



LPP

GK LPP SA
SKONSOLIDOWANY ROCZNY
RAPORT ZA 2020/21

Niniejszy raport obejmuje rok obrotowy GK LPP trwający od 1 lutego 2020 roku do 31 stycznia 2021 roku (dalej: rok obrotowy 2020/21)

RESERVED

CROPP

 **house**

MOHITO

sinsay



SPIS TREŚCI

01. List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy 4

02. Sprawozdanie Zarządu z działalności GK LPP SA z oświadczeniem o stosowaniu Zasad Ładu Korporacyjnego za 2020/21 7

03. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe GK LPP SA 92

Wprowadzenie 93

Wybrane dane finansowe 94

Sprawozdanie z całkowitych dochodów 96

Sprawozdanie z sytuacji finansowej 97

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych 98

Sprawozdanie ze zmian w kapitale własnych 100

Zasady (polityki) rachunkowości oraz dodatkowe noty objaśniające 103

04. Oświadczenia Zarządu Zarządu LPP SA 178

05. Oświadczenie i ocena Rady Nadzorczej LPP SA 182



1 LIST PREZESA ZARZĄDU DO AKCJONARIUSZY

SZANOWNI AKCJONARIUSZE,

Za nami trudny rok, który dał się odczuć wszystkim gospodarkom. Znakiem pandemii był ogólnością-towy kryzys, który sprawił, że większość przedsiębiorców, zwłaszcza w branży handlu detalicznego, zamiast walczyć jak co roku o rekordowe wyniki, zmagająca się z minimalizacją skutków ogólnego spowolnienia i blokady handlu tradycyjnego. Podobna sytuacja dotknęła LPP.

Wkraczaliśmy w rok 2020 z silną poduszką finansową, która zabezpieczyła w dużej mierze nasze interesy w tym trudnym okresie. W rezultacie rok 2020/21 zamknęliśmy z wynikiem 7,8 mld PLN przychodów. Był on słabszy r/r o ok. 15%, ale jak na okoliczności, których doświadczyła branża handlowa, wypracowany rezultat był powyżej naszych pierwotnych założeń. Trzykrotny lockdown znalazł swoje odzwierciedlenie w wolumenie sprzedaży tradycyjnej, która w minionym roku spadła o 31% r/r. Częściowo została zrekompensowana bardzo dobrymi wynikami sprzedaży internetowej, której dynamika wyniosła aż 106% generując przeszło 2 mld PLN przychodów. Pomimo tego rok 2020 po raz pierwszy w historii zamknęliśmy ze stratą netto na poziomie 190 mln PLN.

W ubiegłorocznym raporcie zapewniałem Państwa, że w obliczu nowej rzeczywistości zdominowanej pandemią koronawirusa stworzymy nowe scenariusze działania LPP, które pozwolą nam przezwyciężyć ten trudny czas. Postanowiliśmy więc skupić uwagę na kilku filarach: wzmocnieniu kanału e-commerce, ścisłej dyscyplinie kosztowej, wprowadzeniu usprawnień w logistyce oraz efektywnym zarządzaniu zapasami. Ten plan działania uważam za wykonany w pełni.

Cały miniony rok w obliczu przedłużających się lockdownów sprawił, że gros naszych klientów zmieniło swoje nawyki przenosząc dokonywanie zakupów do świata online. To wymusiło na nas podjęcie szybkich kroków zmierzających do usprawnienia kanału e-commerce, zwiększenia przepustowości serwisów naszych marek oraz zapewnienia ich pełnej skalowalności. Z tego względu podjęliśmy decyzję o zwiększeniu wykorzystania potencjału rozwiązań chmurowych dla serwisów internetowych naszych brandów. To dało podstawy do dalszego rozwoju kanału e-commerce, który przez większość roku pozostawał jedynym źródłem naszych przychodów. Co ważne zapewniło nam to także zoptymalizowanie kosztów.

Dzięki technologicznym rozwiązaniom i automatycznemu dodaniu kolejnych zasobów w chmurze nasze serwery mogły obsługiwać zwiększony ruch bez konieczności podejmowania kosztochłonnej decyzji o zakupie dodatkowej infrastruktury IT.

Równolegle sytuacja wymusiła konieczność wdrożenia szybkich zmian w zakresie usprawnienia naszej sieci dystrybucji. W minionym roku uruchomiliśmy na Słowacji magazyn dedykowany obsłudze e-commerce oraz w zaledwie kilka tygodni dostosowaliśmy nasze w pełni zautomatyzowane centrum dystrybucyjne w Pruszczu Gdańskim, dedykowane zaopatrzeniu sieci stacjonarnej, do wsparcia pięciu magazynów e-commerce przy dystrybucji zamówień internetowych.

Duże zainteresowanie sprzedażą internetową i wyraźna zmiana sił obu kanałów sprzedaży nie oznaczała jednak zapowiadanego przez niektórych końca handlu stacjonarnego. Czasowe znoszenie lockdownów pokazywało, że klienci zwłaszcza w branży fashion, pomimo obawy przed częstymi wizytami w galeriach handlowych, decydowali się na bezpośredni kontakt z produktem. Salony przestali traktować jak showroomy i źródło modowych inspiracji, a raczej miejsce, do którego udawali się z myślą o przymierzeniu i zakupie konkretnego asortymentu. To stanowiło impuls do podjęcia decyzji o dalszej rozbudowie naszej sieci stacjonarnej. W minionym roku liczba naszych salonów wzrosła o 6%, natomiast powierzchnię handlową zwiększyliśmy o 17% r/r. Nasz rozwój dotyczył głównie młodszych marek, których zasięg stacjonarny postanowiliśmy rozbudowywać zwłaszcza na rynkach Europy Wschodniej, gdzie kanał tradycyjny wciąż ma duże znaczenie. W sumie na ten cel przeznacziliśmy łącznie 622 mln PLN, przy łącznych wydatkach inwestycyjnych na poziomie 826 mln PLN.

W ramach racjonalizacji naszych kosztów i potrzeby zapewnienia stabilności firmy, w zeszłym roku nie brakowało też decyzji trudnych. Jedną z nich było wstrzymanie na okres 4 miesięcy jednej z naszych inwestycji logistycznych – budowy centrum dystrybucyjnego w Brześciu Kujawskim. Przywrócić ją do naszych planów inwestycyjnych w październiku ub.r. w zmodyfikowanej formule. Nie zmieniliśmy jednak harmonogramu prac budowlanych i podobnie jak wcześniej, planujemy uruchomić centrum w I kwartale 2022 roku z docelowym zatrudnieniem na poziomie ok. 1000 osób.

Dokonałiśmy także zmiany planów w zakresie debiutu naszych marek w Macedonii Północnej. Otwarcie planowane pierwotnie na III kwartał 2020 roku opóźniliśmy celowo o 12 miesięcy. Pomimo tego dostępność naszej oferty w minionym roku pozostawała nadal duża. W tej chwili kolekcje naszych 5 marek dostępne są łącznie na 38 rynkach, w tym na 30 rynkach online.

Niebagatelną rolę w ubiegłym roku odegrało także racjonalne gospodarowanie zapasami. Zredukowaliśmy wolumen naszych zamówień o blisko 40%, a jednocześnie uruchomiliśmy nasz autorski program Defrost, który pozwolił nam odmrozić towar zablokowany w zamkniętych sklepach stacjonarnych. Zintegrowaliśmy stocki obu kanałów sprzedaży, a dzięki wdrożonej w poprzednim roku technologii RFID w marce Reserved, mieliśmy pełną świadomość stanów magazynowych poszczególnych sklepów, które stały się punktami wysyłkowymi dla wzmożonych zamówień internetowych.

Kolejne tygodnie 2020 roku pokazały też spore zmiany koszyków zakupowych naszych klientów. Wraz ze zmianą stylu życia jakie przyniosła pandemia, modyfikacji uległy również preferencje asortymentowe kupujących. Stosownie do tego zmodyfikowaliśmy nasze kolekcje zwiększając w nich udział odzieży typu homewear, która do dziś zyskuje na znaczeniu.

Nowa rzeczywistość spolaryzowała oczekiwania klientów. Z jednej strony powodzeniem cieszyły się produkty segmentu Affordable Fashion, z drugiej obserwowaliśmy wzrost zainteresowania klientów odzieżą bardziej przyjazną środowisku. W tym segmencie w minionym roku zrobiliśmy też niemały progres.

Pomimo trudnej sytuacji rynkowej i naszej koncentracji na zapewnieniu stabilności firmy, nie wstrzymaliśmy realizacji celów przyjętych w naszej strategii zrównoważonego rozwoju „For People For Our Planet”. Wręcz przeciwnie, niektóre cele w niej zapisane udało nam się zrealizować w większym zakresie niż to pierwotnie zakładaliśmy. W 2020 prawie 19% naszych kolekcji stanowiły produkty z metką Eco Aware, a w przypadku Reserved już co trzecia sztuka odzieży była wykonana z materiałów przyjaznych środowisku lub wyprodukowana w zrównoważonym procesie.

Równolegle pracowaliśmy nad dalszym ograniczeniem ilości tworzyw sztucznych w naszej sieci sprzedaży i dystrybucji. W minionym roku całkowicie wyeliminowaliśmy plastik z opakowań do wysyłki zamówień online marek Mohito i Reserved.

W pozostałych brandach wykorzystywaliśmy wyłącznie folię z recyklingu. Dzięki temu w ciągu 12 miesięcy wyeliminowaliśmy z obiegu kolejne 300 ton jednorazowego plastiku. To oznacza niemal podwojenie wyniku z 2019 roku i łączną redukcję aż 570 ton plastiku w ciągu ostatnich 4 lat.

W połowie roku dołączyliśmy też do grona Przyjaciół Porozumienia Zero Discharge of Hazardous Chemicals, którego celem jest globalne ograniczenie negatywnego wpływu branży odzieżowej na środowisko naturalne i wyeliminowanie z niej niebezpiecznych substancji. Miesiąc później przystąpiliśmy do Polskiego Paktu Plastikowego, międzysektorowej platformy współpracy firm oraz organizacji dążących do zmiany obecnego modelu wykorzystywania sztucznych surowców w opakowaniach na polskim rynku w kierunku gospodarki obiegu zamkniętego.

Ten trudny rok nie pozbawił nas przy tym wszystkim wrażliwości społecznej. W obliczu rosnącego zagrożenia epidemicznego i nawarstwiających się trudności w placówkach medycznych oraz organizacjach pozarządowych, wraz z naszą fundacją podjęliśmy decyzję o uruchomieniu programu pomocowego #LPPpomaga. W ten sposób wsparliśmy ponad 300 placówek medycznych i niemedyycznych z całej Polski, które wyposażaliśmy w środki ochrony osobistej, fundusze na zakup sprzętu medycznego niezbędnego do ratowania życia pacjentów, czy wreszcie w narzędzia konieczne do nauki zdalnej dla podopiecznych domów dla dzieci.

Ubiegły rok pozostanie w naszej pamięci na zawsze jako czas trudnych i bezkompromisowych decyzji. To przełomowy okres w historii LPP, który pokazał, że pomimo pozbawienia nas najważniejszego źródła przychodów, jesteśmy w stanie zapewnić bezpieczeństwo, płynność i stabilność firmy przy zachowaniu racjonalnej polityki kosztowej, optymalnej gospodarki zapasami i koncentracji na utrzymaniu sprawnej logistyki oraz elastycznej sprzedaży internetowej. Zapewniam, że na kolejny rok przyjęliśmy podobne priorytety i pełni energii oraz ambitnych celów wkraczamy w kolejny 2021 rok.

Marek Piechocki

Prezes Zarządu LPP SA



2

**SPRAWOZDANIE
ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
GK LPP SA
Z OŚWIADCZENIEM
O STOSOWANIU
ZASAD ŁADU
KORPORACYJNEGO
ZA 2020/21**

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

WPROWADZENIE

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej LPP za 2020/21 zawiera informacje, których zakres został określony w § 70 - 71 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych [...] (Rozporządzenie).

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

ZARZĄD LPP SA:

Marek Piechocki
Prezes Zarządu

Przemysław Lutkiewicz
Wiceprezes Zarządu

Jacek Kujawa
Wiceprezes Zarządu

Sławomir Łoboda
Wiceprezes Zarządu

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 online 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 22 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.





SZANGHAJ

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



GDAŃSK

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

KRAKÓW

W Krakowie znajduje się zaplecze projektowe marek House i Mohito, a także dział sprzedaży tych brandów. Pracuje tu również nasz dział administracyjny obsługujący obie marki.

WARSZAWA

Od 2017 roku w Warszawie działa biuro produkcyjne marki Reserved. Jego zespół wspiera gdański dział przygotowania produktu zarówno w tworzeniu regularnych kolekcji w tym kolekcji Eco Aware jak i przy projektach specjalnych. Tu znajdują się też showroomy wszystkich brandów LPP.

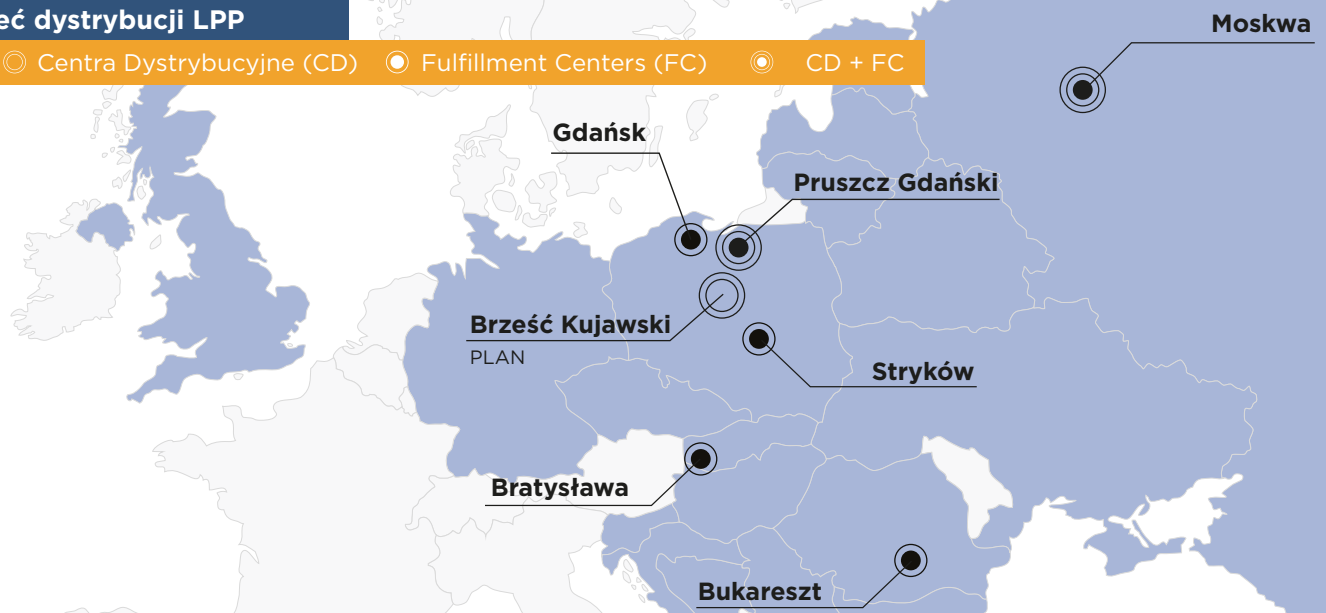


DHAKA

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

Sieć dystrybucji LPP

● Centra Dystrybucyjne (CD)
 ● Fulfillment Centers (FC)
 ● CD + FC



W każdym kraju, w którym dostępne są produkty naszych marek, funkcjonuje lokalna komórka przedstawicielska LPP. Na czele zagranicznych spółek LPP stoją najlepsi specjaliści branży fashion, którzy z sukcesem zarządzają naszym biznesem w swoich krajach.

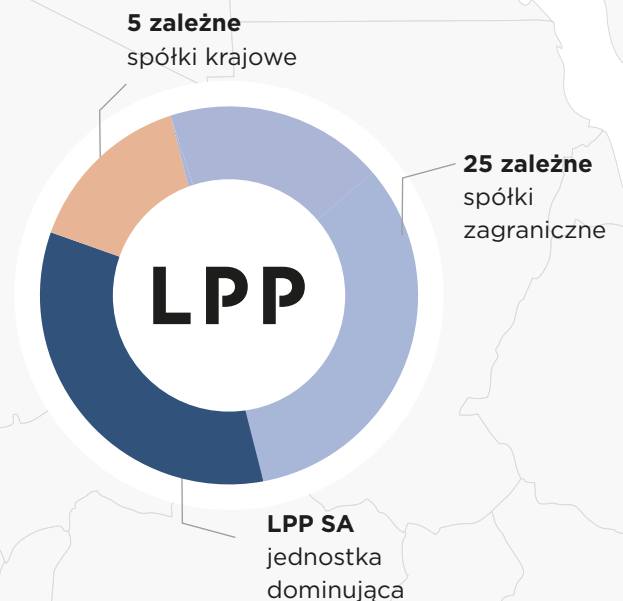
JAK DZIAŁAMY JAKO GRUPA KAPITAŁOWA

W skład Grupy Kapitałowej LPP wchodzi 6 spółek krajowych (łącznie ze spółką dominującą) i 25 spółek zagranicznych. Spółki zagraniczne wchodzące w skład Grupy są w większości podmiotami zajmującymi się dystrybucją produktów naszych wszystkich marek poza granicami Polski.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe GK, za okres od 01 lutego 2020 do 31 stycznia 2021 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, LPP Printable Sp. z o.o. zajmującej się sprzedażą odzieży promocyjnej oraz LPP Logistics Sp. z o.o. zajmującej się magazynowaniem towaru przeznaczonego do odsprzedaży i ogólnie pojętą logistyką. Konsolidacja nie obejmuje pozostałych dwóch polskich spółek zależnych (prowadzących działalność w zakresie wynajmu nieruchomości w których prowadzone są sklepy naszych marek w Polsce) ze względu na nieistotność danych.

W okresie sprawozdawczym skład naszej Grupy powiększył się o jedną spółkę - LPP Logistics Sp. z o.o.

Struktura Grupy Kapitałowej LPP SA



Spółki zależne wchodzące w skład naszej Grupy:

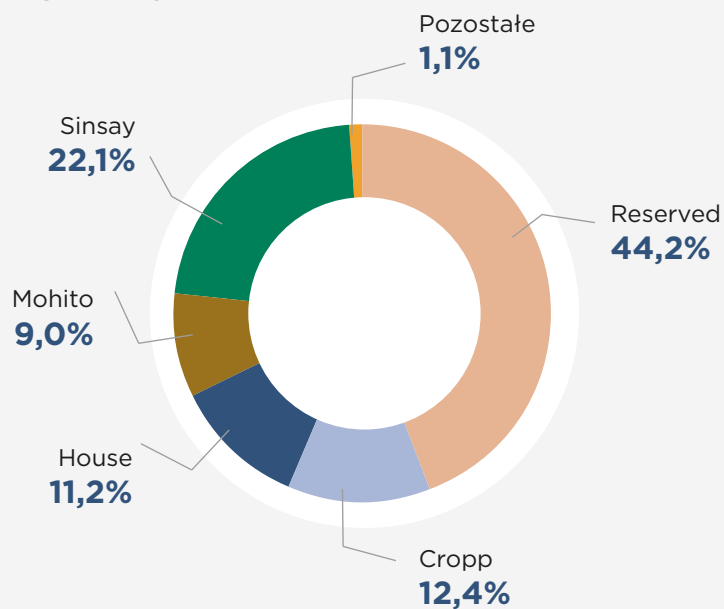
Lp.	Nazwa spółki	Siedziba	Udział w kapitale
1.	LPP Retail Sp. zo.o.	Gdańsk, Polska	100,0%
2.	DP&SL Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100,0%
3.	IL&DL Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100,0%
4.	LPP Printable Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100,0%
5.	LPP Logistics Sp. Z o.o.	Gdańsk, Polska	100,0%
6.	LPP Estonia OU	Tallin, Estonia	100,0%
7.	LPP Czech Republik SRO	Praga, Czechy	100,0%
8.	LPP Hungary KFT	Budapeszt, Węgry	100,0%
9.	LPP Latvia LTD	Ryga, Łotwa	100,0%
10.	LPP Lithuania UAB	Wilno, Litwa	100,0%
11.	LPP Ukraina AT	Przemysławany, Ukraina	100,0%
12.	RE Trading OOO	Moskwa, Rosja	100,0%
13.	LPP Romania Fashion SRL	Bukareszt, Rumunia	100,0%
14.	LPP Bulgaria EOOD	Sofia, Bułgaria	100,0%
15.	LPP Fashion Bulgaria EOOD	Sofia, Bułgaria	100,0%
16.	LPP Slovakia SRO	Bańska Bystrzyca, Słowacja	100,0%
17.	Gothals LTD	Nikozja, Cypr	100,0%
18.	LPP Croatia DOO	Zagrzeb, Chorwacja	100,0%
19.	LPP Deutschland GmbH	Hamburg, Niemcy	100,0%
20.	IPMS Management Services FZE	Ras Al. Khaimah, ZEA	100,0%
21.	LPP Reserved UK LTD	Altrincham, UK	100,0%
22.	LLC Re Development	Moskwa, Rosja	100,0%
23.	LPP Reserved DOO Beograd	Belgrad, Serbia	100,0%
24.	P&L Marketing&Advertising Agency SAL	Bejrut, Liban	97,3%
25.	LPP BH DOO	Banja Luka, Bośnia i Hercegowina	100,0%
26.	LPP Kazakhstan LLP	Almaty, Kazachstan	100,0%
27.	Reserved Fashion, Modne Znamke DOO	Lublana, Słowenia	100,0%
28.	LPP Finland LTD	Helsinki, Finlandia	100,0%
29.	OOO LPP BLR	Mińsk, Białoruś	100,0%
30.	LPP Macedonia DOOEL	Skopje, Macedonia	100,0%



NASZE PORTFOLIO

Posiadamy pięć rozpoznawalnych marek: Reserved, Cropp, House, Mohito 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 w sprzedaży





RESERVED

RESERVED

Reserved to marka podążająca w swoich kolekcjach za najnowszymi trendami, łącząc klasyczne wzory z oryginalnymi i najświeższymi miodowymi propozycjami. Czerpie inspiracje z wielokulturowości wielkich metropolii Europy i Ameryki, ale także z wielkomiejskiej codzienności Tokio czy Seulu. Oferta marki obejmuje linie damskie, męskie i dziecięce. Kupujący mogą też znaleźć tu odzież unisex oraz bogatą ofertę dla kobiet w ciąży. Reserved to różnorodne kolekcje będące odzwierciedleniem najnowszych trendów, minimalistyczne oraz premium o doskonałej jakości. Tworząc kolekcje marka wiele wysiłku wkłada w testowanie nowych rozwiązań w zakresie zrównoważonej mody i sukcesywnie zwiększa w swoich kolekcjach udział przyjaznych środowisku modeli z linii Eco Aware. W roku 2020/21 znacznie się on zwiększył i wyniósł już 32,4%.



Podstawowe dane o marce za 2020/21:

Rok powstania marki:	1998
Strona internetowa:	www.reserved.com
Siedziba centrum projektowego:	Gdańsk, Warszawa
Przychody za 2020/21 i zmiana % r/r	3 467 mln PLN, spadek -20,7% r/r
Liczba salonów (stan na 31.01.2021)	440
Powierzchnia salonów (stan na 31.01.2021) i zmiana % r/r	675 tys. m ² , wzrost 1,5% r/r
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	25 rynków: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Niemcy, Wielka Brytania, Finlandia, Egipt, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Kuwejt, Katar, Izrael
Kraje, w których marka jest dostępna w sklepach online:	30 rynków: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Niemcy, Wielka Brytania, Finlandia, Portugalia, Hiszpania, Irlandia, Holandia, Belgia, Luksemburg, Francja, Grecja, Włochy, Austria, Szwecja, Dania, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Arabia Saudyjska, Izrael





CROPP

CROPP

Cropp wpisuje się w modę streetwear, ułatwiając klientom kreację własnego stylu dzięki kolekcjom damskim i męskim, uzupełnionym o szeroką gamę akcesoriów i butów. Marka pomaga wyrażać emocje i przekraczać granice. Głównym źródłem

Podstawowe dane o marce za 2020/21:

Rok powstania marki:	2004
Strona internetowa:	www.cropp.com
Siedziba centrum projektowego:	Gdańsk
Przychody za 2020/21 i zmiana % r/r	972 mln PLN, spadek -24,5% r/r
Liczba salonów (stan na 31.01.2021)	369
Powierzchnia salonów (stan na 31.01.2021) i zmiana % r/r	166 tys. m ² , wzrost 12,3% r/r
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	17 rynków: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Kazachstan, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Finlandia
Kraje, w których marka jest dostępna w sklepach online:	13 rynków: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Niemcy



inspiracji oraz wiedzy dla projektantów marki jest internet. Inspiracje czerpią ze współczesnej kultury i muzyki, twórczo łącząc je w projektach z najnowszymi trendami. Podczas projektowania również współpracują z artystami sztuk wizualnych, ilustratorami i graficznymi z całego świata. Marka od lat wspiera wydarzenia kulturalne związane ze sztuką uliczną.

Podstawowe dane o marce za 2020/21:

Rok powstania marki:	2001
Strona internetowa:	www.housebrand.com
Siedziba centrum projektowego:	Kraków
Przychody za 2020/21 i zmiana % r/r	875 mln PLN, spadek -22,9% r/r
Liczba salonów (stan na 31.01.2021)	332
Powierzchnia salonów (stan na 31.01.2021) i zmiana % r/r	147 tys. m ² , wzrost 15,2% r/r
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	17 rynków: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Kazachstan, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Finlandia
Kraje, w których marka jest dostępna w sklepach online:	13 rynków: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Niemcy



HOUSE

House łączy najnowsze trendy ze stylem ulicy. Stawia na styl casual, proponując odważne zestawienia i wyraziste dodatki. Klientami marki są młodzi wiekiem i duchem ludzie, którzy mają do siebie dystans, cenią luz i pełnymi garściami czerpią z życia. House nawiązuje w kolekcjach do sztuki, popkultury i trendów w mediach społecznościowych, inspiracje czerpie ze stylu wielkomiejskiej ulicy. Zachęca do zabawy modą i świadomego

kształtowania własnego wizerunku. Projektanci marki korzystają z profesjonalnych narzędzi analizy modowych trendów, przyglądają się stylowi wielkomiejskiej ulicy, uczestniczą w targach tkanin i są stale obecni w świecie online. Marka House dba też o jakość eko i zakłada w swojej strategii odpowiedzialność społeczną aby tworzyć bardziej zrównoważoną przyszłość w modzie.



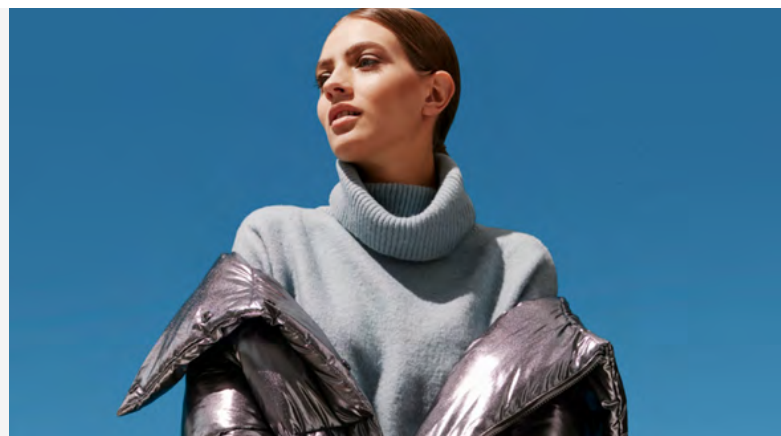
M O H I T O

MOHITO

Marka Mohito zawsze na pierwszym miejscu stawia kobiecość, niezależnie od okazji (czy jest nią wyjście na imprezę, czy znak dzisiejszych czasów – praca z domu). Projektanci i projektantki marki uważnie śledzą światowe trendy, zachowując równowagę pomiędzy modowymi inspiracjami, a wygodą i funkcjonalnością, szczególnie oczekiwaną

Podstawowe dane o marce za 2020/21:

Rok powstania marki:	2008
Strona internetowa:	www.mohito.com
Siedziba centrum projektowego:	Kraków
Przychody za 2020/21 i zmiana % r/r	708 mln PLN, spadek -28,3% r/r
Liczba salonów (stan na 31.01.2021)	278
Powierzchnia salonów (stan na 31.01.2021) i zmiana % r/r	115 tys. m ² , wzrost 3,2% r/r
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	18 rynków: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Kazachstan, Białoruś, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Finlandia
Kraje, w których marka jest dostępna w sklepach online:	13 rynków: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Niemcy



w obecnych czasach. Inspiracje czerpią z bardzo różnych źródeł – od pokazów mody przez portale internetowe i media społecznościowe aż do stylizacji osób z otoczenia. Mohito oferuje ubrania w przystępnej cenie, których tworzenie opiera się na etycznych zasadach i w których każda klientka może poczuć się naturalnie i pięknie.

Podstawowe dane o marce za 2020/21:

Rok powstania marki:	2013
Strona internetowa:	www.sinsay.com
Siedziba centrum projektowego:	Gdańsk
Przychody za 2020/21 i zmiana % r/r	1 738 mln PLN, wzrost 35,5% r/r
Liczba salonów (stan na 31.01.2021)	434
Powierzchnia salonów (stan na 31.01.2021) i zmiana % r/r	330 tys. m ² , wzrost 90,3% r/r
Liczba rynków i kraje, w których marka jest dostępna w sklepach stacjonarnych:	18 rynków: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Kazachstan, Białoruś, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia, Bośnia i Hercegowina, Finlandia
Kraje, w których marka jest dostępna w sklepach online:	13 rynków: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Rosja, Ukraina, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Niemcy



sinsay

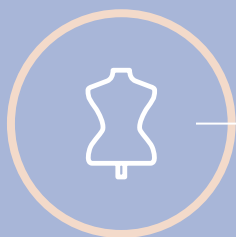
SINSAY

Marka odpowiada na potrzeby nastolatków, ale również młodych kobiet, rodziców oraz ich dzieci. Oferta modowa obejmuje linie Lady, Teen, Man, Kids, akcesoria ACC oraz nowości dla domu (Home) i urody (Beauty). Dzięki czemu może zadbać o klientów w każdej kategorii wiekowej. Projektanci marki korzystają z różnych źródeł inspiracji. Aktualnie najważniejszym trendem jest trend

from home to the street. Wiedząc że domy klientek i klientów marki obecnie stały się centrum ich świata, ubrania i akcesoria Sinsay w najkorzystniejszej na rynku cenie projektowane są w taki sposób aby zapewnić maksymalny komfort i swobodę. Poszczególne modele kolekcji Sinsay można różnie komponować w zależności od okoliczności, są wielozadaniowe, tak jak ostatnio domy, w których klienci marki pracują, uczą się, bawią i prowadzą codzienne życie.

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 (w czasie pandemii odbywające się online) i na bieżąco obserwują modę ulicy i mediów społecznościowych. 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
1 100 dostawców
z Azji i Europy

Ok. 9% kolekcji naszych wszystkich marek produkowanych w bliskim sąsiedztwie a ok. 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.



KROK 3: WYSYŁKA I LOGISTYKA

253 tys. m² łącznej powierzchni magazynowej

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

Prawie **23 mln** zamówień zrealizowanych w e-commerce w roku obrotowym

Obecnie dla klientów w procesie zakupowym obok udanej kolekcji duże znaczenie odgrywa jakość obsługi logistycznej. To sprawia, że systematycznie rozwijamy naszą sieć dystrybucji. 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 (Moskwa), Rumunii (Bukareszt) i na Słowacji (Bratysława). Inwestujemy także w nowe technologie, które usprawniają cały proces dystrybucji produktów do salonów sprzedaży i w kanale e-commerce.



Procentowy udział poszczególnych gałęzi transportu w 2020/21:

Import



Eksport – wysyłka do salonów i e-commerce



KROK 4: SPRZEDAŻ

Dostępność naszych kolekcji (sklepy stacjonarne i online) w **38 krajach** na **3** kontynentach

1 856 salonów o łącznej powierzchni **1 435 tys. m²** w **25** krajach

Sprzedaż online w **30** krajach

Prawie **233 mln** sztuk odzieży sprzedawanych rocznie

W odpowiedzi na zmieniające się preferencje i zachowania klientów oraz wszechobecną cyfryzację i transformację w handlu detalicznym, stawiamy na omnichannel. Zakładamy holistyczne podejście do obu kanałów sprzedaży tj. tradycyjnego oraz internetowego, oferując produkty naszych marek w stale rozwijanej sieci salonów sprzedaży oraz w sklepach online. Jednocześnie dbamy o najwyższą jakość obsługi wprowadzając nowoczesne rozwiązania z obszaru Fashion Tech.



GDZIE PRODUKOWANE SA NASZE UBRANIA

Finlandia

Polska

Litwa

Rumunia

Serbia

Ukraina

Włochy

Gruzja

Portugalia

Turcja

Maroko

Tunezja

Egipt

Pakistan

Indie

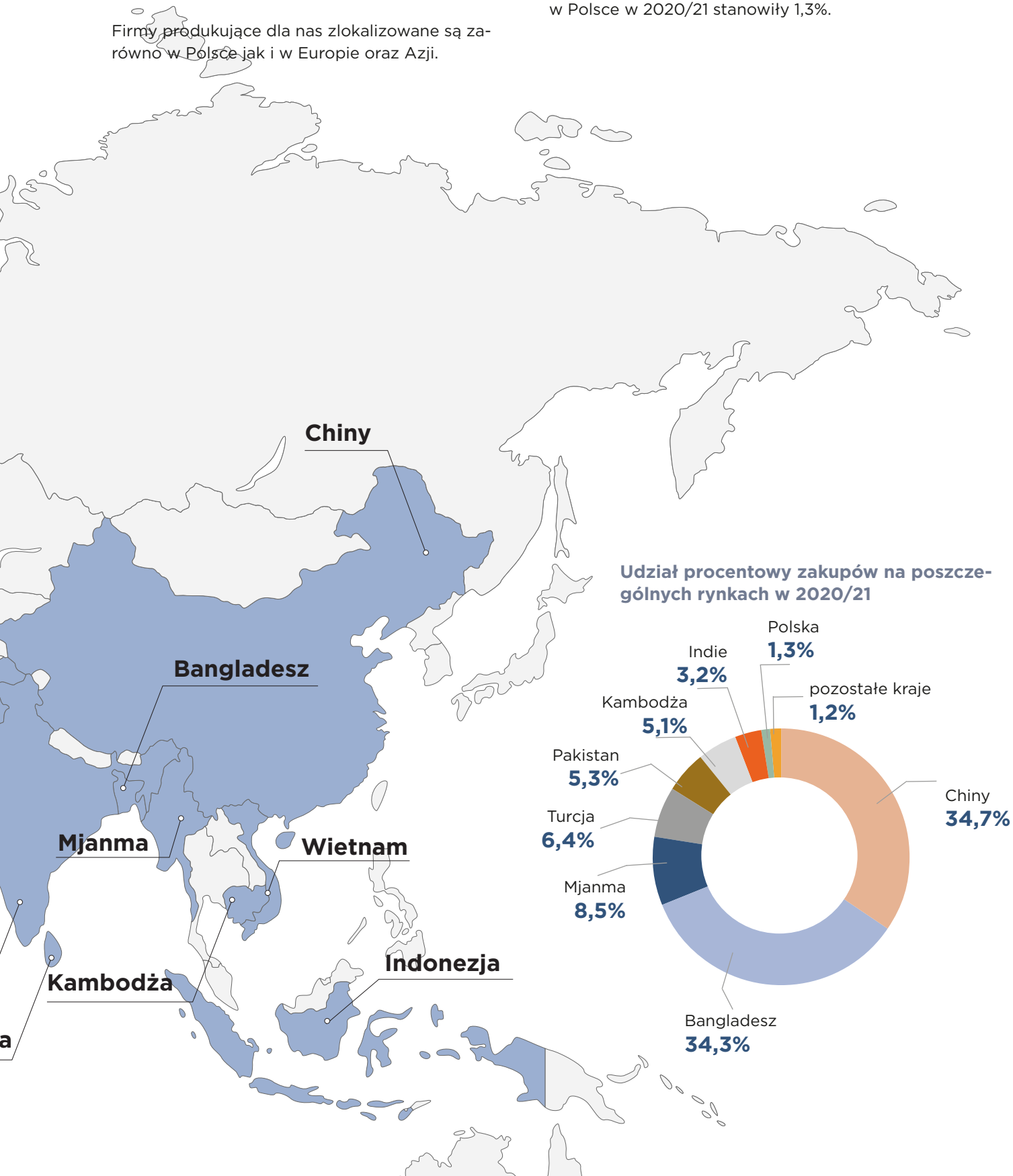
Sri Lank

NASI DOSTAWCY

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

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

W 2020/21 u żadnego pojedynczego dostawcy wartość zakupionych towarów nie przekroczyła wielkości 5% całości zakupów. Najwięcej zamówień pochodziło z Chin 34,7%, Bangladeszu 34,3%, Mjanma 8,5%, Turcji 6,4%, Pakistanu 5,3%, Kambodży 5,1%, Indii 3,2%. Nasze zamówienia w Polsce w 2020/21 stanowiły 1,3%.



NASI ODBIORCY

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

Natomiast bezpośrednimi odbiorcami LPP SA (spółki matki) są podmioty zależne (spółki zagraniczne) oraz jednostki niepowiązane (głównie partnerzy franczyzowi).

Spółki zależne budują sieć salonów naszych poszczególnych marek na swoim terenie i są zaopatrywane w towary handlowe przez spółkę matkę LPP SA.

Model franczyzowy zaś wynika ze specyfiki niektórych lokalnych rynków i polega na powierzeniu sprzedaży naszych produktów bardziej doświadczonym na tym obszarze, bo lokalnym partnerom biznesowym. Partner biznesowy jest odpowiedzialny za wyszukanie najlepszej lokalizacji, wybudowanie sklepu zgodnego z naszymi standardami oraz za zarządzanie salonem. Natomiast LPP w ramach kooperacji franczyzowej zaopatruje franczyzobiorcę w kolekcje odzieży naszej marki oraz zobowiązuje się do dostarczania wszelkich

narzędzi i know-how, a także 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 francyz prowadzimy 9 salonów Reserved w 5-u krajach Bliskiego Wschodu (Egipt, Katar, Kuwejt, Emiraty Arabskie oraz Izrael) z dwoma partnerami z tego rejonu.

Sprzedaż eksportowa do partnerów franczyzowych w 2020/21 wyniosła 14 853 tys. PLN co stanowiło 0,4% przychodów LPP (spółki matki).



NASZA OBECNOŚĆ NA RYNKACH

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

Sieć sprzedaży stacjonarnej to 1 856 sklepów w 25 krajach o łącznej powierzchni 1 435,4 tys. m².

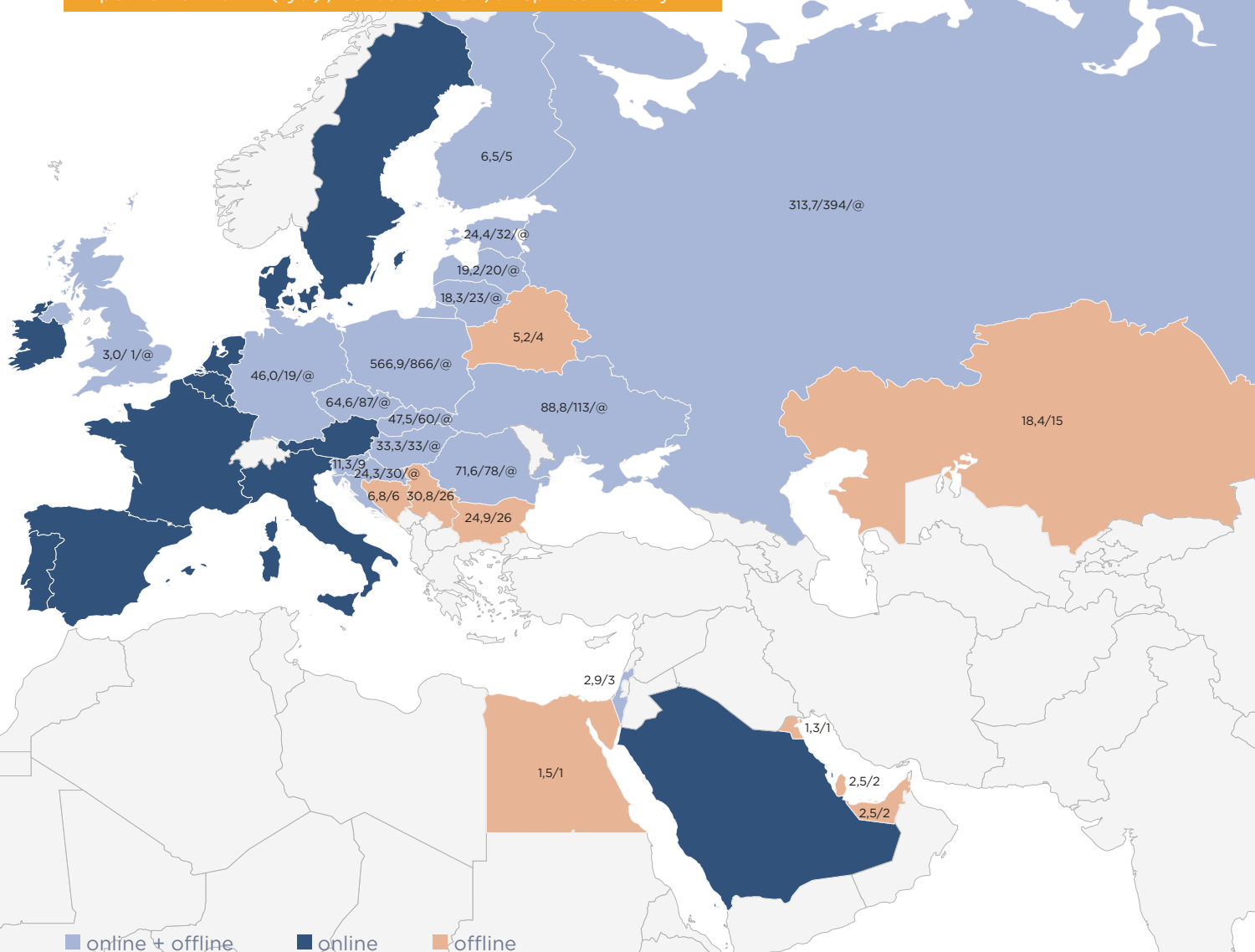
Online jesteśmy obecni na 30 rynkach.

