres 6 miesięcy zakończone dnia 31 lipca 2020 roku, składające się ze śródrocznego skróconego jednostkowego sprawozdania z całkowitych dochodów wykazującego całkowite dochody ogółem w kwocie (199 750) tys. PLN, śródrocznego skróconego jednostkowego sprawozdania z sytuacji finansowej, które po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 7 257 017 tys. PLN, śródrocznego skróconego jednostkowego sprawozdania z przepływów pieniężnych wykazującego zwiększenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 63 347 tys. PLN, śródrocznego skróconego jednostkowego sprawozdania ze zmian w kapitale własnym wykazującego zmniejszenie stanu kapitału własnego o kwotę 198 656 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

ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW

za okres 6 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2020 roku

I PÓŁROCZE

Sprawozdanie z całkowitych dochodów (w tys. PLN)	Noty	2020	2019	2019
		01.02-31.07	(niepublikowany) 01.02-31.07	01.01 - 30.06
Działalność kontynuowana				
Przychody ze sprzedaży	5	2 638 131	3 295 427	3 183 169
Koszt własny sprzedaży		1 617 049	2 042 610	1 950 687
Zysk (strata) brutto na sprzedaży		1 021 082	1 252 817	1 232 482
Koszty sklepów i dystrybucji		736 389	836 242	815 143
Koszty ogólne		287 958	331 464	314 372
Pozostałe przychody operacyjne	6	23 754	12 239	8 646
Pozostałe koszty operacyjne	6	29 685	22 813	21 460
Zysk (strata) z działalności operacyjnej		-9 196	74 537	90 153
Przychody finansowe	7	37 194	6 310	20 626
Koszty finansowe	7	196 918	42 561	22 432
Zysk (strata) brutto		-168 920	38 286	88 347
Podatek dochodowy	8	30 830	71 840	82 265
Zysk (strata) netto		-199 750	-33 554	6 082
Inne całkowite dochody				
Całkowite dochody ogółem		-199 750	-33 554	6 082
Średnia ważona liczba akcji		1 834 417	1 834 067	1 833 926
Rozwodniona liczba akcji		1 834 417	1 834 832	1 834 833
Zysk (strata) netto na jedną akcję		-108,89	-18,29	3,32
Rozwodniony zysk (strata) netto na jedną akcję		-108,89	-18,29	3,31

II KWARTAŁ

Sprawozdanie z całkowitych dochodów (w tys. PLN)	Noty	2020	2019	2019
		01.05 - 31.07	(niepublikowany) 01.05 - 31.07	01.04 - 30.06
Działalność kontynuowana				
Przychody ze sprzedaży		1 625 246	1 816 316	1 670 432
Koszt własny sprzedaży		958 126	1 144 032	925 545
Zysk (strata) brutto na sprzedaży		667 120	672 284	744 887
Koszty sklepów i dystrybucji		392 495	431 412	430 242
Koszty ogólne		179 469	165 160	157 335
Pozostałe przychody operacyjne	6	19 964	9 346	6 592
Pozostałe koszty operacyjne	6	16 788	9 004	9 298
Zysk (strata) z działalności operacyjnej		98 332	76 054	154 604
Przychody finansowe	7	34 285	2 673	16 946
Koszty finansowe	7	108 778	25 053	12 243
Zysk (strata) brutto		23 839	53 674	159 307
Podatek dochodowy		63 780	62 429	83 368
Zysk (strata) netto		-39 941	-8 755	75 939
Inne całkowite dochody				
Całkowite dochody ogółem		-39 941	-8 755	75 939
Średnia ważona liczba akcji		1 834 417	1 834 067	1 833 926
Rozwodniona liczba akcji		1 834 417	1 834 832	1 834 833
Zysk (strata) netto na jedną akcję		-21,77	-4,77	41,41
Rozwodniony zysk (strata) netto na jedną akcję		-21,77	-4,77	41,39

ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

na dzień 31 lipca 2020 roku

Sprawozdanie z sytuacji finansowej (w tys. PLN)	Noty	31.07.2020	31.01.2020	31.07.2019 (niepublikowany)	30.06.2019
AKTYWA					
Aktywa trwałe		4 459 298	4 432 309	4 087 764	4 049 559
1. Rzeczowe aktywa trwałe	9	1 361 687	1 327 041	1 217 086	1 198 645
2. Aktywa niematerialne		127 135	123 179	105 908	104 409
3. Prawo do użytkowania		883 043	938 484	908 552	927 420
4. Wartość firmy		179 618	179 618	179 618	179 618
5. Inwestycje w jednostkach zależnych	10	1 851 321	1 814 405	1 607 524	1 569 151
6. Pozostałe aktywa finansowe	12	7 319	3 091	3 035	2 996
7. Aktywa z tytułu podatku odroczonego		48 732	45 599	64 971	66 403
8. Rozliczenia międzyokresowe		443	892	1 070	917
Aktywa obrotowe		2 797 719	2 823 533	2 396 743	2 360 918
1. Zapasy	11	1 220 470	1 365 814	1 498 816	1 509 132
2. Należności z tytułu dostaw i usług		475 515	225 195	291 492	270 613
3. Należności z tytułu podatku dochodowego		50 743	0	0	0
4. Pozostałe aktywa finansowe	12	20 824	205 011	90 668	61 133
5. Pozostałe aktywa niefinansowe		473	8 955	971	996
6. Rozliczenia międzyokresowe		10 163	19 830	13 747	13 598
7. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty		1 019 531	998 728	501 049	505 446
Aktywa RAZEM		7 257 017	7 255 842	6 484 507	6 410 477

Sprawozdanie z sytuacji finansowej (w tys. PLN)	Noty	31.07.2020	31.01.2020	31.07.2019 (niepublikowany)	30.06.2019
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA					
Kapitał własny		3 195 231	3 393 887	2 913 113	2 974 443
1. Kapitał podstawowy	14	3 705	3 705	3 705	3 705
2. Akcje własne		-41 115	-41 115	-41 115	-41 115
3. Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej		284 877	284 877	284 877	284 877
4. Pozostałe kapitały		2 725 817	2 724 723	2 720 894	2 720 894
5. Zyski zatrzymane		221 947	421 697	-55 248	6 082
- zysk (strata) z lat ubiegłych		421 697	0	-21 694	0
- zysk (strata) netto bieżącego okresu		-199 750	421 697	-33 554	6 082
Zobowiązania długoterminowe		1 356 376	1 340 554	901 953	918 658
1. Kredyty bankowe i pożyczki	15	215 082	171 234	57 449	61 901
2. Zobowiązania leasingowe		801 731	824 849	788 398	799 230
3. Inne zobowiązania finansowe (obligacje)		291 699	291 675	0	0
4. Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych		1 289	1 289	944	944
5. Rozliczenia międzyokresowe		46 575	51 507	55 162	56 583
6. Inne zobowiązania długoterminowe		0	0	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe		2 705 410	2 521 401	2 669 441	2 517 376
1. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania		1 985 074	1 934 036	2 173 750	1 961 109
2. Zobowiązania kontraktowe		12 072	15 624	11 169	11 981
3. Zobowiązania do zwrotu zapłaty		21 272	16 093	31 595	36 478
4. Kredyty bankowe i pożyczki	15	382 446	60 162	51 251	55 870
5. Zobowiązania z tytułu leasingu		269 422	249 140	235 522	234 330
6. Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych		12 619	53 709	49 759	32 782
7. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		0	163 315	93 685	144 951
8. Rezerwy		0	7 000	0	0
9. Rozliczenia międzyokresowe		22 505	22 322	22 710	39 875
Kapitał własny i zobowiązania RAZEM		7 257 017	7 255 842	6 484 507	6 410 477

ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE Z PRZEPIYWÓW PIENIĘŻNYCH

za okres 6 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2020 roku

I PÓŁROCZE

Sprawozdanie z przepłyów pieniężnych (w tys. PLN)	Noty	2020	2019	2019
		01.02-31.07	(niepublikowany) 01.02-31.07	01.01 - 30.06
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej - metoda pośrednia				
I. Zysk (strata) brutto		-168 920	38 286	88 347
II. Korekty razem		170 757	159 603	192 355
1. Amortyzacja		227 321	206 260	204 705
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych		42 564	-6 856	14 351
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)		25 681	13 114	13 212
4. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej		104 931	-7 934	-7 761
5. Zapłacony podatek dochodowy		-200 402	-187 340	-156 770
6. Zmiana stanu rezerw i świadczeń pracowniczych		-48 089	-33 953	-49 766
7. Zmiana stanu zapasów		145 894	-535 168	-344 724
8. Zmiana stanu należności i pozostałych aktywów		-200 403	-147 348	-124 113
9. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów		62 480	855 413	627 686
10. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych		9 686	132	12 252
11. Inne korekty		1 094	3 283	3 283
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej		1 837	197 889	280 702
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy		231 883	210 282	207 101
1. Zbycie aktywów niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych		17 655	23 366	20 206
2. Z aktywów finansowych, w tym:		8 772	52 595	52 591
a) w jednostkach powiązanych		7 437	51 333	51 333
- dywidendy		7 437	0	0
- inne (zwrot dopłaty do kapitału)		0	51 333	51 333
b) w pozostałych jednostkach		1 335	1 262	1 258
- spłata udzielonych pożyczek		27	40	37

- odsetki i inne wpływy z aktywów finansowych	12	1 308	1 222	1 221
3. Inne wpływy inwestycyjne	12	205 456	134 321	134 304
II. Wydatki		417 567	318 290	328 416
1. Nabycie aktywów niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych		163 275	178 053	181 612
2. Na aktywa finansowe, w tym:		144 292	85 237	46 804
a) w jednostkach powiązanych		144 276	85 157	46 784
- nabycie udziałów		141 945	85 157	46 784
- udzielone pożyczki		2 331	0	0
b) w pozostałych jednostkach		16	80	20
- udzielone pożyczki		16	80	20
3. Inne wydatki inwestycyjne	12	110 000	55 000	100 000
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		-185 684	-108 008	-121 315
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy		378 624	2	0
1. Wpływy z emisji akcji		0	2	0
2. Kredyty i pożyczki		378 624	0	0
3. Inne wpływy finansowe		0	0	0
II. Wydatki		131 430	285 326	316 321
1. Koszt związany z akcjami własnymi		0	0	0
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli		0	110 065	110 065
3. Spłaty kredytów i pożyczek		12 161	28 481	60 215
4. Płatności zobowiązań z tytułu leasingu		93 413	130 352	129 637
5. Odsetki		25 733	16 428	16 404
6. Inne wydatki finansowe		123	0	0
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej		247 194	-285 324	-316 321
D. Przepływy pieniężne netto, razem		63 347	-195 443	-156 934
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:		20 802	-188 587	-159 407
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		-42 545	6 856	-2 473
F. Środki pieniężne na początek okresu		985 565	695 195	663 831
G. Środki pieniężne na koniec okresu		1 048 912	499 752	506 897

II KWARTAŁ

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych (w tys. PLN)	Noty	2020	2019	2019
		01.05 - 31.07	(niepublikowany) 01.05 - 31.07	01.04 - 30.06
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej metoda pośrednia				
I. Zysk (strata) brutto		23 839	53 674	159 307
II. Korekty razem		388 062	318 815	230 067
1. Amortyzacja		113 857	105 128	103 563
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych		83 773	8 878	27 117
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)		11 608	5 584	5 179
4. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej		111 463	-4 059	-3 388
5. Zapłacony podatek dochodowy		-146 156	-37 902	-10 287
6. Zmiana stanu rezerw i świadczeń pracowniczych		-26 777	2 032	-17 947
7. Zmiana stanu zapasów		150 308	-255 906	-572 184
8. Zmiana stanu należności i pozostałych aktywów		59 014	-127 602	180 491
9. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów		-5 121	618 564	493 861
10. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych		36 093	815	20 379
11. Inne korekty		0	3 283	3 283
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej		411 901	372 489	389 374
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy		38 569	40 999	-9 673
1. Zbycie aktywów niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych		10 625	12 857	7 215
2. Z aktywów finansowych, w tym:		72	492	849
a) w jednostkach powiązanych		0	0	0
- dywidendy		0	0	0
- inne (zwrot dopłaty do kapitału)		0	0	0
b) w pozostałych jednostkach		72	492	849
- spłata udzielonych pożyczek		14	12	17
- odsetki i inne wpływy z aktywów finansowych	12	58	480	832

3. Inne wpływy inwestycyjne	12	27 872	27 650	-17 737
II. Wydatki		82 311	170 001	98 115
1. Nabycie aktywów niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych		79 980	90 684	93 625
2. Na aktywa finansowe, w tym:		2 331	42 903	4 490
a) w jednostkach powiązanych		2 331	42 843	4 470
- nabycie udziałów		0	42 843	4 470
- udzielone pożyczki		2 331	0	0
b) w pozostałych jednostkach		0	60	20
- udzielone pożyczki		0	60	20
3. Inne wydatki inwestycyjne	12	0	36 414	0
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		-43 742	-129 002	-107 788
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy		0	0	0
1. Wpływy z emisji akcji		0	0	0
2. Kredyty i pożyczki		0	0	0
3. Inne wpływy finansowe		0	0	0
II. Wydatki		352 833	282 040	432 173
1. Koszt związany z akcjami własnymi		0	0	0
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli		0	110 065	110 065
3. Spłaty kredytów i pożyczek		294 923	90 781	241 238
4. Płatności zobowiązań z tytułu leasingu		42 600	73 208	72 607
5. Odsetki		15 310	7 986	8 263
6. Inne wydatki finansowe		0	0	0
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej		-352 833	-282 040	-432 173
D. Przepływy pieniężne netto, razem		15 326	-38 553	-150 587
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:		-69 296	-39 904	-158 688
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		-84 622	-1 351	-8 101
F. Środki pieniężne na początek okresu		1 033 586	538 305	657 484
G. Środki pieniężne na koniec okresu		1 048 912	499 752	506 897

ŚRÓDROCZNE SKRÓCONE JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

za okres 6 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2020 roku

Sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym (w tys. PLN)	Kapitał podstawowy	Akcje własne
Stan na 1 lutego 2020 roku	3 705	-41 115
Wynagrodzenie płatne akcjami	0	0
Transakcje z właścicielami	0	0
Strata netto za 6 mcy do 31 lipca 2020 roku	0	0
Całkowite dochody ogółem	0	0
Stan na 31 lipca 2020 roku	3 705	-41 115
Stan na 1 lutego 2019 roku	3 705	-43 067
Wynagrodzenie płatne akcjami	0	0
Rozliczenie programu motywacyjnego	0	1 952
Podział zysku za 2018 rok	0	0
Wypłata dywidendy	0	0
Transakcje z właścicielami	0	1 952
Strata netto za 6 mcy do 31 lipca 2019 roku	0	0
Całkowite dochody ogółem	0	0
Stan na 31 lipca 2019 roku (niepublikowany)	3 705	-41 115
Stan na 1 stycznia 2019 roku	3 705	-43 067
Wynagrodzenie płatne akcjami	0	0
Rozliczenie programu motywacyjnego	0	1 952
Podział zysku za 2018 rok	0	0
Wypłata dywidendy	0	0
Transakcje z akcjonariuszami	0	1 952
Zysk netto za 6 mcy do 30 czerwca 2019 roku	0	0
Całkowite dochody ogółem	0	0
Stan na 30 czerwca 2019 roku	3 705	-41 115

Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości	Pozostałe kapitały	Zysk (strata) z lat ubiegłych	Zysk (strata) bieżącego okresu	Kapitał własny RAZEM
284 877	2 724 723	421 697	0	3 393 887
0	1 094	0	0	1 094
0	1 094	0	0	1 094
0	0	0	-199 750	-199 750
0	0	0	-199 750	-199 750
284 877	2 725 817	421 697	-199 750	3 195 231
278 591	2 243 618	570 601	0	3 053 448
0	3 282	0	0	3 282
6 286	-8 236	0	0	2
0	482 230	-482 230	0	0
0	0	-110 065	0	-110 065
6 286	477 276	-592 295	0	-106 781
0	0	0	-33 554	-33 554
0	0	0	-33 554	-33 554
284 877	2 720 894	-21 694	-33 554	2 913 113
278 591	2 243 618	592 295	0	3 075 142
0	3 282	0	0	3 282
6 286	-8 236	0	0	2
0	482 230	-482 230	0	0
0	0	-110 065	0	-110 065
6 286	477 276	-592 295	0	-106 781
0	0	0	6 082	6 082
0	0	0	6 082	6 082
284 877	2 720 894	0	6 082	2 974 443



07

**DODATKOWE INFORMACJE I NOTY
DO ŚRÓDROCZNEGO SKRÓCONEGO
JEDNOSTKOWEGO SPRAWOZDANIA
FINANSOWEGO**

ZA OKRES OD 01.02.2020 DO 31.07.2020

1. INFORMACJE OGÓLNE

LPP SA (dalej zwana „LPP”, „Spółka”) jest spółką akcyjną, której akcje znajdują się w obrocie publicznym.

Spółka jest wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego w Sądzie Rejonowym Gdańsk Północ dla miasta Gdańska – VII Wydział Gospodarczy pod numerem KRS 0000000778. Spółce nadano numer statystyczny REGON 190852164.

Siedziba Spółki mieści się przy ul. Łąkowej 39/44 w Gdańsku 80-769.

LPP SA jest spółką zajmującą się projektowaniem i dystrybucją odzieży w Polsce, krajach Europy Centralnej, Wschodniej i Zachodniej oraz krajach Bliskiego Wschodu. Podstawowe wyroby Spółki sygnowane są znakami towarowymi: Reserved, Cropp, House, Mohito i Sinsay.

Niniejsze śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki za okres 6 miesięcy zakończony 31 lipca 2020 roku zostało przez Zarząd zatwierdzone do publikacji w dniu 7 października 2020 roku.

W celu zapewnienia porównywalności danych w śródrocznym skróconym sprawozdaniu finansowym Spółka umieściła również dane na dzień 31 lipca 2019 roku oraz za okres 6 miesięcy wtedy zakończony, które nie były publikowane oraz nie podlegały przeglądowi biegłego rewidenta.