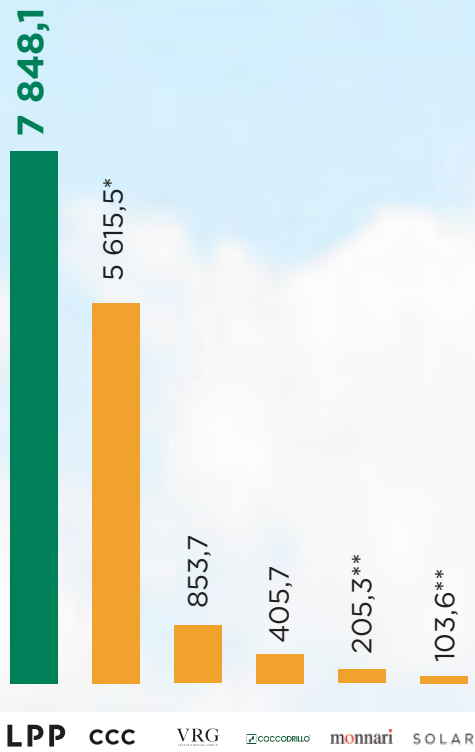
Liczba i powierzchnia salonów w podziale na marki stan na 31.01.2021

	Reserved	Cropp	House	Mohito	Sinsay	Outlet
liczba salonów	440	369	332	278	434	3
powierzchnia salonów w tys. m ²	674,7	166,1	146,8	115,2	329,8	2,8

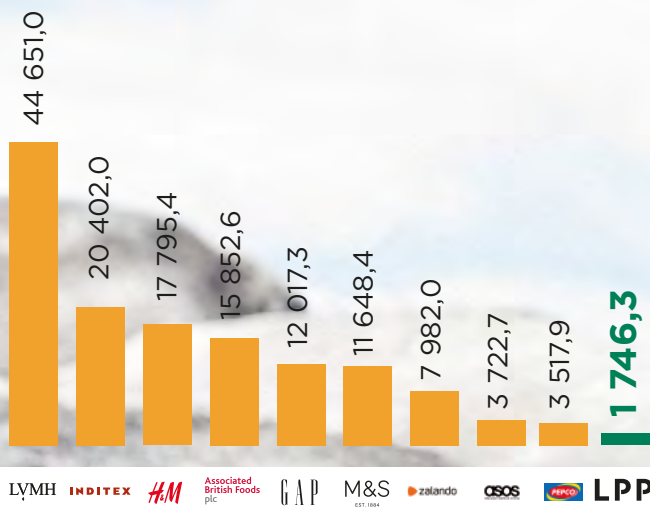
Grupa LPP na świecie

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



NA RYNKU POLSKIM JESTEŚMY LIDEREM.**LPP na tle konkurencji krajowej**

Przychody (w mln PLN)

**LPP na tle konkurencji globalnej**

Przychody (w mln EUR)



NAJWAŻNIEJSZE DLA NAS WYDARZENIA W 2020/21

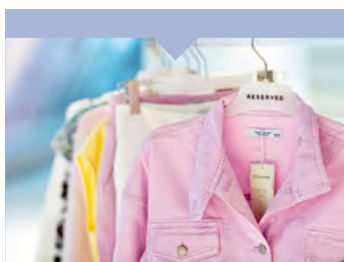
LUTY



ROZBUDOWA PRUSZCZA GDAŃSKIEGO

Zakończenie rozbudowy Centrum Dystrybucyjnego w Pruszczu Gdańskim. Łączna powierzchnia 91,4 tys. m².

MARZEC



ECO AWARE

Rozwój kolekcji Eco Aware we wszystkich markach Grupy w ramach Strategii Zrównoważonego Rozwoju.

#LPPPOMAGA

Zainicjowanie akcji #LPPPomaga wspierającej placówki medyczne w ramach walki z epidemią koronawirusa.



MARZEC

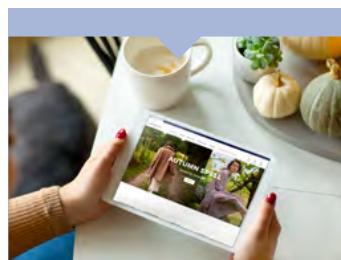
KWIECIEŃ



NOWE BIURA W KRAKOWIE

Zakończenie budowy nowoczesnego biurowca w Krakowie, w którym znajdują się centra projektowe marek House i Mohito. Powierzchnia 9 tys. m².

MAJ



LPP W CHMURZE

Wybór Google jako strategicznego partnera cyfrowego. Decyzja o przyspieszeniu migracji do rozwiązań chmurowych.

SIERPIEŃ

GLOBALNA INICJATYWA ZDHC

Przystąpienie LPP do globalnej inicjatywy ZDHC (Zero Discharge of Hazardous Chemicals) celem ograniczenia wpływu na środowisko naturalne.



ZAKOŃCZENIE NEGOCJACJI Z WYNAJMUJĄCYMI

Zakończenie negocjacji z zarządcami centrów handlowych. Negocjacje dotyczyły 30% powierzchni Grupy, co do której umowy zostały wypowiedziane.



ZAKOŃCZENIE RESTRUKTURYZACJI W NIEMCZECH

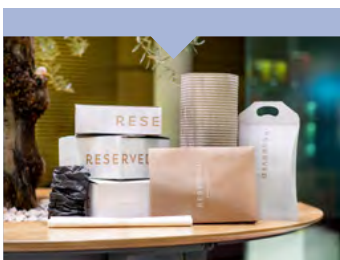
Zakończenie postępowania naprawczego i przywrócenie zwykłej działalności spółki po wynegocjowaniu z wynajmującymi korzystniejszych warunków.

SIERPIEŃ

WRZESIEŃ

PAKT PLASTIKOWY

Dołączenie LPP do Polskiego Paktu Plastikowego celem zmiany obecnego modelu wykorzystywania sztucznych surowców w opakowaniach w kierunku gospodarki obiegu zamkniętego.



WALNE ZGROMADZENIE AKCJONARIUSZY LPP SA

Podjęcie przez akcjonariuszy decyzji o braku wypłaty dywidendy, ustanowieniu buy-backu na 2,1 mld PLN w 5 lat.

PAŹDZIERNIK

MADE IN POLAND KOLEJNA ODSŁONA

Prezentacja działań omni-channelowych LPP. Pokazanie korzyści z inwestycji technologicznych oraz logistycznych.



POWRÓT DO BUDOWY CD W BRZEŚCIU KUJAWSKIM

Podjęcie decyzji o powrocie do inwestycji w CD w Brześciu Kujawskim. Start projektu w zmienionym kształcie w I kwartale 2021.

LISTOPAD

LPP SPÓŁKĄ RODZINNA

Przejęcie przez Fundację Semper Simul pakietu kontrolnego w LPP. Zabezpieczenie rodzinności spółki i gwarancja realizacji strategii.



SALON W DUBAJU

Otwarcie salonu marki Reserved w Dubaju, w największym na świecie centrum handlowym Dubai Mall. Powierzchnia 1,4 tys. m²

GRUDZIEŃ

DRUGA ODSŁONA AKCJI #LPPOMAGA

Decyzja LPP o kolejnym wsparciu rzeczowym i finansowym placówek medycznych walczących z drugą falą pandemii (wsparcie szpitali na Pomorzu i w Małopolsce).

STYCZEŃ



FINALIZACJA PIERWSZEGO ETAPU ROZWOJU KOMPLEKSU FASHION LAB

Oddanie do użytku pracownikom nowego budynku siedziby przy ul. Łąkowej o łącznej powierzchni 17,5 tys. m², podwojenie w ten sposób metrażu centrali w Gdańsku.

NASZA SYTUACJA FINANSOWA I WYNIKI ZA 2020/21

LICZBA NASZYCH SKLEPÓW I POWIERZCHNI HANDLOWEJ

Na koniec 2020/21 roku nasza sieć sklepów stacjonarnych obecna była w 25 krajach i liczyła 1 856 salonów o łącznej powierzchni 1 435,4 tys. m². Poza granicami Polski znajdowało się 990 sklepów (868,5 tys. m²). Łączna powierzchnia handlowa w porównaniu z 2019/20 wzrosła o 16,6%.

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

	31.01.2021	31.01.2020	Zmiana r/r
	Liczba sklepów	Liczba sklepów	
Reserved	440	454	-14
Cropp	369	360	9
House	332	318	14
Mohito	278	283	-5
Sinsay	434	324	110
Outlet	3	7	-4
Razem GK LPP	1 856	1 746	110

	31.01.2021	31.01.2020	Zmiana r/r (%)
	Powierzchnia w tys.m ²	Powierzchnia w tys.m ²	
Reserved	674,7	664,8	1,5%
Cropp	166,1	147,9	12,3%
House	146,8	127,4	15,2%
Mohito	115,2	111,7	3,2%
Sinsay	329,8	173,3	90,3%
Outlet	2,8	5,8	-50,7%
Razem GK LPP	1 435,4	1 230,9	16,6%

SPRZEDAŻ NASZYCH POSZCZEGÓLNYCH MAREK

Przychody Grupy w 2020/21 zostały osiągnięte dzięki przychodom pięciu marek uzyskanych z ich sklepów stacjonarnych i internetowych. Jednocześnie wielkości te były o około 15% niższe od uzyskanych przez Grupę rok wcześniej. Spadek przychodów prawie wszystkich marek był wynikiem wprowadzonych restrykcji w krajach gdzie Grupa posiada sklepy stacjonarne. Restrykcje wprowadzone przez rządy poszczególnych krajów były spowodowane rozprzestrzenianiem się pandemii COVID-19 i spowodowały konieczność zamknięcia przez Grupę sklepów stacjonarnych, które do tego czasu odpowiadały za około 90% przychodów Grupy. Wybuch pandemii i restrykcje wymusiły na klientach naszej Grupy dokonywanie zakupów w sklepach online poszczególnych marek, które w tym czasie zanotowały bardzo wysokie dynamiki przychodów. Jednakże wzrosty przychodów w kanale online nie zrekomensowały spadków

w kanale tradycyjnym.

Jedyną marką Grupy, która wygenerowała w tym okresie wzrosty sprzedaży a także zanotowała dynamiki sprzedaży było Sinsay. Wynik ten marka uzyskała dzięki kolekcjom, które spotkały się z uznaniem klientek i klientów oraz konsekwentnemu rozwojowi powierzchni (otwarcia nowych salonów oraz powiększenia dotychczasowych sklepów).

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

Poniżej zaprezentowano sprzedaż poszczególnych marek osiągniętą w obu kanałach tj. sklepach tradycyjnych oraz sklepach internetowych w 2020/21.

<i>w mln PLN</i>	Sprzedaż 2020/21	Sprzedaż 2019/20	Zmiana r/r (%)
Reserved	3 467	4 370	-20,7%
Cropp	972	1 289	-24,5%
House	875	1 135	-22,9%
Mohito	708	987	-28,3%
Sinsay	1 738	1 282	35,5%
Pozostałe	88	159	-44,3%
Razem	7 848	9 222	-14,9%

NASZA SPRZEDAŻ W SKLEPACH PORÓWNYWALNYCH

Przychody ze sprzedaży w sklepach porównywalnych LFL (w walutach lokalnych) w 2020/21 zmalały o 38%.

Ujemne LFL w tym okresie odnotowały wszystkie nasze marki. Pod względem geograficznym wszystkie kraje w których obecna jest Grupa uzyskały ujemną sprzedaż porównywalną. Przyczyną tej sytuacji były zamknięcia sklepów stacjonarnych w czasie lockdownów wprowadzane kilkakrotnie w ciągu ubiegłego roku.

SPRZEDAŻ INTERNETOWA

Jako Grupa w 2020/21 dzięki sprzedaży internetowej osiągnęliśmy 2 229 mln PLN przychodów, tj.

106,3% więcej niż przed rokiem. Wysokie trzycifrowe wzrosty sprzedaży online to efekt sytuacji związanej z pandemią COVID-19 i zmianami zwyczajów klientów. W czasie zamknięć sklepów stacjonarnych zakupy internetowe stały się alternatywą wobec tradycyjnego kanału zakupu. Jednocześnie ponowne otwieranie sklepów stacjonarnych w ciągu całego roku nie powodowało spadku popularności kanału online, do którego przekonali się również klienci do tej pory preferujący zakupy w tradycyjnym stylu.

Sytuacja ta spowodowała, że przychody internetowe w 2020/21 stanowiły 28,4% sprzedaży naszej Grupy oraz 32,0% przychodów Polski, wobec odpowiednio 11,9% i 13,4% rok wcześniej. Około 49% sprzedaży w kanale internetowym w 2020/21 wygenerowane było przez sprzedaż w Polsce.

Wielkość	2020/21	2019/20	Zmiana r/r (%)
Sprzedaż w mln PLN	2 229,3	1 080,8	106,3%

NASZE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY WG KRAJÓW I REGIONÓW

W 2020/21 przychody z zagranicy przewyższyły przychody z Polski, co potwierdza globalny zasięg naszej Grupy. Jednocześnie wszystkie regiony sprzedaży zanotowały w tym okresie spadek przychodów r/r, co było wynikiem pandemii. Najmniej-

szy spadek przychodów miał miejsce w rejonie krajów europejskich.

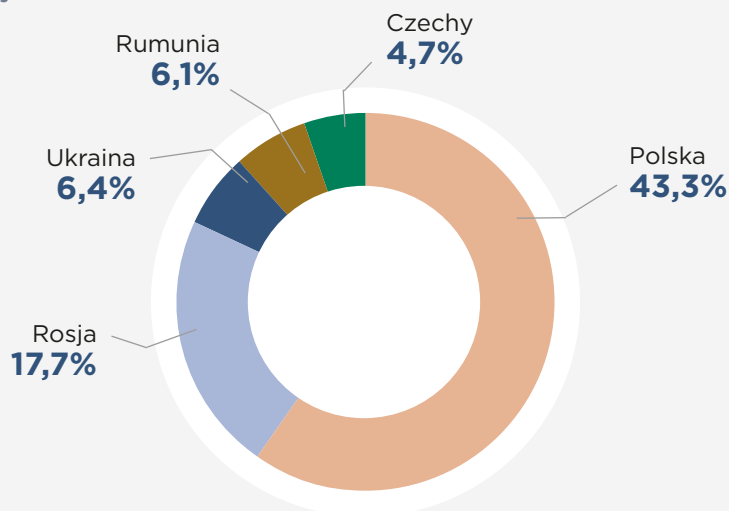
Poniższa tabela pokazuje przychody ze sprzedaży wypracowane przez nasze spółki działające w poszczególnych krajach oraz regionach (po wyłączeniach sprzedaży wewnątrz Grupy):

Kraj	2020/21	2019/20	Zmiana r/r (%)
Polska	3 397 742	4 418 683	-23,1%
Czechy	369 081	468 198	-21,2%
Słowacja	270 117	281 538	-4,1%
Węgry	242 876	234 128	3,7%
Litwa	165 884	163 794	1,3%
Łotwa	119 721	120 796	-0,9%
Estonia	116 195	132 742	-12,5%
Rosja	1 392 645	1 664 778	-16,3%
Ukraina	499 938	495 885	0,8%
Białoruś	6 842	9 156	-25,3%
Kazachstan	29 857	29 666	0,6%
Bułgaria	63 827	104 317	-38,8%
Rumunia	477 833	388 157	23,1%
Chorwacja	152 659	147 826	3,3%
Serbia	99 469	77 804	27,8%
Słowenia	29 985	22 375	34,0%
Bośnia i Hercegowina	26 959	21 242	26,9%
Niemcy	283 139	334 556	-15,4%
Wielka Brytania	40 724	53 507	-23,9%
Finlandia	37 385	20 439	82,9%
Pozostałe kraje europejskie	8 426	1 814	364,6%
Bliski Wschód*	16 776	30 256	-44,6%
Razem	7 848 079	9 221 656	-14,9%

Kraj	2020/21	2019/20	Zmiana r/r (%)
Polska	3 397 742	4 418 683	-23,1%
Inne kraje europejskie	2 504 280	2 573 233	-2,7%
CIS	1 929 281	2 199 485	-12,3%
Bliski Wschód*	16 776	30 256	-44,6%
Razem	7 848 079	9 221 656	-14,9%

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

TOP 5 krajów w przychodach

**SPRZEDAŻ NA M²**

Sprzedaż całościowa na m² Grupy w 2020/21 spadła o 25,4% w porównaniu w rokiem ubiegłym.

Wielkość	2020/21	2019/20	Zmiana r/r (%)
Sprzedaż detaliczna m ² /m-c w PLN*	500	671	-25,4%

* wskaźnik liczony jako sprzedaż Grupy przez średnią pracującą całkowitą powierzchnię/12

KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

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

W 2020/21 jako GK odnotowaliśmy spadek kosztów operacyjnych o 2,3%, głównie ze względu na spadek kosztów sklepów stacjonarnych, wynikający z niższych kosztów funkcjonowania sklepów w okresie zamknięć centrów handlowych (niższe czynsze oraz wynagrodzenie), a także wynik renegotiacji czynszów będących efektem dostosowania ich do nowych warunków w centrach handlowych.

Wielkość	2020/21 (MSSF16)	2019/20 (MSR16)	Zmiana r/r (%)
Koszty operacyjne (w mln PLN)	3 848	3 937	-2,3%
Koszty operacyjne na m ² /m-c	247	289	-14,6%

INWESTYCJE KAPITAŁOWE I WYDATKI INWESTYCYJNE

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

Natomiast nasze wydatki inwestycyjne (CAPEX) w 2020/21 związane z rozwojem sieci sprzedaży, sieci dystrybucji, biur i technologii wyniosły 824,8 mln PLN. Z tej kwoty 621,8 mln PLN przeznaczaliśmy na budowę nowych salonów i modernizację istniejących sklepów, zarówno w Polsce jak i za granicą. 84,7 mln PLN wydatkowaliśmy na budowę i rozbudowę naszych biur. 71,3 mln PLN wyniosły wydatki inwestycyjne na logistykę związane z rozbudową istniejącego Centrum Dystrybucyjnego w Pruszczu oraz wyposażeniem do Fulfillment Center na Słowacji. Wydatki na IT stanowiła kwota 47,0 mln PLN.

Łącznie wydatki inwestycyjne w 2020/21 roku były niższe o 14% w stosunku do roku poprzedniego. Niższe nakłady były efektem decyzji Zarządu LPP

o redukcji przez Grupę wydatków inwestycyjnych ze względu na niepewność sytuacji po wybuchu pandemii COVID-19 w 2020 roku.

ZAPASY

Na nasze zapasy składa się towar w sklepach, towar w magazynach (w tym obsługujących sklepy internetowe) oraz towar w tranzycie – od producenta do centrum dystrybucyjnego. Staramy się minimalizować stan zapasów oraz jednocześnie utrzymywać wystarczającą ilość towaru do maksymalizacji sprzedaży.

W 2020/21 poziom zapasów był wyższy o 8,0%. Mimo efektywnych wyprzedaży kolekcji Jesień/Zima 2020/21 zanotowaliśmy wzrost zapasów r/r, co było wynikiem zatowarowania nową kolekcją, której udział na koniec roku finansowego wynosił 72%.

Jednocześnie poziom zapasów w przeliczeniu na m² na koniec 2020/21 był o 7,4% niższy w porównaniu do roku wcześniejszego. W tym przypadku spadek zapasów na m² był spowodowany dynamicznym wzrostem powierzchni.

Wielkość	31.01.2021	31.01.2020	Zmiana r/r (%)
Zapasy (mln PLN)	2 074	1 921	8,0%
Zapasy na m ² w PLN	1 455	1 572	-7,4%

MAJĄTEK (STRUKTURA NASZYCH AKTYWÓW I PASYWÓW)

Aktywa naszej Grupy składają się z dwóch głównych składników: (1) środków trwałych będących elementami stałymi i wyposażeniem sklepów, na koniec 2020/21 o wartości 2 440 mln PLN, oraz (2) zapasów towarów handlowych o wartości 2 074 mln PLN, wg stanu na koniec 2020/21. Wraz z rozwojem naszej sieci sprzedaży i liczby sklepów, wartość majątku trwałego rośnie. Natomiast stan zapasów handlowych zależy od wielkości powierzchni handlowej, ale także zwiększa się wraz z otwieraniem kolejnych sklepów internetowych. Równocześnie pracujemy nad zmniejszeniem zaangażowania finansowego w zapasy, zmniejszając stan zatowarowania sklepów, jednocześnie przyspieszając ich rotację, co przekłada się na wzrost efektywności działania.

Nasza Grupa prowadzi konserwatywną politykę zarządzania pasywami – celem jest utrzymanie bezpiecznej struktury finansowania. Przed wprowadzeniem MSSF16, celem było utrzymanie ponad 50% udziału kapitałów własnych w pasywach, a po wprowadzeniu tego standardu około 30%. Na koniec 2020/21 udział kapitałów własnych w pasywach wyniósł 29,6%, przy kapitałach własnych w wysokości 3 068 mln PLN. Swoją działalność finansujemy również zobowiązaniami wobec dostawców (starając się wydłużyć cykl obrotu zobowiązań) oraz posiłkując się kredytami bankowymi, inwestycyjnymi i obrotowymi. Na koniec 2020/21 stan kredytów wyniósł 712 mln PLN i był wyższy o 431,0 mln PLN od stanu na koniec roku poprzedniego.

**PODSTAWOWE WIELKOŚCI
EKONOMICZNO-FINANSOWE GK LPP
SA ORAZ WYBRANE WSKAŹNIKI**

Wielkość	2020/21	2019/20	Zmiana r/r (%)
Przychody ze sprzedaży	7 848 079	9 221 656	-14,9%
Zysk brutto ze sprzedaży	4 083 939	4 940 159	-17,3%
Koszty sklepów i dystrybucji oraz ogólne	3 847 572	3 937 342	-2,3%
EBITDA	1 226 069	1 896 963	-35,4%
Zysk (strata) operacyjny	153 024	879 246	-82,6%
Zysk (strata) netto	-190 130	486 005	n/m
Kapitał własny	3 068 391	3 247 491	-5,5%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	7 285 392	6 358 386	14,6%
Zobowiązania długoterminowe	3 114 193	3 159 266	-1,4%
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	4 171 199	3 199 120	30,4%
- kredyty bankowe	521 097	109 451	376,1%
- wobec dostawców i pozostałe	2 775 815	2 053 635	35,2%
Aktywa trwałe	5 620 568	5 870 719	-4,3%
Aktywa obrotowe, w tym:	4 733 200	3 735 143	26,7%
Zapasy	2 074 447	1 921 139	8,0%
Należności z tytułu dostaw i usług	158 055	143 783	9,9%



WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

Wielkość	2020/21	2019/20	Zmiana r/r (p.p)
Marża zysku brutto na sprzedaży	52,0%	53,6%	-1,5
Marża zysku operacyjnego	1,9%	9,5%	-7,6
Marża zysku netto (ROS)	-2,4%	5,3%	-7,7
Rentowność aktywów (ROA)	-1,9%	5,6%	-7,5
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	-6,0%	16,0%	-22,1

marża zysku brutto na sprzedaży - stosunek zysku brutto na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży towarów i usług

marża zysku operacyjnego - stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży towarów i usług

marża zysku netto - stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży towarów i usług

rentowność aktywów - stosunek zysku netto do średniego stanu aktywów w ciągu roku

rentowność kapitałów własnych - stosunek zysku netto do średniego stanu kapitałów własnych w ciągu roku

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

Wielkość	2020/21	2019/20	Zmiana r/r (%)
Wskaźnik płynności bieżący	1,1	1,2	-2,8%
Wskaźnik płynności szybki	0,6	0,6	12,4%
Rotacja zapasów (dni)	194	133	45,5%
Rotacja należności (dni)	7	5	43,8%
Rotacja zobowiązań handlowych (dni)	235	142	64,9%

wskaźnik płynności bieżący - stosunek aktywów obrotowych do bilansowej wartości zobowiązań krótkoterminowych

wskaźnik płynności szybki - stosunek aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do bilansowej wartości zobowiązań krótkoterminowych

wskaźnik rotacji zapasów w dniach - stosunek średniej wysokości zapasów, do kosztów sprzedanych towarów i produktów pomnożony przez liczbę dni danego okresu

wskaźnik rotacji należności w dniach - stosunek średniej wysokości należności z tyt. dostaw i usług, do przychodów ze sprzedaży pomnożony przez liczbę dni danego okresu

wskaźnik rotacji zobowiązań handlowych w dniach - stosunek średniej wysokości zobowiązań wobec dostawców, do kosztów sprzedanych towarów i produktów pomnożony przez liczbę dni danego okresu

WSKAŹNIKI ZARZĄDZANIA MAJĄTKIEM

Wielkość	2020/21	2019/20	Zmiana r/r (p.p)
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	54,6%	55,3%	-0,7
Wskaźnik zadłużenia ogółem	70,4%	66,2%	4,2
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	40,3%	33,3%	7,0
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	30,1%	32,9%	-2,8

wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym - stosunek kapitału własnego do aktywów trwałych

wskaźnik zadłużenia ogółem - stosunek zadłużenia długo- i krótkoterminowego (wraz z rezerwami na zobowiązania) do sumy bilansowej

wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego - stosunek zadłużenia krótkoterminowego do sumy bilansowej

wskaźnik zadłużenia długoterminowego - stosunek zadłużenia długoterminowego do sumy bilansowej

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

W 2020/21 na wyniki finansowe Grupy Kapitałowej istotny wpływ miały nietypowe, bezprecedensowe okoliczności. Okoliczności te spowodowane były wybuchem i rozprzestrzenianiem się pandemii COVID-19 w krajach w których Grupa jest obecna. Od połowy marca do początku maja ubiegłego roku nasza Grupa była zmuszona zamknąć swoje sklepy stacjonarne w prawie wszystkich krajach działalności. Zamknięcia te były spowodowane decyzjami administracyjnymi i wprowadzonymi restrykcjami przez rządy krajów objętych pandemią. Jak czas pokazał w czasie całego roku w wyniku nasilających się fal pandemii poszczególne rządy wprowadzały później kolejne lockdowny, co powodowało ponowne zamknięcia naszych salonów w krajach objętych restrykcjami.

W czasie zamknięć sklepów stacjonarnych zakupy internetowe dla wielu klientów stały się alternatywą wobec tradycyjnego kanału zakupu, co wymogło na Grupie konieczność szybkiego zwiększenia przepustowości e-commerce i logistyki, a w rezultacie trzycyfrowy wzrost przychodów ze sklepów internetowych.

Kilkukrotne w ciągu roku zaprzestawanie sprzedaży w kanale stacjonarnym odpowiadającym wcześniej za około 90% przychodów Grupy negatywnie wpłynęło na ich wielkość i spowodowało spadek całościowej sprzedaży o ok. 15% w porównaniu do roku poprzedniego.

Konsekwencją zamknięć sklepów stacjonarnych był też 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 brak możliwości przełożenia niekorzystnych kursów walut na ceny w wybranych kwartałach, spowodowały, że Grupa uzyskała niższą marżę brutto o 1,5 p.p. w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego.

Skutki pandemii wpłynęły również na koszty działalności operacyjnej. W 2020/21 koszty zmalały o 2,3% 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 rozporządzenia rządu polskiego oraz dzięki upustom wynegocjowanym z właścicielami centrów handlowych za granicą. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na spadek kosztów operacyjnych była czasowa redukcja wynagrodzenia wszystkich pracowników Grupy. Jednocześnie ze względu na znaczący udział kosztów stałych w strukturze kosztów operacyjnych Grupy, spadek kosztów operacyjnych w 2020/21 był niższy niż spadek sprzedaży w tym okresie.

Nietypowy wpływ na pozostałe koszty i przychody operacyjne miały również odpisy: aktualizujące wartość nierentownych salonów (70,6 mln PLN), goodwillu (26,4 mln PLN) oraz związane ze zmianą klasyfikacji umów czynszów (29,5 mln PLN), a także dotacje, głównie dofinansowujące wynagrodzenia pracowników i składki ubezpieczeniowe od wynagrodzeń (83,3 mln PLN z czego najistotniejsze kwoty zostały uzyskane w Polsce 33,4 mln PLN oraz w Czechach 14,6 mln PLN).

Ze względu na większe straty na różnicach kursowych (102,5 mln PLN) wynikających z MSSF16 w roku finansowym 2020/21, które nie zostały w pełni zrekompensowane przez 66,5 mln PLN zysku z redukcji czynszów i abolicji czynszowych, GK odnotowała mniej korzystny wpływ działalności finansowej netto.

W rezultacie powyższych, w większości nietypowych czynników w roku finansowym 2020/21 Grupa LPP odnotowała stratę netto w wysokości 190 mln PLN wobec uzyskanego rok wcześniej zysku netto w wysokości 486 mln PLN.

PODSTAWOWE WIELKOŚCI
EKONOMICZNO-FINANSOWE LPP SA
(SPÓŁKI MATKI)

Wielkość	2020/21	2019/20	Zmiana r/r (%)
Przychody ze sprzedaży	5 948 241	7 153 381	-16,8%
Zysk brutto ze sprzedaży	2 267 077	2 813 792	-19,4%
Koszty sklepów i dystrybucji oraz ogólne	2 300 113	2 420 060	-5,0%
EBITDA	411 752	752 052	-45,2%
Zysk (strata) operacyjny	-34 952	324 053	n/m
Zysk (strata) netto	-409 997	443 391	n/m
Kapitał własny	3 097 356	3 393 887	-8,7%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	5 203 244	3 861 955	34,7%
Zobowiązania długoterminowe	1 561 418	1 340 554	16,5%
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	3 641 826	2 521 401	44,4%
- kredyty bankowe	421 252	60 162	600,2%
- wobec dostawców i pozostałe	2 841 349	1 934 036	46,9%
Aktywa trwałe	4 701 883	4 432 309	6,1%
Aktywa obrotowe, w tym:	3 598 717	2 823 533	27,5%
Zapasy	1 590 682	1 365 814	16,5%
Należności z tytułu dostaw i usług	203 126	225 195	-9,8%

PRZYJĘTE CELE I METODY ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM

RYZIKO PŁYNNOCI FINANSOWEJ

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

Model biznesowy przyjęty przez naszą Grupę tj. sprzedaż towarów za gotówkę do końcowego nabywcy gwarantuje stabilne generowanie codziennych wpływów gotówkowych i niezależnia od dużych pojedynczych odbiorców. Zarządzanie płynnością sprowadza się do zarządzania towarem oraz ustalaniem właściwych cen i marż, a także ścisłej kontroli kosztów oraz wydatków. Spółka wykorzystuje też finansowanie zewnętrzne (kredyty bankowe), aby pokryć krótkoterminowe wahania w płynności, wynikające głównie z sezonowości sprzedaży, cyklu zamówień towarów czy też czasowych zaburzeń w funkcjonowaniu podstawowej działalności firmy np. zamknięcia sklepów stacjonarnych wynikających z rozprzestrzeniania się pandemii COVID-19 w 2020 roku.

Płynność Spółki kontrolowana jest przez bieżące monitorowanie stanu rachunków bankowych, tworzenie prognoz przepływów gotówkowych w okresach miesięcznych oraz planowanie przepływów pomiędzy spółkami zależnymi i LPP SA. W minionym roku finansowym ze względu na wyjątkową sytuację Grupy wywołaną pandemią, Zarząd LPP codziennie monitorował płynność finansową oraz na bieżąco prowadził analizy typu stress test w perspektywie kilkunastu miesięcy prowadzenia dalszej działalności operacyjnej. Analizy prognozowanych przepływów pieniężnych oparte były na

hipotetycznych, ostrożnych założeniach kontynuacji działalności w obliczu nowej sytuacji na rynku branży fashion w handlu detalicznym. Zakładały one istotnie negatywny wpływ na przychody ze sprzedaży realizowane przez sklepy stacjonarne, jednocześnie wzrost sprzedaży w kanale internetowym oraz wszelkie działania podejmowane przez Zarząd w celu zmniejszenia ryzyka płynności (ograniczenie działalności inwestycyjnej, brak wypłaty dywidendy, optymalizowanie kosztów operacyjnych). Analizy typu stress testy były narzędziem dzięki któremu Grupa mogła zarządzać ryzykiem płynności reagując na bieżąco, aby utrzymać ciągłość działania przy zmniejszonym zakresie operacyjnym wynikającym z zamknięcia powierzchni handlowej.

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

RYZIKO KREDYTOWE

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

Priorytetem Zarządu LPP w sferze finansowej jest wypracowywanie przez GK zysków w wysokości

pozwalającej na bieżącą obsługę zobowiązań kredytowych oraz zapewnienia środków na dalszy rozwój Grupy. LPP stara się utrzymywać swoją wiarygodność kredytową na wysokim poziomie – poprzez bieżące regulowanie wszystkich swych zobowiązań, zwiększanie sprzedaży i optymalizację kosztów, ale również poprzez odpowiednie planowanie przyszłości, tak by wcześniej wykrywać zbliżające się zagrożenia. Sporządzane są budżety, plany finansowe oraz prognozy przepływu gotówki czy też analizy typu stress test. Monitorowane są wskaźniki finansowe w tym wskaźniki zadłużenia.

RYZIKO INWESTYCYJNE

Ryzyko inwestycyjne związane jest z brakiem uzyskania zakładanych rezultatów z przedsięwzięcia inwestycyjnego lub przeciągnięcia się zakończenia inwestycji w czasie. Wynikać ono może z braku dogłębnej znajomości obszaru inwestycji, ze zbyt wysokiego zaangażowania finansowego w stosunku do możliwości, a także wystąpienia nieoczekiwanych okoliczności jak pandemia COVID-19 w roku finansowym.

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

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

Zarząd Spółki na bieżąco dokonuje również oceny możliwości inwestycyjnej oraz adekwatności do potrzeb dostosowując się do dynamicznie zmieniającej się sytuacji. Przykładem są wydarzenia w 2020 roku i tymczasowe wstrzymanie na 4 miesiące przez Spółkę budowy centrum dystrybucyjnego w Brześciu Kujawskim a następnie powrót do inwestycji w zmodyfikowanej i dostosowanej do nowych potrzeb wersji. Dodatkowo sytuacja wywołana pandemią w roku finansowym wymusiła konieczność wdrożenia szybkich zmian w zakresie usprawnienia sprzedaży online przekierowując projekty inwestycyjne na tą część kanału sprzedaży.

RYZIKO STOPY PROCENTOWEJ

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

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

Dodatkowo ostatnio Spółka identyfikuje również ryzyko stopy procentowej związane z ujemnym oprocentowaniem na które jest narażona w związku z lokowaniem nadwyżki finansowej i wprowadzaniem przez banki prowizji od depozytów.

Spółka operując w środowisku niskich stóp procentowych z jednej strony uzyskuje niższe koszty z tytułu zaciąganych linii kredytowych, jednocześnie z drugiej strony nie osiąga oprocentowania dla swoich nadwyżek gotówkowych. W tej obecnej sytuacji na rynku stóp procentowych Spółka bilansuje politykę kredytowo – depozytową pod kątem kosztowym.

RYZIKO WALUTOWE

Obecnie ok. 43% wpływów ze sprzedaży Grupa osiąga w PLN. Natomiast podstawową walutą rozliczeniową dla większości transakcji zakupu towarów handlowych jest USD. Niewielka część rozliczeń z tego tytułu prowadzona jest w EUR. Spółka stosuje zabezpieczenia kursu walutowego USD/PLN przez zawieranie kontraktów forward dla płatności w USD wobec dostawców. Celem transakcji jest zminimalizowanie poziomu różnic kursowych w działalności finansowej (czyli poniżej zysku operacyjnego). Oprócz ryzyka walutowego związanego z walutą rozliczeniową stosowaną w przypadku zakupu towarów handlowych, występuje także ryzyko związane z faktem rozliczania czynszów najmu powierzchni handlowych w EUR.

ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI

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

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

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

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

ZOBOWIĄZANIA KREDYTOWE

Grupa dąży do minimalizacji poziomu zadłużenia, aby utrzymać bezpieczeństwo finansowe. Nasza wewnętrzna polityka zaciągania oraz regulowania zobowiązań kredytowych ma charakter scentralizowany w ramach spółki matki, a jedynymi wyjątkami od reguły centralizacji są dwie spółki zależne tj. rosyjska oraz ukraińska, które wykorzystują kredytowanie krótkoterminowe w postaci kredytów rewolwingowych z banków lokalnych w Rosji oraz na Ukrainie i regulują je ze swoich bieżących wpływów.

Spółka LPP w zakresie kredytowania krótkoterminowego ma do dyspozycji linie wielocelowe do wykorzystania na gwarancje bankowe, akredytywy do finansowania handlu lub jako kredyt w rachunku, który wykorzystuje doraźnie i w zależności od potrzeb, a spłat dokonuje z bieżących wpływów. Na koniec roku finansowego LPP posiadała linie wielocelowe w 6 bankach, a ich łączna wartość wynosiła 1,27 mld PLN. Wykorzystanie linii wielocelowych na poszczególne produkty z linii wynosiło: 119,8 mln PLN na gwarancje bankowe oraz 244,9 mln PLN na akredytywy, przy braku wykorzystania kredytu w rachunku.

Spółka korzysta też z programu finansowania dostawców tzw. faktoring odwrócony, dzięki któremu może wynegocjować korzystniejsze warunki odroczenia płatności z dostawcami, zmniejszyć koszty finansowania i zwiększyć płynność finansową LPP. Wykorzystanie factoringu odwróconego na 31 stycznia 2021 wynosiło 1,6 mld PLN.

Dodatkowo Spółka LPP posiada zadłużenie krótkoterminowe wynikające z zaciągniętych kredytów obrotowych w łącznej kwocie 375 mln PLN oraz zadłużenie długoterminowe wykorzystywane na

potrzeby projektów inwestycyjnych (budowa i rozbudowa centrów dystrybucyjnych oraz siedziby). Na koniec roku finansowego wartość kredytów inwestycyjnych wynosiła 243,7 mln PLN.

Szczegółowe informacje o zaciągniętych kredytach wg stanu na 31.01.2021 oraz o terminach ich wymagalności zamieściliśmy w sprawozdaniu finansowym GK LPP (nota 23) oraz sprawozdaniu finansowym LPP (nota 25).

OBLIGACJE

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

Obligacje nie mają formy dokumentu i podlegają rejestracji w 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.

NADWYŻKI FINANSOWE

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

Na koniec 2020/21 jako Grupa posiadaliśmy 1 278 mln PLN gotówki, a po odjęciu zadłużenia pokazaliśmy 272 mln PLN, w porównaniu do 789 mln PLN rok wcześniej. Dodatkowo mieliśmy 953 mln PLN w depozytach pod factoring odwrotny i funduszach rynku pieniężnego, które nie są wykazywane w pozycji gotówka.

Poniższa tabelka pokazuje saldo kredytów krótkoterminowych, długoterminowych i obligacji oraz poziom gotówki netto w tys. PLN. Wykorzystanie kredytów na 31 stycznia 2021 roku pokazujemy w tabeli w sprawozdaniu finansowym skonsolidowanym (nota 23) i jednostkowym (nota 25).

Wielkość	31.01.2021	31.01.2020	Zmiana r/r (%)
Kredyty krótkoterminowe	521 097	109 451	376,1%
Kredyty długoterminowe	190 596	171 234	11,3%
Obligacje	294 104	291 675	0,8%
Środki pieniężne	1 277 854	1 361 474	-6,1%
Dług netto (gotówka netto)	-272 057	-789 114	-65,5%

POLITYKA CEN TRANSFEROWYCH ORAZ CENTRALIZACJA ZARZĄDZA- NIA WALUTAMI

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

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

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

PRODUKTY FINANSOWE

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

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

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

NASZA STRATEGIA, PLANY, PERSPEKTYWY I KIERUNKI ROZWOJU

NASZA STRATEGIA

Naszym celem jest ciągły rozwój LPP i przeobrażenie jej w firmę globalną, której marki będą rozpoznawalne na całym świecie. Nieustannie doskonalimy naszą ofertę i dostosowujemy ją do zmieniających się oczekiwań klientów. Zwiększamy dostępność naszych kolekcji poprzez rozbudowę sieci salonów stacjonarnych (zwiększaniu powierzchni handlowej r/r) oraz sklepów internetowych. Rozwijamy się w duchu koncepcji omnichannel, aby nasi klienci mieli pełen dostęp do produktów bez względu na kanał sprzedaży. Równoległe stale wychodzimy naprzeciw wyzwaniom otaczającego nas świata zarówno w kontekście technologicznym, jak i środowiskowym.

Chcąc realizować taki plan rozwoju LPP na kolejne lata, naszą strategię oparliśmy na trzech filarach: modelu omnichannel, digitalizacji i zrównoważonym rozwoju.

OMNICHANNELOWA ORGANIZACJA

LPP to organizacja omnichannelowa, w której sprzedaż tradycyjna i internetowa są w pełni zintegrowane. Zależy nam na zapewnieniu naszym klientom jak najlepszych doświadczeń zakupowych bez względu na to czy decydują się nabyć nasze kolekcje w salonach stacjonarnych, czy też w sklepach online. Dlatego równoległe rozwijamy oba te kanały i dbamy o spójną prezentację naszej oferty.

Naszym priorytetem jest:

- dalszy rozwój naszych 5 marek odzieżowych (Reserved, Cropp, House, Mohito i Sinsay) plasujących się w umiarkowanym przedziale cenowym bądź w segmencie Affordable Fashion Retail, dedykowanych różnym grupom docelowym;
- zwiększanie dostępności oferty naszych marek poprzez równoległą rozbudowę stacjonarnej sieci handlowej oraz oferty internetowej, tak, by nasi klienci mieli kontakt z marką, gdzie, kiedy i w jaki sposób, dzięki zintegrowanym kanałom.