2. PODSTAWA SPORZĄDZENIA ŚRÓDROCZNEGO JEDNOSTKOWEGO SKRÓCONEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ORAZ ISTOTNE ZASADY RACHUNKOWOŚCI

2.1. PODSTAWA SPORZĄDZANIA

Niniejsze śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 34 „Śródroczna Sprawozdawczość Finansowa” zatwierdzonym przez UE („MSR34”).

Śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe LPP SA nie obejmuje wszystkich informacji oraz ujawnień wymaganych w rocznym sprawozdaniu finansowym i należy je czytać łącz-

nie z jednostkowym sprawozdaniem finansowym Spółki za rok zakończony 31 stycznia 2020 roku zatwierdzonym do publikacji w dniu 20 maja 2020 roku.

Walutą sprawozdawczą niniejszego śródrocznego skróconego jednostkowego sprawozdania finansowego jest złoty polski, a wszystkie kwoty wyrażone są w tysiącach złotych polskich, chyba, że podano inaczej.

Dane zaprezentowane w tym sprawozdaniu za okres 6 miesięcy zakończony 31 lipca 2020 roku zostały poddane przeglądowi półrocznemu przez biegłego rewidenta. Sprawozdanie z całkowitych dochodów oraz noty do Sprawozdania z całkowitych dochodów obejmują także dane za II kw. tj. okres 3 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2019 roku oraz dane porównawcze za okres 3 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2019 roku, które nie były przedmiotem przeglądu ani badania przez biegłego rewidenta.

W okresach objętych skróconym śródrocznym jednostkowym sprawozdaniem finansowym, do przeliczenia wybranych danych finansowych zastosowano następujące kursy wymiany złotego w stosunku do EUR, ustalane przez Narodowy Bank Polski:

- kurs obowiązujący na ostatni dzień okresu sprawozdawczego: 31.07.2020 to 4,4072 PLN/EUR a 31.01.2020 to 4,3010 PLN/EUR,
- średni kurs w okresie, obliczony jako średnia arytmetyczna kursów obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie: 01.02-31.07.2020 to 4,4590 PLN/EUR, 01.01.-30.06.2019 to 4,2880 PLN/EUR, 01.02-31.07.2019 to 4,2899 PLN/EUR.

Śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Spółkę w dającej się przewidzieć przyszłości, pomimo wystąpienia następujących okoliczności mających wpływ na kontynuację działalności Spółki w najbliższej przyszłości.

W marcu 2020 roku w wielu krajach, w tym w Polsce, 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 rząd Polski zaczął zmniejszać ograniczenia kwarantanny, a sklepy Spółki ponownie zaczęły funkcjonować. W celu zabezpieczenia płynności finansowej, utrzymania działalności oraz zmniejszenia strat Zarząd LPP SA podjął szereg działań.

Jednym z działań było skierowanie siły na rozwój e-commerce – do tej pory komplementarnego kanału sprzedaży.

Kolejnym krokiem była decyzja o redukcji kosztów operacyjnych poprzez zmniejszenie wynagrodzeń zarówno pracownikom sklepów jak i centrali, przejście na wynagrodzenia postojowe a także ograniczenie usług obcych i renegotjacje czynszów za wynajem powierzchni handlowych.

Podjęte działania dotyczyły też redukcji wydatków inwestycyjnych tj. zaprzestanie budowy nowych biur i nowego centrum dystrybucyjnego, wstrzymanie budowy nowych sklepów. Jednocześnie Zarząd podjął decyzję o zmniejszeniu wydatków na towar poprzez redukcję zamówień nowych kolekcji, przesunięcie dostaw w czasie, przeniesienie części towaru z kolekcji wiosennej do jesiennej. Dodatkowo Zarząd rekomendował Radzie Nadzorczej wstrzymanie wypłaty dywidendy. Równocześnie spółki w Grupie Kapitałowej zwróciły się do banków i instytucji rządowych w celu pozyskania środków pomocowych i dodatkowego finansowania. W rezultacie tych działań, Grupa pozyskała około 500 mln PLN dodatkowych krótkoterminowych kredytów bankowych (Spółka pozyskała 360 mln PLN krótkoterminowych kredytów bankowych) oraz 55 mln PLN dofinansowania do pensji pracowników (Spółka: 12 mln PLN), będących na tzw. postojowym.

W ramach postępujących renegotjacji umów najmu z właścicielami powierzchni handlowych, w szczególności w centrach handlowych, systematyczne otwieranie sklepów stacjonarnych i powrót do poziomów sprzedaży, porównywalnych do stanu sprzed pandemii oraz utrzymanie wysokich dynamik sprzedaży w internecie, pozwoliło Spółce na poprawę płynności i utrzymanie pozycji gotówkowej w okresie letnim w porównaniu do stanu na koniec roku ubiegłego, tj. 31 stycznia 2020 roku.

Zarząd LPP nadal analizuje cash flow Spółki i Grupy i prowadzi prognozy przyszłych przepływów (tzw. stress testy), jednakże obecnie ryzyko niewypłacalności uległo znacznemu zmniejszeniu. Spółka uzyskuje pozytywne przepływy pieniężne i jeśli sytuacja gospodarcza oraz społeczna nie pogorszy się znacząco z powodu drugiej fali pandemii, Spółka powinna utrzymać ciągłość działania

w przewidywalnej przyszłości.

Do analiz dotyczących zdolności spółek Grupy do kontynuacji działalności w dającej się przewidzieć przyszłości, a także do przeprowadzonych testów na utratę wartości Grupa przyjęła założenie kontynuowania działalności salonów stacjonarnych w okresie objętym analizą, tj. brak kolejnego zamknięcia sklepów na skutek decyzji rządowych. Jako rezultat przeprowadzonych testów na utratę wartości, Spółka w śródrocznym skróconym sprawozdaniu jednostkowym ujęła odpis dotyczący wartości udziałów w jednostce niemieckiej, którego szczegóły przedstawione zostały w nocie 10 śródrocznego skróconego jednostkowego sprawozdania finansowego.

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 nadal trudno jest przewidzieć zarówno krótko jak i średnioterminowy wpływ obecnej sytuacji pandemicznej na warunki makroekonomiczne, rynki finansowe, zwyczaje zakupowe konsumentów oraz ich siłę nabywczą. W wyniku pogorszenia się sytuacji ekonomicznej klienci mogą zacząć kierować się bardziej selektywnym wyborem przy zakupie odzieży, a obawiając się braku istnienia odpowiednich warunków w sklepach stacjonarnych dokonywać zakupów w coraz większym stopniu w internecie. W konsekwencji sytuacja ta może mieć znaczący wpływ na działalność Spółki.

Ze względu na opisaną wyżej konieczność zamknięcia salonów stacjonarnych w wyniku decyzji rządu w Polsce oraz w większości państw europejskich – w marcu, kwietniu i maju 2020 roku i braku ich funkcjonowania w tym czasie oraz niepewność sytuacji w czasie postpandemicznym, Zarząd Spółki rozpoczął negocjacje z właścicielami galerii handlowych w celu obniżenia kosztów czynszu i opłat za najem powierzchni handlowej.

Celem Grupy było renegotjowanie warunków umów i zmiana czynszów stałych na czynsze zmienne – tj. naliczane jako procent od wielkości sprzedaży w danym sklepie lub uzyskanie upustów na okres pandemii, kiedy obroty w sklepach były niższe.

Renegocjacje warunków najmu i kosztów czynszów trwały od maja do września 2020 roku, na poziomie LPP SA łącznie renegotjowano 680

umów. Ze względu na złożoność procesu do tej pory Spółka otrzymała tylko część tzw. aneksów COVID'owych, pomimo że wszystkie salony stacjonarne Spółki zostały już ponownie otwarte i funkcjonują w pełnym zakresie w aktualnych okolicznościach.

Analiza stanu aneksów na dzień ostatniej inwentaryzacji umów, tj. 29 września 2020 wyglądała następująco:

W związku z przedłużającym się procesem negocjacji z wynajmującymi, włącznie z wypowiedzeniem części umów najmu, a następnie bardzo dużą pracochłonnością związaną z analizą i przeliczeniem zawartych aneksów do umów, a także ze względu na fakt, że Spółka nie otrzymała jeszcze wszystkich aneksów, do obowiązujących umów najmu, LPP nie jest w stanie na dzień publikacji raportu półrocznego, dokonać niezbędnych przeliczeń aktywów z tytułu prawa do użytkowania

Umowy najmu - Polska	Wszystkie umowy	Umowy podlegające MSSF16	Umowy niepodlegające MSSF16
Umowy wszystkie	902	460	442
Umowy nienegocjowane	222	0	222
Umowy renegotjowane COVID, z tego:	680	460	220
- Aneksy, otrzymane do 29.09	330	160	170
- Aneksy w opracowaniu, na które jeszcze czekamy	350	300	50

oraz zobowiązania leasingowego, które to przeliczenie miałyby również wpływ na odpowiednie pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów. Jednocześnie Spółka przewiduje, że prace związane z rejestracją i dokładnym przeliczeniem umów najmu do nowych warunków zostaną zakończone w II półroczu 2020 roku.

2.2. ZMIANY SZACUNKÓW I ZAŁOŻEŃ

W okresie bieżącym nie miały miejsca zmiany szacunków ani założeń.

2.3. ZASADY RACHUNKOWOŚCI

Niniejsze śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadami rachunkowości, które zostały zaprezentowane w ostatnim jednostkowym sprawozdaniu finansowym LPP SA za rok zakończony 31 stycznia 2020 roku, z wyjątkiem zastosowania nowych lub zmienionych standardów oraz interpretacji obowiązujących dla okresów rocznych rozpoczynających się dnia 1 lutego 2020 roku i później.

Zmiany do MSSF 3 Definicja przedsięwzięcia

Zmiany do MSSF 3 precyzują, że aby zostać uznany za przedsięwzięcie, zintegrowany zespół działań i aktywów musi obejmować co najmniej jeden wkład i jeden znaczący proces, które łącznie znacząco przyczyniają się do zdolności tworzenia produktu. Zmiany te wyjaśniają również, że przedsięwzięcie może istnieć bez wszystkich wkładów i procesów niezbędnych do wytworzenia produktu.

Zmiany te nie mają istotnego wpływu na śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe LPP SA.

Zmiany do MSSF 7, MSSF 9 i MSR 39 Reforma wskaźników referencyjnych stóp procentowych

Zmiany do MSSF 9 i MSR 39 wprowadzają szereg odstępstw w odniesieniu do wszystkich powiązań zabezpieczających, na które reforma IBOR wywiera bezpośredni wpływ. Reforma IBOR wywiera wpływ na powiązanie zabezpieczające, jeżeli prowadzi do powstania niepewności co do harmonogramu i/lub kwoty przepływów pieniężnych opartych na wskaźniku referencyjnym stopy procentowej wynikających z pozycji zabezpieczanej lub instrumentu zabezpieczającego opartych na wskaźniku referencyjnym stopy procentowej.

Zmiany te nie mają istotnego wpływu na śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe Spółki.

Zmiany do MSR 1 i MSR 8 Definicja pojęcia „istotne”

Zmiany do MSR 1 i MSR 8 wprowadzają nową definicję pojęcia „istotne”, która stanowi, że „informacje są istotne, jeżeli w racjonalny sposób można oczekiwać, że ich pominięcie, zniekształcenie lub ich nieprzejrzystość może wpływać na decyzje głównych użytkowników sprawozdania finansowego ogólnego przeznaczenia podejmowane na podstawie takiego sprawozdania, zawierającego informacje finansowe, dotyczące konkretnej jednostki sprawozdawczej”. Zmiany wyjaśniają, że istotność będzie zależeć od charakteru lub wielkości informacji, indywidualnie lub w połączeniu z innymi informacjami, w kontekście całości sprawozdania finansowego.

Zmiany nie mają istotnego wpływu na śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe LPP SA.

Założenia koncepcyjne sprawozdawczości finansowej z dnia 29 marca 2018 roku

Założenia koncepcyjne nie stanowią odrębnego standardu i żadne z zaprezentowanych w nich pojęć nie zastępuje i nie uchyla pojęć przedstawionych w jakimkolwiek standardzie, ani wymogów żadnego ze standardów. Celem Założeń koncepcyjnych jest wspieranie RMSR w tworzeniu standardów, pomoc osobom sporządzającym sprawozdanie finansowe w opracowaniu spójnych zasad (polityki) rachunkowości tam, gdzie brak stosownego standardu, a także wspieranie wszystkich stron sprawozdawczości finansowej w rozumieniu i stosowaniu standardów. Zaktualizowane założenia koncepcyjne obejmują pewne nowe pojęcia, zawierają aktualizację definicji i kryteriów ujmowania składników aktywów i zobowiązań, a także doprecyzowują pewne ważne koncepcje.

Założenia te nie mają istotnego wpływu na śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe LPP SA.

Spółka nie zdecydowała się na wcześniejsze zastosowanie żadnego standardu, interpretacji lub zmiany, która została opublikowana, lecz nie weszła dotychczas w życie w świetle przepisów Unii Europejskiej.

Następujące standardy i interpretacje zostały opublikowane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, jednak nie obowiązują dla niniejszych sprawozdań finansowych (tj. dla śródrocznych sprawozdań finansowych za okres 6 miesięcy zakończony dnia 31 lipca 2020 roku).

3. KOREKTY BŁĘDÓW ORAZ ZMIANA ZASAD RACHUNKOWOŚCI

W skróconym śródrocznym jednostkowym sprawozdaniu finansowym nie miała miejsca korekta błędów ubiegłych lat.

4. SEZONOWOŚĆ DZIAŁALNOŚCI

Sezonowość w sprzedaży jest zjawiskiem dotyczącym całości rynku odzieżowego tak w Polsce jak i poza granicami. Zazwyczaj marża brutto uzyskiwana w okresie sprzedaży nowej kolekcji w regularnych cenach jest wyższa od marży notowanej w okresie wyprzedaży kolekcji. Taka sytuacja wpływa na dysproporcje w wysokości marż uzyskiwanych w poszczególnych kwartałach kalendarzowego roku (największe w drugim i czwartym kwartale, najmniejsze w pierwszym i trzecim). Aby uniknąć dużych różnic w marżach pomiędzy kwartałami, Spółka zmieniła rok obrotowy dostosowując go do kalendarza kolekcji a tym samym niwelując wpływ wyprzedaży i sezonowości na marże poszczególnych kwartałów roku.

5. PRZYCHODY Z UMÓW Z KLIENTAMI

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)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Rodzaj sprzedaży			
Sprzedaż towarów, w tym:	2 635 093	3 290 668	3 178 633
E-commerce	617 364	250 024	251 433
Sprzedaż usług	3 038	4 759	4 536
Razem	2 638 131	3 295 427	3 183 169
Brand			
Reserved	1 127 693	1 522 664	1 486 369
Cropp	302 297	462 270	439 190
House	299 973	446 652	420 721
Mohito	250 110	385 391	375 383
Sinsay	654 571	457 836	422 886
Pozostałe	3 487	20 614	38 620
Razem	2 638 131	3 295 427	3 183 169

Jedyny kontrahent przekraczający przychód powyżej 10% wszystkich przychodów to spółka zależna „Re Trading” w Rosji.

6. POZOSTAŁE PRZYCHODY I KOSZTY OPERACYJNE

Pozostałe przychody operacyjne (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	9	9
Dotacje	14 066	0	0
Inne przychody operacyjne, w tym:	9 688	12 230	8 637
- zysk z likwidacji umów pod MSSF 16	5 934	337	164
- odszkodowania	417	1 494	1 003
- odwrócenie odpisów aktualizujących należności netto	0	666	666
Razem pozostałe przychody operacyjne	23 754	12 239	8 646

Pozostałe przychody operacyjne (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.05-31.07	01.05-31.07 (niepublikowany)	01.04-30.06
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	5	4
Dotacje	13 733	0	0
Inne przychody operacyjne, w tym:	6 231	9 341	6 588
- zysk z likwidacji umów pod MSSF 16	4 565	0	164
- odszkodowania	111	840	720
- odwrócenie odpisów aktualizujących należności netto	0	0	0
Razem pozostałe przychody operacyjne	19 964	9 346	6 592

Pozostałe koszty operacyjne (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	32	0	0
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych, w tym:	5 152	698	698
- wartość odpisów aktualizujących środki trwałe netto	1 467	698	698
- wartość odpisów aktualizujących należności netto	3 685	0	0
- Inne koszty operacyjne, w tym	24 501	22 115	20 762
- straty w majątku trwałym i obrotowym	14 864	14 838	13 990
Razem pozostałe koszty operacyjne	29 685	22 813	21 460

Pozostałe koszty operacyjne (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.05-31.07	01.05-31.07 (niepublikowany)	01.04-30.06
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	32	0	0
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych, w tym:	3 045	-2 799	-1 636
- wartość odpisów aktualizujących środki trwałe netto	1 467	73	250
- wartość odpisów aktualizujących należności netto	1 578	-2 872	-1 886
- Inne koszty operacyjne, w tym	13 711	11 803	10 934
- straty w majątku trwałym i obrotowym	8 279	7 831	6 421
Razem pozostałe koszty operacyjne	16 788	9 004	9 298

7. PRZYCHODY I KOSZTY FINANSOWE

Przychody finansowe (w tys. PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Odsetki	3 427	3 566	4 223
Wycena jednostek uczestnictwa w funduszach	5 152	698	698
Dywidendy	-115	974	974
Inne przychody finansowe, w tym:	0	1 770	1 770
- saldo różnic kursowych	33 882	0	13 659
- korekta zobowiązania leasingowego	0	0	13 659
Razem przychody finansowe	37 194	6 310	20 626