ROZWÓJ POPRZEZ MARKI

Koncentrujemy się na zdobywaniu nowych klientów oraz zwiększaniu satysfakcji tych dotychczasowych. Budowę portfolio naszej oferty rozpoczęliśmy od marki Reserved, której pierwszy sklep powstał w 1998 roku. Obecnie zarządzamy już pięcioma brandami, z których każdy dedykowany jest różnym grupom docelowym. W naszej ofercie znaleźć można kolekcje dla kobiet i mężczyzn (Reserved, Mohito i Sinsay), ale także odzież przeznaczoną dla dzieci (część marki Reserved i Sinsay) oraz nastolatków (Cropp, House, Sinsay). Reserved, Cropp, House i Mohito plasują się w umiarkowanym przedziale cenowym, natomiast Sinsay w segmencie Affordable Fashion Retail.

W chwili obecnej nie planujemy utworzenia nowych marek. Nasze działania koncentrujemy na rozwoju brandów znajdujących się obecnie w naszym portfolio, ze szczególnym uwzględnieniem najmłodszej marki - Sinsay.

Ekspansja poprzez marki

1998	Reserved
↓	
2004	Cropp
↓	
2005	Esotiq (<i>sprzedany 2010/2011</i>)
↓	
2008	House, Mohito (<i>obie marki pozyskane w wyniku przejęcia firmy Artman</i>)
↓	
2013	Sinsay
↓	
2016	Tallinder (<i>marka zamknięta w 2017</i>)

ROZWÓJ POPRZEZ ROZBUDOWĘ STACJONARNEJ ORAZ INTERNETOWEJ SIECI HANDLOWEJ

Rozwój poprzez marki nie byłby kompletny, gdyby nie towarzyszyła mu rozbudowa naszej sieci handlowej zarówno stacjonarnej, jak i internetowej.

Naszym celem jest dywersyfikacja przychodów Grupy tj. utrzymanie dotychczasowej pozycji na rynku rodzimym, ale także zwiększanie udziału sprzedaży zagranicznej. Obecnie przychody z zagranicznych rynków stanowią już ponad połowę przychodów naszej Grupy.

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

- **Europa Środkowo-Wschodnia (CEE)** obejmująca kraje takie jak: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry. Z uwagi na długą obecność wszystkich naszych marek na tym obszarze, jest to dla nas rynek dojrzały. Dlatego skupiamy tu uwagę głównie na jakości, nie zaś na liczbie salonów. W związku z tym, w naszej strategii, w Europie Środkowo-Wschodniej zakładamy realizację procesu modernizacji naszej sieci stacjonarnej oraz sukcesywne powiększanie sklepów w celu pełnego wdrożenia koncepcji omnichannel.
- **Kraje regionu Morza Bałtyckiego (BSR)**, w których obecne są nasze marki to Litwa, Łotwa i Estonia. Wszystkie trzy kraje, podobnie jak rynki Europy Środkowo-Wschodniej, traktujemy jako dojrzałe, gdzie stawiamy głównie na jakość, nie zaś na liczbę salonów.
- **Region Wspólnoty Niepodległych Państw (CIS)** tj. Rosja, Ukraina, Białoruś i Kazachstan to rynki, w których dostrzegamy długoterminowy potencjał rozwoju naszych marek. Szczególnie dotyczy to Rosji, będącej drugim po rynku rodzimym, największym źródłem przychodów Grupy.
- **Europa Południowo-Wschodnia (SEE)** tj. Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Serbia, Słowenia oraz Bośnia i Hercegowina to rynki o dużym potencjale rozwojowym dla wszystkich marek LPP. W 2021 roku planujemy dalszą ekspansję debiut naszych salonów w Macedonii Północnej.

Ekspansja po krajach

1998	Polska
↓	
2002	Rosja, Łotwa, Estonia, Czechy, Węgry
↓	
2003	Ukraina, Słowacja, Litwa
↓	
2007	Rumunia
↓	
2008	Bułgaria
↓	
2014	Chorwacja, Niemcy
↓	
2015	Egipt, Katar, Kuwejt, Arabia Saudyjska
↓	
2016	Zjednoczone Emiraty Arabskie
↓	
2017	Wielka Brytania, Białoruś, Serbia
↓	
2018	Kazachstan, Słowenia, Izrael
↓	
2019	Bośnia i Hercegowina, Finlandia

- **Europa Zachodnia (WE)** tj. Niemcy, Wielka Brytania i Finlandia to dla nas rejon wczesnej fazy wzrostu. Nasza strategia w rejonie Europy Zachodniej zakłada m.in. budowanie rozpoznawalności marki Reserved, co pozwoli nam stać się w przyszłości firmą o zasięgu globalnym.
- **Bliski Wschód (ME)** tj. Egipt, Katar, Kuwejt, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Izrael. Naszą obecność z marką Reserved w tym rejonie rozwijamy we współpracy z partnerem franczyzowym. Jest to dla nas rejon wczesnej fazy wzrostu, a spory potencjał rozwoju widzimy zwłaszcza w Izraelu.

W odpowiedzi na zmieniające się preferencje i zachowania klientów oraz wszechobecną cyfryzację i transformację w handlu detalicznym, nasza omnichannelowa strategia zakłada holistyczne podejście do obu kanałów sprzedaży tj. tradycyjnego oraz internetowego. Na skutek sytuacji związanej z wybuchem pandemii COVID-19, rozwój jakościowy oraz ilościowy kanału internetowego zyskał dla LPP charakter priorytetowy. Niezerwalnym elementem wspierającym rozwój kanału online stała się logistyka i technologia, które warunkują powodzenie e-commerce oraz satysfakcję klientów. Z tego względu nasza Spółka koncentruje swoje działania na rozbudowie sieci dystrybucji (centrów dystrybucyjnych oraz magazynów dedykowanych obsłudze e-commerce czyli tzw. fulfillment centers) w Polsce i poza jej granicami oraz sukcesywnym zwiększaniu udziału nowoczesnych technologii w logistyce oraz procesie obsługi klienta.

Na koniec 2020/21 roku oferta naszych marek dostępna była łącznie w 38 krajach, offline w 25 krajach a online w 30 krajach.

DIGITALIZACJA ORGANIZACJI

Działamy w sferze mody, ale jednocześnie w odpowiedzi na obserwowaną w branży odzieżowej rewolucję, jesteśmy firmą technologiczną. Sami tworzymy rozwiązania IT dopasowane do naszych potrzeb. Wdrażamy nowoczesne technologie tzw. Fashion Tech w całym łańcuchu wartości, począwszy od produktu poprzez logistykę i sprzedaż. Posiadamy własne zaplecze analityczne, które pozwala nam zrozumieć mega trendy i oczekiwania klientów. Dzięki temu możemy elastycznie i szybko reagować na zmiany w preferencjach zakupowych oraz projektować kolekcje dopasowane do bieżących potrzeb naszych klientów. Bez digitalizacji naszej organizacji, realizacja strategii biznesowej LPP nie byłaby możliwa.

W ramach działań Fashion Tech koncentrujemy działania na wykorzystywaniu nowoczesnych technologii w celu:

- ciągłego udoskonalania kolekcji stosownie do oczekiwań naszych klientów,
- poszerzania gamy usług sprzedażowych i posprzedażowych zgodnie ze światowymi trendami w branży handlu detalicznego,
- zwiększania elastyczności naszej sieci dystrybucji,
- pełnej integracji kanału tradycyjnego i internetowego w duchu strategii omnichannel.

Ekspansja e-sklepów po krajach



ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

W dobie rosnącej świadomości znaczenia odpowiedzialnego biznesu, w strategii LPP znalazły odzwierciedlenie elementy naszej troski o otoczenie – środowisko i ludzkość. Rozwój Spółki opieramy o zrównoważone reguły dotyczące wszystkich procesów w firmie.

Nasza strategia zrównoważonego rozwoju to odpowiedzialna moda czyli myślenie o naszych kolekcjach nie tylko przez pryzmat projektowania odzieży, jej produkcji, dystrybucji, użytkowania, ale także nadawania naszym ubraniom tzw. drugiego życia po zakończonym procesie jej eksploatacji przez klientów.

Takie kompleksowe podejście jest naszą odpowiedzią na obecne wyzwania klimatyczne. Każdego roku chcemy skutecznie ograniczać negatywny wpływ LPP na środowisko, ale także edukować naszych klientów i partnerów biznesowych jak wspólnymi siłami skutecznie zadbać o planetę w trosce o nas samych, ale także o przyszłe pokolenia.



W 2019 roku ogłosiliśmy drugą już Strategię Zrównoważonego Rozwoju LPP "For People For Our Planet" przewidzianą do realizacji na lata 2020 - 2025, opierającą się na czterech filarach: projektowaniu i produkcji, eliminacji plastiku, bezpieczeństwie chemicznym oraz infrastrukturze i budynkach. To nasz program działań i celów jakie postawiliśmy sobie na najbliższy czas, ale także przejaw odpowiedzialności za nasze otoczenie.

Nasz rozwój zrównoważony to także prospołeczne działania firmy, które w znakomitej większości realizujemy poprzez naszą Fundację LPP powołaną do życia w 2017 roku. Pomagamy dzieciom i młodzieży znajdującym się w trudnej sytuacji życiowej oraz osobom chorym. Wspieramy również placówki medyczne i organizacje opiekujące się osobami zagrożonymi wykluczeniem społecznym.

NASZE KRÓTKOTERMINOWE PLANY I CELE FINANSOWE

Na najbliższe lata pod kątem planów dalszego rozwoju Grupy patrzymy optymistycznie. Oba kanały sprzedaży pozostają dla nas bardzo ważne, zarówno sklepy tradycyjne, jak i internetowe. Będziemy nadal otwierać nowe sklepy, jednak w różnym tempie w każdym z brandów. Szanse do dalszego rozwoju sieci sklepów stacjonarnych widzimy szczególnie na rynkach wschodnich: w Rosji i na Ukrainie, ale też w Rumunii. W tym roku planujemy wejście na kolejny nowy rynek: do Macedonii Północnej.

Sprzedaż internetowa będzie mocno rozwijana na rynkach zagranicznych, ponieważ dziś nadal połowa przychodów naszego e-commerce to jeszcze sprzedaż w Polsce. Zakładamy, że przychody Grupy z tego kanału w 2021/22 wyniosą ponad 2,8 mld PLN.

W handlu tradycyjnym będziemy rozwijać w tym roku głównie młodsze marki: Sinsay, Cropp i Ho-use. Sklepy będą otwierane nie tylko w galeriach handlowych, ale też w retail parkach i lokalizacjach przy ulicy, w mniejszych miejscowościach. Widzimy potencjał do rozwoju w segmencie Affordable Fashion.

Naszym celem na rok 2021/22 jest dwucyfrowy wzrost sprzedaży r/r i poprawa marży operacyjnej r/r. Priorytetem dla Grupy jest nadal bezpieczna sytuacja płynnościowa.

Widzimy nasze szanse w udanych kolekcjach wszystkich marek, rozwoju produktów w ślad za oczekiwaniami klientów, dostosowywaniu się do ich nowego modelu zachowań oraz digitalizacji ukierunkowanej na wsparcie naszej omnichannelowej organizacji.

NASZE PLANY INWESTYCYJNE NA NAJBLIŻSZE LATA

Aby konsekwentnie realizować nasze plany rozwoju potrzebne są inwestycje w obszary związane z:

- budową i modernizacją naszych sklepów stacjonarnych (w Polsce i za granicą),
- budową centrów dystrybucyjnych,
- rozbudową i modernizacją siedzib oraz
- e-commerce, IT.

Łącznie na nasze inwestycje w 2021/22 roku planujemy przeznaczyć 1 100 mln PLN.

Inwestycje związane z siecią sprzedaży to zakładany wydatek 840 mln PLN.

Na projekt związany z logistyką w bieżącym roku planujemy kwotę 150 mln PLN. Wydatki te dotyczyć będą budowy nowego centrum dystrybucyjnego w Polsce (na terenie gminy Brześć Kujawski). Inwestycja o powierzchni 75 tys. m² dzięki nowoczesnym rozwiązaniom automatyzacyjnym

pozwole zwiększyć wydajność naszej logistyki, a po implementacji obniżyć koszty operacyjne. Na cały projekt inwestycyjny planujemy przeznaczyć łącznie 200 mln PLN (w tym 10 mln PLN zostało wydatkowane w roku finansowym 2020/21).

Nasze plany rozwoju organizacji Fashion Tech wymagają inwestycji w obszarach IT i e-commerce, na które w tym roku planujemy przeznaczyć 60 mln PLN.

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

W poniższej tabeli przedstawiamy nasz plan inwestycyjny na najbliższe lata.

CAPEX (mln PLN) 2 letni plan	2021/22	2022/23	Razem
Sklepy:			
Sklepy w Polsce i zagranicą	840	750	1 590
Biura:			
Nowe biuro Gdańsk Łąkowa - Budynek 2	50		
Nowe biuro Gdańsk Łąkowa - Budynek 3		50	
Razem Biura	50	50	100
Logistyka			
Nowe CD Brześć Kujawski	150	40	190
Razem Logistyka	150	40	190
IT & Pozostałe	60	60	120
Razem	1 100	900	2 000

ZARZĄDZANIE RYZYKAMI

WEWNĘTRZNE CZYNNIKI RYZYKA

RYZYKO MODELU BIZNESOWEGO	<p>Ryzyko: Grupa LPP 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. Inwestycje kierowane są na tworzenie własnej sieci sprzedaży omnichannelowej, logistykę, rozwój i technologię oraz budowanie rozpoznawalności marek i pozyskiwanie lojalnych konsumentów. Outsourcing z jednej strony pozwala nam na efektywne lokowanie produkcji oraz zapewnia dostęp do nowoczesnych, stale zmieniających się technologii, ale z drugiej strony wiąże się z ryzykiem nieodpowiednio dobranych dostawców oraz ścisłym powiązaniem z sytuacją gospodarczo-polityczną w krajach dostawców.</p> <p>Działania: Ryzyka związane z naszym modelem biznesowym minimalizujemy wybierając dostawców nie tylko pod kątem ceny, ale także zakresu oferty, nowoczesności parku maszynowego (w tym ekologicznych rozwiązań w fabrykach) oraz standardów etycznego traktowania pracowników. Prowadzimy na bieżąco ocenę swoich dostawców, którzy podlegają nadzorowi dokonywanemu przez nasze biura w Szanghaju oraz w Dhace, a także przez firmę zewnętrzną. Jednocześnie dbamy o to, aby Grupa nie była uzależniona od żadnego z ponad 1 100 dostawców z którymi współpracujemy (żaden nie przekroczył progu 5% rocznych zakupów). Zaopatrując się u różnych dostawców w różnych krajach minimalizujemy ryzyko naszego modelu biznesowego poprzez dywersyfikację krajów produkcji.</p>
RYZYKO KOLEKCJI	<p>Ryzyko: Rynek odzieżowy charakteryzuje się dużą różnorodnością oczekiwań klientów i jest ściśle skorelowany ze zmianami trendów w modzie oraz zmiennością gustów klientów. Zaś same trendy modowe nie istnieją w oderwaniu od nastrojów i trendów społecznych czy 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: Zagadnieniu mody poświęcamy dużą uwagę. Nasz zespół projektowy liczy obecnie około 300 projektantów, a łącznie w dziale przygotowania produktu pracuje ponad 1 100 osób. Każda nasza marka posiada odrębny zespół projektowy, który śledzi trendy w modzie w docelowej grupie marki. Praca zespołów projektowych organizowana jest w taki sposób, aby minimalizować wpływ jednego projektanta na całe kolekcje. Projektanci oraz osoby zaangażowane w proces tworzenia kolekcji uczestniczą w imprezach wystawienniczych na całym świecie, a także śledzą trendy uliczne najpopularniejszych stolic mody takich jak Paryż, Nowy Jork, Seul, Tokio. Obecnie proces ten odbywa się w innej niż dotychczas formie. Wybuch pandemii COVID-19 oraz związane z nią ograniczenia w przemieszczaniu się i jednoczesny rozwój technologii spowodowały, że nasi projektanci czerpią inspiracje głównie z internetu, w tym z mediów społecznościowych. Do świata online przeniosło się też organizowanie niemal wszystkich imprez mody, w tym światowych pokazów mody czy słynnych fashion week będących ważnym źródłem inspiracji mody dla naszych specjalistów. Śledzone przez nich światowe trendy oraz zaczerpnięte inspiracje są wykorzystywane w procesie tworzenia kolekcji, dzięki czemu ryzyko niedopasowania kolekcji do gustu klienta zmniejsza się.</p>

RYZIKO JAKOŚCI TOWARÓW	<p>Ryzyko: Jakość produktów kolekcji jest wiodącym elementem na wysoce konkurencyjnym rynku odzieżowym. Żaden znaczący gracz nie może sobie pozwolić na obniżenie jakości poniżej oczekiwanego standardu, ponieważ w dobie szybkiego przepływu informacji oraz popularności mediów społecznościowych oznaczać to może utratę zaufania klientów i odwrócenie się klientów od danej marki.</p> <p>Działania: Kupcy naszej Spółki mają za zadanie dbać o odpowiednią jakość kupowanej odzieży. W tym celu przed złożeniem zamówienia żądają od dostawców przysłania próbek i wzorów zamówionej odzieży, aby móc ocenić jakość materiałów i wykonania. Długa obecność na rynku i badanie dostawców również pozwala nam na współpracę z dostawcami, którzy gwarantują odpowiednią jakość produktów.</p> <p>Dodatkowo posiadamy Dział Kontroli Jakości, odpowiedzialny za jakościowe sprawdzenie towaru jeszcze na etapie centrum dystrybucyjnego, zanim zostanie sprzedany.</p> <p>Jednocześnie jeśli ma miejsce sytuacja reklamacji towaru przez klienta, stosujemy uproszczony system rozpatrywania reklamacji, ponieważ zaufanie do naszych marek i satysfakcja oraz opinia klienta z dokonywanych zakupów jest dla nas priorytetem.</p>
RYZIKO 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 w okresie kryzysu niska cena może okazać się priorytetem dla części konsumentów ze względu na niepewność finansową. 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 produktów czterech naszych marek na poziomie masowych firm odzieżowych tzw. średniej półki a jednej marki na poziomie segmentu value-for-money. 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 wyprzedajemy produkty kolekcji mijającego sezonu, które nie zostały sprzedane w regularnej cenie, stosując jednocześnie zachęty cenowe. Jednocześnie wspierające nas narzędzia technologiczno-informatyczne pozwalają optymalizować obszar wyprzedaży. Dzięki zaawansowanym algorytmom możliwe jest prognozowanie optymalnego wyprzedania towaru przy jednoczesnym obniżaniu cen.</p>

<p>RYZIKO WIARYGODNOŚCI DOSTAWCÓW ORAZ UZALEŻNIENIA OD POJEDYNCZYCH DOSTAWCÓW</p>	<p>Ryzyko: W przypadku dużych zamówień towarów i usług ważna jest wiarygodność dostawców w zakresie utrzymania jakości i ciągłości dostaw oraz dywersyfikacja zamówień towarów lub usług na większą liczbę dostawców.</p> <p>Działania: Zaopatrując się u różnych dostawców towarów w różnych krajach minimalizujemy ryzyko uzależnienia się od pojedynczego kontrahenta. Działy zakupowe prowadzą ranking i ocenę dotychczasowej współpracy z dostawcami, dzięki czemu eliminowani są dostawcy niewiarygodni, natomiast długofalowa współpraca nawiązywana jest z partnerami sprawdzonymi i wiarygodnymi.</p> <p>Towary transportowane drogą morską przesyłane są przez kilka firm spedycyjnych, a Dział Logistyki na bieżąco monitoruje jakość i cenę usług logistycznych. Dzięki temu, że nie korzystamy z unikalnych usług, nie jesteśmy uzależnieni od jednego dostawcy. Wszystkie usługi zlecane na zewnątrz tj. usługi kurierskie, budowania salonów, produkcja opakowań, najem powierzchni handlowej, usługi bankowe, pośrednictwa finansowego są usługami łatwo dostępnymi, oferowanymi przez wiele firm na rynku.</p> <p>Ważnym aspektem jest wiarygodność i uzależnienie od dostawców systemów informatycznych. Minimalizujemy to ryzyko korzystając z różnych firm o ugruntowanej pozycji i długoletniej obecności na rynku.</p>
<p>RYZIKO KONCENTRACJI NA JEDNYM SEGMENTIE</p>	<p>Ryzyko: Ryzyko koncentracji na jednym segmencie może wiązać się zarówno z geograficznym aspektem działalności jak i z kanałem sprzedaży. Koncentracja na jednym obszarze 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 tylko na jednym kanale sprzedaży np. tradycyjnych sklepach może pojawić się ryzyko w momencie zmian modelu zakupowego przez klientów i wzroście popularności zakupów w internecie, co też miało miejsce w ostatnim czasie.</p> <p>Działania: To ryzyko było przez nas minimalizowane od samego początku działalności. Oferujemy produkty pod kilkoma markami, dla kilku grup wiekowych dywersyfikując segment odbiorcy. Dzięki obecności w kilku krajach i regionach jesteśmy narażeni na mniejsze ryzyko negatywnych skutków zmian prawnych występujących w jednym kraju np. wprowadzenie niehandlowych niedziel czy podatku od sprzedaży w Polsce. Podążając za trendami rynkowymi oraz dostosowując się do zmieniających się preferencji klientów obok istniejącego od początku tradycyjnego kanału sprzedaży sukcesywnie rozwijaliśmy kanał sprzedaży online. Dodatkowo w czasie pandemii COVID-19 przyspieszyliśmy ekspansję tego segmentu sprzedaży minimalizując tym samym ryzyko wynikające z koncentracji tylko na jednym tj. tradycyjnym segmencie sprzedaży.</p>

RYZIKO NIETRAFIONEJ LOKALIZACJI SALONU SPRZEDAŻY	<p>Ryzyko: Nasza strategia rozwoju zakłada rozbudowę sieci sprzedaży. Otwieranie nowych salonów niesie ze sobą ryzyko, że któraś z lokalizacji okaże się nietrafiona. Skutkiem tego może być nierealizowanie przez salon zakładanego poziomu przychodów, a to w konsekwencji może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe naszej Grupy.</p> <p>Działania: Ograniczamy ryzyko lokalizacji na kilka sposobów. Dobre rozpoznanie rynku oraz szczegółowa analiza każdej potencjalnej nowej lokalizacji minimalizuje wybór chybionej lokalizacji. Dywersyfikacja rodzaju lokalizacji w zależności od marki pozwala osiągnąć lepsze wyniki przez salon np. sklepy marki Sinsay cieszą się większą popularnością klientów w mniejszych miejscowościach i lokalizacjach typu retail park niż dużych centrach handlowych. Obecnie umowy najmu zawieramy na krótsze okresy minimalizując w ten sposób ryzyko lokalizacji w czasie. Jednocześnie stale optymalizujemy rozwój naszej sieci sprzedaży zarówno na rynku polskim jak i globalnie. Z jednej strony salony o niesatysfakcjonującej sprzedaży w przypadku kończącej się umowy zamykamy, a z drugiej strony te w dobrych lokalizacjach powiększamy, aby mogły oferować klientom całość kolekcji na sali sprzedaży, przy dodatkowym wykorzystaniu zwiększonej powierzchni na zapleczce magazynowe, którego znaczenie wzrosło dzięki implementacji RFID i wysyłania zamówień online ze sklepu</p>
RYZIKO NIEEFEKTYW- NEJ LOGISTYKI	<p>Ryzyko: Zadaniem logistyki w branży fashion jest szybkie i precyzyjne skompletowanie odpowiedniej liczby przesyłek odzieży do poszczególnych sklepów stacjonarnych oraz przesyłek indywidualnych do klientów zamawiających online przy jednoczesnej minimalizacji ilości towaru w centrach dystrybucyjnych. Rozwój sprzedaży Grupy oraz pandemia i spowodowany przez nią skokowy wzrost zamówień internetowych, a także zmiany w zachowaniach klientów i ich oczekiwania coraz krótszego czasu dostarczenia towaru, wymuszają inwestycje w usprawnienia logistyczne, bez których wzrasta ryzyko zapewnienia obsługi logistycznej na optymalnym poziomie.</p> <p>Działania: Istotność zagadnienia powoduje, że Zarząd naszej Spółki przywiązuje do niego kluczową wagę i systematycznie wprowadza konieczne nowe rozwiązania.</p> <p>Wraz z rosnącym zapotrzebowaniem Grupa poszerza systematycznie zaplecze logistyczne zarówno w kraju jak i za granicą. Obecnie posiadamy nowoczesne centra dystrybucyjne w Polsce (Pruszczu Gdańskim, Gdańsku, Strykowie oraz rozpoczęta inwestycja w Brześciu Kujawskim), a także za granicą tj. w Rosji, na Słowacji i w Rumunii.</p> <p>Współpracujemy z wyspecjalizowanymi podmiotami zewnętrznymi z branży logistycznej np. operatorami specjalizującymi się w logistyce e-commerce czy producentami nowoczesnych rozwiązań informatyczno-technologicznych dla branży logistycznej.</p> <p>Spółka reagując na zmieniającą się sytuację na rynku stale wprowadza usprawnienia informatyczne w zakresie logistyki, w tym projekty oparte na algorytmach sztucznej inteligencji. Wdraża autorskie programy usprawniające procesy kompletacji zamówień, zarządzania zwrotami czy rozwiązania integrujące systemy współpracujących firm kurierskich.</p> <p>Implementuje nowatorskie rozwiązania poprawiające zarządzanie towarem (RFID) czy rozwija priorytetową dla e-commerce usługę dostawy Next Business Day (następnego dnia roboczego po dokonaniu transakcji).</p> <p>Wszystkie te działania podejmowane przez naszą Grupę poprawiają wydajność logistyczną i pozwalają na minimalizację ryzyka nieefektywnej logistyki a finalnie podnoszą konkurencyjność Grupy na rynku.</p>

**RYZIKO
MIGRACJI
SPRZEDAŻY
TRADYCYJNEJ
DO INTERNETU**

Ryzyko: Wzrost popularności zakupów w internecie przyspieszony w ostatnim roku pandemią COVID-19 spowodował globalny trend w postaci migracji sprzedaży z salonów tradycyjnych do sklepów online. Tendencja ta wywiera presję na sprzedaż w salonach tradycyjnych, które w większości generują koszty stałe, co może wpłynąć na rentowność Grupy.

LPP ma świadomość, że dla współczesnego klienta w procesie zakupowym zarówno świat online i offline są tak samo ważne. Oba te kanały zakupowe przenikają się nawzajem, tworząc tzw. omnichannel. Kanał online generuje dużo czynności około zakupowych, wspomaga często proces zakupowy w offline (przeglądanie kolekcji, zdjęć, szukanie inspiracji, używanie aplikacji, porównywanie ofert, korzystanie z mediów społecznościowych). Zakupy online stały się powszechniejsze, łatwiejsze i dla wielu bezpieczniejsze. Jednak mimo rozwijających się sklepów internetowych, sklepy stacjonarne nie znikną, natomiast wprowadzą nowe rozwiązania i zmienią swój format.

Działania: Dla Grupy rozwiązaniem minimalizującym ryzyko migracji sprzedaży tradycyjnej do internetu było dostosowanie się do panującego trendu wzrostu popularności e-commerce i zintegrowanie kanałów sprzedaży online z offline a w efekcie skuteczne przekształcenie się w organizację omnichannelową. Integracja ta zadziała się zarówno na poziomie kanałów sprzedaży jak i pracujących na ich rzecz struktur wewnętrznych. Restrukturyzacja w organizacji polegająca na likwidacji działu e-commerce i stworzenie w jego miejsce działów omnichannelowych, przyczyniła się do spójności w obszarze produktu, logistyki i sprzedaży bez względu na preferowany przez klienta kanał zakupu.

Dziś jako Grupa podchodzimy holistycznie do sklepów stacjonarnych i internetowych. Posiadamy nowoczesne sklepy internetowe wszystkich swoich marek, które realnie integrujemy z nowoczesnymi sklepami stacjonarnymi. Nasza prezentacja produktu i jego komunikacja jest spójna i niezależna od kanału. Wspólne dla obu kanałów systemy logistyczne i IT oraz integracja zapasów z obu kanałów umożliwiają elastyczność zarządzania towarem. Dzięki temu nasze produkty dostępne są dla klienta bez względu na kanał a ryzyko migracji sprzedaży tradycyjnej do internetu w takiej sytuacji minimalizuje się.

**RYZIKO
PRACOWNICZE**

Ryzyko: Posiadanie wysoko wykwalifikowanej i zaangażowanej kadry gwarantuje prawidłowe zarządzanie firmą, właściwą ofertę rynkową, odpowiednie podejście do klienta 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 branży. W efekcie istnieje niebezpieczeństwo dla firmy w przypadku odejścia tych osób w krótkim okresie czasu. Nasza Grupa zatrudnia około 22 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 specjalistów z obszaru IT, ale też rotacji wśród pracowników salonów i centrów dystrybucyjnych. Istnieje też zagrożenie, że 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).

**RYZIKO UTRATY
REPUTACJI**

Ryzyko: Ryzyko utraty reputacji przez firmę, a w efekcie kryzys wizerunkowy może wpłynąć negatywnie na jej przychody oraz obniżyć jej wartość. Za sprawą rozwoju mediów internetowych i społecznościowych oraz większej świadomości konsumenta znaczenie tego ryzyka w ostatnich latach wzrosło, a prowadzone obserwacje wskazują, że trend ten w przyszłości będzie się umacniał. Ryzyko utraty reputacji może wynikać z działań spółki i wiązać się z oferowanymi przez nią produktami, standardami środowiskowymi i społecznymi w łańcuchu dostaw czy też nieprzestrzeganiem praw autorskich. Jednocześnie ryzyko utraty reputacji może też znajdować się poza kontrolą spółki, w przypadku gdy jest spowodowane atakami konkurencji lub wypadkami losowymi.

Działania: Z uwagi na zlecenie produkcji do krajów Globalnego Południa, metod pozyskiwania surowca do produkcji kolekcji, a także działalności w branży tzw. fast fashion, mającej wpływ na środowisko, nasza Grupa najbardziej narażona jest na ryzyko kryzysu wizerunkowego w sferze produktu. Aby odpowiednio zarządzać tym ryzykiem i zminimalizować je, podjęliśmy szereg działań tj.:

Przystąpiliśmy do porozumienia ACCORD działającego na rzecz poprawy warunków pracy w przemyśle odzieżowym w Bangladeszu.

Powołaliśmy w strukturach wew. komórkę dedykowaną kontroli w fabrykach naszych dostawców w zakresie przestrzegania przez nich warunków pracy i bezpieczeństwa, praw człowieka, wynagrodzenia, a także dbania o środowisko naturalne.

Zmieniliśmy model współpracy z niezależnymi agentami, polegający na lokowaniu produktu wyłącznie u certyfikowanych dostawców.

Zainicjowaliśmy działania proekologiczne we wszystkich naszych markach poprzez rozwijanie bardziej zrównoważonych kolekcji.

Przystąpiliśmy do porozumienia Zero Discharge of Hazardous Chemicals (ZDHC), dążącego do bezpieczeństwa chemicznego produkcji odzieży.

Zrezygnowaliśmy w naszych produktach z angory oraz naturalnych futer, a puch do naszych kolekcji zaczęliśmy pozyskiwać wyłącznie od dostawców, którzy posiadają aktualne certyfikaty i stosują etyczne metody wytwarzania surowca.

Nasza Spółka narażona może być również na ryzyko utraty reputacji wynikające z nieprawidłowego wykorzystania prac autorskich innych podmiotów poprzez użycie zdjęć, grafik bez wykupienia licencji. Aby zminimalizować to ryzyko stworzyliśmy wewnętrzne procedury dotyczące zakupu zdjęć i licencji graficznych oraz przeszkoliliśmy pracowników bezpośrednio zaangażowanych w proces projektowania.

Ryzyko utraty reputacji może być też wynikiem takich zagrożeń jak utrata ochrony danych osobowych, nieetyczna reklama czy niefortunne wypowiedzi pracowników w mediach. Inwestycje w technologie, wewnętrzne procedury oraz współpraca z agencją PR w zakresie kryzysu komunikacyjnego, przeciwdziałają zagrożeniu lub minimalizują wystąpienie ryzyka utraty reputacji przez naszą Grupę.

**RYZIKO
KORUPCJI**

Ryzyko: Jako Grupa współpracujemy z wieloma dostawcami i odbiorcami a posiadając zdecentralizowany proces zakupów oraz spółki zależne narażeni jesteśmy na ryzyko defraudacji środków pieniężnych lub podpisanie niekorzystnych umów handlowych.

Działania: Ryzyko korupcji w naszej Grupie minimalizujemy poprzez identyfikację obszarów najbardziej narażonych na to ryzyko i określenie zasad postępowania służących jej przeciwdziałaniu. Głównymi dokumentami w zakresie przeciwdziałania korupcji wdrożonymi i obowiązującymi w naszej Grupie są:

- „Zasady LPP” (kodeks etyki), obowiązujące w naszej centrali oraz zagranicznych spółkach zależnych,
- „Zasady współpracy z kontrahentami”, obowiązujące w centrali LPP,
- „Zasady odbywania podróży służbowych”, obowiązujące w centrali LPP,
- „Zasady LPP dla pracowników salonów”, przeznaczone dla rynku polskiego.

W dokumentach tych opisaliśmy kwestie etyczne oraz zaprezentowaliśmy normy właściwych zachowań, które muszą być przestrzegane w naszej Spółce. Kodeks etyki zatytułowany „Zasady LPP” oraz „Zasady LPP dla pracowników salonów” zostały udostępnione pracownikom online. Wszyscy nowi pracownicy zapoznają się z nimi podczas programu wprowadzającego do pracy, przygotowanego przez dział HR. Ponadto nowi pracownicy w Polsce są zaznajamiani z „Zasadami współpracy z kontrahentami” i poświadczają ten fakt własnym podpisem na dokumencie dołączanym do ich akt pracowniczych.

W celu ograniczenia ryzyka wystąpienia korupcji realizujemy także szereg działań, a w szczególności:

- przeprowadzamy cykliczne audyty wewnętrzne oraz postępowania wyjaśniające,
- budujemy świadomość antyfraudową,
- przestrzegamy zasady transparentności dotyczącej procesu zakupów,
- informujemy o procedurach naszych dostawców,
- kształtujemy wzorce etycznego postępowania,
- posiadamy kilkuszczelbłowy proces akceptacji dokumentów kosztowych oraz system kontroli wewnętrznej,
- w naszej Grupie działa również system zgłaszania zaobserwowanych nieprawidłowości poprzez skrzynkę whistleblower.

ZEWNĘTRZNE CZYNNIKI RYZYKA

RYZYO MA- KROEKONO- MICZNE

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 czy polityczną tych krajów, a także z nieoczekiwanymi zdarzeniami jak konflikty zbrojne czy epidemie.

Przychody i marże Grupy uzależnione są od sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych i ich skłonności do konsumpcji. Wzrost lub spadek gospodarczy w krajach, w których zlokalizowane są nasze salony może przełożyć się na wzrost lub spadek wydatków konsumenckich, w tym na odzież. Analogicznie, wzrost lub spadek gospodarczy w krajach, gdzie zlokalizowana jest produkcja naszych towarów może przełożyć się na wyższe koszty produkcji lub ich spadek, względnie stabilizację.

Obecna sytuacja makroekonomiczna na świecie wskazuje na wzrost cen surowców, w tym kluczowych dla działalności w branży odzieżowej ropy naftowej i bawełny.

Działania: Ryzyko makroekonomiczne minimalizujemy na kilka sposobów. Po-
przez obecność na 38 rynkach, dywersyfikujemy ryzyko na wiele krajów o zróżni-
cowanej sytuacji makroekonomicznej. Oferujemy produkty pięciu zróżnicowanych
marek, odpowiadając na różne potrzeby klientów (w tym cenowe).

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, Mjanma, Indie jak i kraje Europy: Turcja, Polska.



**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 epidemii może dojść do opóźnień lub braku dostaw tkanin, surowców, dodatków, czy nawet zamknięć fabryk. 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 ekonomiczny albo problemy gospodarcze w krajach wystąpienia 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, Grupa stara się minimalizować ten rodzaj ryzyka na kilka sposobów. W przypadku sprzedaży naszych produktów poprzez obecność na kilku rynkach 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 zamknięć sklepów stacjonarnych 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 na Grupę.

RYZIKO WZROSTU KOSZTÓW TOWARÓW	<p>Ryzyko: Większość zamówień naszych kolekcji zlecamy do krajów o niższych kosztach produkcji, głównie azjatyckich, a walutą rozliczeniową w około 90% jest USD. Istnieje zatem ryzyko wzrostu kosztów towarów, które może wynikać z takich czynników jak wzrost kosztu produkcji (wzrost kosztów materiałów lub wzrost kosztów wynagrodzeń), wzrost kursu walutowego USD/PLN, a także wzrost kosztu transportu towaru.</p> <p>Działania: Staramy się minimalizować ten rodzaj ryzyka na kilka sposobów. Składanie większych zamówień i wiązanie się z wiarygodnymi dostawcami na dłuższy termin pozwala na obniżanie cen jednostkowych. Zlecenie produkcji do różnych krajów, przy jednoczesnym kierowaniu się możliwościami, specjalizacją i standardami producentów w różnych krajach. Przykładowo: producenci w Bangladeszu specjalizują się w produkcji dobrej jakości T-shirtów, podczas gdy dostawcy z Chin w bardziej wymagających produktach np. kurtki. Natomiast wpływ niekorzystnej zmiany kursu walutowego staramy się minimalizować poprzez dostosowanie cen wybranych produktów kolekcji, przy jednoczesnym zachowaniu zasad polityki cenowej. Dodatkowo ciągła dostawa towarów w ciągu roku zmniejsza ryzyko zakupu całości kolekcji na górkach kursowych. Wzrost kosztów transportu minimalizujemy dywersyfikacją środków transportu (morskim, kolejowym, drogowym, samolotowym) oraz długoletnią współpracą ze partnerami spedycyjnymi.</p>
RYZIKO WALUTOWE	<p>Ryzyko: Ryzyko niekorzystnej zmiany kursów walut jest istotnym ryzykiem dla Grupy ze względu na ekspozycje walutowe. Nasze przychody w ponad 50% są denominowane w walutach obcych (głównie EUR i waluty lokalne), jednocześnie koszty zakupów towarów w większości (ok. 90%) wyrażone w USD. Dodatkowo koszty operacyjne w ponad połowie denominowane są 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 odpowiedzialna za ok. 18% sprzedaży, nasza Grupa 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 marżę naszej Grupy, a osłabienie PLN w stosunku do kluczowych walut obniża naszą rentowność.</p> <p>Działania: Ze względu na istotność ryzyka kursowego, w 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>

RYZYO ZMIAN REGULACJI PRAWNYCH	<p>Ryzyko: Regulacje prawne i ich zmiany mają znaczący wpływ na funkcjonowanie naszej Grupy. Ze względu na skalę importu jesteśmy narażeni na zmiany przepisów celnych a wprowadzenie ewentualnych limitów importowych oraz ceł zaporowych mogłoby wpłynąć na obniżenie marż realizowanych przez naszą Grupę. Natomiast zmiany przepisów prawnych na poziomie poszczególnych krajów, w których jesteśmy obecni mogą spowodować zmniejszenie przychodów lub konieczność poniesienia dodatkowych kosztów jak w przypadku wprowadzenia zakazu handlu w niedziele czy podatku obrotowego od sklepów wielkopowierzchniowych w Polsce. Jednocześnie niektóre nowo wprowadzane regulacje np. na poziomie unijnym mogą spowodować konieczność zmian w modelu biznesowym np. regulacje unijne w zakresie zrównoważonego rozwoju.</p> <p>Działania: Ze względu na stabilną politykę celną Unii Europejskiej ryzyko zmian w zakresie przepisów celnych dla Grupy jest minimalizowane. Istotniejszym ryzykiem mogą być inne zmiany prawne, które wynikają zarówno z przepisów krajowych jak i Unii Europejskiej. W przypadku jego wystąpienia Zarząd LPP będzie koncentrował swoje działania na dostosowaniu modelu biznesowego do zmian i minimalizacji ich wpływu na wyniki finansowe Grupy. Tak też zadziało się w sytuacji zmian prawnych związanych z wprowadzeniem niehandlowych niedziel w Polsce. Przy braku możliwości zakupów w niedziele w sklepach stacjonarnych dobrze rozwinięty przez Spółkę kanał internetowy pozwolił klientom w Polsce dokonywać zakupy w dni objęte zakazem handlu w sklepach online. Dzięki szybkiej reakcji Grupy dostosowującej swój model biznesowy do zmieniającej się sytuacji oraz zdywersyfikowanej geograficznie działalności Grupa zminimalizowała ryzyko wprowadzonych na terenie kraju niekorzystnych dla niej przepisów prawnych.</p>
RYZYO WZROSTU KONKURENCJI	<p>Ryzyko: Rynek odzieżowy od wielu lat charakteryzował się niskimi barierami wejścia, co zwiększało liczbę jego uczestników i nasilało konkurencję. Dodatkowo na wzrost konkurencyjności wpływ miał dynamiczny rozwój sprzedaży online, który zwiększył ofertę dla klienta, w tym o zasięgu globalnym z łatwym dostępem. Z drugiej strony wybuch pandemii COVID-19 spowodował, że branża odzieżowa znalazła się w niepewnej sytuacji. Restrykcje wprowadzane przez rządy poszczególnych krajów mające na celu opanowanie pandemii, zmiany zachowań konsumentów, nastroje społeczne i globalny kryzys ekonomiczny wywołany pandemią spowodowały pogorszenie kondycji finansowej wielu podmiotów z branży a w niektórych sytuacjach nawet konieczność opuszczenia rynku fashion. Trendy te w większym stopniu widoczne są na rynkach Europy Zachodniej i rynku amerykańskim niż Europy Środkowo-Wschodniej.</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. Nasza Grupa na każdym z rynków mierzy się zarówno z lokalną jak i międzynarodowymi konkurencją. Aby zminimalizować to ryzyko, 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 zapominając 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>

**RYZIKO
POSTĘPU TECH-
NOLOGICZNEGO
I INNOWACJI**

Ryzyko: W ostatnich latach tempo postępu technologicznego spowodowało rewolucyjne zmiany w branży odzieżowej. Zmiany te dziś nie tylko dotyczą nowych technologicznie maszyn i urządzeń, ale przede wszystkim informatyzacji wewnętrznych systemów, robotyzacji procesów logistycznych oraz rozwoju sztucznej inteligencji. Big data i zaawansowane systemy przetwarzania danych umożliwiają predykcję popytu, zaawansowaną analitykę zachowań konsumenckich, spersonalizowaną komunikację online, 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 wartości, ponieważ nie tylko wpływają na redukcję kosztów, ale też na „customer experience”. Wszystkie te działania mają wpływ na konkurencyjność spółki a w efekcie na jej wyniki finansowe. Pozostanie przy starych technologiach i rozwiązaniach w dzisiejszym świecie nowoczesnych technologii i zmieniającego się klienta jest ryzykiem prowadzącym do zmniejszenia konkurencyjności spółki.