Przychody finansowe (w tys. PLN)	2020	2019	2019
	01.05-31.07	01.05-31.07 (niepublikowany)	01.04-30.06
Odsetki	842	2 441	543
Wycena jednostek uczestnictwa w funduszach	-439	232	974
Dywidendy	0	0	1 770
Inne przychody finansowe, w tym:	33 882	0	13 659
- saldo różnic kursowych	0	0	13 659
- korekta zobowiązania leasingowego	33 882	0	0
Razem przychody finansowe	34 285	2 673	16 946

Koszty finansowe (w tys. PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Koszty z tytułu odsetek - kredyty	6 653	2 752	2 811
Koszty z tytułu odsetek - obligacje	4 347	0	0
Koszty z tytułu odsetek - budżetowej pozostałe	57	4 999	4 999
Koszty z tytułu odsetek - zobowiązania z tytułu leasingu	15 157	13 799	13 878
Aktualizacja wartości inwestycji	105 030	0	0
Prowizje bankowe	3 349	584	744
Inne koszty finansowe, w tym:	62 325	20 427	0
- saldo różnic kursowych	62 325	20 427	0
Razem koszty finansowe	196 918	42 561	22 432

Koszty finansowe (w tys. PLN)	2020	2019	2019
	01.05-31.07	01.05-31.07 (niepublikowany)	01.04-30.06
Koszty z tytułu odsetek - kredyty	3 431	937	1 236
Koszty z tytułu odsetek - obligacje	2 124	0	0
Koszty z tytułu odsetek - budżetowej pozostałe	49	4 956	4 972
Koszty z tytułu odsetek - zobowiązania z tytułu leasingu	7 682	7 001	6 230
Aktualizacja wartości inwestycji	105 030	0	0
Prowizje bankowe	2 414	280	-195
Inne koszty finansowe, w tym:	-11 952	11 879	0
- saldo różnic kursowych	-11 952	11 879	0
Razem koszty finansowe	108 778	25 053	12 243

W okresie 6 miesięcy zakończonym 31 lipca 2020 roku, jak opisano w notcie 2.1 śródrocznego skróconego jednostkowego sprawozdania finansowego, Spółka renegotjowała umowy najmu powierzchni handlowej. Otrzymane obniżki czynszu za okres od marca do lipca 2020 roku, Spółka ujęła jako korektę zobowiązania leasingowego drugostronnie korygując przychody finansowe.

8. PODATEK DOCHODOWY

Główne składniki obciążenia podatkowego LPP SA za okres od 01.02.2020 do 31.07.2020 roku oraz okresy porównywalne przedstawione zostały w tabeli.

Podatek dochodowy (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Bieżący podatek dochodowy	12 371	60 871	73 053
Opodatkowanie zagranicznych spółek kontrolowanych	21 591	5 365	5 365
Odroczony podatek dochodowy	-3 132	5 604	3 847
Razem	30 830	71 840	82 265

9. RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE

KUPNO I SPRZEDAŻ

W okresie 6 miesięcy zakończonym 31 lipca 2020 roku Spółka nabyła rzeczowe aktywa trwałe o wartości 113 610 tys. PLN (w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2019 roku: 128 521 tys. PLN). Były to głównie inwestycje związane z budową nowych sklepów, ale również budowa nowej części centrum logistycznego w Pruszczu Gdańskim oraz biur w Gdańsku.

W okresie 6 miesięcy zakończonym 31 lipca 2020 roku Spółka sprzedała rzeczowe aktywa trwałe o wartości netto 130 tys. PLN (w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2019 roku: 26 tys. PLN) osiągając stratę netto na sprzedaży 32 tys. PLN (2019 rok: zysk netto 9 tys. PLN).

ODPISY Z TYTUŁU UTRATY WARTOŚCI

W okresie zakończonym 31 lipca 2020 roku LPP SA rozpoznała dodatkowy odpis z tytułu utraty wartości środków trwałych w wysokości 1 467 tys. PLN w związku z brakiem rentowności i wcześniejszym zamknięciem salonów (w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2019 roku: 699 tys. PLN). Jednocześnie w 2020 roku miało miejsce

wykorzystanie odpisu z tytułu utraty wartości w wysokości 647 tys. PLN (w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2019 roku: 6 656 tys. PLN). W Sprawozdaniu z całkowitych dochodów zawiązanie odpisu aktualizującego wykazane zostało w pozycji Pozostałe koszty operacyjne w kwocie 1 467 tys. PLN.

ZOBOWIĄZANIE UMOWNE DO NABYCIA RZECZOWEGO MAJĄTKU TRWAŁEGO

Na dzień bilansowy LPP SA posiada zobowiązania umowne do nabycia rzeczowego majątku trwałego w kwocie 69 688 tys. PLN.

Na powyższą kwotę tę składały się :

- Zobowiązania związane z budową sklepów LPP -16 982 tys. PLN
- Zobowiązania z tytułu kontraktów na rozbudowę centrów logistycznych - 30 755 tys. PLN
- Zobowiązania z tytułu kontraktów na budowę budynków biurowych - 21 951 tys. PLN.

W okresach porównawczych wielkość ta kształtowała się następująco:

- 30.06.2019 - kwota 183 242 tys. PLN
- 31.01.2020 - kwota 117 773 tys. PLN

10. INWESTYCJE W JEDNOSTKACH ZALEŻNYCH

Wartość udziałów w jednostkach zależnych oraz dopłaty do kapitału spółek zależnych według ich ceny nabycia oraz ich zmiany w poszczególnych okresach przedstawiały się następująco:

Inwestycje w jednostkach zależnych (w tys. PLN)	Udziały	Dopłaty do kapitału
Stan na 1 lutego 2020 roku	695 701	1 155 899
- zwiększenie	42 945	99 000
- zmniejszenie	0	0
Stan na 31 lipca 2020 roku	738 646	1 254 899
Stan na 1 lutego 2019 roku (niepublikowane)	531 455	1 176 169
- zwiększenie	85 156	0
- zmniejszenie	0	51 332
Stan na 31 lipca 2019 roku	616 611	1 124 837
Stan na 1 stycznia 2019 roku	531 455	1 176 169
- zwiększenie	46 783	0
- zmniejszenie	0	51 332
Stan na 30 czerwca 2019 roku	578 238	1 124 837

W bieżącym okresie nastąpiło zwiększenie wartości udziałów w spółkach zależnych z uwagi na założenie nowych spółek zależnych w Polsce oraz dokapitalizowanie istniejących w Serbii oraz Białorusi. Jednocześnie miała miejsce dopłata do kapitału dla spółki polskiej.

Spółka dokonała analizy występowania przesłanek utraty wartości dla inwestycji w jednostki powiązane. Analizując przesłanki utraty wartości Spółka wzięła pod uwagę wyniki poszczególnych jednostek zależnych oraz bieżącą sytuację makro-ekonomiczną. W rezultacie LPP SA przeprowadziła test na utratę wartości dla spółki niemieckiej, dla której zostały zidentyfikowane przesłanki – w tym

postępowanie naprawcze zakończone w sierpniu 2020 roku. Do testu przyjęte zostały 5-letnie przepływy pieniężne, dla dyskonta których został przyjęty WACC w wysokości 8%. Dla przepływów pieniężnych powyżej 5 lat przyjęta została stopa wzrostu w wysokości 2%. Na podstawie przeprowadzonych testów, Spółka rozpoznała odpis aktualizujący wartość udziałów w jednostce niemieckiej w wysokości 105 029 tys. PLN

Wartość odpisów aktualizujących wartość udziałów oraz dopłaty do kapitału spółek zależnych oraz ich zmiany w poszczególnych okresach przedstawiały się następująco:

Odpis aktualizujący (w tys.PLN)	Odpis aktualizujący udziały	Odpis aktualizujący dopłaty do kapitału
Stan na 1 lutego 2020 roku	37 195	0
- zwiększenie	93 256	11 773
- zmniejszenie	0	0
Stan na 31 lipca 2020 roku	130 451	11 773
Stan na 1 lutego 2019 roku (niepublikowane)	57 445	76 479
- zwiększenie	0	0
- zmniejszenie	0	0
Stan na 31 lipca 2019 roku	57 445	76 479
Stan na 1 stycznia 2019 roku	57 445	76 479
- zwiększenie	0	0
- zmniejszenie	0	0
Stan na 30 czerwca 2019 roku	57 445	76 479

W bieżącym okresie wartość odpisów aktualizujących została zwiększona poprzez utworzenie odpisów na spółkę niemiecką w związku brakiem jej rentowności i trwającą tam restrukturyzacją.

11. ZAPASY

W okresie 6 miesięcy zakończonym 31 lipca 2020 roku, Spółka dokonała odwrócenia spisanych wartości zapasów do wartości możliwej do odzyskania w kwocie 14 123 tys. PLN (w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2019 roku 6 715 tys. PLN). Kwota ta została ujęta w pozycji „Koszt własny sprzedaży”.