Działania: Mając świadomość rewolucji technologicznej w branży odzieżowej i ogromnej roli jaką odgrywa dziś Fashion Tech czyli nowoczesne technologie wchodzące do świata mody, podejmujemy szereg działań w sferze technologii i innowacyjności.

Obecnie aby być konkurencyjnym w branży odzieżowej oprócz dobrych projektantów i handlowców, konieczne jest posiadanie zespołu dobrych specjalistów IT oraz analityków. Inwestując w ludzi, nowe narzędzia i działy analiz, których praca staje się punktem wyjścia dla pozostałych komórek w naszej organizacji, jesteśmy nie tylko producentem odzieży, ale też firmą technologiczną.

Prowadzimy prace rozwojowe w takich obszarach jak: 1) badania i rozwój nad produktem; 2) badania nad rozwojem doznań i doświadczeń zakupowych klientów (tzw. „customer experience”); 3) badania nad nową technologią i rozwojem zintegrowanych form sprzedaży tj. omnichannel; 4) badania nad Fashion Tech, w całym łańcuchu wartości, począwszy od projektowania odzieży, poprzez logistykę, aż po wielokanałową sprzedaż i obsługę posprzedażową klientów.

Efektom tych prac są nasze inwestycje w projekty takie jak: RFID (elektroniczne metki) umożliwiające identyfikację pojedynczego produktu na każdym etapie sprzedaży, budowa wysoko zaawansowanych technologicznie sklepów stacjonarnych (inteligentne przymierzalnie, progresywne systemy oświetlenia i klimatyzacji), inwestycje w nowoczesne centra dystrybucyjne, czy rozwój sprzedaży omnichannelowej (mobile, machine learning, sztuczna inteligencja).

**RYZIKO
ZWIĄZANE
Z WARUNKAMI
POGODOWYMI**

Ryzyko: W działalności branży odzieżowej w okresie jednego sezonu może występować zjawisko negatywnego rozkładu warunków pogodowych, co może wpływać na zmniejszenie sprzedaży, a co za tym idzie, na zmniejszenie marż naszej Grupy. Dodatkowo w ostatnich latach również zauważalna jest mniejsza przewidywalność pogody i zacieranie się wyrazistości poszczególnych pór roku, zwłaszcza zimy, co również przy niedostosowaniu kolekcji może negatywnie wpłynąć na popyt klienta.

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 latach zmiany w logistyce i zatowarowaniu sklepów powodują, że Grupa jest bardziej elastyczna i może szybciej reagować na niekorzystne zmiany pogody w obrębie sezonu.

Ze względu na trend zmian w pogodzie, zweryfikowaliśmy też nasz model kolecyjny poprzez większy udział modeli wielosezonowy lub przejściowych. Dzięki temu część naszych kolekcji nabiera coraz bardziej charakteru produktów całorocznych. Model ten zmniejsza ryzyko biznesowe, ponieważ jeśli dany produkt nie sprzeda się w sezonie Wiosna-Lato, to poprzez zmianę sposobu jego prezentacji można sprzedać go w sezonie Jesień-Zima.

**RYZIKO
KLIMATYCZNE**

Ryzyko: Środowisko i klimat nieuchronnie stają się elementem ryzyka. Zmiany klimatyczne czy wręcz kryzys klimatyczny (pożary, susze, powodzie, globalne ocieplenie) spowodują na świecie jedne z najgłębszych zmian jakie mogliśmy obserwować w minionych latach. Ryzyko klimatyczne to coś z czym mierzyć się będą wszyscy, bez względu na lokalizację czy sektor, a zarządzanie tym ryzykiem i dostosowywanie się do zmian będzie kluczowe dla każdej spółki, która chce kontynuować swoją działalność w przyszłości.

Działania: Zarządzanie ryzykiem klimatycznym w branży odzieżowej przebiegać będzie dwutorowo. Z jednej strony poprzez bezpośrednią walkę firm ze skutkami zmian klimatycznych, a z drugiej walkę spółek z samymi zmianami klimatu (niwelowanie wpływów spółek na negatywne zmiany). Pierwsza wymaga szukania nowych zasobów, rozwiązań (np. nowych materiałów do produkcji odzieży). Druga wymaga nakładów na zmiany w źródłach energii, bezemisyjności infrastruktury transportowej i konstruowania ekologicznych budynków czy systemów przemysłowych.

Firmy motywowane regulacjami prawnymi (działania organizacji międzynarodowych i rządów), świadomością negatywnego wpływu kryzysu klimatycznego na ich wyniki finansowe oraz trendami konsumenckimi zaczynają dążyć do neutralności klimatycznej poprzez biznes odpowiedzialny społecznie. Szczególnie w branży odzieżowej rosnąca świadomość klientów i oczekiwania społeczne powodować będą podejmowanie działań na rzecz zrównoważonego rozwoju, bo zaufanie ze strony społeczeństwa będzie odgrywać kluczową rolę w budowaniu przewagi konkurencyjnej.

Nasza Grupa mając świadomość ryzyk klimatycznych, aby je zminimalizować podjęła decyzję o przyjęciu Strategii Zrównoważonego Rozwoju „For People For Our Planet” 2020-2025 i powołała specjalną komórkę w swoich strukturach, która będzie odpowiedzialna za wdrażanie zmian.

Strategia ta wymaga od nas zaangażowania na każdym etapie naszego łańcucha wartości – od projektowania kolekcji, poprzez wybór surowców do produkcji (bawełna organiczna, Tencel™, Lyocell, organiczny len, czy włókna z recyklingu), współpracę z dostawcami, transport, aż po prośrodowiskowe rozwiązania w sieci dystrybucji, salonach sprzedaży, kanale e-commerce, w budynkach biurowych, a także inwestycje w technologie pozwalające w przyszłości utylizować odpady tekstylne.

W nowo przyjętej Strategii Zrównoważonego Rozwoju zadeklarowaliśmy wyraźny zwrot ku ekologii i postawiliśmy sobie ambitne, mierzalne cele do 2025 roku w zakresie m.in. wzrostu udziału kolekcji bardziej przyjaznych środowisku (Eco Aware), zmniejszenia użycia i produkcji plastiku czy zmniejszenia naszego śladu węglowego.

W 2019 roku dołączyliśmy do New Plastics Economy Global Commitment, porozumienia skupiającego przedstawicieli biznesu i rządów, którzy działają na rzecz eliminacji odpadów i zanieczyszczeń z tworzyw sztucznych i podejmują walkę z plastikowymi odpadami niepodlegającymi obiegowi zamkniętemu. Zadeklarowaliśmy się, że do 2025 roku wszystkie wykorzystywane przez nas plastikowe opakowania (zarówno w salonach, jak i w sprzedaży internetowej oraz w operacjach logistycznych) będą spełniać jedno z kryteriów: w 100% nadawać się do ponownego użycia, podlegać recyklingowi lub kompostowaniu.

Przystąpiliśmy do Polskiego Paktu Plastikowego, inicjatywy na rzecz zamknięcia obiegu tworzyw sztucznych i jako sygnatariusz paktu dążymy do racjonalnego zarządzania plastikiem poprzez działania podejmowane przy projektowaniu, produkcji, dystrybucji i sprzedaży.

Dostawy e-commerce naszych marek zaczęliśmy realizować tylko w opakowaniach wykonanych z makulatury.

W 2020 roku dołączyliśmy do kolejnej inicjatywy tj. Zero Discharge of Hazardous Chemicals (ZDHC), programu zainicjowanego w celu zmniejszenia śladu chemicznego w przemyśle tekstylnym, skórzanym i obuwniczym, którego celem jest ograniczenie wykorzystania substancji chemicznych szkodliwych dla ludzi i otoczenia. Jako Grupa postawiliśmy sobie za cel, że do 2025 roku osiągniemy całkowitą zgodność w wymaganiach ZDHC w zakresie eliminacji niebezpiecznych chemikaliów w naszym łańcuchu dostaw.

Wierzymy, że wszystkie te działania przyczynią się do zminimalizowania ryzyka klimatycznego.

OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

STOSOWANE ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

Zarząd LPP oświadcza, że w 2020/21 roku Spółka stosowała zasady ładu korporacyjnego stanowiące Załącznik do Uchwały Rady Giełdy Nr 26/1413/2015 z dnia 13 października 2016 r., pt. „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016” (DPSN, Zasady Ładu Korporacyjnego), które zostały opublikowane w serwisie poświęconym tematyce dobrych praktyk spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie SA pod adresem internetowym: https://www.gpw.pl/lad_korporacyjny_na_gpw

Zarząd LPP oświadcza, że Spółka i jej organy w 2020/21 roku stosowały rekomendacje i zasady szczegółowe zawarte w Zbiorze Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW 2016, za wyjątkiem:

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

Spółka nie stosuje powyższej rekomendacji.

Przytoczona powyżej rekomendacja nie jest stosowana przez Spółkę. Realizacja tej rekomendacji wiązałaby się z ryzykami technicznymi. Umożliwienie akcjonariuszom wypowiedzenia się w toku obrad walnego zgromadzenia bez ich fizycznej obecności w miejscu obrad, za pomocą środków komunikacji elektronicznej, niesie za sobą zagrożenia zarówno natury technicznej,

jak i prawnej dla prawidłowego i sprawnego przeprowadzania obrad walnego zgromadzenia. W szczególności rodzi realne ryzyko zakłóceń technicznych, które uniemożliwią nieprzerwaną, dwustronną komunikację z akcjonariuszami znajdującymi się w miejscach innych niż sala obrad. W tej sytuacji Spółka nie jest w stanie zagwarantować niezawodność infrastruktury technicznej.

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

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

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

Spółka nie stosuje powyższej zasady.

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

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

Dodatkowo w tej samej formie są udostępniane



szczegółowe dane odnośnie wyników głosowań i ewentualne sprzeciwy wniesione do podjętych uchwał. Inwestorzy mają zatem możliwość zapoznania się z istotnymi elementami przebiegu obrad oraz sprawami poruszonymi na walnym zgromadzeniu.

Spółka jednak nie wyklucza stosowanie powyższej zasady w przyszłości.

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

Spółka nie stosuje powyższej zasady.

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

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

Dodatkowo w tej samej formie są udostępniane szczegółowe dane odnośnie wyników głosowań

i ewentualne sprzeciwy wniesione do podjętych uchwał. Inwestorzy mają zatem możliwość zapoznania się z istotnymi elementami przebiegu obrad oraz sprawami poruszonymi na walnym zgromadzeniu.

Spółka jednak nie wyklucza stosowanie powyższej zasady w przyszłości.

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

Spółka nie stosuje powyższej zasady.

Sprawozdanie Rady Nadzorczej o wynagrodzeniach będzie przedmiotem uchwały najbliższego WZA LPP. Zgodnie z art. 90g ustawy o ofercie Spółka opublikuje sprawozdanie o wynagrodzeniach na stronie korporacyjnej.

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

OPIS SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ I ZARZĄDZANIA RYZYKIEM

W ODNIESIENIU DO PROCESU SPORZĄDZANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH I SKONSOLIDOWANYCH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

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

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

Elementami systemu kontroli wewnętrznej w naszej Spółce są:

- czynności kontrolne podejmowane na wszystkich szczeblach i we wszystkich komórkach Spółki oparte na procedurach (zezwoleń, autoryzacje, weryfikacje, uzgadnianie, przeglądy działalności operacyjnej, podział obowiązków), które pozwalają zapewnić przestrzeganie wytycznych Zarządu Spółki oraz jednocześnie umożliwiają podjęcie koniecznych działań identyfikujących i minimalizujących błędy i zagrożenia dla Spółki;
- instrukcja obiegu dokumentów - prawidłowy system obiegu ewidencji i kontroli dokumentacji (aby istniała zgodność zapisów w księgach rachunkowych z dowodami księgowymi);
- odpowiednio wykwalifikowani pracownicy dokonujący kontroli;

- podział obowiązków wykluczający możliwość dokonywania przez jednego pracownika czynności związanych z realizacją i udokumentowaniem operacji gospodarczej od początku do końca;
- instrukcja inwentaryzacyjna, określająca zasady wykorzystywania, przechowywania i inwentaryzowania składników majątkowych;
- zasady amortyzacji bilansowej rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych;
- system informatyczny - księgi rachunkowe Spółki prowadzone są przy użyciu systemu komputerowego SAP, który zapewnia wiarygodność, rzetelność oraz bezbłądność przetwarzanych informacji a dostęp do zasobów informacyjnych systemu SAP ograniczony jest uprawnieniami upoważnionych pracowników wyłącznie w zakresie wykonywanych przez nich obowiązków;
- polityka rachunkowości uwzględniająca zasady zawarte w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości i Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej (MSR/MSSF) oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń wykonawczych Komisji Europejskiej;
- elektroniczny system procesowania dokumentów (faktury, elementy dokumentacji pracowniczej, zlecenia zakupu wyposażenia, zlecenia płatności itp.).

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

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

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

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

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

wiarygodnych i zgodnych z przepisami prawa sprawozdań finansowych.

W Spółce funkcjonuje też Dział Audytu Wewnętrznego. Jego prace podlegają corocznemu planowaniu, które uwzględnia mitygację ryzyk oraz ich istotność. Plan audytu jest zatwierdzony przez Członka Zarządu, a także jest on przesyłany Radzie Nadzorczej. Rada Nadzorcza sprawuje funkcję kontrolną nad Audytem Wewnętrznym, odbiera ona od audytora cykliczne sprawozdania z wykonanych zadań audytorskich.

Dział Audytu Wewnętrznego działa w oparciu o procedurę „System kontroli wewnętrznej”. Zawiera ona opis wszystkich istotnych procesów finansowych i operacyjnych oraz określa ewentualne ryzyka z nimi związane. Planowanie audytów na kolejny okres zawsze uwzględnia ocenę ich istotności oraz wpływu na organizację.

Audyt Wewnętrzny przeprowadza audyty działów umiejscowionych w Centrali Spółki, a także w spółkach zagranicznych. Audyt każdorazowo kończy się raportem z audytu przedstawianym właściwemu Członkowi Zarządu, który odpowiedzialny jest za dany obszar. Dział Audytu monitoruje także wykonanie rekomendacji po audytach.

W 2020/21 roku Audyt Wewnętrzny przeprowadził 15 audytów zakończonych raportem z audytu wewnętrznego zawierającym rekomendacje.

Łącznie przeprowadzono 15 audytów wewnętrznych (10 spółek zagranicznych oraz 5 departamentów z Centrali Spółki).”

NASZE AKCJE I NASI AKCJONARIUSZE

KTO JEST NASZYM WŁAŚCICIELEM

Struktura własności kapitału zakładowego LPP SA na dzień 31 stycznia 2021 roku.

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	Wartość nominalna akcji
Fundacja Semper Simul*	536 599	29,0%	1 936 599	59,5%	1 073 198
Fundacja Sky**	261 338	14,1%	261 338	8,0%	522 676
Pozostali akcjonariusze	1 054 486	56,9%	1 054 486	32,5%	2 108 972
Razem	1 852 423	100,0%	3 234 417	100,0%	3 704 846

*Fundacja Semper Simul- fundacja blisko związana z Markiem Piechockim (art.3 ust.1 pkt.26 lit. D MAR)

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

W roku finansowym miało miejsce kilka zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji.

Zmiany dotyczyły 18 006 akcji własnych Spółki i wynikały z nabycia przez osoby uprawnione w ramach programu motywacyjnego za 2019 rok łącznie 907 akcji własnych oraz sprzedaży przez Spółkę pozostałej ilości akcji własnych tj. 17 099. W wyniku tych transakcji Spółka na koniec roku finansowego nie posiadała już akcji własnych.

Powyższe zmiany zostały opisane w raportach bieżących: RB 30/2020, RB 33/2020.

Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów dotyczyły również akcji posiadanych przez Fundację Semper Simul i Fundację Sky.

W przypadku Fundacji Semper Simul zmiany wynikały z:

- nabycia 175 000 akcji uprzywilejowanych LPP,
- nabycia 252 200 akcji zwykłych LPP,
- nabycia w wezwaniu 111 akcji zwykłych LPP,
- zbycia 210 000 akcji zwykłych LPP.

W przypadku Fundacji Sky zmiany wynikały z:

- zbycia 175 000 akcji uprzywilejowanych LPP,
- nabycia 210 000 akcji zwykłych LPP.

Powyższe zmiany zostały opisane w raportach bieżących: RB 34/2020, RB 35/2020, RB 36/2020, RB 38/2020 RB 43/2020, RB 42/2020, RB 41/2020, RB 40/2020, RB 47/2020, 48/2020, 49/2020.

Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących na dzień 31 stycznia 2021 roku.

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

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Liczba głosów na WZA	Wartość nominalna akcji
Marek Piechocki - Prezes Zarządu	664	664	1 328
Przemysław Lutkiewicz - Wiceprezes Zarządu	415	415	830
Jacek Kujawa - Wiceprezes Zarządu	568	568	1 136
Sławomir Łoboda - Wiceprezes Zarządu	507	507	1 014
Antoni Tymiński - Członek Rady Nadzorczej	11	11	22

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

Spółce nie są znane umowy w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

AKCJE WŁASNE

Obecnie Spółka nie posiada akcji własnych. Natomiast w trakcie roku finansowego LPP posiadało 18 006 sztuk akcji własnych, z których 907 zostało przyznanych uprawnionym osobom w ramach programu motywacyjnego za 2019 rok (RB 30/2020). Pozostałą liczbę akcji własnych tj. 17 099 Spółka zbyła w ramach procesu przyspieszonej budowy księgi popytu (RB 32/2020, RB 33/2020).

NOTOWANIA NASZYCH AKCJI

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

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

W 2020/21 roku kurs akcji LPP kształtował się w przedziale od 4 450,00 PLN do 8 680,00 PLN (według cen zamknięcia). Notowania akcji podczas ostatniej sesji (według cen zamknięcia) roku finansowego tj. 29 stycznia 2021 wynosiły 7 690,00 PLN.

Strata netto GK na jedną akcję na koniec 2020/21 roku wynosiła -103,44 PLN, rok wcześniej zysk na jedną akcję w wysokości 264,97 PLN.

Według stanu na 31 stycznia 2021 roku akcje LPP SA wchodziły w skład następujących indeksów giełdowych:

Krajowych:

WIG - indeks obejmujący akcje spółek notowanych na rynku podstawowym. Wyraża łączną wartość względną spółek obecnych na Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW) w stosunku do ich wartości w początku jego notowania (16 kwietnia 1991 indeks równał się 1000 pkt). Jest indeksem typu cenowego. Według stanu na 31 stycznia roku udział LPP SA w indeksie WIG wynosił 2,6%.

WIG20 - indeks obliczany na podstawie wartości portfela 20 największych i najbardziej płynnych spółek z Rynku Głównego GPW. LPP SA obecna jest w składzie tego indeksu od 2014 roku. Według stanu na 31 stycznia roku udział Spółki w indeksie WIG20 wynosił 4,1%.

WIG Poland - indeks narodowy, w którego skład wchodzi wyłącznie akcje krajowych spółek notowanych na Rynku Głównym GPW, które spełniają bazowe kryteria uczestnictwa w indeksach. Według stanu na 31 stycznia roku udział LPP SA w indeksie WIG-Poland wynosił 2,9%.

WIG20TR - indeks dochodowy uwzględniający dywidendy wypłacane przez 20 największe i najbardziej płynne spółki polskiej giełdy oraz emisje akcji z prawem poboru. Według stanu na 31 stycznia roku udział LPP SA w indeksie WIG20TR wynosił 4,1%.

WIG30 - indeks obejmujący 30 największych i najbardziej płynnych spółek notowanych na Rynku Głównym GPW. Według stanu na 31 stycznia 2021 roku udział LPP w indeksie WIG30 wynosił 3,8%.

WIG30TR - indeks dochodowy uwzględniający dywidendy wypłacane przez 30 największe i najbardziej płynne spółki polskiej giełdy oraz emisje akcji z prawem poboru. Według stanu na 31 stycznia 2021 roku udział LPP SA w indeksie WIG30TR wynosił 3,8%.

WIG Odzież - indeks sektorowy, w skład którego wchodzi spółki uczestniczące w indeksie WIG i jednocześnie zakwalifikowane do sektora „odzież i kosmetyki”. Według stanu na 31 stycznia 2021 roku udział LPP w indeksie WIG Odzież wynosił 67,9%.

WIG ESG - indeks publikowany od 3 września 2019 roku, na podstawie wartości portfela akcji spółek uznawanych za odpowiedzialne społecznie tj. takich, które przestrzegają zasad biznesu odpowiedzialnego społecznie, w szczególności w zakresie kwestii środowiskowych, społecznych, ekonomicznych i ładu korporacyjnego. Według stanu na 31 stycznia 2021 roku udział LPP w indeksie WIG ESG wynosił 4,7%.

Zagranicznych:

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

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

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

OGRANICZENIA ZWIĄZANE Z AKCJAMI ORAZ POSIADACZE SPECJALNYCH UPRAWNIENÍ KONTROLNYCH

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

Jednocześnie akcje imienne są uprzywilejowane co do głosu, w ten sposób, że jedna akcja daje prawo do 5 głosów na WZA. Posiadaczami akcji imiennych jest jeden podmiot Fundacja Semper Simul (fundacja związana z Panem Markiem Piechockim art.3 ust.1 pkt 26 lit. d MAR). Podmiot ten posiada 350 000 akcji imiennych dających prawo do 875 000 głosów na WZA.

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

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

W roku finansowym nie miała miejsca emisja papierów wartościowych Spółki.

WŁADZE

NASZ ZARZĄD NA DZIEŃ 31.01.2021

Skład Zarządu oraz zakres odpowiedzialności jego członków za obszary działalności LPP

<p>MAREK PIECHOCKI - Prezes Zarządu LPP (współzałożyciel LPP)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Nadzór nad pracami Zarządu - HR - Reserved, Cropp, House, Mohito, Sinsay - rozwój marki, produktu i sprzedaż omnichannel - Komunikacja - Zakupy i zrównoważony rozwój - Kontrola i rozwój operacji sprzedażowych
<p>PRZEMYSŁAW LUTKIEWICZ - Wiceprezes Zarządu LPP</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sprawozdawczość i Podatki - Controlling operacyjny - Controlling finansowy - Centrum Usług Wspólnych - Zarządzanie spółkami zagranicznymi - Audyt wewnętrzny - Relacje Inwestorskie - Biuro Organizacji Podróży Służbowych
<p>JACEK KUJAWA - Wiceprezes Zarządu LPP</p>	<ul style="list-style-type: none"> - IT - Logistyka - Administracja - Inwestycje - Data Science - Biuro Obsługi Klienta - Cyber Security
<p>SŁAWOMIR ŁOBODA - Wiceprezes Zarządu LPP</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Najem i ekspansja - Obsługa prawna - Analizy rynkowe

W 2020/21 nie miały miejsca zmiany w składzie osobowym Zarządu LPP.

ZASADY POWOŁYWANIA I ODWOŁYWANIA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH ORAZ KOMPETENCJE ZARZĄDU

Zarząd LPP składa się od dwóch do sześciu członków, w tym Prezesa Zarządu oraz od jednego do pięciu Wiceprezesów Zarządu. Członkowie Zarządu LPP są powoływani i odwoływani przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy LPP na okres pięciu lat. WZA LPP określa też liczbę członków Zarządu LPP.

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

- Statut Spółki LPP SA - dostępny na stronie internetowej Spółki: <https://www.lppsa.com/wp-content/uploads/2018/02/Statut-LPP-SA-13.01.2021.pdf>
- Regulamin Zarządu - dostępny na stronie internetowej Spółki: <https://www.lppsa.com/wp-content/uploads/2016/02/Regulamin-Zarzadu-LPP-SA.pdf>
- Kodeks spółek handlowych.

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

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

UMOWY Z OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI PRZEWDUJĄCE REKOMPENSATĘ

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

WYNAGRODZENIE OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH

Wartości wszelkich wynagrodzeń osób zarządzających przedstawiliśmy w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym (nota 29.2 oraz 29.3) i jednostkowym sprawozdaniu finansowym (nota 31.3 oraz 31.4).

NASZA RADA NADZORCZA NA DZIEŃ 31.01.2021

Skład osobowy:

- Miłosz Wiśniewski - Niezależny* 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

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

W 2020/21 nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej LPP. Do końca 2020 roku funkcję Prezesa Rady Nadzorczej pełnił Jerzy Lubianiec -współzałożyciel LPP, który z dniem 30 grudnia 2020 roku złożył rezygnację. Na stanowisko Prezesa Rady Nadzorczej w dniu 03 lutego 2021 roku wybrano Pana Miłosza Wiśniewskiego, który od 20 października 2017 roku był niezależnym członkiem Rady Nadzorczej LPP.

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

- Statut Spółki LPP SA - dostępny na stronie internetowej Spółki: <https://www.lppsa.com/wp-content/uploads/2018/02/Statut-LPP-SA-13.01.2021.pdf>
- Regulamin Rady Nadzorczej - dostępny na stronie internetowej Spółki: <https://www.lppsa.com/wp-content/uploads/2016/02/Regulamin-RN-LPP-SA.pdf>
- Kodeks spółek handlowych.

W 2020/21 roku Rada Nadzorcza LPP odbyła 5 posiedzeń.

WYNAGRODZENIE OSÓB NADZORUJĄCYCH

Wartości wszelkich wynagrodzeń osób nadzorujących przedstawiliśmy w skonsolidowanym i jednostkowym sprawozdaniu finansowym w nocie odpowiednio: 29.2 oraz 31.3).

KOMITETY RADY NADZORCZEJ LPP

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

- Antoni Tymiński - Przewodniczący KA, spełnia ustawowe kryteria niezależności,
- Magdalena Sekuła - Członek KA, spełnia ustawowe kryteria niezależności,
- Piotr Piechocki - Członek KA,
- Miłosz Wiśniewski - Członek KA, spełnia ustawowe kryteria niezależności.

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

Natomiast wiedzę i umiejętności z zakresu branży posiada Członek Komitetu Audytu Pan Piotr Piechocki, które zdobył jako manager działu e-commerce LPP.

W 2020/21 roku Komitet Audytu odbył 5 posiedzeń.

Do zadań Komitetu Audytu należą:

- monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej i przedkładanie zaleceń mających na celu zapewnienie rzetelności tego procesu w Spółce;
- monitorowanie skuteczności systemów kontroli wewnętrznej, audytu wewnętrznego oraz zarządzania ryzykiem w Spółce, w tym w zakresie sprawozdawczości finansowej;
- monitorowanie wykonywania czynności rewizji finansowej Spółki, w szczególności przeprowadzania przez firmę audytorską badania, z uwzględnieniem wszelkich wniosków i ustaleń Komisji Nadzoru Audytowego wynikających z kontroli przeprowadzonej w firmie audytorskiej;
- kontrolowanie i monitorowanie niezależności biegłego rewidenta i firmy audytorskiej, w szczególności w przypadku, gdy na rzecz

Spółki świadczone są przez firmę audytorską inne usługi niż badanie;

- informowanie Rady Nadzorczej o wynikach badania oraz wyjaśnianie, w jaki sposób badanie to przyczyniło się do rzetelności sprawozdawczości finansowej w Spółce, a także jaka była rola Komitetu w procesie badania;
- dokonywanie oceny niezależności biegłego rewidenta;
- wyrażanie zgody na korzystanie ze świadczonych przez firmę audytorską lub biegłego rewidenta innych niż badanie sprawozdań usług dozwolonych;
- opracowywanie polityki wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzania badania;
- opracowywanie polityki świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie, przez podmioty powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci firmy audytorskiej nieaudytowych usług dozwolonych;
- określanie procedury wyboru firmy audytorskiej przez Spółkę;
- przedstawianie Radzie Nadzorczej rekomendacji zgodnie z przepisami art. 130 ust. 1 pkt 8 oraz ust. 2 i ust. 3 Ustawy;
- weryfikowanie efektywności pracy osoby (podmiotu) pełniącej funkcję biegłego rewidenta, w szczególności przez kontakt z biegłym rewidentem w trakcie przeprowadzania badania sprawozdań finansowych Spółki oraz Spółek powiązanych w celu omówienia postępu prac, wyjaśnienia wątpliwych kwestii i zastrzeżeń biegłego rewidenta co do stosowanej polityki rachunkowości lub systemów kontroli wewnętrznej;
- omawianie z biegłymi rewidentami Spółki, charakteru i zakresu badania rocznego oraz przeglądów okresowych sprawozdań finansowych;
- przegląd zbadanych przez audytorów okresowych i rocznych sprawozdań finansowych Spółki (jednostkowych i skonsolidowanych), ze skoncentrowaniem się w szczególności na:
 - wszelkich zmianach norm, zasad i praktyk księgowych,
 - głównych obszarach podlegających badaniu,
 - znaczących korektach wynikających z badania,
 - zgodności z obowiązującymi przepisami dotyczącymi prowadzenia rachunkowości i sprawozdawczości;
- wydawanie opinii dla Rady Nadzorczej w sprawie rozwiązania umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych Spółki;
- wyrażanie zgody na powoływanie i odwoływanie przez Zarząd osoby sprawującej w Spółce kluczową funkcję audytu wewnętrznego;

- monitorowanie obowiązującego w Spółce systemu compliance;
- w przypadku braku wyodrębnionej organizacyjnie funkcji audytu wewnętrznego w Spółce, Komitet Audytu co roku dokonuje oceny, czy istnieje potrzeba dokonania takiego wydzielenia.

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA POLITYKI WYBORU FIRMY AUDYTORSKIEJ DO PRZEPROWADZANIA BADANIA

KRYTERIA WYBORU FIRMY AUDYTORSKIEJ

1. W toku przygotowywania przez Komitet Audytu rekomendacji, a następnie w procesie wyboru Podmiotu Uprawnionego dokonywanego przez Radę Nadzorczą LPP, uwzględniane są następujące kryteria:
 - a) dotychczasowe doświadczenie Podmiotu Uprawnionego oraz kwalifikacje i doświadczenia osób delegowanych do wykonywania czynności rewizji finansowej;
 - b) znajomość branży, w której działa Spółka;
 - c) warunki cenowe zaoferowane przez Podmiot Uprawniony;
 - d) zaproponowany harmonogram prac związanych z czynnościami rewizji finansowej;
 - e) kompletność usług zadeklarowanych przez Podmiot Uprawniony;
 - f) reputacja Podmiotu Uprawnionego.
2. W toku przygotowywania przez Komitet Audytu rekomendacji, a następnie w procesie wyboru Podmiotu Uprawnionego dokonywanego przez Radę Nadzorczą LPP, uwzględnia się również przygotowaną przez Podmiot Uprawniony oraz Kluczowego biegłego rewidenta ocenę:
 - a) spełniania przez Podmiot Uprawniony wymogów niezależności, o których mowa w art. 69–73 Ustawy o biegłych;
 - b) istnienia zagrożeń dla niezależności Podmiotu Uprawnionego oraz zastosowania zabezpieczenia w celu ich zminimalizowania;
 - c) dysponowania przez Podmiot Uprawniony kompetentnymi pracownikami, czasem i innymi zasobami umożliwiającymi odpowiednie przeprowadzenie badania;
 - d) posiadania przez osobę wyznaczoną jako kluczowy biegły rewident uprawnienia do przeprowadzania obowiązkowych badań sprawozdań finansowych uzyskane w państwie Unii Europejskiej, w którym wymagane jest badanie, w tym czy została wpisana do odpowiednich rejestrów biegłych rewidentów, prowadzonych w państwie Unii Europejskiej wymagającym badania.
3. Przed wydaniem rekomendacji Komitet Audytu ocenia również:
 - a) niezależność Podmiotu Uprawnionego oraz osób zaangażowanych w czynności rewizji finansowej w świetle art. 69–73 Ustawy o biegłych;
 - b) ograniczenia ustawowe odnoszące się do możliwości świadczenia usług na rzecz Spółki, ewentualne wnioski oraz wytyczne zawarte w rocznym raporcie z kontroli wydanym przez Komisję Nadzoru Audytowego, o którym mowa w art. 90 ust. 5 Ustawy o biegłych w stosunku do Podmiotu Uprawnionego, mogące wpłynąć na wybór firmy audytorskiej.
4. Niedopuszczalne jest przyjmowanie nacisków lub sugestii stron trzecich co do wyboru, ani przyjmowanie przez Spółkę lub jej organy lub Komitet Audytu żadnych wytycznych co do wybory Podmiotu Uprawnionego, jak również nie jest dopuszczalne zawieranie żadnych umów lub podejmowanie zobowiązań w tym zakresie.
5. Wybór dokonywany jest spośród dowolnych firm audytorskich, które złożyły oferty w sprawie świadczenia usługi badania ustawowego zgodnie z Procedurą Wyboru, z zastrzeżeniem, że:
 - a) firma audytorska, która badała Sprawozdania Finansowe Spółki po upływie maksymalnych okresów trwania zlecenia nie może podjąć badania sprawozdania Spółki w okresie czterech kolejnych lat,
 - b) organizacja procedury przetargowej nie wyklucza z udziału w procedurze wyboru firm, które uzyskały mniej niż 15% swojego całkowitego wynagrodzenia z tytułu badań od jednostek zainteresowania publicznego w danym państwie Unii Europejskiej w poprzednim roku kalendarzowym, zamieszczonych w wykazie firm audytorskich,
 - c) Spółka może zaprosić dowolne firmy audytorskie do składania ofert w sprawie świadczenia usługi badania ustawowego pod warunkiem, że nie narusza to przepisów, o których mowa w Ustawie o biegłych.
6. Każdorazowo wybór Podmiotu Uprawnionego dokonywany jest na podstawie otrzymanych zgłoszeń ofertowych przekazanych Spółce

w oparciu o Politykę Wyboru oraz z uwzględnieniem Procedury wyboru.

OGRANICZENIA DOTYCZĄCE WYBORU

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

WYNAGRODZENIE

1. Wynagrodzenie za przeprowadzenie badania uzyskiwane przez Podmiot Uprawniony, jego biegłych rewidentów oraz podwykonawców działających w ich imieniu i na ich rzecz, nie może być:

- a) uzależnione od żadnych warunków, w tym od wyniku badania;
 - b) kształtowane lub uzależnione od świadczenia na rzecz Spółki lub jednostek z nią powiązanych dodatkowych usług niebędących badaniem przez Podmiot Uprawniony lub jakiegokolwiek podmiot powiązany z firmą audytorską lub należący do sieci.
2. Wynagrodzenie za przeprowadzenie badania odzwierciedla pracochłonność oraz stopień złożoności prac i wymagane kwalifikacje.

Firma audytorska badającą sprawozdanie finansowe Spółki oprócz badania wykonywała też usługi przeglądu śródrocznych skróconych sprawozdań finansowych. W okresie bieżącym została również, dodatkowo podpisana umowa na wykonanie określonych procedur w odniesieniu do wskaźników zadłużenia.

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

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

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

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

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

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

WZA LPP

SPOSÓB DZIAŁANIA WALNEGO

ZGROMADZENIA, JEGO

UPRAWNIENIA, OPIS PRAW

AKCJONARIUSZY I SPOSOBU ICH

WYKONYWANIA

Kompetencje i zasady Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy LPP określone zostały w następujących dokumentach:

- Statut Spółki LPP SA - dostępny na stronie internetowej Spółki: <https://www.lppsa.com/wp-content/uploads/2018/02/Statut-LPP-SA-13.01.2021.pdf>
- Regulamin WZA - dostępny na stronie internetowej Spółki: <https://www.lppsa.com/wp-content/uploads/2016/03/Regulamin-WZA-LPP-SA.pdf>
- Kodeks spółek handlowych.

Zwoływanie Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy

- Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy może być zwołane w trybie zwyczajnym lub nadzwyczajnym.
- Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy odbywa się w Gdańsku, Warszawie, Sopocie lub Pruszczu Gdańskim - w miejscu wskazanym przez Zarząd.
- Zwyczajne Walne Zgromadzenie odbywa się corocznie w ciągu sześciu miesięcy po upływie roku obrotowego.
- Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie zwoływane jest przez Zarząd z inicjatywy własnej, na żądanie Rady Nadzorczej oraz na wniosek akcjonariuszy reprezentujących jedną dwudziestą część kapitału akcyjnego, zgłoszony na piśmie.

- Fakt zwołania Walnego Zgromadzenia wraz z podaniem terminu (dzień, godzina) i miejsca ogłaszany jest przez Zarząd na stronie internetowej Spółki oraz w sposób określony dla przekazywania informacji bieżących zgodnie z przepisami o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

Uprawnienia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy

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

Obrady Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy

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

Głosowanie

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

W 2020/21 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy odbyło się 18 września 2020.

OPIS ZASAD ZMIANY NASZEGO STATUTU

Zmiana Statutu LPP wymaga w pierwszej kolejności inicjatywy akcjonariusza bądź innych organów Spółki. Mogą oni wnieść o zwołanie Walnego Zgromadzenia bądź uzupełnienie porządku obrad o głosowanie na zmianę Statutu. Projekt uchwały obejmującej zmianę Statutu wymaga uzyskania odpowiedniej większości podczas głosowania podczas Walnego Zgromadzenia. W przypadku podjęcia uchwały Zarząd Spółki jest zobowiązany do złożenia wniosku do sądu rejestrowego o wpis zmiany. Zmiana Statutu staje się skuteczna z momentem wpisu do rejestru.



OPIS POLITYKI RÓŻNORODNOŚCI

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

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

Członkowie Zarządu i RN LPP charakteryzują się również różnorodnością w odniesieniu do wykształcenia tj. od wykształcenia technicznego, informa-

tycznego po finansowe, ekonomiczne i prawnicze. Posiadają również różnorodne doświadczenie zawodowe, zarówno pod względem branży, w której działa nasza Grupa jak i rodzajów instytucji, w których wcześniej je zdobywali.

Nasza Spółka ma świadomość wagi i konieczności zapewnienia różnorodności w zakresie płci, kierunku wykształcenia, wieku i doświadczenia a także innych wskaźników różnorodności nie tylko na po-



ziomie organów zarządzających i nadzorujących, ale w odniesieniu do wszystkich pracowników naszej Grupy.

Jesteśmy organizacją, która promuje różnorodność, czego dowodzimy w naszych codziennych praktykach, zakazując dyskryminacji pracowników i aktywnie działając na rzecz różnorodności.

Od 2019 roku w firmie działa Diversity Team złożony z pracowników różnego szczebla Działów HR i Komunikacji, z inicjatywy którego przeprowadzane są badania klimatu organizacyjnego i satysfakcji pracowniczej mające na celu m.in. uzyskanie od pracowników sugestii działań podjętych aby wspierać tematy różnorodności w LPP.

Aby podkreślić nasze zaangażowanie w propagowanie i rozwijanie różnorodności w firmie w 2019 zostaliśmy sygnatariuszem Karty Różnorodności, w ten sposób oficjalnie zobowiązaliśmy się do wprowadzenia zakazu dyskryminacji, aktywnego działania na rzecz różnorodności i włączania w nie naszych pracowników, a także partnerów biznesowych.

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

Aby edukować naszych pracowników w tym zakresie, w minionym roku przeprowadziliśmy warsztaty poświęcone zagadnieniom różnorod-

ności w zespołach, w których wzięło udział 20 menedżerów i specjalistów Centrali.

Dokonaaliśmy analizy luki płacowej w naszej organizacji, czyli różnicy między wynagrodzeniami mężczyzn i kobiet. W 2020 wyniosła ona 5% na niekorzyść kobiet (wartość tego indeksu w Polsce wg. GUS za rok 2018 to 19,9%). Jednocześnie stale dbamy o rozwój zawodowy kobiet - 60% stanowisk kierowniczych i dyrektorskich w Spółce zajmują kobiety.

Jesteśmy otwarci na demonstrowanie swoich poglądów przez naszymi pracownikami. Rozumiejąc sytuację polskich kobiet umożliwiliśmy wzięcie urlopu wszystkim osobom chcącym uczestniczyć w strajku kobiet, który odbył się 28.10.2020.

Zatrudniamy osoby niepełnosprawne. Sama spółka matka LPP zatrudnia 2,1% (53 osoby) osób z niepełnosprawnościami, podczas gdy w spółce zależnej LPP Retail odsetek ten wynosi 1,2% (98 osób). O ile w samych salonach sprzedaży liczba zatrudnionych z niepełnosprawnościami jest niska ze względu na specyfikę pracy, intensywnie współpracujemy z gronem telepracowników, rozwijając nasz projekt aktywizacji osób niepełnosprawnych wspierających nas w procesach HRowych czy działaniach związanych z BHP.

Różnorodność jest dla nas cenną wartością, czego potwierdzeniem są sama misja i wartości Spółki, w których kluczowym filarem budowania przewagi konkurencyjnej jest dbałość o rozwój indywidualnych talentów pracowników oraz traktowaniu pracowników z należytą godnością i szacunkiem niezależnie od koloru skóry, wyznawanej religii, płci, wieku, narodowości, orientacji seksualnej, obywatelstwa, stanu cywilnego, poglądów politycznych czy niepełnosprawności.



INFORMACJE UZUPEŁNIAJĄCE

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

Od 2015 roku 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 zakończyły prowadzone w LPP SA kontrole podatkowe za wyżej wymienione lata.

Obecnie nie toczą się istotne postępowania przed sądem lub organem administracji publicznej dotyczące zobowiązań czy wierzytelności LPP lub spółek zależnych.

INFORMACJE O WAŻNIEJSZYCH OSIĄGNIĘCIACH W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU (BIR)

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

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

Prowadzimy prace rozwojowe w takich obszarach jak:

- badania i rozwój nad produktem;
- badania nad rozwojem doznań i doświadczeń zakupowych klientów (tzw. "customer experience");
- badania nad nową technologią i rozwojem form sprzedaży, w tym e-commerce i omnichannel;
- badania nad Fashion Tech, czyli wykorzystaniem nowych technologii w całym łańcuchu wartości, począwszy od projektowania odzieży, poprzez logistykę, aż po omnichannelową sprzedaż i obsługę posprzedażową klientów.