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

Zapasy - wartość bilansowa (w tys. PLN)	31 lipca 2020	31 stycznia 2020
Materiały	11 612	13 398
Towary	1 196 567	1 341 546
Aktywa z tytułu prawa do zwrotu	12 291	10 870
Razem	1 220 470	1 365 814

12. POZOSTAŁE AKTYWA FINANSOWE

Pozostałe aktywa finansowe (w tys.PLN)	31.07.2020	31.01.2020
Aktywa trwałe		
Należności pozostałe	7 276	3 031
Pożyczki udzielone	43	60
Pozostałe aktywa finansowe długoterminowe	7 319	3 091
Aktywa obrotowe		
Należności pozostałe	0	7 380
Należności od operatorów kart płatniczych	9 636	8 899
Pożyczki udzielone	2 314	55
Jednostki uczestnictwa w funduszach	0	96 877
Wycena forwardów	0	4 509
Dewizy sprzedane	8 874	87 291
Należności z tytułu dywidendy	0	0
Pozostałe aktywa finansowe krótkoterminowe	20 824	205 011
Pozostałe aktywa finansowe razem	28 143	208 102

W okresie sprawozdawczym Spółka wykupiła wszystkie jednostki uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego i na dzień 31 lipca 2020 roku wartość wyniosła 0. W Sprawozdaniu z przepływów pieniężnych Spółka w działalności inwestycyjnej wykazuje nabycie w kwocie 110 000 tys. PLN oraz wykupienie funduszy w wysokości 205 456 tys. PLN. Wartość zysku otrzymanego z umorzonych jednostek wyniosła 1 308 tys. PLN i została wykazana w pozycji odsetki i pozostałe wpływy z aktywów finansowych w części inwestycyjnej. Wycena wyżej wymienionych instrumentów mieści się w poziomie 2 hierarchii wartości godziwej w odniesieniu do jednostek uczestnictwa w funduszach nienotowanych.

Pozostałe wartości w pozycji Pozostałe aktywa finansowe przedstawione są w tabeli powyżej. Wycena wyżej wymienionych instrumentów mieści się w poziomie 2 hierarchii wartości godziwej.

13. ODPISY AKTUALIZUJĄCE WARTOŚĆ POZOSTAŁYCH AKTYWÓW

Odpis aktualizujący wartość środków trwałych (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Stan na początek okresu	9 479	16 817	16 967
Odpisy ujęte jako koszt w okresie	1 467	699	699
Odpisy wykorzystane w okresie	647	7 021	6 656
Stan na koniec okresu	10 299	10 495	11 010

Odpis aktualizujący wartość należności (w tys.PLN)	2020	2019	2019
	01.02-31.07	01.02-31.07 (niepublikowany)	01.01-30.06
Stan na początek okresu	29 166	19 668	19 671
Odpisy ujęte jako koszt w okresie	13 843	3 630	3 630
Odpisy odwrócone w okresie	10 159	4 342	4 342
Stan na koniec okresu	32 850	18 956	18 959

14. KAPITAŁ PODSTAWOWY

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

Struktura własności kapitału zakładowego jednostki dominującej na dzień 31 lipca 2020 roku została zaprezentowana w poniższej tabeli.

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 związana blisko z Panem Markiem Piechockim (art..3 ust 1 pkt 26 lit.d MAR)

**Fundacja Sky - fundacja blisko związana z Panem Jerzym Lubińcem (art..3 ust 1 pkt 26 lit.d MAR i art..4 pkt 15 ustawy o ofercie publicznej)

15. KREDYTY BANKOWE I POŻYCZKI

W okresie bilansowym LPP SA podpisała i uruchomiła nowe kredyty: jeden inwestycyjny ze stanem na dzień bilansowy w wysokości 63 m PLN oraz dwa kredyty obrotowe w ogólnej wysokości 304,3 mln. PLN. Oprocentowanie kredytów jest na poziomie Wibor 1m, Wibor 3m lub Libor 3m plus marża banku.

Termin spłaty kredytu inwestycyjnego ustalony jest na dzień 31.08.2027, kredyty obrotowe natomiast są krótkoterminowe i zapadalność mają ustalone na 01.06.2021 roku oraz 29.01.2021 roku

Dodatkowo na dzień 31 lipca 2020 roku Spółka posiadała zobowiązania handlowe w wysokości 990 437 tys. PLN wobec banków HSBC Polska SA oraz Santander Polska SA tytułu programów finansowania dostawców.

16. ZOBOWIĄZANIA I AKTYWA WARUNKOWE

W I półroczu 2020 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 lipca 2020 roku łączna wartość gwarancji bankowych wystawionych na zlecenie i odpowiedzialność LPP SA wyniosła ok. 287 539 tys. PLN, z czego:

- Wartość gwarancji wystawionych z tytułu zabezpieczenia umów zawartych przez LPP SA w kwocie 84 390 tys. PLN
- Wartość gwarancji wystawionych z tytułu zabezpieczenia umów zawartych przez jednostki powiązane objęte konsolidacją w kwocie 193 169 tys. PLN
- Wartość gwarancji wystawionych z tytułu zabezpieczenia umów wynajmu powierzchni magazynowych i biurowych zawartych przez LPP SA w kwocie 9 980 tys. PLN.

W I półroczu 2020 roku Spółka również otrzymała gwarancje. Gwarancje te stanowiły zabezpieczenie płatności od kontrahenta. Ich wartość na dzień 31 lipca 2020 roku wyniosła 12 636 tys. PLN.. W dniu 31 lipca 2020 roku wartość poręczeń udzielonych przez spółkę dominującą wyniosła 148 093 tys. PLN. W opinii Zarządu istnieje znikome prawdopodobieństwo wypływu środków finansowych wykazanych w zobowiązaniach pozabilanso-

wych/ warunkowych. Istotą tych zobowiązań jest w przeważającej liczbie przypadków gwarantowanie płatności czynszów najmu podmiotów z GK LPP SA. W okresie sprawozdawczym Emitent ani jednostka zależna nie udzieliła poręczeń kredytu lub pożyczki ani nie udzieliła gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, o wartości przekraczającej 10,0% kapitałów własnych Emitenta.

17. DYWIDENDY WYPŁACONE I ZAPROPONOWANE DO WYPŁATY

WZA LPP SA w dniu 18 września 2020 roku podjęło uchwałę o niewypłacaniu dywidendy z zysku wypracowanego za okres 13 miesięcy od stycznia 2019 do 31 stycznia 2020 roku. Jednocześnie mimo podjętej decyzji w kolejnych latach Spółka planuje powrót do wypłaty dywidendy

W okresie porównawczym, w dniu 7 czerwca 2019 roku uchwałą nr 17 WZA LPP SA podjęło decyzję o przeznaczeniu części zysku wypracowanego za 2018 rok na wypłatę dywidendy w kwocie 110 065 020 PLN. Dzień dywidendy ustalono na 18 czerwca 2019 roku, natomiast dzień wypłaty dywidendy ustalono na 27 czerwca 2019 roku. Wielkość kwoty dywidendy przypadająca na jedną akcję wynosiła 60,00 PLN.

18. TRANSAKCJE Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI

Za jednostki powiązane wobec LPP SA uznaje się:

- spółki krajowe i zagraniczne w których LPP SA sprawuje kontrolę poprzez posiadanie bezpośrednio udziałów,
- osoby wchodzące w skład kluczowego personelu kierowniczego LPP SA oraz bliscy członkowie ich rodzin,
- podmioty, w których osoby zaliczone do kluczowego personelu lub ich bliscy członkowie rodzin sprawują kontrolę lub na które wywierają.

18.1. WYNAGRODZENIA KADRY KIEROWNICZEJ LPP SA

Do kluczowego personelu kierowniczego Spółka zalicza członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej jednostki dominującej.

Wartość krótkoterminowych świadczeń członków Zarządu jednostki dominującej, otrzymanych w okresie od 1 lutego do 31 lipca 2020 roku wyniosła 1 845 tys. PLN.

Wartość krótkoterminowych świadczeń członków Rady Nadzorczej jednostki dominującej, otrzymanych w okresie od 1 lutego do 31 lipca 2020 roku wyniosła 0 PLN.

19. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Podmioty powiązane (w tys.PLN)	Zobowiązania na 31.07.2020	Należności na 31.07.2020	Przychody ze sprzedaży za okres 01.02-31.07.2020	Zakupy za okres 01.02-31.07.2020
Zależne spółki krajowe	17 804	2 443	3 038	97 357
Zależne spółki zagraniczne	192 202	395 713	1 094 205	114 384
Razem	210 006	398 156	1 097 243	211 741

Podmioty powiązane (w tys.PLN) (niepublikowane)	Zobowiązania na 31.07.2019	Należności na 31.07.2019	Przychody ze sprzedaży za okres 01.02-31.07.2019	Zakupy za okres 01.02-31.07.2019
Zależne spółki krajowe	29 832	20 408	26 120	174 749
Zależne spółki zagraniczne	195 767	212 633	1 227 345	141 557
Razem	225 599	233 041	1 253 465	316 306

Podmioty powiązane (w tys.PLN)	Zobowiązania na 30.06.2019	Należności na 30.06.2019	Przychody ze sprzedaży za okres 01.01-30.06.2019	Zakupy za okres 01.01-30.06.2019
Zależne spółki krajowe	30 564	20 540	22 366	171 457
Zależne spółki zagraniczne	166 710	183 273	1 155 636	137 198
Razem	197 274	203 813	1 178 002	308 655

Wielkości podane w tabelach obrazują tylko transakcje wzajemne pomiędzy LPP SA a jednostkami powiązanyymi i są prezentowane z punktu widzenia jednostki dominującej.