W 2020/21 naszym największym osiągnięciem w dziedzinie BiR było dokonanie przyspieszonej transformacji technologicznej, logistycznej i sprzedażowej, w pełni integrującej kanały sprzedaży stacjonarnej i e-commerce. Jako pierwsza polska firma tej wielkości działająca w branży handlowej staliśmy się prawdziwie omnichannelową organizacją, by w ten sposób dostosować się do zupełnie nowych wyzwań stojących przed branżą.

Mimo, że LPP od kilku lat konsekwentnie zwiększało nakłady na wdrażanie i rozwój nowych technologii to niezależnie od przyjętych planów, bezprecedensowy zwrot klientów ku zakupom przez internet w czasie COVID-19, wymusił na nas w pierwszych miesiącach pandemii szybsze niż

zakładano wdrożenie autorskich projektów. Nie byłoby to jednak możliwe bez zrealizowanych wcześniej projektów, takich jak: wdrożenie w marce Reserved technologii RFID, rozwiązań chmurowych dla sklepów online, optymalizacji rozwiązań związanych z kompletacją zamówień internetowych, modyfikacji systemu WMS do zarządzania magazynowego czy autorskiej platformy logistycznej integrującej systemy firm kurierskich.

KLUCZOWE PROJEKTY NA RZECZ ROZWOJU OMNICHANNELOWEJ ORGANIZACJI W ROKU OBROTOWYM 2020/21

Mustang

Mustang, czyli Multichannel Stock Management to nasz autorski program wspierający sprzedaż poprzez wprowadzenie tzw. wspólnego zapasu towarowego dla sprzedaży stacjonarnej i e-commerce (common stock) i zwiększenie dostępności towarów we wszystkich kanałach.

W ten sposób zmieniliśmy proces zatowarowania salonów i magazynów e-commerce oraz na nowo zdefiniowaliśmy reguły zarządzania zwrotami.

Wdrożenie programu Mustang znacząco ułatwia nam dziś zarządzanie dostępnością towaru i pozwala na jego rezerwację dla wszystkich kanałów w zależności od potrzeb sprzedażowych. Klienci zyskali nowe możliwości robienia zakupów, m.in. poprzez realizację zamówień Click&Collect z pełnego zapasu salonowego. Przyjęte przez firmę założenie, że dystrybucja musi być bliżej klienta, otworzyło także drogę do testowania koncepcji tzw. salonów hubów, które pełnią dodatkową rolę mini-centrów dystrybucyjnych w regionach znajdujących się w oddaleniu od głównych magazynów.

Defrost

W ramach programu Mustang zaczęliśmy także realizację projektu Defrost, którego celem jest uwolnienie niesprzedanego w salonach stacjonarnych towaru i udostępnienie go w regularnej sprzedaży internetowej. W ten sposób poszerzamy ofertę produktową w sklepie online o wszystkie towary dostępne w salonach stacjonarnych – nawet ostatnie sztuki kolekcji, które nie są już eksponowane na witrynach i półkach sklepowych. Klienci, zależnie od preferencji, mają możliwość odbioru towaru w wybranym salonie bez ponoszenia kosztów dostawy lub otrzymują zakupione produkty przesyłką kurierską. Defrost zapewnia jednocześnie lepsze wykorzystanie potencjału salonów na realizację zamówień e-commerce, a także redukcję kosztów logistycznych na etapie ostatniej mili.

Strategiczne partnerstwo cyfrowe z Google

Inwestycje w nowe technologie pozostały dla naszej firmy priorytetem. Systematycznie rozbudowujemy zespół IT oraz realizujemy zarówno w pełni autorskie projekty, jak i implementujemy najlepsze rozwiązania dostępne na rynku.

Dziś – zatrudniając 400 specjalistów i ekspertów IT – jesteśmy sporą i konkurencyjną siłą dla graczy

na tym rynku. Aby maksymalnie wykorzystać potencjał chmury do rozwoju sprzedaży online oraz wspierać cyfrową transformację naszej firmy, zawarliśmy strategiczne porozumienie z Google. Korzystamy z zaawansowanej technologii Google Cloud w zakresie m.in.

- analityki – wdrożyliśmy platformę analityczną i repozytorium danych, co pozwala gromadzić wszystkie zasoby w jednym miejscu i otrzymywać kompleksowe raporty w krótkim czasie. Różne zespoły LPP mogą w łatwy sposób pracować z zebranymi informacjami i wykorzystywać je w sprzedaży, marketingu i logistyce;
- infrastruktury e-commerce – wdrożyliśmy rozwiązania zapewniające płynność i niezawodność działania systemów nawet w najbardziej szczytowych okresach ruchu (czas świąteczny, wyprzedaże) oraz rekomendacje produktów oparte na sztucznej inteligencji.

Wykorzystanie sztucznej inteligencji w Biurze Obsługi Klienta

Biuro Obsługi Klienta (BOK) odgrywa kluczową rolę w rozwijaniu naszej omnichannelowej organizacji. Przyjmuje zgłoszenia klientów sklepów internetowych wszystkich naszych marek, korzystając z pomocy konwersacyjnej sztucznej inteligencji. Jednym z osiągnięć ubiegłego roku w dziedzinie BiR było zastosowanie chatbota drugiej generacji K2Bots.AI. Przygotowany specjalnie na potrzeby LPP chatbot rozwiązuje samodzielnie 200 najpopularniejszych zgłoszonych tematów przez naszych klientów w Polsce. Chatbot rozmawia o statusach dostawy, pomaga przy zwrotach dokonywanych kurierem, a także przyjmuje reklamacje. Posługuje się przy tym naturalnym językiem i odpowiada na pytania otwarte. Kiedy problem klienta jest bardziej złożony, włącza na chat konsultanta z BOK. Obecnie 30% zgłoszeń do BOK rozwiązywanych jest przez K2Bots.AI, a na 70% z nich chatbot odpowiada w pełni samodzielnie.

Dzięki zautomatyzowaniu obsługi, w czasach trzycyfrowego wzrostu sprzedaży w sklepach internetowych, wdrożenie rozwiązania opartego na konwersacyjnej sztucznej inteligencji znacząco zwiększyło efektywność pracy Biura Obsługi Klienta. W kolejnym etapie chatbot będzie wspierał również obsługę naszych klientów na rynkach zagranicznych.

POZOSTAŁE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BIR:

Technologie w e-commerce

Nasze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju to także wdrażanie nowoczesnych i ekologicznych rozwiązań opakowań w przesyłkach e-commerce.

W 2020 roku kontynuowaliśmy nasze działania na rzecz gospodarki obiegu zamkniętego i eliminacji jednorazowego plastiku. W ciągu roku zmniejszyliśmy jego użycie aż o 300 ton, co oznacza podwojenie wyniku z 2019 roku. W sumie w ciągu minionych 4 lat przeszliśmy rewolucję w zakresie ograniczania użycia tworzyw sztucznych niepodlegających recyklingowi lub ponownemu użyciu. Zmieniliśmy nasze podejście do pakowania przesyłek e-commerce, dzięki czemu wyeliminowaliśmy w tym okresie łącznie 570 ton plastiku. Z opakowań do wysyłki zamówień online marek Mohito i Reserved bezpowrotnie wyeliminowaliśmy plastik. W pozostałych brandach wykorzystywaliśmy wyłącznie folię z recyklingu. Wprowadziliśmy dywersyfikację gabarytów naszych opakowań. Dzięki temu dopasowując ich wielkość do zawar-

tości przesyłki zminimalizowaliśmy użycie surowców do produkcji opakowań i zoptymalizowaliśmy wielkość przesyłek kurierskich dla zamówień online. Wyeliminowaliśmy sztuczne wypełniacze oraz zastosowaliśmy wyższą jakość i trwałość opakowań wykonanych z makulatury, które zwiększyły funkcjonalność poprzednio stosowanych kartonów i foliopaków.

Badania i rozwój nad produktem

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



cji butów i akcesoriów. Badania i Rozwój w tym obszarze są dla nas istotne ze względu na nasz cel jakim jest osiągnięcie 25 % udziału linii Eco Aware we wszystkich markach LPP do 2021 roku.

Technologie w budynkach (sklepach stacjonarnych, siedzibach biurowych, centrach dystrybucyjnych)

W 2020 roku rozpoczęliśmy wdrażanie programu Eco Aware Stores (EAS) określonego w naszej strategii zrównoważonego rozwoju. Dzięki tym działaniom również na etapie sprzedaży zmniejszamy oddziaływanie na środowisko naturalne, przy jednoczesnym zapewnieniu klientom komfortu. Do 2025 roku programem ma być objętych 100% sklepów. Program zakłada zmniejszenie zużycia energii poprzez wdrożenie nowego konceptu salonów opartego o inteligentny i energooszczędny system obejmujący oświetlenie, ogrzewanie, wentylację czy klimatyzację. Zgodnie z szacunkami, sama zamiana oświetlenia na ledowe ma przynieść oszczędność zużycia energii na poziomie 15 proc, a używanie energooszczędnych ekranów i ścian wideo, sterowanych za pomocą inteligentnego systemu pozwala na zmniejszenie zużycia energii o 40% w porównaniu z tradycyjnymi rozwiązaniami.

Tam, gdzie mamy możliwość wyboru dostawcy, ponad 25% energii zużywanej przez nasze salony pochodzi z OZE. W wybranych lokalizacjach wprowadziliśmy również technologię SolarCool, która wykorzystuje energię słoneczną w układzie chłodniczym urządzeń klimatyzacyjnych.

Ważnym działaniem realizowanym przez nas w 2020 roku było testowanie rozwiązań telemetrycznych, które udoskonalają dokładność prowadzonych przez nas analiz zużycia energii i dają nam podstawy do jeszcze lepszego ustalania dalszych kroków w kierunku efektywności energetycznej.

W wybranych salonach rozpoczęliśmy fazę testów systemu telemetrii – monitoringu i zarządzania energią elektryczną. System ten umożliwia zdalny odczyt i analizę zużycia energii przez poszczególne instalacje i obwody (oświetlenie, HVAC, ekrany LED itp.). Dzięki dedykowanemu oprogramowaniu generujemy specjalistyczne raporty, na podstawie których opracowujemy zalecenia wspierające proces oszczędzania zużycia energii elektrycznej w poszczególnych salonach. Pozwala to również na wyeliminowanie przypadków zbędnego działania instalacji oraz zoptymalizowanie pracy tych obwodów i urządzeń, których działanie jest niezbędne podczas godzin otwarcia salonów. Wstęp-

ne testy pokazały, że dzięki systemowi możemy dysponować bieżącymi informacjami na temat wykorzystania energii elektrycznej. Zyskujemy też kontrolę nad nią, a dzięki analizom i wnioskowi, jesteśmy w stanie w znaczącym stopniu ograniczyć jej zużycie. Na kolejnym etapie testów, po wybrze konkretnych rozwiązań technicznych, wprowadzimy zdalne sterowanie urządzeniami HVAC, co pozwoli na dalszą redukcję zużycia energii. Obecnie w Polsce 88 naszych salonów zlokalizowanych w centrach handlowych posiada certyfikaty BREEAM (Building Research Establishment's Environmental Assessment Method) a jeden z salonów certyfikat LEED (Leadership in Energy and Environmental Design).

Certyfikat BREEAM został przyznany również wybranym salonom w Czechach, Słowacji i Łotwie (po jednym w każdym kraju).

Nasze osiągnięcia w dziedzinie Badania i Rozwój to też wykorzystywanie nowoczesnych technologii w obiektach biurowych LPP.

W kwietniu 2020 roku zespoły biur projektowych marek House oraz Mohito przeniosły się do nowo wybudowanego energooszczędnego budynku biurowego przy ulicy Bagrowej w Krakowie, w którym zastosowaliśmy m.in. następujące ekologiczne rozwiązania:

- System BMS (Building Management System), zarządzający automatyką budynku, odpowiadający za redukcję energochłonności urządzeń przy jednoczesnym utrzymaniu komfortu cieplnego wewnątrz.
- System rekuperacji powietrza, poprzez który ciepło w budynku jest odzyskiwane z powietrza wywiewanego, zmniejszając zapotrzebowanie na energię. Ponadto system zapewnia filtrację pomieszczeń z zanieczyszczeń oraz kurzu, zostawiając w nich świeże powietrze.
- Centrale wentylacyjne wyposażone w najwyższej jakości filtry zatrzymujące cząstki PM2.5 oraz PM10.
- Szkło niskoemisyjne w oknach, których rozmiary i umiejscowienie pozwalają na maksymalne wykorzystanie potencjału światła dziennego.

W roku obrotowym 2020/21 oddaliśmy również do użytku nasz nowy budynek biurowy w Gdańsku, w ramach kompleksu LPP Fashion Lab. W tym obiekcie również zastosowaliśmy szereg nowoczesnych rozwiązań technologicznych, takich jak:

- stropy chłodzące na trzech kondygnacjach zamiast chłodzenia opartego na freonach;
- odzysk wody opadowej i wykorzystanie jej w sa-

- sanitariatach w splotczkach;
- lokalizację central wentylacyjnych w kondygnacjach podziemnych w celu ograniczenia hałasu;
- stanowiska do ładowania samochodów elektrycznych;
- zaawansowany system BMS (Building Management System).

Złożyliśmy też wniosek o przyznanie certyfikatu BREEAM dla nowego budynku.

Nasze osiągnięcia w sferze BiR dotyczyły też budynków logistycznych.

W ubiegłym roku finansowym otworzyliśmy trzeci budynek naszego Centrum Dystrybucyjnego w Pruszczu Gdańskim. Dzięki realizacji inwestycji zyskał 29 dodatkowych alejek magazynu automatycznego a nowa przestrzeń umożliwia realizację dodatkowo blisko 90 tys. operacji magazynu miniload dziennie oraz niemal 50 tys. kartonów przyjęć i wysyłek każdego dnia. W rozbudowanej części pojawiło się kolejnych 10 tuneli RFID oraz 10 stacji RFID, których zadaniem jest identyfikacja pojedynczego towaru w łańcuchu dostaw oraz dokładna kontrola przychodzących i wychodzących towarów w Centrum Dystrybucyjnym.

W planach na rok 2021/22 mamy inwestycje w modernizację najstarszej części obiektu w Pruszczu Gdańskim. Planujemy w niej implementację nowoczesnej technologii w postaci automatycznego magazynu typu Automated Storage and Retrieval.

W tym roku rozpoczęliśmy też inwestycję nowego Centrum Dystrybucyjnego na terenie gminy Brześć Kujawski. W nowo wybudowanym obiekcie planujemy również wykorzystać rozwiązania technologiczne np. odnawialne źródła energii (panele fotowoltaiczne) czy odzysk wody opadowej i wykorzystanie jej w sanitariatach (w splotczkach). Przewidzieliśmy także stanowiska do ładowania samochodów elektrycznych.

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

Jako Grupa świadomie budujemy odpowiedzialne relacje z otoczeniem. Od prawie 30 lat aktywnie poznajemy potrzeby i oczekiwania interesariuszy oraz podejmujemy inicjatywy, które na nie odpowiadają. Naszą odpowiedzialność zdefiniowaliśmy w Strategii Zrównoważonego Rozwoju, a jej częścią,

dotycząca działalności charytatywnej, została przekazana do realizacji utworzonej w 2017 roku Fundacji LPP. Celem Fundacji LPP jest działalność na rzecz społeczeństwa i środowiska. Zgodnie z naszą strategią szczególnie bliskie są nam projekty nakierowane na wsparcie osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, głównie dzieci i młodzieży, pomoc rzeczową i projekty wspierające najbliższe otoczenie firmy. W ubiegłym roku działania charytatywne LPP i jej Fundacji skoncentrowane były w dużej mierze na walce ze skutkami pandemii.

Projekty w 2020/21

W związku z rosnącymi wyzwaniami wywołanymi przez pandemię, nasza pomoc skupiała się na wsparciu przede wszystkim placówek ochrony zdrowia. W sumie w ramach dwóch odsłon projektu #LPPpomaga przekazaliśmy pomoc 300 podmiotom potrzebującym której wartość wyniosła 6,9 mln PLN. Pomoc tą otrzymały zlokalizowane na terenie całej Polski szpitale zakaźne i specjalistyczne, ale też domy pomocy społecznej, fundacje czy centra medyczne.

W ramach pierwszej edycji akcji zakupiliśmy w sumie 1 mln sztuk masek ochronnych. Wielu z pracowników LPP solidarnie zaangażowało się w akcję #LPPpomaga. Powstały zespoły odpowiedzialne za koordynowanie wysyłek maseczek do szpitali, dystrybucję maseczek do potrzebujących instytucji, a ponad setka osób własnoręcznie i po godzinach pracy szyła maseczki oraz fartuchy. Uszytych zostało w ten sposób 27,2 tys. maseczek wielorazowych i blisko 1,7 tys. fartuchów ochronnych.

Pomagaliśmy nie tylko jako Fundacja. W akcję #LPPpomaga włączyły się także nasze marki Reserved, Mohito oraz Cropp, które przekazały 10% wpływów ze sprzedaży produktów z kolekcji Joyful i Eco Aware placówkom ochrony zdrowia.

Zebrane środki trafiły do 5 szpitali w Gdańsku, Gdyni i Krakowie i zostały przeznaczone na zakupy brakujących środków ochrony indywidualnej (kombinezony i fartuchy, maski czy płyny do dezynfekcji) oraz sprzętów, takich jak system dekontaminacji powietrza, sprzęt do wspomagania kompresji klatki piersiowej, kardiomonitor i defibrylator.

Ponadto zaprojektowaliśmy i wyprodukowaliśmy 10 tys. wielorazowych maseczek, które dostarczyliśmy studentom, doktorantom i pracownikom Gdańskiego Uniwersytetu Medycznego.

W czasie pandemii LPP wsparło też wychowan-

ków domów dla dzieci, które miały utrudniony dostęp do komputerów podczas uruchomionej w marcu 2020 roku nauki zdalnej. Przekazaliśmy w sumie 100 komputerów, które posłużyły ok. 150 podopiecznym z 18 placówek na Pomorzu i w Krakowie.

W tym trudnym czasie pomogliśmy też seniorom z Dolnego Miasta. Trafiło do nich 870 obiadów przygotowywanych przez lokalnych restauratorów, a dostarczanych również przez naszych pracowników.

W czasie pierwszej fali pandemii byliśmy również aktywnym partnerem działań realizowanych w szerszych współpracach i koalicjach.

- Wsparliśmy Agencję Rozwoju Przemysłu w prowadzeniu 1 miliona kombinezonów medycznych z Turcji (co znacznie obniżyło koszty zamówienia).
- Zostaliśmy koordynatorem pro bono projektu „Polskie szwalnie” obsługując pracę 18 szwalni, które uszyły w sumie 4 miliony maseczek.
- Staliśmy się też częścią akcji „Jesteśmy razem. Pomagamy!”, której celem było m.in. mobilizacja przedsiębiorców do wsparcia akcji pomocowej dla służb medycznych na terenie całego kraju.
- Wsparliśmy polski rząd w zakupie środków ochronnych dla służby zdrowia.

W ramach drugiej odsłony akcji #LPPpomaga przekazaliśmy odzież dla personelu, a także środki pieniężne potrzebne na zakup niezbędnego sprzętu. Łącznie w ramach tej inicjatywy przeznaczaliśmy na wsparcie służby zdrowia ponad 1,2 mln PLN. Przekazane środki zostały przeznaczone na zakup środków ochrony osobistej, pulsoksymetri, pompy infuzyjne, hełmy do wentylacji nieinwazyjnej, urządzenia do terapii wysokoprzepływowej oraz respirator.

Mimo, że w 2020 roku naszą działalność charytatywną zdominowały inicjatywy wspierające przede wszystkim walkę ze skutkami pandemii COVID-19, to nasza Fundacja nie zawiesiła działań na stałe wpisanych w jej statutową działalność dobroczynną tj. przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, ochronę zdrowia oraz środowiska, a także projekty w ramach wolontariatu pracowniczego.

Kogo wsparliśmy w ramach Fundacji:

W roku obrotowym 2020/21 przekazaliśmy darowizny organizacjom na realizację zadań w 3 kluczowych obszarach:

Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu oraz wsparcie społeczności lokalnej

- Przekazaliśmy środki na zakup upominków na Dzień Dziecka dla podopiecznych Fundacji MATIO.
- Wspieraliśmy finansowo domy dla dzieci, umożliwiając zakup potrzebnych sprzętów i przeprowadzenie niezbędnych remontów.
- Sfinansowaliśmy wyposażenie jadalni wraz z pokojami wytchnieniowymi w innowacyjnym domu dla dorosłych niepełnosprawnych intelektualnie, prowadzonym przez Fundację „Nasz Przyjazny Dom” w Sopocie, w którym podopieczni znajdują opiekę i jednocześnie zatrudnienie.
- Przekazaliśmy środki na remont i doposażenie Placówki Wsparcia Dziennego SPOT Youth Point w Gdyni, a projektantki LPP przygotowały projekt graffiti dla placówki, który zostanie naniesiony na ściany wspólnie z podopiecznymi świetlicy.
- Wsparliśmy doposażenie i remont Fundacji „FA-Scynacje”, działającej na rzecz osób dotkniętych płodowym zespołem alkoholowym (FAS) oraz spektrum poalkoholowych uszkodzeń płodu (FASD).
- Dofinansowaliśmy działalność ogrzewalni dla bezdomnych prowadzonej przez Towarzystwo im. św. Brata Alberta w Tczewie.
- Przeznaczaliśmy 95 tys. PLN na wyjazdy wakacyjne dla prawie 200 podopiecznych 5 organizacji opiekujących się dziećmi z placówek dla dzieci zagrożonych wykluczeniem społecznym zlokalizowanych w Trójmieście i Krakowie, a także dla zdrowego rodzeństwa dzieci przebywających w hospicjum.
- Dofinansowaliśmy Festiwal Twórczości Teatralno-Muzycznej Osób Niepełnosprawnych „Albertiana” oraz ufundowaliśmy 3 stypendia w ramach Akademii Odnalezionych Nadziei.
- Przekazaliśmy Fundacji ATALAYA 50% dochodu ze sprzedaży dedykowanych koszulek House w ramach akcji House Denim Days AW2020. Środki zostały przeznaczone na pomoc młodym podopiecznym placówek wychowawczych w wejściu w dorosłe życie poprzez udział w warsztatach budowania pewności siebie oraz kursy edukacyjne.
- Dofinansowaliśmy Wigilię dla Bezdomnych i Ubogich organizowaną przez Klasztor Ojców Dominikanów w Gdańsku.

Ochrona zdrowia

- W związku z pandemią COVID-19 zdecydowanie największe środki zostały przeznaczone przez Fundację na służbę zdrowia. Oprócz opisanej pomocy w ramach dwóch odsłon akcji #LPPpomaga przekazaliśmy też środki na akcję „Dobra

energia dla ratownika”, w ramach której zrealizowaliśmy podwójny cel. Z jednej strony wsparliśmy kilkadziesiąt zespołów ratunkowych na Pomorzu przekazując im 1 000 energetycznych przekąsek do ambulansów, a z drugiej strony zestawy te były przygotowywane przez zespół hotelu społecznie odpowiedzialnego SoStay w Gdańsku, dzięki czemu w trudnym także dla gastronomii czasie, otrzymali pracę/zlecenie, a tym samym środki, żeby zapłacić swoim pracownikom – wychowankom domów dla dzieci.

- Fundacja Hospicyjna otrzymała wsparcie na zakup sprzętu i materiałów.
- Hospicjum Pomorze Dzieciom otrzymało środki na prowadzenie konsultacji w Centrum Wsparcia po Stracie EMOCja.
- Wsparliśmy organizację wirtualnego biegu charytatywnego Piątka od Serca.
- Przekazaliśmy darowizny dla 16 chorych pracowników i ich najbliższych.

Ekologia i ochrona środowiska

Mimo pandemii staraliśmy się choć w niewielkim stopniu wesprzeć zwierzęta. Przekazaliśmy wsparcie dla 4 ośrodków i zorganizowaliśmy już po raz trzeci jesienną akcją wolontariacką „Kocie budki” dla Pomorskiego Kocięgo Domu Tymczasowego i Fundacji KOTANGENS.

Aktywizowanie lokalnych społeczności

Kontynuowaliśmy zaangażowanie w inicjatywy dziejące się okolicy gdańskiej siedziby na Dolnym Mieście oraz powstającego Centrum Dystrybucyjnego w Brześciu Kujawskim.

Łączna wartość działań pomocowych LPP i Fundacji LPP w ramach wspólnie realizowanej akcji #LPPpomaga	6,9 mln PLN
Liczba wolontariuszy zaangażowanych w akcję	115

Zaangażowanie społeczne inne niż akcja #LPPpomaga	LPP	Fundacja LPP
Całkowita wartość wsparcia innego niż akcja #LPPpomaga	185 tys. PLN	2,0 mln PLN
W tym wartość wsparcia finansowego	84 tys. PLN	629 tys. PLN
Liczba wspieranych darowiznami finansowymi organizacji	6	43
W tym wartość wsparcia rzeczowego	0	1,4 mln PLN
Liczba wolontariuszy zaangażowanych w projekty		59
Liczba przekazanej odzieży	-	105 000 sztuk
Liczba podmiotów, które otrzymały odzież	-	136
Kwota na wsparcie społeczności lokalnej oraz projektów przeciwdziałających wykluczeniu społecznemu	-	353 tys. PLN
Kwota na ochronę zdrowia	-	250 tys. PLN
Kwota na projekty proekologiczne	-	26 tys. PLN

JAK POMAGALIŚMY?

Wsparcie LPP i Fundacji LPP

6,9 MLN ZŁ

w tym
zaangażowanie naszych marek

240 TYS. ZŁ

przekazanych szpitalom
na zakup sprzętu

KOGO WSPIERALIŚMY?

szpitale
placówki ochrony zdrowia
stacje pogotowia ratunkowego
centra opieki medycznej
placówki opiekuńcze
organizacje pozarządowe
domy pomocy społecznej

POMOC SPOŁECZNOŚCIOM LOKALNYM



domy dla dzieci

100 komputerów



seniorzy

870 obiadów

POMOC OGÓLNOKRAJOWA



Termometry

Fartuchy ochronne:

uszyte przez pracowników

1,7 TYS.



Maski jednorazowe

1 MLN masek

wielorazowe, zaprojektowane
i uszyte przez LPP **10 TYS.**

wielorazowe, uszyte przez pracowników

27,2 TYS.



Odzież

ponad **20 TYS.** sztuk odzieży
przekazane medykom

DZIAŁANIA REALIZOWANE WSPÓLNIE Z INNYMI INSTYTUCJAMI

wsparcie Agencji Rozwoju Przemysłu

1 MLN

srowadzonych kombinezonów

(projekt Polskie Szwalnie)

pomoc rządowi

akcja "**Jesteśmy razem. Pomagamy!**"

INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNA CZĄCYCH, W TYM UMOWACH ZAWARTYCH POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI, UMOWACH UBEZPIECZENIA, WSPÓŁPRACY

W 2020/21 zawarliśmy:

- umowę o udzielenie ubezpieczeniowych gwarancji zapłaty długu celnego;
- umowę ubezpieczeniową - globalna polisa obejmująca cały majątek GK, w tym nieruchomości, towary, maszyny i urządzenia;
- 136 umów najmu oraz 1 325 aneksów do umów zmieniających warunki dotychczasowych umów najmu z właścicielami powierzchni w obiektach handlowych w Polsce i zagranicą;
- umowy bankowe (w tym aneksy do istniejących umów) z:
 - Pekao SA (aneksy do umów o kredyty inwestycyjne, aneks do umowy o linię wielocelową),
 - BNP Paribas Bank Polska SA (aneksy do umowy o linię wielocelową),
 - Citi Bank Handlowy SA (aneks do umowy o linię na akredytywy oraz rozwiązanie umowy o linię na akredytywy oraz umowy faktoringowej),
 - HSBC France SA (umowa o kredyt odnawialny, umowa o kredyt nieodnawialny, aneksy do umowy o linię na akredytywy),
 - Santander SA (aneks do umowy o limit na akredytywy),
 - PKO Bank Polska SA (aneksy do umów o kredyty inwestycyjne, aneks do umowy o linię wielocelową, umowa o kredyt obrotowy odnawialny).
- umowy najmu powierzchni magazynowych z:
 - Panattoni Europe (najem dodatkowej powierzchni 9 tys. m² pod Fulfillment Center w Gdańsku),
 - SEGRO Poland Sp. z o.o. (przedłużenie umowy najmu w Strykowie 46 tys. m² o dodatkowe 2 lata),
 - WDP DEVELOPMENT RO (najem 21,5 tys. m² dodatkowej powierzchni Fulfillment Center w Rumunii),
 - PNK Group (umowa najmu 30 tys. m² Fulfillment Center w Rosji).
- umowa na budowę Centrum Dystrybucyjnego w Brześciu Kujawskim.

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

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

Informacje o zaciągniętych kredytach wg stanu na 31.01.2021 roku oraz o terminach ich wymagalności zamieściliśmy w sprawozdaniu finansowym GK LPP (nota 23) oraz sprawozdaniu finansowym LPP (nota 25).

W minionym roku GK LPP SA nie zaciągała pożyczek.

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

Informacje na temat udzielonych i otrzymanych w roku finansowym poręczeniach i gwarancjach (w tym udzielonych podmiotom powiązanych) zamieściliśmy w sprawozdaniu finansowym GK LPP (nota 28) oraz sprawozdaniu finansowym LPP SA (nota 30).

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

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

Szczegółowe informacje nt. transakcji z podmiotami powiązanych zamieściliśmy w sprawozdaniu finansowym GK LPP (noty: 29.1) oraz sprawozdaniu finansowym LPP (noty: 31.1 i 31.2).

**INFORMACJE O SYSTEMIE
KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI
PRACOWNICZYCH**

W Spółce nie funkcjonuje program akcji pracowników.

**INFORMACJE NA TEMAT FIRMY
AUDYTORSKIEJ DOKONUJĄCEJ
BADAŃ NASZYCH SPRAWOZDAŃ
FINANSOWYCH**

Informacje te zamieściliśmy w sprawozdaniu finansowym GK LPP (nota 36) oraz sprawozdaniu finansowym LPP (nota 32).

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

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

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

Nie publikowaliśmy prognoz wyników finansowych.



3

**SKONSOLIDOWANE
SPRAWOZDANIE
FINANSOWE
GK LPP SA**

WPROWADZENIE

Niniejszym zatwierdzamy skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy LPP SA za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 stycznia 2021 roku, składające się ze Sprawozdania z całkowitych dochodów wykazującego całkowite dochody ogółem w kwocie -292 565 tys. PLN, Sprawozdania z sytuacji finansowej, które po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 10 353 768 tys. PLN, Sprawozdania z przepływów pieniężnych wykazującego zmniejszenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 72 068 tys. PLN, Sprawozdania ze zmian w kapitale własnym wykazującego zmniejszenie stanu kapitału własnego o kwotę 179 100 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

WYBRANE DANE FINANSOWE

za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 stycznia 2021

Wybrane skonsolidowane dane finansowe (w tys. PLN)*	PLN			EUR		
	2020/21	2019/20	2019/20*	2020/21	2019/20	2019/20*
	01.02.2020 - 31.01.2021	01.02.2019 - 31.01.2020	01.01.2019 - 31.01.2020	01.02.2020 - 31.01.2021	01.02.2019 - 31.01.2020	01.01.2019 - 31.01.2020
Przychody ze sprzedaży	7 848 079	9 221 656	9 899 243	1 746 346	2 142 827	2 301 240
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	153 024	879 246	805 672	34 051	204 310	187 292
Zysk (strata) brutto	-116 514	737 116	665 190	-25 927	171 283	154 634
Zysk (strata) netto	-190 130	486 005	421 039	-42 308	112 932	97 877
Średnia ważona liczba akcji	1 838 066	1 834 192	1 834 192	1 838 066	1 834 192	1 834 192
Zysk (strata) na jedną akcję	-103,44	264,97	229,55	-23,02	61,57	53,36
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 074 533	1 572 551	1 848 301	239 104	365 412	429 668
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 007 058	-753 122	-861 467	-224 089	-175 002	-200 262
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-139 543	-547 013	-682 470	-31 051	-127 109	-158 651
Przepływy pieniężne netto, razem	-72 068	272 416	304 364	-16 036	63 301	70 754

* Rok zaudytowany

Wybrane skonsolidowane dane finansowe (w tys. PLN)	PLN		EUR	
	2020/21	2019/20*	2020/21	2019/20*
	Stan na 31.01.2021	Stan na 31.01.2020	Stan na 31.01.2021	Stan na 31.01.2020
Aktywa razem	10 353 768	9 605 862	2 281 319	2 233 402
Zobowiązania długoterminowe	3 114 193	3 159 266	686 172	734 542
Zobowiązania krótkoterminowe	4 171 199	3 199 120	919 070	743 808
Kapitał własny	3 068 391	3 247 491	676 080	755 055
Kapitał podstawowy	3 705	3 705	816	861
Średnia ważona liczba akcji	1 838 066	1 834 192	1 838 066	1 834 192
Wartość księgowa na jedną akcję	1 669,36	1 770,53	367,82	411,66
Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję	0,00	60,00	0,00	13,95

* Rok zaudytowany

SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW

za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 stycznia 2021

Sprawozdanie z całkowitych dochodów (w tys. PLN)	Noty	Za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	Za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	Za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Działalność kontynuowana				
Przychody ze sprzedaży	9.1	7 848 079	9 221 656	9 899 243
Koszt własny sprzedaży	9.2	3 764 140	4 281 497	4 753 528
Zysk (strata) brutto na sprzedaży		4 083 939	4 940 159	5 145 715
Koszty sklepów i dystrybucji	9.5	3 368 322	3 427 452	3 676 135
Koszty ogólne	9.5	479 250	509 890	536 967
Pozostałe przychody operacyjne	9.3	126 924	20 188	21 518
Pozostałe koszty operacyjne	9.3	210 267	143 759	148 459
Zysk (strata) z działalności operacyjnej		153 024	879 246	805 672
Przychody finansowe	9.4	71 508	10 747	10 914
Koszty finansowe	9.4	341 046	152 877	151 396
Zysk (strata) brutto		-116 514	737 116	665 190
Podatek dochodowy	10	73 616	251 111	244 151
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej		-190 130	486 005	421 039
Zysk netto przypadający:				
Akcjonariuszom podmiotu dominującego		-190 130	486 005	421 039
Udziałowcom niekontrolującym		0	0	0
Inne całkowite dochody				
Pozycje przenoszone do wyniku finansowego				
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek		-102 435	68 851	68 851
Całkowite dochody ogółem		-292 565	554 856	489 890
Przypisane:				
Akcjonariuszom podmiotu dominującego		-292 565	554 856	489 890
Udziałowcom niekontrolującym		0	0	0
Średnia ważona liczba akcji		1 838 066	1 834 192	1 834 192
Zysk (strata) netto na jedną akcję	11	-103,44	264,97	229,55
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję	11	-103,44	264,84	229,44

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

na dzień 31 stycznia 2021

Sprawozdanie z sytuacji finansowej (w tys. PLN)	Noty	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Aktywa trwałe		5 620 568	5 870 719
1. Rzeczowe aktywa trwałe	13	2 439 778	2 312 386
2. Aktywa niematerialne	15	136 453	126 234
3. Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	14	2 589 063	3 000 237
4. Wartość firmy	16	183 203	209 598
5. Znak towarowy	15	77 508	77 508
6. Aktywa z tytułu podatku odroczonego	10.3	178 864	134 795
7. Rozliczenia międzyokresowe	27	2 187	1 996
8. Pozostałe aktywa finansowe	17.1	13 512	7 965
Aktywa obrotowe		4 733 200	3 735 143
1. Zapasy	19	2 074 447	1 921 139
2. Należności z tytułu dostaw i usług	20	158 055	143 783
3. Należności z tytułu podatku dochodowego		102 726	7 870
4. Pozostałe aktywa niefinansowe	17.2	63 722	53 017
5. Rozliczenia międzyokresowe	27	32 249	36 892
6. Pozostałe aktywa finansowe	17.1	71 131	114 091
7. Depozyty i fundusze inwestycyjne	18	953 016	96 877
8. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	21	1 277 854	1 361 474
Aktywa RAZEM		10 353 768	9 605 862
Kapitał własny		3 068 391	3 247 491
1. Kapitał podstawowy	22.1	3 705	3 705
2. Akcje własne	22.1	0	-41 115
3. Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	22.2	364 315	284 877
4. Pozostałe kapitały	22.3	3 155 123	2 733 227
5. Różnice kursowe z przeliczenia jednostek		-265 238	-162 803
6. Zyski zatrzymane		-189 514	429 600
Kapitał udziałowców niekontrolujących		-15	-15
Zobowiązania długoterminowe		3 114 193	3 159 266
1. Kredyty bankowe i pożyczki	23	190 596	171 234
2. Zobowiązania z tytułu leasingu	14	2 523 669	2 567 953
3. Inne zobowiązania finansowe	26	294 104	291 675
4. Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	24.1	1 818	1 463
5. Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	10.3	22	276
6. Rozliczenia międzyokresowe	27	103 984	126 665
Zobowiązania krótkoterminowe		4 171 199	3 199 120
1. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	26	2 775 815	2 053 635
2. Zobowiązania kontraktowe	9.1	18 566	19 929
3. Zobowiązania do zwrotu zapłaty	9.1	42 711	27 207
4. Kredyty bankowe i pożyczki	23	521 097	109 451
5. Zobowiązania z tytułu leasingu	14	654 010	680 184
6. Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	24.2	33 676	80 483
7. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		67 664	174 363
8. Rezerwy	25	1 384	9 097
9. Rozliczenia międzyokresowe	27	56 276	44 771
Kapitał własny i zobowiązania RAZEM		10 353 768	9 605 862

SPRAWOZDANIE Z PRZEPIŃWÓW PIENIĘŻNYCH

za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 stycznia 2021 roku

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych (w tys. PLN)	Noty	Za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	Za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	Za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej - metoda pośrednia				
I. Zysk (strata) brutto		-116 514	737 116	665 190
II. Korekty razem		1 191 047	835 435	1 183 111
1. Amortyzacja		1 073 045	1 017 717	1 093 784
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych		21 113	-13 249	-7 042
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)		153 332	84 108	133 523
4. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej		204 722	8 188	10 743
5. Zapłacony podatek dochodowy		-326 724	-296 993	-295 820
6. Zmiana stanu rezerw i świadczeń pracowniczych	24, 25	-52 866	-43 737	-22 357
7. Zmiana stanu zapasów	19	-218 250	-762 916	-315 200
8. Zmiana stanu należności i pozostałych aktywów	17, 18, 20	-579 288	-78 688	-66 127
9. Zmiana stanu zobowiązań, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	26	910 711	889 571	650 157
10. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	27	-9 673	3 458	-9 897
11. Inne korekty		14 925	27 976	11 347
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej		1 074 533	1 572 551	1 848 301
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy		373 880	429 527	480 047
1. Zbycie aktywów niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych		156 748	134 925	185 440
2. Spłata udzielonych pożyczek		99	89	70
3. Odsetki i inne wpływy z aktywów finansowych		1 309	1 507	1 531
4. Inne wpływy inwestycyjne (fundusze inwestycyjne)		215 724	293 006	293 006
II. Wydatki		1 380 938	1 182 649	1 341 514
1. Nabycie aktywów niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych		824 777	944 929	1 003 794
2. Nabycie udziałów		0	2 628	2 628
3. Udzielone pożyczki		137	92	92
4. Inne wydatki inwestycyjne (fundusze inwestycyjne)		556 024	235 000	335 000

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych (w tys. PLN)	Noty	Za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	Za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	Za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		-1 007 058	-753 122	-861 467
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy		1 325 321	891 316	949 239
1. Wpływy ze sprzedaży akcji własnych		112 347	2	2
2. Kredyty i pożyczki		1 212 974	591 563	649 486
3. Emisja obligacji		0	299 751	299 751
II. Wydatki		1 464 864	1 438 329	1 631 709
1. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli		0	110 065	110 065
2. Spłaty kredytów i pożyczek		768 492	537 215	663 512
3. Płatności zobowiązań z tytułu leasingu		538 564	663 373	721 137
4. Odsetki		157 685	127 676	136 995
5. Inne wydatki finansowe		123	0	0
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej		-139 543	-547 013	-682 470
D. Przepływy pieniężne netto, razem		-72 068	272 416	304 364
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:		-83 620	291 137	316 505
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		-11 552	18 721	12 141
F. Środki pieniężne na początek okresu		1 348 311	1 075 895	1 043 947
G. Środki pieniężne na koniec okresu		1 276 243	1 348 311	1 348 311

SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYCH

za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 stycznia 2021 roku

Sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym (w tys. PLN)	Kapitał podstawowy	Akcje własne	Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości
Stan na 1 lutego 2020	3 705	-41 115	284 877
Podział zysku za 2019	0	0	0
Wynagrodzenie płatne akcjami	0	0	0
Rozliczenie programu motywacyjnego	0	2 071	6 137
Sprzedaż akcji własnych	0	39 044	73 301
Transakcje z akcjonariuszami	0	41 115	79 438
Strata netto za okres 12 m-cy do 31 stycznia 2021	0	0	0
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	0	0	0
Całkowite dochody ogółem	0	0	0
Stan na 31 stycznia 2021 roku	3 705	0	364 315
Stan na 1 stycznia 2019	3 705	-43 067	278 591
Podział zysku za 2018	0	0	0
Wypłata dywidendy	0	0	0
Wynagrodzenia płatne akcjami	0	0	0
Rozliczenie programu motywacyjnego	0	1 952	6 286
Transakcje z akcjonariuszami	0	1 952	6 286
Zysk netto za 13 m-cy do 31 stycznia 2020	0	0	0
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	0	0	0
Całkowite dochody ogółem	0	0	0
Stan na 31 stycznia 2020	3 705	-41 115	284 877

Pozostałe kapitały	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek	Zyski zatrzymane	Kapitał własny przypadający jednostce dominującej	Udziały niekontrolujące	Kapitał własny RAZEM
2 733 227	-162 803	429 624	3 247 515	-15	3 247 500
429 008	0	-429 008	0	0	0
1 094	0	0	1 094	0	1 094
-8 206	0	0	2	0	2
0	0	0	112 345	0	112 345
421 896	0	-429 008	113 441	0	113 441
0	0	-190 130	-190 130	0	-190 130
0	-102 435	0	-102 435	0	-102 435
0	-102 435	-190 130	-292 565	0	-292 565
3 155 123	-265 238	-189 514	3 068 391	-15	3 068 376
2 251 623	-231 654	601 355	2 860 553	-15	2 860 538
482 729	0	-482 729	0	0	0
0	0	-110 065	-110 065	0	-110 065
7 111	0	0	7 111	0	7 111
-8 236	0	0	2	0	2
481 604	0	-592 794	-102 952	0	-102 952
0	0	421 039	421 039	0	421 039
0	68 851	0	68 851	0	68 851
0	68 851	421 039	489 890	0	489 890
2 733 227	-162 803	429 600	3 247 491	-15	3 247 476



ZASADY (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI ORAZ DODATKOWE NOTY OBJAŚNIAJĄCE

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. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy obejmuje rok zakończony dnia 31 stycznia 2021 roku oraz zawiera dane porównawcze za rok zakończony 31 stycznia 2020 roku.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy LPP SA 25 maja 2018 roku podjęło uchwałę, na podstawie której zmieniono rok obrotowy Spółki, tak aby docelowo trwał on od 1 lutego do 31 stycznia kolejnego roku kalendarzowego.

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

W związku z tym okresy sprawozdawcze obejmują okres 12 miesięcy od 1 lutego do 31 stycznia kolejnego roku kalendarzowego.

Okresy porównawcze obejmują zarówno rok obrotowy trwający 13 miesięcy kalendarzowych, który podlegał badaniu biegłego rewidenta, tj. od 1 stycznia 2019 roku do 31 stycznia 2020 oraz dodatkowy okres 12 miesięcy trwający od 1 lutego 2019 roku do 31 stycznia 2020 roku, dla sprawozdania z całkowitych dochodów oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych, które nie podlegały badaniu biegłego rewidenta.

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

Siedziba LPP SA mieści się pod adresem: Łąkowa 39/44, Gdańsk, Polska.

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

Podstawowym przedmiotem działania Grupy jest:

- sprzedaż detaliczna odzieży;
- sprzedaż hurtowa odzieży.

2. SKŁAD GRUPY

W skład Grupy wchodzi LPP SA oraz następujące spółki zależne:

Lp.	Nazwa spółki	Siedziba	Udział w kapitale
1.	LPP Retail Sp. zo.o.	Gdańsk, Polska	100,0%
2.	DP&SL Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100,0%
3.	IL&DL Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100,0%
4.	LPP Printable Sp. z o.o.	Gdańsk, Polska	100,0%
5.	LPP Logistics Sp. Z o.o.	Gdańsk, Polska	100,0%
6.	LPP Estonia OU	Tallin, Estonia	100,0%
7.	LPP Czech Republik SRO	Praga, Czechy	100,0%
8.	LPP Hungary KFT	Budapeszt, Węgry	100,0%
9.	LPP Latvia LTD	Ryga, Łotwa	100,0%
10.	LPP Lithuania UAB	Wilno, Litwa	100,0%
11.	LPP Ukraina AT	Przemysłany, Ukraina	100,0%
12.	RE Trading OOO	Moskwa, Rosja	100,0%
13.	LPP Romania Fashion SRL	Bukareszt, Rumunia	100,0%
14.	LPP Bulgaria EOOD	Sofia, Bułgaria	100,0%
15.	LPP Fashion Bulgaria EOOD	Sofia, Bułgaria	100,0%
16.	LPP Slovakia SRO	Bańska Bystrzyca, Słowacja	100,0%
17.	Gothals LTD	Nikozja, Cypr	100,0%
18.	LPP Croatia DOO	Zagrzeb, Chorwacja	100,0%
19.	LPP Deutschland GmbH	Hamburg, Niemcy	100,0%
20.	IPMS Management Services FZE	Ras Al. Khaimah, ZEA	100,0%
21.	LPP Reserved UK LTD	Altrincham, UK	100,0%
22.	LLC Re Development	Moskwa, Rosja	100,0%
23.	LPP Reserved DOO Beograd	Belgrad, Serbia	100,0%
24.	P&L Marketing&Advertising Agency SAL	Bejrut, Liban	97,3%
25.	LPP BH DOO	Banja Luka, Bośnia i Hercegowina	100,0%
26.	LPP Kazakhstan LLP	Almaty, Kazachstan	100,0%
27.	Reserved Fashion, Modne Znamke DOO	Lublana, Słowenia	100,0%
28.	LPP Finland LTD	Helsinki, Finlandia	100,0%
29.	OOO LPP BLR	Mińsk, Białoruś	100,0%
30.	LPP Macedonia DOOEL	Skopje, Macedonia	100,0%

Na dzień 31 stycznia 2021 roku oraz na dzień 31 stycznia 2020 roku udział w ogólnej liczbie głosów posiadany przez Grupę w podmiotach zależnych jest równy udziałowi Grupy w kapitałach tych jednostek i nie uległ on zmianie w stosunku do roku poprzedniego.

W ciągu okresu sprawozdawczego skład Grupy powiększył się o nowo utworzoną spółkę „LPP Logistics”.

3. SKŁAD ZARZĄDU JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ

Zarząd LPP SA Skład osobowy Zarządu na dzień 31.01.2021:

- **Marek Piechocki**, Prezes Zarządu
- **Przemysław Lutkiewicz**, Wiceprezes Zarządu

- **Jacek Kujawa**, Wiceprezes Zarządu
- **Sławomir Łoboda**, Wiceprezes Zarządu

W ciągu okresu sprawozdawczego i do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego skład Zarządu jednostki dominującej nie uległ zmianie.

4. ZATWIERDZENIE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Niniejsze sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd Spółki LPP SA w dniu 27 kwietnia 2021 roku.

5. WAŻNE SZACUNKI I ZAŁOŻENIA

5.1. PROFESJONALNY OSĄD

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

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

– Klasyfikacja umów leasingowych

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

– Leasing - Grupa jako leasingobiorca

Osądy dotyczące leasingu, gdzie Grupa jest leasingobiorcą, w obszarach takich jak stwierdzenie, czy umowa zawiera leasing, umowy na czas nieokreślony, wykorzystanie opcji przedłużenia lub skrócenia okresu leasingu zostały przedstawione w nocie 14 Leasing. LPP SA i spółki zależne posiadają umowy leasingu powierzchni wykorzystywanych do prowadzenia salonów.

– Ujmowanie przychodów

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

– Utrata wartości aktywów

Grupa dokonuje osądów dot. występowania przesłanek utraty wartości i w przypadku zidentyfikowania takich przesłanek, dokonuje oszacowania przyszłych przepływów pieniężnych generowanych przez ośrodek wypracowujący środki pieniężne i ustalenia stopy dyskontowej do zastosowania w celu obliczenia wartości bieżącej tych przepływów.

– Faktoring odwrotny

Grupa jest stroną umowy faktoringu odwrotnego. Istotne osądy w tym zakresie zostały przedstawione w nocie 26.

5.2. NIEPEWNOŚĆ SZACUNKÓW I ZAŁOŻEŃ

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

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

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

– stawek amortyzacyjnych

Wysokość stawek amortyzacyjnych ustalana jest na podstawie przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności składników rzeczowego majątku trwałego oraz aktywów niematerialnych. Dla prawa do użytkowania ustalono wysokość stawek amortyzacyjnych w zależności od okresu trwania umowy. Grupa corocznie weryfikuje przyjęty okres ekonomicznej użyteczności na podstawie bieżących szacunków.

– krańcowa stopa procentowa leasingobiorcy

Szacunki dokonane przy ustalaniu krańcowej stopy procentowej leasingobiorcy zostały przedstawione w nocie 14 Leasing.

– procentu zwrotów towarów sprzedanych w okresie sprawozdawczym dokonywanych w następnym okresie sprawozdawczym

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

Aktualnie jednostka dominująca przyjęła następujące wskaźniki dla zwrotów w zależności od kanału sprzedaży:

- w salonach stacjonarnych - 1,5%
- w salonach internetowych - 5%

Pozostałe spółki zależne przyjęły swoje wskaźniki do zwrotów.

- odpisów aktualizujących wartość składników aktywów

Na każdy dzień bilansowy Grupa ocenia, czy istnieją obiektywne dowody wskazujące na trwałą utratę wartości składnika bądź grupy aktywów. Grupa traktuje poszczególne punkty sprzedaży detalicznej jako odrębne ośrodki wypracowujące środki pieniężne (ang: CGU - cash generating unit), na poziomie których dokonuje oceny potencjalnej utraty wartości. Ponadto ocenia, że faza początkowa działalności sklepowej obejmuje okres 3 lat (5 lat w przypadku krajów Europy Zachodniej), podczas których nowo otwarte sklepy mogą osiągać straty. Po tym okresie Grupa analizuje rentowność poszczególnych punktów sprzedaży detalicznej. Dla wybranych salonów Grupa przeprowadziła analizę szacowanych przepływów pieniężnych generowanych przez dany salon jako pojedynczy ośrodek generujący przepływy pieniężne. W przypadku zidentyfikowania sklepów nierokujących nadziei na poprawę wyników w danym terminie GK decyduje o utworzeniu odpisu z tytułu trwałej utraty wartości aktywów przypisanych do takiego nierentownego sklepu.

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

- wyceny rezerw na odprawy emerytalne i rentowe

Grupa tworzy rezerwę na przyszłe zobowiązania z tytułu odpraw emerytalnych i rentowych za pomocą metod aktuarialnych. Przyjęte w tym celu założenia zostały przedstawione w nocie 24. Zmiana wskaźników finansowych będących podstawą szacunku tj. wzrost stopy dyskonta o 0,5 p.p. i spadek wskaźnika wynagrodzenia o 0,5 p.p. spowodowałyby spadek rezerwy 71 tys. PLN.

- przyszłych wyników podatkowych, uwzględnianych przy ustalaniu aktywów na odroczony podatek dochodowy

Grupa rozpoznaje składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego bazując na założeniu, że w przyszłości zostanie osiągnięty zysk podatkowy pozwalający na jego wykorzystanie.

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

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

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

- założeń przyjętych do przeprowadzenia testu na utratę wartości znaku towarowego i wartości firmy.

Aktywa niematerialne o nieokreślonym okresie użytkowania są corocznie poddawane testowi na utratę wartości. Założenia, przyjęte do przeprowadzenia testu zostały omówione w nocie 15 i 16.

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

Uległy zmianom (zgodnie z przyjętą metodologią) wartości szacunkowe w zakresie:

- przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności środków trwałych - dotyczy to nakładów w obcych obiektach (ustalenie nowego okresu amortyzacji po dokonanej modernizacji),
- przyszłych wyników podatkowych, uwzględnianych przy ustalaniu aktywów na odroczony podatek dochodowy,
- wskaźnika korygującego sprzedaż, dotyczącego zwrotów towarów dokonywanych w następnym okresie sprawozdawczym,
- wyceny rezerwy na odprawy emerytalne i rentowe,
- założeń przyjętych do przeprowadzenia testu

- na utratę wartości znaku towarowego i wartości firmy,
- niepewność związana z rozliczeniami podatkowymi.

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

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

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

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

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

6. PODSTAWA SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (tekst jednolity Dz.U. z 2021 r. poz. 217) LPP SA od dnia 1 stycznia 2005 roku prezentuje skonsolidowane sprawozdania finansowe sporządzone w oparciu o Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) zatwierdzone przez UE (MSSF UE).

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadą kosztu historycznego, z wyjątkiem instrumentów finansowych, które są wyceniane według wartości godziwej.

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

Mimo trudnej sytuacji gospodarczej, wynikającej między innymi z lockdown'ów wielu krajach w trakcie roku obrotowego oraz po jego zakończeniu, mających bezpośredni wpływ na działalność Grupy i branży modowej, sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej pozostaje stabilna. Szereg działań podjętych w 2020 roku na skutek pandemii Covid-19 – związanych ze zmniejszaniem kosztów i wydatków, w szczególności zakończenia negocjacji z właścicielami powierzchni handlowych w zakresie obniżonych stawek czynszu, oraz zwiększaniem sprzedaży internetowej, przyniosło pozytywne efekty. Grupa utrzymuje płynność finansową na bezpiecznym poziomie, powróciła do realizacji planów rozwoju tj. otwierane są nowe sklepy, wznowiono też proces inwestycyjny związany z budową nowego magazynu. Tworząc plany zatowarowania sklepów kolekcją wiosna/lato 2021, LPP zakładało stabilizację sytuacji postcovidowej i powrót do „normalności”. Tym czasem w kwietniu 2021 roku wiele sklepów Grupy pozostało zamkniętych (około 1000 sklepów w 12 krajach), w których Grupa LPP prowadzi swoją działalność. Jednak zmniejszająca się liczba zachorowań w trzeciej fali pandemii wraz z uruchomieniem masowych szczepień przeciwko Covid-19 daje Grupie nadzieję na normalne działanie od II kwartału 2021.

Opierając się na przeprowadzonych analizach, bieżącej płynności Grupy i przygotowanych założeniach odnośnie prognozowanych przepływów pieniężnych, Zarząd Grupy doszedł do wniosku,

że na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego, nie istnieje istotna niepewność w odniesieniu do założenia kontynuacji działalności Grupy w dającej się przewidzieć przyszłości, to jest w okresie minimum kolejnych 12 miesięcy. 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.

Niniejsze sprawozdanie jest przedstawione w złotych polskich (PLN) a wszystkie wartości, o ile nie wskazano inaczej, podane są w tysiącach PLN.

6.1. OŚWIADCZENIE O ZGODNOŚCI Z MSSF

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zatwierdzonymi przez Unię Europejską Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF),

które obejmują standardy i interpretacje zaakceptowane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania do publikacji, biorąc pod uwagę toczący się w UE proces wprowadzania MSSF, MSSF mające zastosowanie do tego sprawozdania finansowego nie różnią się od MSSF UE.

W niniejszym sprawozdaniu finansowym nie skorzystano z dobrowolnego wcześniejszego zastosowania standardu lub interpretacji.

6.2. NOWE STANDARDY I INTERPRETACJE, KTÓRE ZOSTAŁY OPUBLIKOWANE A NIE WESZŁY JESZCZE W ŻYCIE

Nowe standardy i interpretacje, które zostały opublikowane, a nie weszły w życie:

Standard/interpretacja	Data wejścia w życie
MSSF 14 <i>Regulacyjne rozliczenia międzyokresowe</i>	<ul style="list-style-type: none"> - okresy roczne rozpoczynające się 1 stycznia 2016 roku lub później - opublikowany dnia 30 stycznia 2014 roku - zgodnie z decyzją Komisji Europejskiej proces zatwierdzenia standardu w wersji wstępnej nie zostanie zainicjowany przed ukazaniem się standardu w wersji ostatecznej - do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego niezatwierdzony przez UE
Zmiana MSSF 10 i MSR 28 <i>Transakcje sprzedaży lub wniesienia aktywów pomiędzy inwestorem a jego jednostką stowarzyszoną lub wspólnym przedsięwzięciem</i>	<ul style="list-style-type: none"> - brak daty wejścia w życie - zastosowanie dobrowolne - opublikowano dnia 11 września 2014 roku - proces akceptacji przez UE wstrzymany
MSSF 17 <i>Umowy ubezpieczeniowe</i>	<ul style="list-style-type: none"> - okresy roczne rozpoczynające się 1 stycznia 2021 roku lub później - opublikowano dnia 18 maja 2017 roku - do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego niezatwierdzone przez UE
Zmiany do MSR 1 <i>Prezentacja sprawozdań finansowych: Podział zobowiązań na krótkoterminowe i długoterminowe</i>	<ul style="list-style-type: none"> - okresy roczne rozpoczynające się 1 stycznia 2022 roku lub później - opublikowano dnia 23 stycznia 2020 roku - do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego niezatwierdzone przez UE
Zmiany do MSSF 3 <i>Zmiany do odniesień do Założeń Koncepcyjnych</i>	<ul style="list-style-type: none"> - okresy roczne rozpoczynające się 1 stycznia 2022 roku lub później - opublikowano dnia 14 maja 2020 roku - do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego niezatwierdzone przez UE

Standard/interpretacja	Data wejścia w życie
Zmiany do MSR 16 <i>Rzeczowe aktywa trwałe: przychody osiągnięte przed oddaniem do użytkowania</i>	<ul style="list-style-type: none"> - okresy roczne rozpoczynające się 1 stycznia 2022 roku lub później - opublikowano dnia 14 maja 2020 roku - do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego niezatwierdzone przez UE
Zmiany do MSR 37 <i>Umowy rodzące obciążenia - koszty wypełnienia obowiązków umownych</i>	<ul style="list-style-type: none"> - okresy roczne rozpoczynające się 1 stycznia 2022 roku lub później - opublikowano dnia 14 maja 2020 roku - do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego niezatwierdzone przez UE
Zmiany wynikające z przeglądu MSSF 2018-2020	<ul style="list-style-type: none"> - okresy roczne rozpoczynające się 1 stycznia 2022 roku lub później - opublikowano dnia 14 maja 2020 roku - do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego niezatwierdzone przez UE
Zmiany do MSSF 4 <i>Umowy ubezpieczeniowe - odroczenie MSSF 9</i>	<ul style="list-style-type: none"> - okresy roczne rozpoczynające się 1 stycznia 2021 roku lub później - opublikowano dnia 25 czerwca 2020 roku
Zmiany do MSSF 9, MSR 39, MSSF 7, MSSF 4 i MSSF 16 <i>Reforma wskaźników referencyjnych stóp procentowych - Faza 2</i>	<ul style="list-style-type: none"> - okresy roczne rozpoczynające się 1 stycznia 2021 roku lub później - opublikowano dnia 27 sierpnia 2020 roku
Zmiany do MSR 1 i Stanowiska Praktycznego 2 <i>Ujawnianie informacji dotyczących zasad rachunkowości</i>	<ul style="list-style-type: none"> - okresy roczne rozpoczynające się 1 stycznia 2023 roku lub później - opublikowano dnia 12 lutego 2021 roku - do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego niezatwierdzone przez UE
Zmiany do MSR 8 <i>Definicja wartości szacunkowych</i>	<ul style="list-style-type: none"> - okresy roczne rozpoczynające się 1 stycznia 2023 roku lub później - opublikowano dnia 12 lutego 2021 roku - do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego niezatwierdzone przez UE
Zmiany do MSSF 16 <i>Leasing: Ustępstwa czynszowe związane z Covid-19 po 30 czerwca 2021</i>	<ul style="list-style-type: none"> - okresy roczne rozpoczynające się 1 kwietnia 2021 roku lub później - opublikowano dnia 31 marca 2021 roku - do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego niezatwierdzone przez UE

- Wdrożenie pozostałych standardów i interpretacji

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego do publikacji Zarząd jednostki dominującej nie zakończył jeszcze prac nad oceną wpływu wprowadzenia pozostałych standardów oraz interpretacji na stosowane przez Grupę zasady (politykę) rachunkowości w odniesieniu do działalności GK lub jej wyników finansowych.

7. ISTOTNE ZASADY RACHUNKOWOŚCI

Najważniejsze zasady rachunkowości zastosowane przy sporządzaniu niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego przedstawione zostały w ramach kolejnych, poszczególnych not.

Zasady te stosowane były we wszystkich prezentowanych latach w sposób ciągły, z wyjątkiem zastosowania po raz pierwszy nowych standardów i interpretacji opisanych w punkcie 8.

7.1. PRZELICZANIE POZYCJI WYRAŻONYCH W WALUCIE OBCEJ

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

Walutą funkcjonalną zagranicznych jednostek zależnych jest ich waluta lokalna.

Powstałe z przeliczenia różnice kursowe ujmowane są odpowiednio w pozycji przychodów lub kosztów finansowych.

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

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

Następujące kursy zostały przyjęte dla potrzeb wyceny bilansowej:

	31.01.2021	31.01.2020
EUR	4,5385	4,301
CZK	0,1743	0,1704
BGN	2,3205	2,199
HUF	0,01266	0,012777
RUB	0,0491	0,0616
UAH	0,1332	0,1558
HRK	0,5997	0,578
RON	0,9308	0,9003
RSD	0,0387	0,0364
KZT	0,008767	0,010273
BAM	2,3133	2,1848
GBP	5,119	5,116
BYN	1,4478	1,8273

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

	Za okres 12 mcy do 31.01.2021	Za okres 12 mcy do 31.01.2020	Za okres 13 mcy do 31.01.2020
EUR	4,4581	4,2927	4,2929
CZK	0,1683	0,1675	0,1675
BGN	2,2733	2,194	2,1942
HUF	0,0126	0,0132	0,0132
RUB	0,052	0,06	0,0597
UAH	0,14	0,1523	0,1511
HRK	0,592	0,5783	0,5783
RON	0,9215	0,9022	0,903
RSD	0,0379	0,0365	0,0365
KZT	0,0091	0,01	0,01
BAM	2,2709	2,1941	2,1941
GBP	4,9872	4,9129	4,9087
BYN	1,4541	1,8318	1,8234

7.2. ZASADY KONSOLIDACJI

Sprawozdania finansowe jednostek zależnych sporządzane są według standardów rachunkowości obowiązujących w poszczególnych krajach, jednakże dla celów konsolidacji ich dane finansowe zostały przekształcone tak aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe było sporządzone w oparciu o jednolite zasady rachunkowości. W celu eliminacji jakichkolwiek rozbieżności w stosowanych zasadach rachunkowości wprowadza się korekty. Sprawozdania finansowe jednostek zależnych obejmują okresy sprawozdawcze spójne z okresem sprawozdawczości jednostki dominującej.

Wszystkie znaczące salda i transakcje pomiędzy jednostkami Grupy, w tym niezrealizowane zyski wynikające z transakcji w ramach Grupy, zostały

w całości wyeliminowane.

Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Grupę, a przestają być konsolidowane od dnia ustania kontroli. Sprawowanie kontroli przez jednostkę dominującą ma miejsce wtedy, gdy:

- posiada władzę nad danym podmiotem,
- podlega ekspozycji na zmienne zwroty lub posiada prawa do zmiennych zwrotów z tytułu swojego zaangażowania w danej jednostce,
- ma możliwość wykorzystania władzy w celu kształtowania poziomu generowania zwrotów.

Grupa weryfikuje fakt sprawowania kontroli nad innymi jednostkami, jeżeli wystąpiła sytuacja

wskazująca na zmianę jednego lub kilku z wyżej wymienionych warunków sprawowania kontroli.

8. ZMIANY STOSOWANYCH ZASAD RACHUNKOWOŚCI

Zasady rachunkowości zastosowane do sporządzenia niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego są spójne z tymi, które zastosowano przy sporządzeniu sprawozdania finansowego Grupy za rok zakończony 31 stycznia 2020 roku, za wyjątkiem przedstawionych poniżej.

Zmienione standardy i interpretacje, które mają zastosowanie po raz pierwszy w 2020 roku, nie mają istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

Standard/interpretacja	Opis skrócony standardu
Zmiany do MSSF 3 <i>Definicja przedsięwzięcia</i>	Zmiany do MSSF 3 precyzują, że aby zostać uznanym za przedsięwzięcie, zintegrowany zespół działań i aktywów musi obejmować co najmniej jeden wkład i jeden znaczący proces, które łącznie znacząco przyczyniają się do zdolności do tworzenia produktu. Zmiany te wyjaśniają również, że przedsięwzięcie może istnieć bez wszystkich wkładów i procesów niezbędnych do wytworzenia produktów.
Zmiany do MSSF 7, MSSF 9 i MSR 39 <i>Reforma wskaźników referencyjnych stóp procentowych</i>	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/z lub kwoty przepływów pieniężnych opartych na wskaźniku referencyjnym stopy procentowej wynikających z pozycji zabezpieczanej lub instrumentu zabezpieczającego opartych na wskaźniku referencyjnym stopy procentowej.
Zmiany do MSR 1 i MSR 8 <i>Definicja pojęcia „istotne”</i>	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.

Standard/interpretacja	Opis skrócony standardu
<p>Założenia koncepcyjne sprawozdawczości finansowej z dnia 29 marca 2018 roku</p>	<p>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 sprawozdania 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.</p>
<p>Zmiany do MSSF 16 <i>Leasing Ustępstwa czynszowe związane z Covid-19 z dnia 28 maja 2020 roku - mająca retrospektywne zastosowanie dla okresów rocznych rozpoczynających się dnia 1 stycznia 2020 roku lub później.</i></p>	<p>Jako praktyczne rozwiązanie leasingobiorca może zdecydować o nieprzeprowadzeniu oceny, czy ulga w czynszu przyznawana bezpośrednio w związku pandemią Covid-19, która spełnia określone warunki, stanowi zmianę leasingu. Leasingobiorca, który podejmuje taką decyzję, ujmuje wszelkie zmiany opłat leasingowych wynikające z ulgi w czynszu w taki sam sposób, w jaki ująłby zmianę przy zastosowaniu MSSF 16, gdyby zmiana ta nie stanowiła zmiany leasingu.</p>



9. PRZYCHODY I KOSZTY

9.1. PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

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

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

Identyfikacja zobowiązań do wykonania świadczenia

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

Ustalenie ceny transakcyjnej

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

Spełnianie zobowiązań do wykonania świadczenia

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

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

Aktywa z tytułu umowy

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

Należności z tytułu dostaw i usług

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

Zobowiązanie kontraktowe

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

Zobowiązania do zwrotu zapłaty

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

Sprzedaż towarów

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

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



Przychody w podziale na kategorie

Tabela poniżej przedstawia przychody z tytułu umów z klientami w podziale na kategorie, które odzwierciedlają sposób, w jaki czynniki ekono-

miczne wpływają na charakter, kwotę, termin płatności oraz niepewność przychodów i przepływów pieniężnych.

w tys. PLN	za okres 12 miesięcy zakończony 31 stycznia 2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31 stycznia 2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31 stycznia 2020
Rodzaj sprzedaży			
Sprzedaż towarów, w tym:	7 847 482	9 217 109	9 894 271
<i>E-commerce</i>	2 229 287	1 080 758	1 174 065
Sprzedaż usług	597	4 547	4 972
Razem	7 848 079	9 221 656	9 899 243
Brand			
Reserved	3 466 725	4 369 709	4 719 262
Cropp	972 332	1 288 710	1 382 814
House	875 262	1 135 314	1 218 121
Mohito	707 678	986 949	1 071 539
Sinsay	1 737 812	1 282 473	1 351 629
Pozostałe	88 270	158 501	155 878
Razem	7 848 079	9 221 656	9 899 243

Aktywa i zobowiązania z tytułu umów z klientami

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

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

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

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

w tys. PLN	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Należności z tytułu dostaw i usług	158 055	143 783
Aktywo z tytułu zwrotu zapłaty	20 152	19 149
Zobowiązania do zwrotu zapłaty	42 711	27 207
Zobowiązania kontraktowe	18 566	19 929

9.2. KOSZT WŁASNY SPRZEDAŻY

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

Koszt własny sprzedaży (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Koszt własny sprzedaży towarów i usług	3 768 133	4 233 209	4 706 990
Odpis aktualizujący wartość zapasów	-3 993	48 288	46 538
Razem koszt własny sprzedaży	3 764 140	4 281 497	4 753 528

9.3. POZOSTAŁE PRZYCHODY I KOSZTY OPERACYJNE

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

Dotacje jest ujmowana w momencie kiedy istnieje uzasadniona pewność, że zostanie ona uzyskana oraz spełnione zostaną wszystkie związane z nią warunki.

W przypadku wystąpienia przesłanek utraty wartości, Grupa dokonuje testu na utratę wartości aktywów takich jak środki trwałe, aktywa niematerialne oraz należności. Odpisy tworzone są, gdy testy wykażą wartość odzyskiwalną niższą niż wartość bilansowa.

Pozostałe przychody operacyjne (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	228	0	0
Dotacje	83 344	0	0
Inne przychody operacyjne, w tym:	43 352	20 188	21 518
– zysk na likwidacji umów wycenionych zgodnie z MSSF 16	29 745	0	0
– odszkodowania	1 179	4 841	4 414
Razem pozostałe przychody operacyjne	126 924	20 188	21 518

Pozycja w przychodach operacyjnych Dotacje wynika w szczególności z dofinansowania kosztów wynagrodzeń oraz składek ubezpieczeniowych w związku z pomocą rządową Covid-19 otrzymaną w różnych krajach. Najistotniejsze kwoty zostały uzyskane w Polsce w kwocie 33 408 tys. PLN oraz w Czechach w kwocie 14 619 tys. PLN.

Pozostałe koszty operacyjne (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	1 081	1 059
Aktualizacja wartości aktywów, w tym :	97 667	41 132	40 443
- wartość odpisów aktualizujących środki trwałe netto	70 648	30 663	30 235
- wartość odpisów aktualizujących należności netto	623	10 469	10 208
- wartość odpisów aktualizujących wartość firmy	26 396	0	0
Inne koszty operacyjne, w tym	112 600	101 546	106 957
- straty w majątku obrotowym oraz trwałym	86 381	72 645	82 195
- kary	9 511	8 135	9 087
Razem pozostałe koszty operacyjne	210 267	143 759	148 459

W badanym okresie Grupa wykazała wartość odpisów aktualizujących, w tym z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych na nierentowne salony w wysokości 70 648 tys. PLN. Dokładny opis sytuacji znajduje się w notcie 13.

9.4. PRZYCHODY I KOSZTY FINANSOWE

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

Przychody i koszty finansowe obejmują w szczególności odsetki, aktualizacje wartości pożyczek, różnice kursowe, dywidendy oraz dotacje.

Przychody oraz koszty z tytułu odsetek są ujmowane sukcesywnie w miarę ich naliczania, z uwzględnieniem metody efektywnej stopy procentowej, w stosunku do wartości bilansowej netto danego składnika aktywów finansowych.

Dywidendy są ujmowane w momencie ustalenia praw akcjonariuszy lub udziałowców do ich otrzymania.

W przypadku wystąpienia przesłanek utraty wartości, Grupa dokonuje testu na utratę wartości inwestycji. Odpisy tworzone są, gdy testy wykażą wartość odzyskiwalną niższą niż wartość bilansowa.

Różnice kursowe są wykazywane w wartości netto.

Przychody finansowe (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Odsetki, w tym :	4 902	7 614	8 418
- od lokat	4 323	7 614	8 418
- od pożyczek i należności	579	0	0
Wycena jednostek uczestnictwa w funduszach	46	2 440	2 440
Dywidendy	12	24	24
Inne przychody finansowe	66 548	669	32
- korekty zobowiązania leasingo- wego	66 548	0	0
Razem przychody finansowe	71 508	10 747	10 914

W okresie sprawozdawczym Grupa renegotjowała umowy najmu powierzchni handlowej. Podejście Grupy do ujęcia wpływu podpisanych aneksów na sprawozdanie finansowe przedstawiono w nocie 14.

Koszty finansowe (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Koszty z tytułu odsetek - kredyty	19 475	16 046	17 136
Koszty z tytułu odsetek - obligacje	6 438	734	734
Koszty z tytułu odsetek - budżetowe i pozostałe	245	231	228
Koszty z tytułu odsetek - zobowiązania z tytułu leasingu	130 581	114 401	119 915
Inne, w tym:	184 307	21 465	13 383
- saldo różnic kursowych	178 328	18 936	6 834
Razem koszty finansowe	341 046	152 877	151 396

W związku z istotnym wzrostem kursu EUR do innych walut Grupa zarejestrowała w okresie sprawozdawczym znaczne ujemne różnice kursowe. Najistotniejszą pozycją, która miała wpływ na zaistniały fakt, są zobowiązania leasingowe. Z tego tytułu Grupa wykazała 102 483 tys. PLN ujemnych różnic kursowych.

9.5. KOSZTY WEDŁUG RODZAJU

Koszty według rodzaju (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Amortyzacja	1 073 045	1 017 717	1 093 784
Czynsze i dzierżawy	383 811	538 164	624 248
Usługi prowadzenia sklepów i magazynów	279 977	157 767	166 162
Podatki i opłaty	47 353	38 220	40 820
Koszty świadczeń pracowniczych	854 604	859 018	928 384
Pozostałe koszty rodzajowe	1 208 782	1 326 456	1 359 704
Razem koszty rodzajowe	3 847 572	3 937 342	4 213 102

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

Koszty według rodzaju (w tys.PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Koszty według rodzaju, w tym:	3 847 572	3 937 342	4 213 102
Pozycje ujęte w kosztach sklepów i dystrybucji	3 368 322	3 427 452	3 676 135
Pozycje ujęte w kosztach ogólnych	479 250	509 890	536 967

9.6. KOSZTY AMORTYZACJI, ŚWIADCZEŃ PRACOWNICZYCH I ZAPASÓW

Pozycje ujęte w koszcie własnym sprzedaży (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Wycena zapasów po cenie nabycia	3 781 185	4 252 909	4 726 760
Odpis aktualizujący wartość zapasów	-3 993	48 288	46 538
Szacunkowe zwroty od klientów	-13 052	-19 700	-19 770
Razem	3 764 140	4 281 497	4 753 528

Pozycje ujęte w kosztach sklepów i dystrybucji (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Amortyzacja środków trwałych	407 598	360 073	381 787
Amortyzacja aktywów niematerialnych	2 645	2 353	2 959
Amortyzacja prawa do użytkowania	607 393	588 825	635 670
Koszty zużycia zapasów na cele reklamowe	24 749	31 750	34 079
Koszty świadczeń pracowniczych, w tym:	611 129	893 035	947 701
- wynagrodzenia	501 782	758 142	807 708
- koszty ubezpieczeń społecznych	109 347	134 893	139 993
Razem	1 653 514	1 876 036	2 002 196

Pozycje ujęte w kosztach ogólnych (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Amortyzacja środków trwałych	19 592	28 334	33 334
Amortyzacja aktywów niematerialnych	25 963	19 712	19 910
Amortyzacja prawa do użytkowania	9 854	18 420	20 124
Koszty świadczeń pracowniczych, w tym:	134 128	117 770	132 470
- wynagrodzenia	90 664	109 376	120 676
- koszty ubezpieczeń społecznych	43 464	8 394	11 794
Razem	189 537	184 236	205 838

Pozycje ujęte w pozostałych kosztach operacyjnych (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Nadwyżka niedoborów inwentaryzacyjnych nad nadwyżkami	69 711	56 420	62 654
Likwidacje zapasów	864	2 940	3 133
Darowizny	716	839	839
Razem	71 291	60 199	66 626

10. PODATEK DOCHODOWY

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

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

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

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

Grupa kompensuje ze sobą aktywa i zobowiązania z tytułu podatku odroczonego i wykazuje wartość w Sprawozdaniu z sytuacji finansowej w wartości netto osobno po każdej spółce w Grupie.

Jeżeli w ocenie Grupy jest prawdopodobne, że podejście poszczególnej spółki do kwestii podatkowej lub grupy kwestii podatkowych będzie zaakceptowane przez organ podatkowy, każda spółka określa dochód do opodatkowania (stratę podatkową), podstawę opodatkowania, niewykorzystane straty podatkowe, niewykorzystane ulgi podatkowe i stawki podatkowe z uwzględnieniem podejścia do opodatkowania planowanego lub zastosowanego w swoim zeznaniu podatkowym. Oceniając to prawdopodobieństwo, Grupa przyjmuje, że organy podatkowe uprawnione do skontrolowania i zakwestionowania sposobu traktowania podatkowego przeprowadzą taką kontrolę i będą miały dostęp do wszelkich informacji.

Jeżeli Grupa stwierdzi, że nie jest prawdopodobne, że organ podatkowy zaakceptuje podejście spółki do kwestii podatkowej lub grupy kwestii podatkowych, wówczas spółka odzwierciedla skutki niepewności w ujęciu księgowym podatku w okresie, w którym to ustaliła. Grupa ujmuje zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego z wykorzystaniem jednej z dwóch metod, w zależności od tego. Która z nich lepiej odzwierciedla sposób, w jaki niepewność może się zmaterializować:

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

Główne składniki podatku dochodowego za okres 12 miesięcy zakończony 31 stycznia 2021 roku oraz okresy porównywalne przedstawiają się następująco:

Podatek dochodowy (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Bieżący podatek dochodowy	120 680	207 455	212 361
Odroczony podatek dochodowy	-47 064	43 656	31 790
Razem podatek dochodowy	73 616	251 111	244 151

10.1. EFEKTYWNA STOPA PODATKOWA

Uzgodnienie podatku dochodowego od wyniku finansowego brutto przed opodatkowaniem według ustawowej stawki podatkowej, z podatkiem dochodowym wykazany w wyniku finansowym za

okresy od 1 lutego 2020 do 31 stycznia 2021 roku i okresy porównawcze przedstawiono w poniższej tabeli.

Podatek dochodowy (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Zysk/strata brutto przed opodatkowaniem	-116 514	737 116	665 190
Podatek dochodowy według ustawowej stawki podatkowej obowiązującej w Polsce 19%	-22 138	140 052	126 386
Efekt różnicy w stawkach podatkowych pomiędzy krajami	-31 035	-28 320	-24 402
Korekty dotyczące bieżącego podatku dochodowego z lat ubiegłych	-3 810	11 271	11 271
Rezerwy na podatek dochodowy	0	23 890	23 890
Opodatkowanie zagranicznych spółek kontrolowanych	48 853	26 128	26 128
Odpis aktualizujący aktywo podatkowe dotyczące znaków towarowych	0	34 104	34 104
Koszty trwałe niestanowiące kosztów uzyskania przychodów	-80 560	-29 785	-19 231
Przychody trwałe niebędące podstawą do opodatkowania	1 186	14 201	27 543
Inne	0	0	0
Podatek dochodowy (obciążenie) ujęty w zysku lub stracie	73 616	251 111	244 151

Wartość podatku dochodowego została powiększona o wymóg opodatkowania zagranicznych spółek w wysokości 48 853 tys. PLN (rok 2019: 26 128 tys. PLN).

Podatek dochodowy jest liczony wg następujących stawek podatkowych:

Polska	Estonia	Rosja	Serbia	Litwa	Łotwa	Ukraina	Węgry	Chorwacja	Finlandia	Cypr
19%	0%	20%	15%	15%	0%	18%	9%	18%	20%	2,5%
Czechy	Bułgaria	Wielka Brytania	Rumunia	Słowacja	Słowenia	Kazachstan	Bośnia i Hercegowina	Białoruś	Niemcy	
19%	10%	16%	16%	21%	15%	20%	10%	18%	32%	

10.2. ODROZONY PODATEK DOCHODOWY - WYNIK FINANSOWY

Odroczony podatek dochodowy wykazany w wy-

niku finansowym za okres od 1 lutego 2020 roku do 31 stycznia 2021 roku oraz za okresy porównawcze wynikał z następujących pozycji:

Odroczony podatek dochodowy (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Różnica pomiędzy amortyzacją bilansową a podatkową środków trwałych	3 469	3 829	3 289
Amortyzacja znaków towarowych	0	-5 896	-5 896
Odpis aktualizujący aktywo podatkowe związane ze znakami towarowymi	0	-34 104	-34 104
Różnica między prawem do użytkowania a zobowiązaniem leasingowym	43 434	20 542	32 596
Aktualizacja wartości zapasów	-619	8 426	8 426
Aktualizacja należności handlowych	-1 652	2 121	2 121
Marża od niesprzedanych poza Grupą towarów	34	-2 084	-2 084
Wynagrodzenie od sprzedanych nakładów	2 801	-25 597	-25 597
Strata podatkowa	3 350	3 357	3 357
Niewypłacone wynagrodzenia i narzuty	-6 532	-3 601	-3 601
Rezerwa na zwroty towarów	1 655	-712	-712
Szacowany zwrot/szacowane dopłaty z tyt. czynszów	-2 735	-12 842	-10 866
Pozostałe różnice przejściowe	-2 747	2 542	3 999
Różnice kursowe z przeliczenia	6 606	363	-2 718
Razem	47 064	-43 656	-31 790

10.3. AKTYWA I ZOBOWIĄZANIA Z TYTUŁU PODATKU ODROZONEGO

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

Aktywa z tytułu podatku odroczonego (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Różnica pomiędzy amortyzacją bilansową a podatkową środków trwałych	3 176	-293
Różnica pomiędzy amortyzacją bilansową a podatkową znaków towarowych	0	0
Różnica między prawem do użytkowania a zobowiązaniem leasingowym	77 641	32 596
Aktualizacja wartości zapasów	21 268	21 887
Aktualizacja należności handlowych	3 068	4 720
Marża od niesprzedanych poza Grupę towarów	19 069	19 035
Wynagrodzenie od sprzedanych nakładów	13 540	10 739
Strata podatkowa	38 764	34 414
Niewypłacone wynagrodzenia i narzuty	5 946	12 478
Rezerwa na zwroty towarów	2 647	992
Szacowany zwrot/szacowane dopłaty z tyt. czynszów	-6 876	-4 141
Pozostałe różnice przejściowe	621	2 368
Razem	178 864	134 795

Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Różnica pomiędzy amortyzacją bilansową a podatkową środków trwałych	22	276
Pozostałe różnice przejściowe	0	0
Razem	22	276

Na dzień 31 stycznia 2021 roku Grupa wykazała aktywa z tytułu podatku odroczonego w związku ze stratami podatkowymi w spółkach w Grupie na kwotę 38 764 tys. PLN. Najistotniejsze wartości zostały skalkulowane w spółce LPP Deutschland GmbH w kwocie 22 497 tys. PLN oraz w spółce LPP Ukraina AT w wysokości 6 112 tys. PLN. Zgodnie z przepisami podatkowymi w obu tych krajach nie ma ograniczenia okresu rozliczenia straty podatkowej.

11. ZYSK NA AKCJĘ

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

Zysk rozwodniony przypadający na jedną akcję oblicza się poprzez podzielenie zysku netto za

dany okres przez średnioważoną liczbę wyemitowanych akcji zwykłych występujących w ciągu okresu skorygowaną o średnioważoną liczbę akcji, które zostałyby wyemitowane na konwersji wszystkich rozwadniających potencjalnych instrumentów kapitałowych w akcje.