Dane, które wykazane są jako zobowiązania LPP SA są należnościami w spółkach powiązanych, a zakupy są przychodami w podanych spółkach.

Wszystkie transakcje z podmiotami powiązanyymi są zawierane na warunkach rynkowych.

Przychody dotyczące zależnych spółek krajowych

pochodzą z wynajmu pomieszczeń biurowych na potrzeby działalności tychże firm oraz usług z tytułu ich prowadzenia, natomiast przychody do spółek zagranicznych wynikają ze sprzedaży towarów oraz usług.

Zakupy od zależnych spółek krajowych dotyczą wynajmu nieruchomości, w których prowadzone są sklepy Cropp, Reserved, Mohito i House oraz usług ich prowadzenia, natomiast zakupy od spółek zagranicznych dotyczą wyłącznie kosztów za korzystanie ze znaków towarowych.

20. SPRAWY SĄDOWE

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 30,9 mln PLN plus dodatkowe odsetki za zwłokę. Opisane powyżej czynności ostatecznie kończą prowadzone w LPP SA kontrole podatkowe za wyżej wymienione lata.

21. ZDARZENIA PO DNIU BILANSOWYM

Spółka LPP wraca do normalnego działania, po I półroczu 2020, naznaczonego wpływem COVID19 na działalność całej gospodarki. Sklepy stacjonarne działają standardowo, przestrzegając jednocześnie zaleceń odnośnie higieny i dezynfekcji. Spółka składa zamówienia na towar Wiosna / Lato 2021 oraz planuje dalszy rozwój sklepów w Europie Wschodniej.

W dniu 18 września odbyło się WZA, które zatwierdziło sprawozdania finansowe spółki za 2019 rok, udzieliło absolutorium Radzie Nadzorczej i Zarządowi oraz uchwaliło podział zysku - zatrzymując całość zysku w spółce i zatwierdzając brak wypłaty dywidendy w 2020 roku. Jednocześnie WZA uchwaliło program skupu akcji własnych, do ewentualnego wykorzystania w ciągu najbliższych 5 lat

Do daty publikacji załączonego sprawozdania finansowego nie wystąpiły inne niż wymienione powyżej zdarzenia po dniu bilansowym wymagające dodatkowych ujawnień.

22. ZATWIERDZENIE DO PUBLIKACJI

Skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe sporządzone za okres 6 miesięcy zakończony 31.07.2020 roku (wraz z danymi porównawczymi) zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd LPP SA w dniu 7 października 2020 roku.



08

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, Zarząd LPP SA oświadcza, że:

- wedle jego najlepszej wiedzy półroczne skonsolidowane sprawozdanie zarządu z działalności Grupy Kapitałowej emitenta zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej LPP SA, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk,
- wedle jego najlepszej wiedzy, półroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej LPP SA oraz jej wynik finansowy,
- wedle jego najlepszej wiedzy, półroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową spółki LPP SA oraz jej wynik finansowy.

ZARZĄD LPP SA:

Marek Piechocki
Prezes Zarządu

Przemysław Lutkiewicz
Wiceprezes Zarządu

Jacek Kujawa
Wiceprezes Zarządu

Sławomir Łoboda
Wiceprezes Zarządu



09

**OŚWIADCZENIE ZARZĄDU
I OPINIA RN W SPRAWIE WNIOSKU
Z ZASTRZEŻENIEM**

STANOWISKO ZARZĄDU LPP SA W SPRAWIE WNIOSKU Z ZASTRZEŻENIEM

Zarząd LPP Spółki Akcyjnej z siedzibą w Gdańsku („Spółka”) w związku z wyrażeniem w raportach niezależnego biegłego rewidenta z przeglądu śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego i śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego za okres od 1 lutego 2020 r. do dnia 31 lipca 2020 r. wniosku z zastrzeżeniem następującej treści:

„W związku z panującą epidemią koronawirusa SARS-CoV-2 oraz zamknięciem większości salonów sprzedaży Grupy w okresie objętym śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym, Grupa prowadziła negocjacje z wynajmującymi powierzchnie handlowe, w szczególności w centrach handlowych. Do dnia zatwierdzenia tego śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego do publikacji, zdecydowana większość tych renegocjacji została zakończona a salony stacjonarne ponownie zostały otwarte. Na skutek okoliczności przedstawionych w nocie 3.1 śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, Grupa nie uwzględniła efektów wszystkich podpisanych do dnia 31 lipca 2020 roku aneksów do umów najmu w śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy, co skutkowałoby modyfikacją wartości zobowiązań leasingowych, aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz elementów sprawozdania z całkowitych dochodów. W związku z powyższym nie byliśmy w stanie skwantyfikować wpływu efektów podpisanych aneksów do obowiązujących umów najmu na wartość aktywów z tytułu prawa do użytkowania, zobowiązania leasingowe, przychody i koszty finansowe oraz koszty amortyzacji wykazane w śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.”

przedstawia poniżej swoje stanowisko:

Zarząd Spółki wyjaśnia, iż zastrzeżenie niezależnego biegłego rewidenta zostało wyrażone w związku z niedotarciem do Spółki znaczącej ilości dokumentów aneksów do umów najmu (i innych dających Spółce lub spółkom z jej Grupy Kapitałowej prawo do korzystania z lokali handlowych), które zostały wynegocjowane z właścicielami powierzchni handlowych w związku z sytuacją wywołaną pandemią SARS-COVID19.

Na dzień 31 lipca 2020 r. Spółka kwalifikowała 461 umów jako podlegające pod Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 16 Leasing. W badanych śródrocznych sprawozdaniach finansowych ujęto dane wynikające z 38 aneksów do umów kwalifikowanych jako podlegające MSSF 16. Kolejne 122 aneksy wpłynęły do Spółki po dniu zamknięcia ksiąg, a przed dniem ostatniej ich inwentaryzacji (22 września 2020 r.), jednak danych z nich nie zaksięgowano. Spółka oczekuje jeszcze na doręczenie jej 300 podpisanych aneksów, które wg jej szacunków będą podlegać pod MSSF 16.

Według szacunków Spółki zawarte aneksy do umów najmu spowodują łączny wpływ na wycenę aktywów w bilansie (wycenę prawa do użytkowania aktywa w rozumieniu MSSF 16) w kwocie ok. +125 mln PLN, z czego ok. 15,5 mln PLN już ujęto w badanych śródrocznych sprawozdaniach finansowych. Spółka szacuje że wycena pozostałych ok. 422 aneksów spowodowałaby wzrost wartości aktywów o ok. 109,6 mln PLN. Zmiany wartości aktywów są dodatnie, gdyż część umów, pomimo obniżenia czynszów w wyniku negocjacji, została jednocześnie przedłużona, jak również część umów, które wcześniej nie podlegały MSSF 16, po negocjacjach otrzymały nowe brzmienie, które zakwalifikowało je do puli umów podlegających MSSF 16.

Zamknięcie sklepów Grupy Kapitałowej Spółki w wyniku decyzji organów administracji publicznej w Polsce oraz w większości państw europejskich w marcu, kwietniu i maju 2020 roku oraz niepewność sytuacji w okresie po zniesieniu części ograniczeń w związku pandemią SARS-COVID19 było podstawą wszczęcia przez Zarząd Spółki działań w celu zmiany modelu obciążeń z tytułu czynszów za korzystanie z powierzchni handlowych. M.in. złożono szereg oświadczeń o odstąpieniu do umów najmu, jak też rozpoczęto negocjacje z właścicielami galerii handlowych w celu dostosowania warunków umów do nowej rzeczywistości rynkowej. Przedmiotem negocjacji było w szczególności obniżenia kosztów czynszu i opłat za najem powierzchni handlowej, a docelowo zamiana czynszów stałych na czynsze zmienne - stanowiące określony udział (procent) w przychodach ze sprzedaży w danym sklepie [zwłaszcza w formułach OCR (Occupancy Cost Ratio) lub TOR (Turnover Rent)] oraz uzyskanie upustów na okres ograniczeń związanych z pandemią, co leżało w interesie Spółki i jej interesariuszy.

Nie wymaga dowodu, iż na rynku polskim proces renegocjacji warunków najmu z właścicielami centrów handlowych był wyjątkowo trudny i długotrwały. Negocjacje trwały w okresie od maja do sierpnia 2020 roku (na rynkach zagranicznych nawet dłużej), zaś tylko na poziomie jednostkowym LPP SA (czyli na rynku polskim) łącznie negocjowano zmianę warunków 680 umów. Złożoność procesu powodowała opóźnienia w gromadzeniu podpisanych aneksów do umów (potwierdzających wynegocjowane zmiany warunków umów najmu), pomimo że wszystkie salony stacjonarne Spółki rozpoczęły już ponowne funkcjonowanie w pełnym zakresie. Co pociągało za sobą przedłużenie procesu analizy przez działy finansowe i księgowo Spółki warunków zawartych w aneksach do umów, a przede wszystkim odpowiedniego przeliczenia pozycji aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania leasingowego w świetle stosunkowo krótko obowiązujących standardów MSSF 16. Proces ten jest bardzo pracochłonny i czasochłonny.