Kalkulacja podstawowego oraz rozwodnionego zysku na akcje została zaprezentowana poniżej.

Zysk na akcję (w tys. PLN)	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021	za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (niezbadane)	za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020
Liczba akcji stosowana jako mianownik wzoru			
Średnia ważona liczba akcji	1 838 066	1 834 192	1 834 192
Rozwadniający wpływ opcji zamiennych na akcje	0	907	907
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji	1 838 066	1 835 099	1 835 099
Zysk na akcję			
Zysk (strata) netto okresu bieżącego przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	-190 130	486 005	421 039
Zysk (strata) na akcję	-103,44	264,97	229,55
Rozwodniony zysk (strata) na akcję	-103,44	264,84	229,44

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

12. DYWIDENDY WYPŁACONE I ZAPROPONOWANE DO WYPŁATY

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

W dniu 18 września 2020 roku ZWZ LPP SA podjęło uchwałę nr 17 w sprawie nie wypłacania dywidendy za rok obrotowy kończący się 31 stycznia 2020 roku i przeniesieniu jej w całości na kapitał zapasowy. Decyzja tą została podjęta ze względu na chęć zwiększenia bezpieczeństwa finansowego w czasie trudnej sytuacji gospodarczej spowodowanej pandemią wirusa COVID-19.

13. RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

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

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

Stosowane stawki amortyzacji dla poszczególnych grup środków trwałych są następujące:

Grupa rodzajowa

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

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

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

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

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

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



Zmiany środków trwałych (wg grup rodzajowych) w okresie od 1 lutego 2020 do 31 stycznia 2021

Zmiany środków trwałych (wg grup rodzajowych) w okresie od 01.02.2020 do 31.01.2021 (w tys. PLN)	Budynki, lokale, Grunty obiekty inżynierii lądowej i wodnej		Urządzenia techniczne i maszyny
Wartość brutto środków trwałych na początek okresu	87 178	2 145 467	561 764
Różnice kursowe z przeliczenia	0	-58 375	-9 302
Nabycia	604	20 539	24 864
Transfer ze środków trwałych w budowie	0	447 846	44 239
Sprzedaż	0	152	1 455
Likwidacja	0	77 037	17 783
Inne zmniejszenia	0	320	534
Inne zwiększenia	0	1 472	4 033
Transfer ze środków trwałych w budowie	0	0	0
Wartość brutto środków trwałych na koniec okresu	87 782	2 479 440	605 826
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na początek okresu	0	905 516	271 851
Różnice kursowe z przeliczenia	0	-24 673	-5 049
Amortyzacja za okres	0	237 634	68 619
Sprzedaż	0	49	1 333
Likwidacja	0	60 996	17 367
Inne zmniejszenia	0	23	1 817
Inne zwiększenia	0	994	154
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na koniec okresu	0	1 058 403	315 058
Odpisy z tytułu utraty wartości na początek okresu	0	43 817	1 594
Różnice kursowe z przeliczenia	0	1 341	-133
Zwiększenie	0	75 543	798
Wykorzystanie	0	5 162	1
Odwrócenie	0	7 191	961
Odpisy z tytułu utraty wartości na koniec okresu	0	108 348	1 297
Razem wartość netto środków trwałych na 1 lutego 2020	87 178	1 196 134	288 319
Razem wartość netto środków trwałych na 31 stycznia 2021	87 782	1 312 689	289 471

Odpis z tytułu utraty wartości - pozycje w sprawozdaniu z całkowitych dochodów

Kwota

Zwiększenie - pozostałe koszty operacyjne aktualizacja wartości aktywów niefinansowych

70 648

Zmniejszenie-pozostałe koszty operacyjne aktualizacja wartości aktywów niefinansowych

Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	Zaliczki na środki trwałe	Środki trwałe razem
14 457	833 149	247 417	133 128	4 022 560
-518	-41 746	-3 437	-4 620	-117 998
852	23 772	551 326	87 629	709 586
0	143 571	0	0	635 656
470	298	0	0	2 375
285	30 228	5 088	0	130 421
0	5 899	3 017	39 070	48 840
0	0	43 009	0	48 514
0	0	635 656	0	635 656
14 036	922 321	194 554	177 067	4 481 026
7 538	476 830	0	0	1 661 735
-353	-21 393	0	0	-51 468
2 025	118 912	0	0	427 190
466	284	0	0	2 132
215	28 141	0	0	106 719
0	2	0	0	1 842
4	1 054	0	0	2 206
8 533	546 976	0	0	1 928 970
0	3 028	0	0	48 439
0	-251	0	0	957
0	2 701	0	0	79 042
0	1 523	0	0	6 686
0	1 322	0	0	9 474
0	2 633	0	0	112 278
6 919	353 291	247 417	133 128	2 312 386
5 503	372 712	194 554	177 067	2 439 778

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

Zmiany środków trwałych (wg grup rodzajowych) w okresie od 01.01.2019 do 31.01.2020 (w tys.PLN)	Grunty	Budynki, lokale, obiekty inżynierii lądowej i wodnej	Urządzenia techniczne i maszyny
Wartość brutto środków trwałych na początek okresu	63 449	1 789 346	431 168
Różnice kursowe z przeliczenia	0	39 004	6 380
Nabycia	23 729	0	29 650
Transfer ze środków trwałych w budowie	0	452 564	126 347
Sprzedaż	0	860	1 067
Likwidacja	0	134 587	30 714
Inne zmniejszenia	0	0	0
Transfer ze środków trwałych w budowie	0	0	0
Wartość brutto środków trwałych na koniec okresu	87 178	2 145 467	561 764
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na początek okresu	0	755 692	232 863
Różnice kursowe z przeliczenia	0	22 317	4 059
Amortyzacja za okres	0	230 960	60 427
Sprzedaż	0	0	0
Likwidacja	0	103 453	25 498
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na koniec okresu	0	905 516	271 851
Odpisy z tytułu utraty wartości na początek okresu	0	31 011	649
Zwiększenie	0	31 700	1 623
Wykorzystanie	0	13 213	678
Odwrócenie	0	5 681	0
Odpisy z tytułu utraty wartości na koniec okresu	0	43 817	1 594
Razem wartość netto środków trwałych na 1 stycznia 2019	63 449	1 002 643	197 656
Razem wartość netto środków trwałych na 31 stycznia 2020	87 178	1 196 134	288 319

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

Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	Zaliczki na środki trwałe	Środki trwałe razem
11 463	668 874	136 607	129 805	3 230 712
339	22 601	2 306	1 169	71 799
3 568	0	876 048	39 844	972 839
0	188 633	0	0	767 544
791	42	0	0	2 760
122	46 917	0	0	212 340
0	0	0	37 690	37 690
0	0	767 544	0	767 544
14 457	833 149	247 417	133 128	4 022 560
6 070	385 897	0	0	1 380 522
203	14 650	0	0	41 229
2 012	121 722	0	0	415 121
0	0	0	0	0
747	45 439	0	0	175 137
7 538	476 830	0	0	1 661 735
0	214	0	0	31 874
0	3 057	0	0	36 380
0	243	0	0	14 134
0	0	0	0	5 681
0	3 028	0	0	48 439
5 393	282 763	136 607	129 805	1 818 316
6 919	353 291	247 417	133 128	2 312 386

W okresie zakończonym 31 stycznia 2021 roku Grupa dokonała odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych na nierentowne salony na kwotę 79 042 tys. PLN (2019 rok: 36 380 tys. PLN). Informacje na temat założeń dotyczących odpisów aktualizujących zostały opisane w nocie 5.2.

W tym samym okresie nastąpiło częściowe wykorzystanie utworzonych odpisów aktualizujących z uwagi na zamknięcie salonów w kwocie 6 686 tys. PLN (rok 2019: 14 134 tys. PLN), oraz częściowe odwrócenie odpisów w wysokości 9 474 tys. PLN (rok 2019: 5 681 tys. PLN) w związku z występowaniem przesłanek odwrócenia odpisów.

Zawiązanie odpisów aktualizujących pomniejszone o ich odwrócenie zostało wykazane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w pozycji Pozostałe koszty operacyjne w kwocie 70 648 tys. PLN.

Na dzień 31 stycznia 2021 roku Grupa posiadała zobowiązania umowne do nabycia rzeczowego majątku trwałego w wartości 187 634 tys. PLN. (2019 rok: 174 324 tys. PLN).

Na powyższą kwotę składały się następujące zobowiązania:

- Zobowiązania związane z budową sklepów marek LPP - 42 134 tys. PLN
- Zobowiązania z tytułu kontraktów na rozbudowę centrów logistycznych - 133 430 tys. PLN
- Zobowiązania z tytułu kontraktów na budowę budynków biurowych -12 070 tys. PLN

Na dzień bilansowy występowało ograniczenie w dysponowaniu nieruchomościami posiadanymi w Pruszczu Gdańskim oraz w Gdańsku w związku z kredytami inwestycyjnymi. Dokładny opis znajduje się w nocie 23.

14. LEASING

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

Grupa stosuje jednolite podejście do ujmowania i wyceny wszystkich leasingów, z wyjątkiem leasingów krótkoterminowych oraz leasingów aktywów o niskiej wartości. W dacie rozpoczęcia leasingu

Spółka rozpoznaje składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązanie z tytułu leasingu.

Aktywa z tytułu prawa do użytkowania

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

Zobowiązania z tytułu leasingu

W dacie rozpoczęcia leasingu Grupa wycenia zobowiązania z tytułu leasingu w wysokości wartości bieżącej opłat leasingowych pozostających do zapłaty w tej dacie. Opłaty leasingowe obejmują zasadniczo opłaty stałe leasingowe.

Przy obliczaniu wartości bieżącej opłat leasingowych Grupa stosuje krańcową stopę procentową leasingobiorcy w dniu rozpoczęcia leasingu, jeżeli stopy procentowej leasingu nie można z łatwością ustalić. Po dacie rozpoczęcia kwota zobowiązań z tytułu leasingu zostaje zwiększona o odsetki i zmniejszona o dokonane płatności leasingowe. Ponadto wartość bilansowa zobowiązań z tytułu leasingu podlega ponownej wycenie w przypadku zmiany okresu leasingu oraz zmiany opłat stałych.

Leasing krótkoterminowy i leasing aktywów o niskiej wartości

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

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

Okres leasingu wynosi:

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

Niektóre umowy leasingowe zawierają opcje przedłużenia lub wypowiedzenia leasingu. Zarząd

dokonuje osądu, aby ustalić okres, co do którego można z wystarczającą pewnością założyć, że takie umowy będą trwać.

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

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

Zmiany prawa do użytkowania w okresie od 01.02.2020 do 31.01.2021 (w tys. PLN)	Najem salonów	Pozostały najem	Prawo do użytkowania razem
Wartość brutto prawa do użytkowania na początek okresu	3 497 897	155 665	3 653 562
Różnice kursowe z przeliczenia	-56 214	385	-55 829
Zwiększenia (nowe leasingi)	424 461	1 757	426 218
Zmiany umów leasingu	-198 973	59 628	-139 345
Aktualizacja wyceny zobowiązań z tytułu leasingu*	-277 562	-3 469	-281 031
Wartość brutto prawa do użytkowania na koniec okresu	3 389 609	213 966	3 603 575
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na początek okresu	629 240	24 085	653 325
Różnice kursowe z przeliczenia	-13 503	143	-13 360
Amortyzacja za okres	584 234	33 013	617 247
Aktualizacja wyceny*	-240 274	-2 426	-242 700
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na koniec okresu	959 697	54 815	1 014 512
Razem wartość netto środków trwałych na 1 lutego 2020	2 868 657	131 580	3 000 237
Razem wartość netto środków trwałych na 31 stycznia 2021	2 429 912	159 151	2 589 063

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

*Aktualizacja wyceny dotyczy umów zlikwidowanych fizycznie w związku z likwidacją umowy lub likwidacją związaną z przejściem na czynsz od obrotu

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

Zobowiązanie z tytułu leasingu (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Stan na początek okresu	3 248 137	3 051 610
Zwiększenia (nowe umowy)	515 927	1 088 631
Zmiany umów leasingu	-164 283	-226 033
Aktualizacja wyceny*	-61 175	-40 707
Różnice kursowe	47 056	-24 141
Odsetki	130 581	119 915
Płatności	-538 564	-721 138
Stan na koniec okresu	3 177 679	3 248 137
Krótkoterminowe	654 010	680 184
Długoterminowe	2 523 669	2 567 953
Razem	3 177 679	3 248 137

Zmiany umów leasingowych wynikały ze zmiany okresów leasingu, zmiany opłat leasingowych zależnych od stawki czy indeksu, z wyceny wartości w walucie obcej.

W okresie sprawozdawczym Grupa wykazała następujące wartości w sprawozdaniu finansowym:

- Koszty amortyzacji prawa do użytkowania: 617 247 tys. PLN (rok 2019: 655 794 tys. PLN);
- Koszty odsetek: 130 581 tys. PLN (rok 2019: 119 915 tys. PLN);
- Koszty czynszu niewycenionych umów zgodnie z MSSF 16: 383 811 tys. PLN (rok 2019: 624 248 tys. PLN).

W związku z ograniczeniem działalności z powodu zamknięcia centrów handlowych oraz wprowadzonymi ustawami rządowymi związanymi ze zwalczaniem Covid -19 Grupa renegotjowała umowy najmu powierzchni handlowych. W konsekwencji znaczna część umów, podlegająca MSSF 16, została zmieniona i na nowo wyceniona zgodnie z nowymi zapisami w aneksach. Grupa zastosowała zwolnienie wynikające ze zmian do MSSF

16 opublikowanych 30 maja 2020 roku: „Leasing: ustępstwa czynszowe związane z Covid-19”, na podstawie którego, zmiany wprowadzone przez aneksy do umów najmu, które spełniają kryteria przewidziane we wspomnianych zmianach do MSSF 16, w szczególności regulują jedynie kwestie rat zapadłych do dnia podpisania aneksu, zostały ujęte w przychodach finansowych w kwocie 66 mln PLN (nota 9.4). Natomiast pozostałe zmiany umów czynszowych wynikające z podpisanych aneksów dotyczących rat przyszłych oraz innych zmian tych umów, w szczególności okresu najmu, zostały ujęte jako modyfikacja umowy leasingowej korygując zobowiązanie leasingowe i aktywo z tytułu prawa do użytkowania.

Wszystkie zmiany spowodowane nowymi negocjacjami w umowach zostały wykazane powyżej w pozycji „Zmiany umów leasingu”.

Na dzień 31 stycznia 2021 roku oraz na 31 stycznia 2020 roku Grupa wykazuje podział zobowiązań z tytułu leasingu w zakresie wymagalności w wartościach niezdyktowanych:

Zobowiązania z tytułu leasingu (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Do miesiąca	56 408	59 621
Od miesiąca do trzech miesięcy	112 816	119 242
Od trzech miesięcy do roku	507 676	536 593
Powyżej roku	2 611 997	2 701 118
Razem	3 288 897	3 416 574

15. AKTYWA NIEMATERIALNE

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

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

Stosowane stawki amortyzacji dla poszczególnych grup aktywów niematerialnych są następujące:

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

Koszty prac nad koncepcją sklepów firmowych

W Grupie prowadzone są prace związane z projektowaniem oraz budową wzorcowych salonów sprzedaży odzieży.

Nakłady bezpośrednio związane z tymi pracami ujmowane są jako aktywa niematerialne.

Nakłady ponoszone na prace koncepcyjne wykonane w ramach danego przedsięwzięcia są przenoszone na kolejny okres, jeżeli można uznać, że zostaną one w przyszłości odzyskane. Ocena przyszłych korzyści odbywa się na podstawie zasad określonych w MSR 36.

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

Najistotniejszym składnikiem aktywów niematerialnych jest znak towarowy House, który w Sprawozdaniu z sytuacji finansowej został wykazany w osobnej pozycji aktywów trwałych jako „Znak towarowy”. Jego wartość bilansowa na dzień 31 stycznia 2021 roku wyniosła 77 508 tys. PLN (2019 rok: 77 508 tys. PLN).

Okres użytkowania tego składnika aktywów jest nieokreślony.

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

Szczegółowa analiza przedstawia się następująco:

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

Szczegółowe założenia do szacunków przedstawia się następująco:

Znak towarowy House – wyceniony metodą opłat licencyjnych (royalty relief method), opartej na określeniu opłat, jakie musiałaby ponieść zewnętrzna firma za przywilej korzystania z marki. Opłata ta jest najczęściej określana jako procent od przychodów:

- podstawą szacunku jest wartość sprzedaży wygenerowanej przez odzież oferowaną pod marką House – w 2020 roku wyniosła ona 1 059 mln PLN (sprzedaż detaliczna i hurtowa) i była wyższa o 207% od obrotów uzyskanych za 12 miesięcy (listopad 2007-październik 2008), przyjętych do pierwotnej wyceny bilansowej,
- opłata licencyjna została przyjęta w wysokości 3% od obrotu (rok 2019: 3%);
- współczynnik kapitalizacji przyjęty do wyceny metodą CAPM (okres prognozy jest tu niedefiniowany, gdyż wykorzystuje model renty wieczystej) wyniosła 11,38% i składał się z kilku elementów (rok 2019: 11%):
- stopa wolna od ryzyka – 1,29% równa rentowności 52-tygodniowych bonów skarbowych (rok 2019: 1,59%)
- stopa inflacji rocznej – 2,3% (rok 2019: 2%)
- premia za ryzyko – 3,50% (rok 2019: 7,50%).

Powyższe założenia opierają się na aktualnych na dzień bilansowy parametrach rentowności 52-tygodniowych bonów skarbowych oraz publikowanej przewidywanej stopy inflacji i zostały uwzględ-

nione w wycenie dokonanej według modelu sporządzonego przez biegłego rzeczoznawcę dokonującego określenia wartości znaku towarowego House, która to wartość została ujęta początkowo w sprawozdaniu z sytuacji finansowej (są zatem spójne z zewnętrznymi źródłami informacji).

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

Najistotniejszymi składnikami aktywów niematerialnych na dzień 31 stycznia 2021 roku były:

- Oprogramowanie wspierające sprzedaż w salonach detalicznych w spółkach zależnych. Wartość bilansowa na dzień 31 stycznia 2021 wyniosła 14 454 tys. PLN (rok 2019: 16 971 tys. PLN);
- System ilościowy do zarządzania towarami. Wartość bilansowa na dzień 31 stycznia 2021 roku wyniosła 10 362 tys. PLN (rok 2019: 14 495 tys. PLN);
- System wspierający identyfikację i inwentaryzację towarów w salonach i magazynach. Wartość bilansowa na dzień 31 stycznia 2021 roku wyniosła 8 717 tys. PLN (rok 2019: 9 272 tys. PLN);
- Oprogramowanie do e-commerce Reserved, Cropp, Mohito, House i Sinsay. Wartość bilansowa tego składnika na dzień 31 stycznia 2021 roku wyniosła 6 027 tys. PLN (rok 2019: 5 440 tys. PLN);
- System fakturujący sprzedaż e-commerce. Wartość bilansowa tego składnika na dzień 31 stycznia 2021 roku wyniosła 1 250 tys. PLN (rok 2019: 2 040 tys. PLN);
- Oprogramowanie do zarządzania projektami odzieży. Wartość bilansowa tego składnika na dzień 31 stycznia 2021 roku wyniosła 2 220 tys. PLN (rok 2019: 2 910 tys. PLN);
- System finansowo-księgowy oraz kadrowo-płacowy SAP. Wartość bilansowa tego składnika na dzień 31 stycznia 2021 roku wyniosła 9 322 tys. PLN (rok 2019: 12 369 tys. PLN);
- Program do alokowania towaru. Wartość bilansowa tego składnika na dzień 31 stycznia 2021 roku wyniosła 11 056 tys. PLN (rok 2019: 10 622 tys. PLN).

Zmiany aktywów niematerialnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 stycznia 2021 roku oraz w okresie porównywalnym przedstawione zostały w tabelach poniżej.

Zmiany aktywów niematerialnych w okresie od 1 lutego 2020 do 31 stycznia 2021

Zmiany aktywów niematerialnych w okresie od 01.02.2020 do 31.01.2021 (w tys PLN)	Koszty zakończonych koncepcji	Oprogramowanie komputerowe i licencje	Aktywa niemateri- alne w trakcie realizacji	Razem
Wartość brutto aktywów niematerialnych na początek okresu	11 341	197 123	21 985	230 449
Różnice kursowe z przeliczenia	0	-89	0	-89
Nabycia	0	72	41 114	41 186
Transfer z aktywów niematerialnych w trakcie realizacji	0	21 084	0	21 084
Likwidacja	2 246	18 025	2 260	22 531
Transfer z aktywów niematerialnych w trakcie realizacji	0	0	21 084	21 084
Inne zwiększenia	0	13	0	13
Inne zmniejszenia	0	0	87	87
Wartość brutto aktywów niematerialnych na koniec roku	9 095	200 178	39 668	248 941
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na początek okresu	9 950	94 265	0	104 215
Różnice kursowe z przeliczenia	0	-65	0	-65
Amortyzacja za okres	632	27 976	0	28 608
Zmniejszenie	2 246	18 024	0	20 270
Skumulowana amortyzacja (umorzenie) na koniec okresu	8 336	104 152	0	112 488
Odpisy z tytułu utraty wartości na początek okresu	0	0	0	0
Odpisy z tytułu utraty wartości na koniec okresu	0	0	0	0
Razem wartość netto aktywów niematerialnych na 1 lutego 2020	1 391	102 858	21 985	126 234
Razem wartość netto aktywów niematerialnych na 31 stycznia 2021	759	96 026	39 668	136 453

Zmiany aktywów niematerialnych w okresie od 1 stycznia 2019 do 31 stycznia 2020 (niezbadane)

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

W okresie sprawozdawczym zakończonym 31 stycznia 2021 roku oraz w okresie porównawczym nie miało miejsca tworzenie odpisów aktualizujących wartość aktywów niematerialnych.

16. WARTOŚĆ FIRMY

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

Wartość firmy ujmowana jest początkowo według ceny nabycia i jest kalkulowana jako różnica dwóch wartości:

- sumy wynagrodzenia przekazanego za kontrolę, udziałów niedających kontroli oraz wartości godziwej pakietów udziałów (akcji) posiadanych w jednostce przejmowanej przed datą przejęcia oraz
- wartości godziwej możliwych do zidentyfikowania przejętych aktywów netto jednostki.

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

Na dzień sprawozdawczy wartość firmy wycenia się według ceny nabycia pomniejszonej o łączne dotychczasowe odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości oraz zmniejszenia z tytułu zbycia części udziałów, do których była ona uprzednio

przypisana. Odpisy aktualizujące do wysokości przypisanej do danego ośrodka (grupy ośrodków) wypracowującego środki pieniężne wartości firmy nie podlegają odwróceniu.

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

Na dzień 31 stycznia 2021 roku stan wartości firmy uległ zmianie w związku z odpisem aktualizującym w wysokości 26 395 tys. PLN i wynosił 183 203 tys. PLN (rok 2019: 209 598 tys. PLN).

Na dzień 31 stycznia 2021 roku wartość firmy wyniosła 183 203 tys. PLN i powstała ona z połączenia się LPP SA ze spółką Artman w lipcu 2009 roku.

Poniższa tabela przedstawia zmiany wartości firmy.

Wartość brutto (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Stan na początek okresu	209 598	209 598
Zwiększenia	0	0
Zmniejszenia	0	0
Stan na koniec okresu	209 598	209 598

Odpisy aktualizacyjne (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Stan na początek okresu	0	0
Zwiększenia	26 395	0
Stan na koniec okresu	26 395	0

Wartość netto (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Stan na początek okresu	209 598	209 598
Stan na koniec okresu	183 203	209 598

Zgodnie z MSR 36 oraz polityką rachunkowości na dzień 31 stycznia 2021 roku został przeprowadzony test na utratę wartości dla wartości firmy Artman o wartości bilansowej 183 203 tysięcy PLN oraz dla wartości spółek Koba i House Plius o wartości bilansowej 26 395 tys. PLN.

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

Szczegółowe założenia do szacunków przedstawiają się następująco:

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

Wycena opierała się na następujących założeniach:

- okres uwzględniający szacowane przepływy 5 lat (2021-2025), bez uwzględniania wartości rezydualnej,
- roczne prognozy przychodów i kosztów w roku 2020 według rzeczywistego wykonania, a w latach następnych rosną w tempie zbliżonym do stopy inflacji,
- sprzedaż roczna w latach 2021-2025 testowanych salonów – na poziomie zbliżonym do 2020 roku;
- koszty działalności testowanych salonów – założenie braku wzrostu kosztów (rok 2019: utrzymanie 2,3% wzrostu kosztów na m² w kolejnych latach);
- stopa dyskonta w okresie prognozy jest zmienna i wyliczona na podstawie WACC. Stopa WACC wynosi 11,03% w 2020 i utrzymuje się na tym poziomie do 2025 roku.

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

Wartość firmy Koba – szacowana metodą DCF dla przepływów generowanych przez salony sprzedaży Resereved i Cropp przejęte od firmy Koba w 2014 roku (poprzez nabycie akcji spółki Koba). Wycena opierała się na następujących założeniach:

- okres uwzględniający szacowane przepływy 15 lat (2021-2035), bez uwzględniania wartości rezydualnej,
- roczne prognozy przychodów i kosztów w roku 2021 (wg budżetu firmy) i latach następnych spadają w tempie zbliżonym do stopy deflacji (rok 2019: roczne prognozy przychodów i kosztów w roku 2020 i latach następnych rosną w tempie zbliżonym do stopy inflacji)
- przychody i koszty prognozowane dla salonów przejętych razem z firmą Koba i wciąż działających (17 salonów własnych)(rok 2019: 19 salonów)
- spadek sprzedaży rocznej testowanych salonów – na poziomie sprzedaży w 2020 roku czyli na poziomie 26,5% w kolejnych latach (rok 2019: wzrost sprzedaży rocznej na poziomie sprzedaży w 2019 roku w czyli na poziomie 3% w kolejnych latach)
- koszty działalności testowanych salonów – spadek na poziomie kosztów roku 2020, tj. 13,5% w kolejnych latach (rok 2019: utrzymanie około 3,1% wzrostu w kolejnych latach)
- stopa dyskonta w okresie prognozy jest zmienna i wyliczona na podstawie WACC. Stopa WACC wynosi 1% w 2020 i utrzymuje się na tym poziomie do 2035 roku (rok 2019: stopa WACC 10%)

W wyniku przeprowadzonych testów ustalono, że konieczne jest dokonanie odpisów utraty wartości firmy Koba oraz House Plius w ogólnej wysokości 26 395 tys. PLN.

17. POZOSTAŁE AKTYWA

17.1. POZOSTAŁE AKTYWA FINANSOWE

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

Pozostałe aktywa finansowe zawierają takie pozycje jak należności kaucyjne, udzielone pożyczki, wycenę forwardów oraz wartość sprzedanych dewiz.

Polityka rachunkowości odnośnie aktywów finansowych przedstawiona została w nocie 31.

Pozostałe aktywa finansowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Aktywa trwałe		
Należności pozostałe	13 446	7 905
Pożyczki udzielone	66	60
Pozostałe aktywa finansowe długoterminowe	13 512	7 965
Aktywa obrotowe		
Należności pozostałe	1 137	0
Należności od operatorów kart płatniczych	32 909	22 236
Pożyczki udzielone	85	55
Wycena forwardów	0	4 509
Dewizy sprzedane	37 000	87 291
Pozostałe aktywa finansowe krótkoterminowe	71 131	114 091
Pozostałe aktywa finansowe razem	84 643	122 056

W okresie sprawozdawczym Grupa zbyła walutę obcą na rynku międzybankowym o wartości 37 000 tys. PLN. Z uwagi na przełom miesiąca przypadający na dni wolne od pracy, pieniądze zostały zaksięgowane na rachunku LPP SA po dniu bilansowym.

Udzielone pożyczki wyceniane są według zamortyzowanego kosztu z zastosowaniem metody efektywnej stopy procentowej. Z uwagi na brak aktywnego rynku przyjęto, że wartość bilansowa pożyczek jest identyczna jak ich wartość godziwa.

Na dzień 31 stycznia 2021 roku Grupa miała udzielone pożyczki w PLN o wartości 151 tys. PLN (2019 rok: 115 tys. PLN).

Oprocentowanie pożyczek w PLN wynosi około 4% a terminy spłat przypadają na okres od 2021-2025 rok.

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

Zmiany wartości bilansowej (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Stan na początek okresu	115	104
Kwota pożyczek udzielonych w okresie	137	92
Naliczenie odsetek	4	5
Spłata pożyczek wraz z odsetkami	-105	-86
Odpis aktualizujący	0	0
Stan na koniec okresu	151	115

Odpis aktualizujący (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Stan na początek okresu	29	29
Odpisy ujęte w okresie	0	0
Odpisy odwrócone w okresie	0	0
Stan na koniec okresu	29	29

17.2. POZOSTAŁE AKTYWA NIEFINANSOWE

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

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

Pozostałe aktywa niefinansowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Aktywa obrotowe:		
Należności budżetowe	61 428	42 596
Należności pozostałe	2 294	10 421
Pozostałe aktywa niefinansowe krótkoterminowe	63 722	53 017
Pozostałe aktywa niefinansowe razem	63 722	53 017

Na dzień 31 stycznia 2021 roku wartość należności pozostałych została skorygowana o odpis aktualizujący w wysokości 161 tys. PLN (rok 2019: 192 tys. PLN).

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

Odpis aktualizujący (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Stan na początek okresu	192	190
Odpisy utworzone w okresie	3	31
Odpisy wykorzystane w okresie	5	0
Odpisy odwrócone w okresie	29	29
Stan na koniec okresu	161	192

18. DEPOZYTY I FUNDUSZE INWESTYCYJNE

Depozyty i fundusze inwestycyjne (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Jednostki uczestnictwa w funduszach	440 919	96 877
Kaucje	100 000	0
Depozyt zabezpieczający	412 097	0
Depozyty i fundusze inwestycyjne	953 016	96 877

W okresie sprawozdawczym Grupa nabyła jednostki uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego. Wartość jednostek na dzień 31 stycznia 2021 roku wynosiła 440 919 tys. PLN i składała się z wartości nabytych jednostek w dniu zakupu w kwocie 440 759 tys. PLN oraz z jej wyceny w kwocie 160 tys. PLN. W Sprawozdaniu z przepływów pieniężnych Grupa w działalności inwestycyjnej wykazuje nabycie w kwocie 215 724 tys. PLN oraz umorzenie funduszy w wysokości 556 024 tys. PLN. Wartość wyceny w wysokości 160 tys. PLN jest uwzględniona w części operacyjnej w pozycji Odsetki i udziały w zyskach. Wartość zysku otrzymanego z umorzonych jednostek wyniosła 1 309 tys. PLN i została wykazana w pozycji

Inne wpływy z aktywów finansowych w części inwestycyjnej. Wycena wyżej wymienionych instrumentów mieści się w poziomie 1 hierarchii wartości godziwej w odniesieniu do jednostek uczestnictwa w funduszach notowanych na rynku regulowanym oraz w poziomie 2 hierarchii wartości godziwej w odniesieniu do jednostek uczestnictwa w funduszach nienotowanych.

W związku z podpisanymi umowami faktoringowymi, opisanymi szczegółowo w nocie 26, Grupa wpłaciła kaucję w wysokości 100 mln PLN w celu zabezpieczenia roszczeń faktora oraz zabezpieczyła depozyt w wysokości 412 mln PLN.

19. ZAPASY

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

Na dzień bilansowy wyceniane są wg cen nabycia nie wyższych od ich cen sprzedaży netto.

Do pozycji zapasów kwalifikowane są:

- towary handlowe,
- materiały (tkaniny oraz akcesoria krawieckie) nabyte i wydawane do przerobu kontrahentom zewnętrznym,
- materiały informatyczne związane z eksploatacją i utrzymaniem oraz rozwojem sieci komputerowej,
- części zamienne do urządzeń w centrum logistycznym nie stanowiące rzeczowych aktywów trwałych,
- materiały reklamowe.
- Towary handlowe w magazynach krajowych ewidencjonowane są ilościowo-wartościowo i wyceniane:
 - w przypadku towarów z importu - w cenach nabycia, obejmujących cenę zakupu, koszty transportu na odcinku zagranicznym oraz na odcinku krajowym do pierwszego miejsca rozładunku w kraju oraz cło; do przeliczenia wartości w walucie obcej stosowany jest kurs:
 - wynikający z dokumentu celnego,
 - z dnia poprzedzającego dzień wystawienia faktury zakupu w przypadku dostaw bezpośrednio do Rosji,
 - w przypadku towarów nabywanych w kraju - w cenach zakupu; koszty związane z nabyciem tych towarów, ze względu na ich nieistotną wielkość, obciążają bezpośrednio koszty działalności w momencie poniesienia.

Wycena rozchodu towarów handlowych z kolekcji Reserved, Cropp, House, Mohito i Sinsay następuje wg cen średnioważonych.

Towary handlowe w składach celnych wyceniane są w cenach nabycia obejmujących cenę zakupu oraz koszty transportu na odcinku zagranicznym i na odcinku krajowym do pierwszego miejsca rozładunku w Polsce.

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

Towary handlowe w drodze jednostki dominującej wyceniane są na poziomie cen zakupu, powiększonych o znane na moment sporządzania sprawozdania z sytuacji finansowej koszty transportu na odcinku zagranicznym i krajowym. W stosunku do towarów importowanych w drodze, stosowany jest średni kurs NBP obowiązujący na dzień bilansowy.

W Grupie występują dwa sezony regularnej sprzedaży (1) marzec-czerwiec dla kolekcji wiosna/lato, (2) wrzesień-grudzień dla kolekcji jesień/zima, po tym okresie zaczyna się okres wyprzedaży.

Zapasy które utraciły swoją wartość handlową lub użytkową, obejmowane są odpisem aktualizującym zgodnie z poniższą zasadą:

- Towar przeznaczony do outletów - podlega odpisom aktualizującym w wysokości 10% wartości towaru
- Towar przeznaczony do sprzedaży w salonach - podlega odpisom aktualizującym w wysokości % zgodnie z analizą bieżącą
- Towar przeznaczony do sprzedaży do zewnętrznych odbiorców - podlega odpisom aktualizującym w wysokości 80% wartości towaru

Wartość odpisu w okresie wykazywana jest w koszcie własnym sprzedaży.

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

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

Zapasy - wartość bilansowa (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Materiały	22 958	25 700
Towary	2 031 337	1 876 290
Aktywa z tytułu prawa do zwrotu	20 152	19 149
Razem	2 074 447	1 921 139

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

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

Odpis aktualizujący (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Stan na początek okresu	142 689	93 125
Odpisy utworzone w okresie	0	46 538
Odpisy odwrócone w okresie	-3 993	0
Różnice kursowe	-10 168	3 026
Stan na koniec okresu	128 528	142 689

20. NALEŻNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

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

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

Należności handlowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Należności z tytułu dostaw i usług	158 055	143 783
Odpisy aktualizujące wartość należności z tytułu dostaw i usług	38 173	38 117
Należności z tytułu dostaw i usług brutto	196 228	181 900

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

Odpis aktualizujący (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Stan na początek okresu	38 117	28 372
Odpisy utworzone w okresie	26 576	22 355
Odpisy wykorzystane w okresie	165	319
Odpisy odwrócone w okresie	25 927	12 147
Różnice kursowe	-428	-144
Stan na koniec okresu	38 173	38 117

21. ŚRODKI PIENIĘŻNE I ICH EKWIWALENTY

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty obejmują gotówkę w kasie i na rachunkach bankowych, depozyty płatne na żądanie oraz krótkoterminowe inwestycje o dużej płynności (do 3 miesięcy).

Saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wykazane w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych jest skorygowane o różnice kursowe z wyceny bilansowej środków pieniężnych w walucie obcej.

Wartość godziwa środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na dzień 31 stycznia 2021 roku wynosi 1 277 854 tys. PLN (2019 rok: 1 361 474 tys. PLN).

Środki pieniężne (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Środki pieniężne w kasie i na rachunkach	1 263 886	590 585
Inne środki pieniężne	13 968	770 889
Razem	1 277 854	1 361 474

Grupa dla celów sporządzenia sprawozdania z przepływów pieniężnych klasyfikuje środki pieniężne w sposób przyjęty do prezentacji z sytuacji finansowej. Wpływ na różnicę w wartości środków pieniężnych wykazanych w sprawozdaniu z sytuacji finansowej oraz sprawozdaniu z przepływów pieniężnych mają:

Środki pieniężne (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty wykazane w Sprawozdaniu z sytuacji finansowej	1 277 854	1 361 474
<i>Korekty:</i>		
Zmiana stanu różnic kursowych z wyceny bilansowej środków pieniężnych w walucie obcej	-1 611	-13 163
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty wykazane w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych	1 276 243	1 348 311

22. KAPITAŁ PODSTAWOWY I POZOSTAŁE KAPITAŁY

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

Akcje jednostki dominującej nabyte i zatrzymane pomniejszają kapitał własny. Akcje własne wyceniane są w cenie nabycia.

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

Pozostałe kapitały obejmują:

- kapitał zapasowy,
- kapitał z rozliczenia transakcji połączenia,
- część kapitałową obligacji zamiennych na akcje,
- kapitał rezerwowy.

Na wartość kapitału zapasowego składają się:

- kwoty zysków z lat ubiegłych, zakwalifikowane na podstawie decyzji Walnych Zgromadzeń Akcjonariuszy,
- kwoty wynagrodzeń płatnych akcjami przyznane zgodnie z programem motywacyjnym dla określonych osób.

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

22.1. KAPITAŁ PODSTAWOWY

Na dzień 31 stycznia 2021 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.

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

Seria/emisja	Rodzaj			Na dzień	Na dzień
	akcji	uprzywilejowania	ograniczenia praw do akcji	31.01.2021	31.12.2020
A	na okaziciela	zwykłe	brak	100	100
B	imiennie	uprzywilejowane	brak	350 000	350 000
C	na okaziciela	zwykłe	brak	400 000	400 000
D	na okaziciela	zwykłe	brak	350 000	350 000
E	na okaziciela	zwykłe	brak	56 700	56 700
F	na okaziciela	zwykłe	brak	56 700	56 700
G	na okaziciela	zwykłe	brak	300 000	300 000
H	na okaziciela	zwykłe	brak	190 000	190 000
I	na okaziciela	zwykłe	brak	6 777	6 777
J	na okaziciela	zwykłe	brak	40 000	40 000
K	na okaziciela	zwykłe	brak	80 846	80 846
L	na okaziciela	zwykłe	brak	21 300	21 300
Liczba akcji, razem				1 852 423	1 852 423

Wszystkie wyemitowane akcje są w pełni opłacone.

Akcje imienne należące do Fundacji Semper Simul w łącznej ilości 350 000 sztuk są uprzywilejowane co do prawa głosu na Walnym Zgromadzeniu

Akcjonariuszy. Każda akcja imienna daje prawo do 5 głosów.

Struktura własności kapitału zakładowego jednostki dominującej na dzień 31 stycznia 2021 roku.

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	Wartość nominalna akcji
Fundacja Semper Simul*	536 599	29,0%	1 936 599	59,5%	1 073 198
Fundacja Sky**	261 338	14,1%	261 338	8,0%	522 676
Pozostali akcjonariusze	1 054 486	56,9%	1 054 486	32,5%	2 108 972
Razem	1 852 423	100,0%	3 252 423	100,0%	3 704 846

*Fundacja Semper Simul- fundacja blisko związana z Markiem Piechockim (art.3 ust.1 pkt.26 lit. D MAR)

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

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

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

*Fundacja Semper Simul- fundacja blisko związana z Markiem Piechockim (art.3 ust.1 pkt.26 lit. D MAR)

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

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

Wszystkie wyemitowane akcje są w pełni opłacone.

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

22.2. KAPITAŁ ZE SPRZEDAŻY AKCJI POWYŻEJ ICH WARTOŚCI NOMINALNEJ

Pozycję tą stanowi wydzielona wartość kapitału zapasowego wynikająca z nadwyżki osiągniętej przy sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej o wartości bilansowej 364 315 tys. PLN (2019 rok: 286 829 tys. PLN).

Rodzaj kapitału (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Kapitał zapasowy	1 026 967	2 705 071
Kapitał z rozliczenia transakcji połączenia	-1 410	-1 410
Kapitał rezerwowy	2 129 566	29 566
Razem	3 155 123	2 733 227

W bieżącym okresie na podstawie uchwały Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 18 września 2020 roku utworzono kapitał rezerwowy w kwocie 2 100 000 tys. PLN, który pochodził z zysków lat poprzednich ujętych w kapitale zapasowym LPP SA.

Kapitał zapasowy, prezentowany w tej części kapitałów własnych na dzień 31 stycznia 2021 roku, został utworzony w znacznej części z zysku netto

22.3. POZOSTAŁE KAPITAŁY

Wysokość poszczególnych kapitałów przedstawia poniższa tabela.

lat ubiegłych oraz jako efekt wyceny wynagrodzeń płatnych akcjami.

Struktura kapitału zapasowego przedstawia się następująco:

Rodzaj kapitału zapasowego (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Tworzony ustawowo z odpisu z wyniku finansowego	1 349	1 349
Tworzony zgodnie ze statutem z odpisu z wyniku finansowego	991 898	2 662 890
Tworzony z kwoty wynagrodzeń płatnych akcjami	33 720	40 832
Razem	1 026 967	2 705 071

23. KREDYTY BANKOWE, POŻYCZKI I PAPIERY DŁUŻNE

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

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

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

Na dzień 31 stycznia 2021 roku zadłużenie wynikające z kredytów bankowych przedstawiało się następująco:

Bank	Wykorzystanie kredytów na 31.01.2021		Koszt kredytu	Termin spłaty
	w tys. PLN	waluta w tys.		
PKO BP SA	42 284	-	wibor 1m+marża banku	31.12.2022
PKO BP SA	250 690	-	wibor 1m+marża banku	22.12.2021
Pekao SA	44 719	-	wibor 1m+marża banku	31.12.2027
Pekao SA	95 097	-	wibor 1m+marża banku	30.09.2025
Pekao SA	60 078	-	wibor 1m+marża banku	31.08.2027
HSBC Continental Europe SA	118 903	31 741 USD	wibor 1m+marża banku	25.06.2021
BGŻ BNP Paribas Bank Polska SA	77	-	wibor 1m+marża banku	31.01.2022
Citibank Russia	94 499	1 924 517 RUB	libor 1m + marża banku	13.04.2021
BNP Paribas Ukraine	5 346	40 134 UAH	libor 1m + marża banku	23.02.2021
Razem	711 693			

Na kredyty bankowe w wysokości 711 693 tys. PLN składały się:

- Kredyty długoterminowe w kwocie 190 596 tys. PLN,
- Kredyty krótkoterminowe w kwocie 521 097 tys. PLN (w tym 51 582 tys. PLN stanowi część długoterminowych kredytów inwestycyjnych przypadającą do spłaty w okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego)

Pozostałe do spłaty na 31 stycznia 2021 roku wartości kredytów długoterminowych przedstawiały się następująco:

- kwota 18 740 tys. PLN- kredyt inwestycyjny z przeznaczeniem na budowę centrum logistycznego w Pruszczu Gdańskim,
- kwota 76 347 tys. PLN - kredyt inwestycyjny na finansowanie działalności LPP SA,
- kwota 95 509 tys. PLN - kredyt inwestycyjny z przeznaczeniem na modernizację siedziby LPP SA.