Konsekwencją powyższego jest brak uwzględnienia w śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupa i śródrocznym skróconym jednostkowym sprawozdaniu finansowym Spółki wpływu wszystkich podpisanych aneksów umów. Uwzględnieniu tego wpływu skutkowałoby z dużym prawdopodobieństwem modyfikacją wartości zobowiązań leasingowych oraz aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

W związku z powyższym firma audytorska (niezależny biegły rewident) nie była w stanie skwantyfikować wpływu efektów podpisanych aneksów do umów najmu na wartość aktywów z tytułu prawa do użytkowania, zobowiązania leasingowe oraz działalność finansową i koszty amortyzacji wykazane w śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym i śródrocznym skróconym jednostkowym sprawozdaniu finansowym.

Zarząd Spółki stoi na stanowisku, iż przyczyny wyrażenia przez firmę audytorską zastrzeżenia leżą w części poza Spółką i były wyjątkowo trudne do uniknięcia. Wyżej przedstawione okoliczności były przyczyną sformułowania przez firmę audytorską w raportach z przeglądu półrocznego skróconego sprawozdania finansowego LPP SA za okres od 1 lutego 2020 r. do 31 lipca 2020 r. i półrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej LPP SA za okres od 1 lutego 2020 r. do 31 lipca 2020 r. wniosków z zastrzeżeniem.

Zdaniem Zarządu opisana sytuacja ma istotny wpływ na wykazaną w śródrocznych skróconych sprawozdaniach finansowych wartość aktywów z tytułu prawa do użytkowania, zobowiązania leasingowe oraz działalność finansową i koszty amortyzacji.

Zarząd Spółki podjął dodatkowe działania w celu przyspieszenia zgromadzenia (podpisania i zarchiwizowania) wszystkich aneksów do umów najmu oraz dokonania odpowiednich przeliczeń aktywów z tytułu prawa do użytkowania, zobowiązań leasingowych oraz ich wpływu na działalność finansową i koszty amortyzacji zgodnie z wymogami MSSF 16. Zarząd planuje zakończenie procesu w drugim półroczu 2020 r.

W ocenie Zarządu problem opisany w zastrzeżeniu ujętym w raportach firmy audytorskiej nie wpłynie na roczny wynik finansowy Spółki i jej Grupy Kapitałowej.

ZARZĄD LPP SA:

Marek Piechocki
Prezes Zarządu

Przemysław Lutkiewicz
Wiceprezes Zarządu

Jacek Kujawa
Wiceprezes Zarządu

Sławomir Łoboda
Wiceprezes Zarządu

OPINIA RADY NADZORCZEJ LPP SA WOBEC WNIOSKU Z ZASTRZEŻENIEM

„UCHWAŁA RADY NADZORCZEJ LPP SA Z DNIA 5 PAŹDZIERNIKA 2020 ROKU

W SPRAWIE OPINII WOBEC WNIOSKU Z ZASTRZEŻENIEM Z PRZEGLĄDU PÓŁROCZNYCH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Rada Nadzorcza, mając na uwadze treść sformułowanych przez firmę audytorską Ernst & Young Audyt Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa w raportach z przeglądu półrocznego skróconego sprawozdania finansowego LPP SA za okres od 1 lutego 2020 r. do 31 lipca 2020 r. i półrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej LPP SA za okres od 1 lutego 2020 r. do 31 lipca 2020 r. wniosków z zastrzeżeniem oraz stanowisko Zarządu oraz Komitetu Audytu w odniesieniu do nich, wyraża następującą opinię:

Rada Nadzorcza LPP SA przyjmuje do wiadomości wyrażone przez firmę audytorską Ernst & Young Audyt Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa wnioski z zastrzeżeniem z przeglądów półrocznego skróconego sprawozdania finansowego LPP SA za okres od 1 lutego 2020 r. do 31 lipca 2020 r. i półrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej LPP SA za okres od 1 lutego 2020 r. do 31 lipca 2020 r.

Rada Nadzorcza stoi na stanowisku, iż przyczyny wyrażenia przez firmę audytorską zastrzeżenia leżą w zasadniczej części poza Spółką i były wyjątkowo trudne do uniknięcia. Zamknięcie sklepów Grupy Kapitałowej Spółki w wyniku decyzji organów administracji publicznej w Polsce oraz w większości państw europejskich w marcu, kwietniu i maju 2020 roku oraz niepewność sytuacji w okresie po zniesieniu części ograniczeń w związku pandemią SARS-COVID19 uzasadniały prowadzenie przez Zarząd Spółki negocjacji z właścicielami galerii handlowych w celu obniżenia kosztów czynszu i opłat za najem powierzch-

ni handlowej. Zamiana czynszów stałych na czynsze zmienne – stanowiące określony udział (procent) w przychodach ze sprzedaży w danym sklepie [zwłaszcza w formułach OCR (Occupancy Cost Ratio) lub TOR (Turnover Rent)] oraz uzyskanie upustów na okres ograniczeń związanych z pandemią, leżało w interesie Spółki i jej interesariuszy.

Powszechną wiedzą jest, iż na rynku polskim proces renegotjacji warunków najmu z właścicielami centrów handlowych był wyjątkowo trudny i długotrwały. Analogicznie zresztą na pozostałych rynkach. Negocjacje trwały w okresie od maja do sierpnia 2020 roku (na rynkach zagranicznych nawet dłużej), zaś tylko na poziomie jednostkowym LPP SA (czyli na runku polskim) łącznie negocjowano zmianę warunków 680 umów. Złożoność procesu mogła skutkować opóźnieniami w gromadzeniu podpisanych aneksów do umów (potwierdzających wynegocjowane zmiany warunków umów najmu), pomimo że wszystkie salony stacjonarne Spółki rozpoczęły już ponowne funkcjonowanie w pełnym zakresie. Z kolei analiza przez działy finansowe i księgowo Spółki warunków zawartych w aneksach do umów, a przede wszystkim odpowiednie przeliczenie pozycji aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania leasingowego w świetle stosunkowo krótko obowiązujących standardów MSSF 16, również wymaga poświęcenia znacznej ilości środków, czasu i pracy.

Konsekwencją powyższego jest brak uwzględnienia w śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy i śródrocznym skróconym jednostkowym sprawozdaniu finansowym Spółki wpływu wszystkich podpisanych aneksów umów. Uwzględnieniu tego wpływu skutkowałoby z dużym prawdopodobieństwem modyfikacją wartości zobowiązań leasingowych oraz aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

W związku z powyższym firma audytorska nie była w stanie skwantyfikować wpływu efektów podpisanych aneksów do umów najmu na wartość aktywów z tytułu prawa do użytkowania, zobowiązania leasingowe oraz działalność finansową i koszty amortyzacji wykazane w śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym i śródrocznym skróconym jednostkowym sprawozdaniu finansowym.

Według szacunków Spółki łączny wpływ na wycenę aktywów - prawa do użytkowania aktywa w rozumieniu MSSF 16 - w wyniku zawarcia aneksów do umów najmu powierzchni handlowych wyniesie ok. +125 mln zł. Z tej kwoty ok. 15,5 mln zł ujęto już w śródrocznych sprawozdaniach finansowych. Szacunki wskazują, iż wycena pozostałych aneksów spowodowałaby wzrost wartości aktywów o ok. 109,6 mln zł. Zmiany wartości aktywów są dodatnie, gdyż część umów, pomimo obniżenia czynszów w wyniku negocjacji, została jednocześnie przedłużona, jak również część umów, które wcześniej nie podlegały MSSF 16, po negocjacjach otrzymały nowe brzmienie, które zakwalifikowało je do puli umów podlegających MSSF 16.

Mając na uwadze wyżej przedstawione okoliczności Rada Nadzorcza uznaje zasadność sformułowania przez firmę audytorską w raportach z przeglądu półrocznego skróconego sprawozdania finansowego LPP SA za okres od 1 lutego 2020 r. do 31 lipca 2020 r. i półrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej LPP SA za okres od 1 lutego 2020 r. do 31 lipca 2020 r. wniosków z zastrzeżeniem, biorąc jednocześnie pod uwagę okoliczność, iż przyczyny ich wyrażenia przez firmę audytorską leżą w zasadniczej części poza Spółką. Rada Nadzorcza uważa jednocześnie, iż w przypadku zakończenia procesu podpisywania i księgowania aneksów do umów problem opisany w zastrzeżeniu ujętym w raportach firmy audytorskiej nie wpłynie na roczny wynik finansowy Spółki i jej Grupy Kapitałowej

Jednocześnie Rada Nadzorcza zwraca się do Zarządu Spółki o intensyfikację działań w celu zgromadzenia (podpisania i zarchiwizowania) wszystkich aneksów do umów najmu oraz dokonania odpowiednich przeliczeń aktywów z tytułu prawa do użytkowania, zobowiązań leasingowych oraz ich wpływu na działalność finansową i koszty amortyzacji zgodnie z wymogami MSSF 16. Rada Nadzorcza zaleca zakończenia całego procesu w drugim półroczu 2020 r.”

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