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

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

Na kredyty bankowe w wysokości 280 685 tys. PLN składały się:

- Kredyty długoterminowe w kwocie 171 234 tys. PLN,
- Kredyty krótkoterminowe w kwocie 109 451 tys. PLN (w tym 59 827 tys. PLN stanowi część długoterminowych kredytów inwestycyjnych przypadającą do spłaty w okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego)

Szczegółowe dane dotyczące kredytów bankowych na dzień 31 stycznia 2021 roku przedstawiają się następująco:

Bank	Rodzaj kredytu/linii	Kwoty i waluty przyznanych kredytów:		Zabezpieczenie
		waluta w tys.	waluta	
PKO BP SA	Linia wielocelowa-wielowalutowa	200 000	PLN	weksel własny in blanco, oświadczenie o poddaniu się egzekucji, klauzula potrącenia wierzytelności z rachunku bieżącego i walutowego
PKO BP SA	Kredyt inwestycyjny	166 000	PLN	hipoteka zwykła i kaucyjna, przelew wierzytelności z polisy, weksel in blanco, klauzula potrącenia wierzytelności z rachunku bieżącego
PKO BP SA	Kredyt obrotowy odnawialny	250 000	PLN	weksel własny in blanco, hipoteka umowna, przelew wierzytelności pieniężnej z umowy ubezpieczenia nieruchomości
Pekao SA	Linia wielocelowa-wielowalutowa	330 000	PLN	oświadczenie o poddaniu się egzekucji, pełnomocnictwo do rachunków bankowych
Pekao SA	Kredyt inwestycyjny	105 000	PLN	hipoteka zwykła, przelew wierzytelności z polisy, weksel in blanco, pełnomocnictwo do rachunków bankowych Pekao SA

Bank	Rodzaj kredytu/linii	Kwoty i waluty przyznanych kredytów:		Zabezpieczenie
		waluta w tys.	waluta	
Pekao SA	Kredyt inwestycyjny	105 000	PLN	weksel in blanco, pełnomocnictwo do rachunków bankowych Pekao SA
Pekao SA	Kredyt inwestycyjny	63 644	PLN	hipotek umowna
BGŻ BNP Paribas Bank Polska SA	Linia wielocelowa-wielowalutowa	460 000	PLN	weksel własny in blanco z deklaracją wekslową i oświadczeniem o poddaniu się egzekucji
HSBC Continental Europe SA	kredyt odnawialny	125 000	PLN	weksel własny in blanco z deklaracją wekslową, pełnomocnictwo dla banku do regulowania wierzytelności, gwarancja BGK, poddanie się egzekucji w trybie art.777 KPC
Citibank Bank Handlowy SA	Linia wielocelowa-wielowalutowa	100 000	PLN	weksel własny in blanco z deklaracją wekslową i oświadczeniem o poddaniu się egzekucji
Citibank Russia	Linia kredytowa	2 000 000	RUB	Gwarancja Citibanku Polska
BNP Paribas Ukraine	Linia kredytowa	400 000	UAH	Gwarancja LPP SA

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

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

Na dzień 31 stycznia 2021 roku wartość obligacji wyniosła 298 286 tys. PLN. W sprawozdaniu z sytuacji finansowej wartość ta została wykazana jako

Inne zobowiązania finansowe w części długoterminowej w wysokości 294 104 tys. PLN i Innych zobowiązaniach finansowych, które są częścią Zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań w wysokości naliczonych odsetek w kwocie 4 182 tys. PLN. Wartości są wykazane w nocie 26.

24. ŚWIADCZENIA PRACOWNICZE

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

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

Ponowna wycena zobowiązań z tytułu świadczeń pracowniczych dotyczących programów określonych świadczeń obejmująca zyski i straty aktuarialne ujmowana jest w innych całkowitych dochodach i nie podlega późniejszej reklasyfikacji do zysku lub straty.

Grupa kalkuluje również zobowiązania z tytułu niewykorzystanego urlopu wypoczynkowego oraz zobowiązania z tytułu niewypłaconych wynagrodzeń, w wartości której są również zawarte kwoty premii za bieżący rok do wypłaty w następnym okresie sprawozdawczym. Zobowiązania te wykazywane są w części krótkoterminowej.

24.1. ŚWIADCZENIA EMERYTALNE I RENTOWE

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

Świadczenia emerytalne i rentowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Stan na początek okresu	1 463	1 012
Korekta	0	0
Koszty bieżącego zatrudnienia	377	482
Wypłacone świadczenia	-22	-31
Stan na koniec okresu	1 818	1 463

Analiza wrażliwości na zmianę założeń aktuarialnych

Zmiana przyjętej stopy dyskontowej o 0,5 punktu procentowego (w tys. PLN)	wzrost	spadek
Stan na 31 stycznia 2021		
Odprawa emerytalna	1493	1761
Odprawa rentowa	130	145
Stan na 31 stycznia 2020		
Odprawa emerytalna	-97	108
Odprawa rentowa	-5	6

Zmiana wskaźnika rotacji o 0,5 punktu procentowego (w tys. PLN)	wzrost	spadek
Stan na 31 stycznia 2021		
Odprawa emerytalna	1549	1697
Odprawa rentowa	132	143
Stan na 31 stycznia 2020		
Odprawa emerytalna	-54	59
Odprawa rentowa	-4	5

Zmiana stopy wzrostu wynagrodzeń o 0,5 punktu procentowego (w tys. PLN)	wzrost	spadek
Stan na 31 stycznia 2021		
Odprawa emerytalna	1759	1493
Odprawa rentowa	145	130
Stan na 31 stycznia 2020		
Odprawa emerytalna	107	-97
Odprawa rentowa	7	-5

24.2. POZOSTAŁE ŚWIADCZENIA PRACOWNICZE

Zestawienie pozostałych świadczeń pracowniczych przedstawia poniższa tabela:

Świadczenia pracownicze (w tys. PLN)	Niewypłacone wynagrodzenia	Niewykorzystany urlop
Stan na 1 lutego 2020	49 520	30 963
- zawiązanie rezerwy	0	2 713
- wykorzystanie rezerwy	28 886	0
- rozwiązanie rezerwy	20 634	0
Stan na 31 stycznia 2021	0	33 676
Stan na 1 stycznia 2019	60 831	25 876
- zawiązanie rezerwy	49 520	5 087
- wykorzystanie rezerwy	50 759	0
- rozwiązanie rezerwy	10 072	0
Stan na 31 stycznia 2020	49 520	30 963

25. REZERWY

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

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

Zestawienie rezerw oraz zmiany w okresie sprawozdawczym przedstawia poniższa tabela:

Rezerwy (w tys. PLN)	Rezerwa na wcześniejsze rozwiązanie umowy	Inne rezerwy
Stan na 1 lutego 2020	0	9 097
- zawiązanie rezerwy	0	1 384
- wykorzystanie rezerwy	0	0
- rozwiązanie rezerwy	0	9 097
Stan na 31 stycznia 2021	0	1 384
Stan na 1 stycznia 2019	17 900	2 497
- zawiązanie rezerwy	0	9 097
- wykorzystanie rezerwy	17 900	0
- rozwiązanie rezerwy	0	2 497
Stan na 31 stycznia 2020	0	9 097

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

26. ZOBOWIĄZANIA Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG ORAZ POZOSTAŁE ZOBOWIĄZANIA

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

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

Zobowiązania długoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Inne zobowiązania finansowe (obligacje)	294 104	291 675
Zobowiązania finansowe	294 104	291 675
Razem zobowiązania długoterminowe	294 104	291 675

Zobowiązania krótkoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	2 640 043	1 839 271
Inne zobowiązania finansowe	17 045	8 810
Zobowiązania finansowe	2 657 088	1 848 081
Zobowiązania z tytułu podatków i innych świadczeń	75 403	143 691
Inne zobowiązania niefinansowe	43 324	61 863
Zobowiązania niefinansowe	118 727	205 554
Razem zobowiązania krótkoterminowe	2 775 815	2 053 635

Wzrost zobowiązań z tytułu dostaw i usług w porównaniu z rokiem ubiegłym wynika przede wszystkim z podjętych decyzji biznesowych w celu zachowania płynności finansowej w Grupie. W ramach efektywnej działalności finansowej jednostka dominująca posiada podpisane umowy faktoringu odwrotnego (tzw. trade finance), w ramach którego po przedstawieniu faktury z tytułu dokonanych zakupów, bank faktor spłaca zobowiązania wobec dostawcy zgodnie z ustalonym wcześniej terminem. Jeśli dostawca zdecydował się na automatyczną spłatę, bank faktor spłaca zobowiązania wobec dostawców w terminie do 7 dni roboczych. Jeśli dostawca nie zdecydował się na automatyczną spłatę, bank faktor spłaca zobowiązanie wobec dostawcy w terminie do 7 dni od daty zgłoszenia chęci wykupu danej wierzytelności przez dostawcę. Grupa spłaca zobowiązanie wobec banku faktora w terminie pierwotnie przewidzianym na fakturach. Grupa nie ponosi kosztów wcześniejszej spłaty zobowiązań wobec dostawców przez faktora. W ocenie Grupy charakter tych zobowiązań pozostaje niezmienny oraz ich warunki nie różnią się istotnie od innych zobowiązań handlowych Grupy nie objętych faktoringiem odwrotnym. Zatem kontynuowana jest ich klasyfikacja jako zobowiązania z tytułu dostaw i usług. Na dzień 31 stycznia 2021 roku Grupa posiadała w bankach obsługujących factoring faktury złotówkowe i zagraniczne o wartości 723 900 tys. PLN oraz 227 020 tys. USD. (2019 rok: 562 553 tys. PLN oraz 146 891 tys. USD). Limity jakie Grupa posiada w zakresie faktoringu odwrotnego są w wysokości 760 mln PLN - ustalonym do dnia 31.05.2021 roku oraz 270 mln USD - ustalonym na czas nieokreślony. Limit jaki GK może wykorzystać na dzień 31 stycznia 2021 roku wynosi 36 mln PLN oraz 43 mln USD. Umowy faktoringu są zawarte na czas nieokreślony i w związku ze zwiększeniem limitów faktoringowych w 2020 roku zostały zabezpieczone kaucją w kwocie 100 mln PLN zdeponowaną na rachunku faktora oraz depozytem w wysokości 412 mln PLN opisanymi w notcie 18. Ewentualne zwolnienie bądź zmniejszenie depozy-

tu, co Grupa planuje dokonać w 2021 roku będzie równoznaczne z obniżeniem limitu faktoringu i potrzebą uregulowania zobowiązań.

W bieżącym okresie Grupa podpisała umowy z bankami na kontrakty walutowe typu forward.

Na dzień 31 stycznia 2021 roku Grupa dokonała wyceny niezrealizowanych na ten dzień wartości kontraktów, której wyniki zostały wykazane w pozycji Inne zobowiązania finansowe w wysokości 12 863 tys. PLN. W roku porównawczym wartość ta wyniosła 0.

27. ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

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

W pozycji rozliczeń międzyokresowych zawartych w zobowiązaniach Sprawozdania z sytuacji finansowej prezentowane są płatności otrzymane od leasingodawców za odsprzedane nakłady na wyposażenie sklepów. Dotyczy to umów najmu, dla których nie rozpoznano aktywa z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania leasingowego ze względu na charakter płatności lub krótkoterminowy okres umowy.

Odsprzedaż nakładów jest skutkiem zawarcia umowy najmu i jest formą zwrotu podniesionych kosztów na dostosowanie salonu do sprzedaży.

Rozliczenia międzyokresowe - aktywa (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Długoterminowe		
Koszty związane z pozyskaniem powierzchni handlowych	0	0
Czynsze	652	1 034
Nadzór nad oprogramowaniem	31	336
Serwisowanie środków trwałych	17	39
Pozostałe rozliczenia długoterminowe	1 487	587
Razem rozliczenia międzyokresowe długoterminowe	2 187	1 996
Krótkoterminowe		
Czynsze	8 657	12 567
Ubezpieczenia	6 315	5 297
Podatek od nieruchomości	4 684	4 515
Nadzór nad oprogramowaniem	1 325	1 509
Opłaty licencyjne, prenumerata, domeny internetowe	6 910	5 127
Koszty energii elektrycznej	1 609	888
Pozostałe rozliczenia krótkoterminowe	2 749	6 989
Razem rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe	32 249	36 892

Rozliczenia międzyokresowe - zobowiązania (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Długoterminowe		
Wynagrodzenie za odsprzedane nakłady	96 337	126 466
Dopłaty do umów najmu	2 734	0
Czynsz odroczony	2 345	135
Sprzedaż pozostała	2 568	64
Razem rozliczenia międzyokresowe długoterminowe	103 984	126 665
Krótkoterminowe		
Sprzedaż na karty podarunkowe oraz talony	0	0
Wynagrodzenie za odsprzedane nakłady	52 544	42 145
Dopłaty do umów najmu	1 162	0
Czynsz odroczony	400	1 645
Sprzedaż pozostała	2 170	981
Razem rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe	56 276	44 771

28. ZOBOWIĄZANIA I AKTYWA WARUNKOWE

W 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 stycznia 2021 roku łączna wartość gwarancji bankowych wystawionych na zlecenie

i odpowiedzialność LPP SA wyniosła 271 691 tys. PLN, z czego:

- wartość gwarancji wystawionych z tyt. zabezpieczenia umów zawartych przez LPP SA wyniosła 89 511 tys. PLN,
- wartość gwarancji wystawionych z tyt. zabezpieczenia umów zawartych przez jednostki powiązane objęte konsolidacją wyniosła 174 532 tys. PLN,
- wartość gwarancji wystawionych z tyt. zabez-

pieczenia umów wynajmu powierzchni magazynowych i biurowych zawartych przez LPP SA wyniosła 7 648 tys. PLN.

W 2020 roku Spółka również otrzymała gwarancje stanowiące zabezpieczenie płatności od kontrahenta. Wartość otrzymanych gwarancji wynosi 8 616 tys. PLN.

W opinii Zarządu istnieje znikome prawdopodobieństwo wypływu środków finansowych wykazanych w zobowiązaniach pozabilansowych/warunkowych. Istotą tych zobowiązań jest w przeważającej ilości przypadków gwarantowanie płatności czynszów najmu podmiotów z GK LPP SA.

28.1. SPRAWY SĄDOWE

LPP SA nie jest stroną postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczącego zobowiązań lub wierzytelności, którego wartość pojedynczo lub łącznie przekraczałaaby 10% kapitałów własnych LPP SA.

28.2. ROZLICZENIA PODATKOWE

Urząd Celno-Skarbowy w Gdyni prowadził w LPP SA 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 LPP SA otrzymała wyniki kontroli celno-skarbowych przeprowadzonych przez Naczelnika Pomorskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Gdyni. Stosownie do dokonanych w nich ustaleń LPP SA 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 zakończyły prowadzone w LPP SA kontrole podatkowe za wyżej wymienione lata.

W dniu 1 lipca 2020r. do Ordynacji podatkowej zostały wprowadzone przepisy przewidujące możliwość zawarcia umowy o współdziałanie między podatnikami a szefem KAS.

W swoich założeniach umowa o współdziałanie ma służyć zapewnieniu przestrzegania przez podatnika prawa podatkowego w warunkach przejrzystości podejmowanych działań oraz wzajemnego zaufania między organem podatkowym a podatnikiem. Przedsiębiorca będący stroną umowy o współdziałanie będzie miał możliwość uzgadniania z Szefem KAS istotnych kwestii związanych z jego rozliczeniami podatkowymi. Takie uzgodnienia mogą dotyczyć m. in. interpretacji przepisów podatkowych, zasad ustalania cen transferowych, braku zasadności stosowania ogólnej klauzuli obejścia prawa podatkowego lub wysokości zaliczek na podatek dochodowy. Umowa o współdziałanie może zapewnić podatnikowi korzyści m. in. w postaci: obniżenia (o połowę) opłat za wniosek o zawarcie uprzedniego porozumienia cenowego oraz wniosek o wydanie opinii zabezpieczającej a także zmniejszenia (a w niektórych sytuacjach nawet braku) odsetek od zaległości podatkowych. Umowa o współdziałanie może też zabezpieczyć przedsiębiorcę przed dodatkowym zobowiązaniem podatkowym oraz przed kontrolą podatkową. Kontrolę celno-skarbową podatnika będącego stroną umowy o współdziałanie będzie mógł przeprowadzić wyłącznie Szef KAS.

Możliwość zawarcia umowy o współdziałanie została ograniczona, co oznacza, że może ona zostać zawarta przez Szefa KAS jedynie na wniosek największych podmiotów. Przez pierwsze dwa lata program ma charakter pilotażowy.

LPP SA w dniu 26 sierpnia 2020 r. złożyło do KAS wniosek, w którym zadeklarowało chęć przystąpienia do Programu, który skutkowało sporządzeniem przez KAS tzw. profilu podatnika LPP. Po wstępnej analizie i ocenie LPP SA sporządzonej przez KAS, w dniu 9 grudnia 2020 r. Spółka otrzymała decyzję od Szefa KAS o rozpoczęciu audytu. Zakończenie audytu planowane jest na 31.12.2021 r.

29. INFORMACJE O PODMIOTACH POWIĄZANYCH

29.1. TRANSAKCJE Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI

W okresie sprawozdawczym zakończonym 31 stycznia 2021 roku LPP SA zawarła transakcje z podmiotem BBK SA, w którym osoby zaliczone do kluczowego personelu sprawują

kontrolę. Transakcje te w dużej mierze dotyczyły wynajmu powierzchni handlowej, znajdującej się w centrum handlowym „Wars&Sawa” oraz w niewielkim stopniu ze sprzedaży towarów handlowych.

Podmioty powiązane (w tys. PLN)	Zobowiązania na 31.01.2021	Należności na 31.01.2021	Przychody w kresie 01.02.2020 – 31.01.2021	Zakupy w okresie 01.02.2020 – 31.01.2021
BBK SA	0	0	188	0
Razem	0	0	188	0

Podmioty powiązane (w tys. PLN)	Zobowiązania na 31.01.2021	Należności na 31.01.2021	Przychody w kresie 01.01.2020 – 31.01.2021	Zakupy w okresie 01.01.2020 – 31.01.2021
BBK SA	0	0	359	0
Razem	0	0	359	0

29.2. WYNAGRODZENIA KADRY KIEROWNICZEJ JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ

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

Wartość krótkoterminowych świadczeń członków Zarządu jednostki dominującej, wypłaconych w okresie od 1 lutego 2020 do 31 stycznia 2021

roku wyniosła 3 563 tys. PLN (2019 rok: 5 153 tys. PLN).

Wynagrodzenia prezentowane odrębnie dla każdej z osób zaliczonych do kluczowego personelu, kształtowały się następująco:

Nazwisko i imię (w tys. PLN)	Stanowisko	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Marek Piechocki	Prezes Zarządu	1 262	1 832
Przemysław Lutkiewicz	Wiceprezes Zarządu	767	1 107
Jacek Kujawa	Wiceprezes Zarządu	767	1 107
Sławomir Łoboda	Wiceprezes Zarządu	767	1 107

Wartość krótkoterminowych świadczeń członków Rady Nadzorczej jednostki dominującej, wypłaconych w okresie od 1 lutego 2020 do 31 stycznia 2021 roku wyniosła 83 tys. PLN (2019 rok: 200 tys. PLN).

Wynagrodzenia prezentowane odrębnie dla każdej z osób Rady Nadzorczej, kształtowały się następująco:

Nazwisko i imię (w tys. PLN)	Stanowisko	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Jerzy Lubianiec	Przewodniczący Rady Nadzorczej	30	96
Wojciech Olejniczak	Członek Rady Nadzorczej	12	20
Piotr Piechocki	Członek Rady Nadzorczej	10	21
Magdalena Sekuła	Członek Rady Nadzorczej	11	21
Antoni Tymiński	Członek Rady Nadzorczej	10	21
Miłosz Wiśniewski	Przewodniczący Rady Nadzorczej	10	21

29.3. WYNAGRODZENIA KADRY KIEROWNICZEJ JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ W FORMIE AKCJI

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

Zarząd Spółki otrzymuje na podstawie stosownych uchwał nagrody w formie akcji. Koszt transakcji jest wyceniany przez odniesienie do wartości godziwej na dzień przyznania praw. Wartość wynagrodzenia za pracę kadry kierowniczej określana jest w sposób pośredni poprzez odniesienie do wartości godziwej przyznanych instrumentów kapitałowych. Wartość godziwa opcji wyceniana jest na dzień przyznania, przy czym nierynkowe warunki nabycia uprawnień, jak osiągnięcie zakładanego wyniku finansowego, są również uwzględniane w szacowaniu wartości godziwej opcji na akcje.

Koszt wynagrodzeń oraz drugostronne zwiększenie kapitału własnego ujmowane jest na podstawie najlepszych, dostępnych szacunków co do liczby opcji, do których nastąpi nabycie uprawnień w danym okresie. Przy ustalaniu liczby opcji, do których nastąpi nabycie uprawnień, są uwzględniane nierynkowe warunki nabycia uprawnień.

Spółka dokonuje korekty tych szacunków, jeżeli późniejsze informacje wskazują, że liczba przyznaczonych opcji różni się od wcześniejszych oszacowań. Korekty szacunków dotyczące liczby przyznaczonych opcji ujmowane są w wyniku finansowym bieżącego okresu - nie dokonuje się korekty poprzednich okresów.

Wartość należnych świadczeń pracowniczych w formie akcji należnych członkom Zarządu jednostki dominującej za rok zakończony 31 stycznia 2020 roku a naliczonych w bieżącym okresie wyniosła 1 094 tys. PLN. (2019 rok: 7 111 tys. PLN). Świadczenia zostały wypłacone w 2020 roku.

W bieżącym roku nie jest przewidziany żaden program świadczeń pracowniczych w formie akcji.

Koszty programu motywacyjnego w formie akcji (wartość w tys. PLN) przedstawia się następująco:

Nazwisko i imię (w tys. PLN)	Stanowisko	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Marek Piechocki	Prezes Zarządu	389	2 524
Przemysław Lutkiewicz	Wiceprezes Zarządu	235	1 529
Jacek Kujawa	Wiceprezes Zarządu	235	1 529
Sławomir Łoboda	Wiceprezes Zarządu	235	1 529

30. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM

Grupa narażona jest na wiele ryzyk związanych z instrumentami finansowymi.

Ryzykami, na które narażona jest Grupa są:

- ryzyko kredytowe
- ryzyko płynności oraz
- ryzyko rynkowe obejmujące ryzyko walutowe oraz stopy procentowej.

Główne instrumenty finansowe występujące w działalności Grupy to kredyty bankowe (nota 23) oraz wyemitowane obligacje (nota 26). Celem ww. instrumentów jest pozyskiwanie środków finansowych na działalność całej Grupy. GK posiada też inne instrumenty finansowe, które powstają w toku prowadzonej działalności. Przede wszystkim należą do nich środki pieniężne i lokaty (nota 21), dewizy i fundusze inwestycyjne (nota 18) należności handlowe (nota 20), zobowiązania z tytułu dostaw i usług (nota 26), zobowiązania z tytułu leasingu (nota 14) oraz sprzedaż dewiz

(nota 17).

Jednostka dominująca również zawiera transakcje z udziałem instrumentów pochodnych, a mianowicie walutowe kontrakty terminowe typu forward. Celem tej transakcji jest zarządzanie ryzykiem walutowym powstającym w toku działalności.

Zarząd jednostki dominującej weryfikuje i uzgadnia zasady zarządzania każdym z rodzajów ryzyk.

Zgodnie z MSSF 7 LPP SA przeprowadziła analizę z zakresu ryzyk związanych z instrumentami finansowymi, na które jest narażona Grupa Kapitałowa.

30.1. RYZYKO KREDYTOWE

Maksymalne ryzyko kredytowe odzwierciedla wartość bilansowa wszelkich należności oraz udzielonych gwarancji i poręczeń.

Wartości bilansowe aktywów finansowych wymienionych powyżej przedstawia poniższa tabela.

Pozycje (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Pożyczki	151	115
Należności z tytułu dostaw i usług	158 055	143 783
Należności pozostałe	14 583	7 905
Należności od operatorów kart płatniczych	32 909	22 236
Jednostki uczestnictwa w funduszach	440 919	96 877
Kaucje i depozyty	512 097	0
Forwardy wycena	0	4 509
Dewizy sprzedane	37 000	87 291
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 277 854	1 361 474
Razem	2 473 568	1 724 190

Grupa w sposób ciągły monitoruje zaległości klientów oraz wierzycieli, analizując ryzyko kredytowe indywidualnie lub w ramach poszczególnych klas aktywów. Ponadto w ramach zarządzania ryzykiem kredytowym Grupa dokonuje transakcji z kontrahentami o potwierdzonej wiarygodności.

Za zdarzenie niewypłacalności („default”) Grupa uznaje brak wywiązania się ze zobowiązania przez kontrahenta po upływie 90 dni od dnia wymagalności należności. Grupa uwzględnia informacje dotyczące przyszłości w stosowanych parametrach modelu szacowania strat oczekiwanych, poprzez

korektę bazowych współczynników prawdopodobieństwa niewypłacalności.

Wartość udzielonych gwarancji i poręczeń przedstawiona jest w nocie 28.

Jedną z najistotniejszych pozycji są należności i jej analizę przedstawiają poniższe tabele.

Koncentrację ryzyka kredytowego związanego z należnościami z tytułu dostaw i usług na dzień 31 stycznia 2021 roku przedstawia tabela poniżej.

Odbiorca	Należności w wartości należności ogółem
Pozostali, których należności nie przekraczają 5% wartości należności ogółem	100,00%
Razem należności brutto z tytułu dostaw i usług	100,0%

Klasyfikacja należności handlowych brutto wg długości okresu przeterminowania na dzień 31 stycznia 2021 oraz okres porównawczy przedstawia tabela poniżej.

Należności handlowe brutto (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Bez przeterminowania	153 361	164 165
Przeterminowane do roku	37 353	14 020
Przeterminowane pow. roku	5 514	3 715
Razem	196 228	181 900

Niewielki wzrost należności od towarów i usług przeterminowanych w bieżącym okresie sprawozdawczym wynika przede wszystkim z ograniczenia w spłacalności spowodowanych pandemią Covid-19.

W LPP SA oraz spółkach zależnych nie są stosowane instrumenty zabezpieczające ww. ryzyka finansowe i nie jest stosowana rachunkowość zabezpieczeń.

Spółki w Grupie Kapitałowej LPP SA trzymają środki pieniężne w renomowanych bankach o ratingu A. W ocenie Grupy, ryzyko kredytowe związane ze środkami pieniężnymi, sprzedanymi dewizami oraz jednostkami uczestnictwa jest nieistotne.

30.2. RYZYKO PŁYNNOŚCI

Celem Grupy jest utrzymanie równowagi pomiędzy ciągłością a elastycznością finansowania poprzez korzystanie z takich źródeł finansowania jak kredyty bankowe w rachunku bieżącym czy też inwestycyjne kredyty bankowe, faktoring odwrotny oraz obligacje. Spółka dominująca ma powołany specjalny zespół, który monitoruje przepływy pieniężne biorąc pod uwagę terminy zapadalności zarówno inwestycji, jak i aktywów finansowych.

W porównaniu z rokiem poprzednim zaangażowanie kredytowe Grupy uległo znacznemu podwyższeniu w związku z zaciągnięciem krótkoterminowych kredytów obrotowych na zabezpieczenie bieżącej działalności Grupy.

Na dzień 31 stycznia 2021 roku Grupa dysponowała niewykorzystanymi środkami kredytowymi w wysokości 975 230 tys. PLN (2019 rok: 980 959 tys. PLN), w odniesieniu, do których wszystkie warunki zostały spełnione.

Dokładny opis sytuacji finansowej Grupy pod względem zaciągniętych kredytów przedstawia nota 23, natomiast w kwestii wyemitowania obligacji nota 26.

Na dzień bilansowy zobowiązania finansowe Grupy mieściły się w następujących przedziałach wymagalności.

Kredyty bankowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Do miesiąca	45 076	21 747
Od miesiąca do trzech miesięcy	79 279	43 494
Od trzech miesięcy do roku	399 174	44 879
Powyżej roku	191 148	171 894
Razem	714 677	282 014

Obligacje (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Do miesiąca	0	0
Od miesiąca do trzech miesięcy	0	0
Od trzech miesięcy do roku	4 182	8 810
Powyżej roku	293 484	290 941
Razem	297 666	299 751

Zobowiązania z tytułu leasingu (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Do miesiąca	56 408	59 621
Od miesiąca do trzech miesięcy	112 816	119 242
Od trzech miesięcy do roku	507 676	536 593
Powyżej roku	2 611 997	2 701 118
Razem	3 288 897	3 416 574

W ramach ryzyka płynności należy również wskazać na zobowiązania związane z zakupionymi towarami i usługami.

Klasyfikacja zobowiązań handlowych brutto wg długości okresu przeterminowania na dzień 31 stycznia 2021 oraz okres porównawczy przedstawia tabela poniżej.

Zobowiązania handlowe brutto (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Bez przeterminowania	2 577 206	1 825 139
Przeterminowane do roku	62 837	14 027
Przeterminowane pow.roku	0	105
Razem	2 640 043	1 839 271

Wzrost wielkości zobowiązań handlowych terminowych na koniec roku jest związany ze wzrostem zamówień towarów na sezon wiosenno-letni. Grupa przygotowuje się na powrót do „normalnych” wolumenów sprzedażowych (sprzed pandemii), licząc że wraz z przejściem trzeciej fali zachoro-

wań i rozpoczęciem masowych szczepień przeciw Covid-19, obostrzenia dotyczące handlu i usług zostaną zniesione, sklepy zostaną otwarte, a nadzieje wiosny zachęci klientów do zakupu nowej odzieży.

30.3. RYZYKO WALUTOWE

Grupa narażona jest na ryzyko walutowe z tytułu zawieranych transakcji. Ryzyko takie powstaje w wyniku dokonywania przez jednostkę dominującą sprzedaży lub zakupów w walutach innych niż jej waluta funkcjonalna. Podstawową walutą rozliczeniową dla większości transakcji zakupu towarów handlowych w Grupie jest USD. Około 98% zawartych przez LPP SA transakcji zakupu wyrażonych jest w walutach obcych innych niż waluta sprawozdawcza, podczas gdy 43,3% sprzedaży w jednostce dominującej wyrażona jest w tejże walucie sprawozdawczej.

Oprócz ryzyka walutowego związanego z walutą rozliczeniową stosowaną w przypadku zakupu towarów handlowych, występuje także ryzyko związane z faktem rozliczania czynszów najmu powierzchni handlowych w Euro.

Aktywa oraz zobowiązania finansowe Grupy, na dzień 31 stycznia 2021 roku, wyrażone w dwóch głównych walutach obcych, przeliczone na PLN kursem zamknięcia obowiązującym na dzień bilansowy, które są istotne dla sprawozdania, przedstawiają się następująco:

Stan na dzień 31.01.2021 (w tys. PLN)	Wartości wyrażone w walucie		Wartość po przeliczeniu
	USD	EUR	
Środki pieniężne	765 517	71 118	836 635
Należności handlowe	18 039	10 576	28 615
Kredyty bankowe	118 903	0	118 903
Zobowiązania handlowe	1 646 804	158 137	1 804 941
Zobowiązania z tytułu leasingu	0	2 611 252	2 611 252

Z uwagi na to, że głównym kosztem dla jednostki dominującej są zakupy towarów handlowych i są one dokonywane w większości w USD, LPP SA aby zabezpieczyć się przed ryzykiem związanym z wahaniami kursów, zaczęła stosować dla tej waluty zabezpieczające instrumenty pochodne typu forward oraz lokaty w USD. Poprzez to działanie LPP SA jest w stanie korygować w dużej części ujemne różnice kursowe, które negatywnie wpły-

wają na wynik Grupy. Na dzień 31 stycznia 2021 roku wartość ujemnej wyceny kontraktów forward wyniosła 12 863 tys. PLN (2019 rok: 4 509 tys. PLN dodatniej wyceny) i została wykazana jako pozostałe aktywa finansowe (nota 17.1).

Wartość ujemna wyceny kontraktów forward (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Velocity	12 863	0
Razem	12 863	0

Wartość dodatnia wyceny kontraktów forward (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Citi Bank Handlowy	0	153
Bank Pekao SA	0	283
Velocity	0	4 073
Razem	0	4 509

Poniższa tabela przedstawia wrażliwość zysku (straty) brutto na racjonalne możliwe wahania

kursu dolara i EUR przy założeniu niezmienności innych czynników.

Pozycje bilansowe	Wzrost/spadek kursu waluty	Wpływ na wynik
31 stycznia 2021 - USD	+ 5%	-39 781
	- 5%	39 781
31 stycznia 2020 - USD	+ 5%	-20 638
	- 5%	20 638
31 stycznia 2021 - EUR	+ 5%	-107 562
	- 5%	107 562
31 stycznia 2020 - EUR	+ 5%	-1 960
	- 5%	1 960

Analizując wpływ zmiany kursów dolara w 2020 roku należy uwzględnić stosowane przez jednostkę dominującą instrumenty pochodne forward oraz lokat w USD.

30.4. RYZYKO STÓP PROCENTOWYCH

Ryzyko stopy procentowej związane jest z ciągłym wykorzystywaniem przez LPP SA finansowania długiem odsetkowym opartym na zmiennej wielkości wskaźnika WIBOR, jak również, choć w bardzo małym stopniu z udzielonymi pożyczkami oraz obligacjami. Kredyty bankowe o zmiennej stopie procentowej, obciążone są ryzykiem przepływów pieniężnych. W opinii Zarządu jednostki dominującej ewentualna zmiana stóp procentowych nie wpłynie w znaczący sposób na wyniki osiągnięte przez Grupę Kapitałową.

W tabelach poniżej zaprezentowano analizę wpływu zmian stóp procentowych na Sprawozdanie z całkowitych dochodów. Analiza dotyczy finansowych składników sprawozdania z sytuacji finansowej Grupy na dzień bilansowy.

Ryzyko stóp procentowych	+/- 75 pb SP		
	Wartość	Wpływ na wynik	Wpływ na wynik
Pozycje bilansowe (w tys. PLN)			
Aktywa finansowe			
Pożyczki	151	1	-1
Środki pieniężne	1 277 854	9 584	-9 584
Jednostki uczestnictwa	440 919	3 307	-3 307
Kaucje i depozyty	512 097	3 841	-3 841
<i>Wpływ na aktywa finansowe przed opodatkowaniem</i>		16 733	-16 733
Podatek (19%)		-3 179	3 179
<i>Wpływ na aktywa finansowe po opodatkowaniu</i>		13 554	-13 554
Zobowiązania finansowe			
Kredyty bankowe	711 693	-5 338	5 338
Obligacje	298 286	-2 237	2 237
<i>Wpływ na zobowiązania finansowe przed opodatkowaniem</i>		-7 575	7 575
Podatek (19%)		1 439	-1 439
<i>Wpływ na zobowiązania finansowe po opodatkowaniu</i>		-6 136	6 136
Razem		7 418	-7 418

Na dzień 31 stycznia 2021 roku zysk netto Grupy byłby o 7 418 tys. PLN wyższy w przypadku gdyby stopy procentowe w PLN, EUR oraz USD były wyższe o 75 punktów bazowych, przy założeniu wszystkich pozostałych parametrów bez zmian. Wynik taki jest rezultatem znacznie wyższego stanu środków pieniężnych aniżeli zaciągniętych kredytów bankowych.

31. WARTOŚCI GODZIWE AKTYWÓW I PASYWÓW

Wartość godziwa definiowana jest jako kwota, za jaką na warunkach rynkowych dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie wykonane, pomiędzy dobrze poinformowanymi, zainteresowanymi i niepowiązanymi stronami. W przypadku instrumentów finansowych, dla których istnieje aktywny rynek, ich wartość godziwą ustala się na podstawie parametrów pochodzących z aktywnego rynku (cena sprzedaży i zakupu). W przypadku instrumentów finansowych, dla których nie istnieje aktywny rynek, wartość godziwa ustalana jest na podstawie technik wyceny, przy czym jako dane wejściowe modelu wykorzystywane są zmienne pochodzące z aktywnych rynków (kursy walutowe, stopy procentowe).

W ocenie Grupy wartość bilansowa aktywów finansowych i zobowiązań finansowych jest zbliżona do wartości godziwej ze względu na krótki okres zapadalności.

32. INSTRUMENTY FINANSOWE

POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

Instrumentem finansowym jest każda umowa, która skutkuje powstaniem składnika aktywów finansowych u jednej ze stron i jednocześnie zobowiązania finansowego lub instrumentu kapitałowego u drugiej ze stron.

Składnik aktywów finansowych lub zobowiązanie finansowe jest wykazywane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej, gdy Spółka staje się stroną tego instrumentu. Standaryzowane transakcje kupna i sprzedaży aktywów i zobowiązań finansowych ujmuje się na dzień zawarcia transakcji.

Składnik aktywów finansowych wyłącza się ze sprawozdania z sytuacji finansowej w przypadku, gdy wynikające z zawartej umowy prawa do korzyści ekonomicznych i ryzyka z niej wynikające zostały zrealizowane, wygasły lub Grupa się ich zrzekła.

Grupa wyłącza ze sprawozdania z sytuacji finansowej zobowiązanie finansowe wtedy, gdy zobowiązanie wygasło, to znaczy, kiedy obowiązek określony w umowie został wypełniony, umorzony lub wygasł.

Klasyfikacja i wycena

Zgodnie z MSSF 9, z wyjątkiem niektórych należności z tytułu dostaw i usług, w momencie początkowego ujęcia jednostka wycenia składnik aktywów finansowych w jego wartości godziwej, którą w przypadku aktywów finansowych niewycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy powiększa się o koszty transakcyjne, które można bezpośrednio przypisać do nabycia tych aktywów finansowych.

Po początkowym ujęciu jednostka wycenia składnik aktywów finansowych w zamortyzowanym koszcie, w wartości godziwej przez inne całkowite dochody lub w wartości godziwej przez wynik finansowy. Jednostka klasyfikuje składnik aktywów finansowych na podstawie modelu biznesowego jednostki w zakresie zarządzania aktywami finansowymi oraz charakterystyki wynikających z umowy przepływów pieniężnych dla składnika aktywów finansowych (tzw. „kryterium SPPI”).

Na dzień nabycia aktywa i zobowiązania finansowe Grupa wycenia w wartości godziwej, czyli najczęściej według wartości godziwej uiszczonej zapłaty w przypadku składnika aktywów lub otrzymanej kwoty w przypadku zobowiązania.

Na dzień bilansowy aktywa i zobowiązania finansowe Grupy i zgodnie z MSSF 9 wyceniane są według zasad przedstawionych poniżej.

Klasyfikacja aktywów finansowych

- wyceniane według zamortyzowanego kosztu,
- wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy,
- wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody.

Z wyjątkiem niektórych należności z tytułu dostaw i usług, w momencie początkowego ujęcia jednostka wycenia składnik aktywów finansowych w jego wartości godziwej, którą w przypadku aktywów finansowych niewycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy powiększa o koszty transakcyjne, które można bezpośrednio przypisać do nabycia tych aktywów finansowych.

Dla celów wyceny po początkowym ujęciu, aktywa finansowe klasyfikowane są do jednej z czterech kategorii:

- Instrumenty dłużne wyceniane w zamortyzowanym koszcie,
- Instrumenty dłużne wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody,
- Instrumenty kapitałowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody,
- Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy.

Do kategorii aktywów finansowych wycenianych zamortyzowanym kosztem Grupa klasyfikuje:

- Należności handlowe oraz pozostałe należności,
- Pożyczki udzielone,
- Środki pieniężne i ich ekwiwalenty.

Składnik aktywów finansowych wycenia się w zamortyzowanym koszcie, jeśli spełnione są oba poniższe warunki:

- Składnik aktywów finansowych jest utrzymywany zgodnie z modelem biznesowym, którego celem jest utrzymywanie aktywów finansowych dla uzyskiwania przepływów pieniężnych wynikających z umowy, oraz
- Warunki umowy dotyczącej składnika aktywów finansowych powodują powstawanie w określonych terminach przepływów pieniężnych, które

są jedynie spłatą kwoty głównej i odsetek od kwoty głównej pozostałej do spłaty.

Składniki aktywów finansowych, które nie spełniają kryteriów wyceny według zamortyzowanego kosztu lub w wartości godziwej przez całkowite dochody, wycenia się w wartości godziwej przez wynik finansowy.

Do kategorii instrumentów kapitałowych wycenianych do wartości godziwej przez wynik finansowy Grupa klasyfikuje:

- Jednostki uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego,
- Kontrakty forward.

Utrata wartości instrumentów finansowych

W przypadku należności z tytułu dostaw i usług, Grupa stosuje uproszczone podejście i wycenia odpis na oczekiwane straty kredytowe w kwocie równej oczekiwany stratom kredytowym w całym okresie życia przy użyciu macierzy rezerw. Grupa wykorzystuje swoje dane historyczne dotyczące strat kredytowych, skorygowane w stosownych przypadkach o wpływ informacji dotyczących przeszłości.

W przypadku pozostałych aktywów finansowych, Grupa wycenia odpis na oczekiwane straty kredytowe w kwocie równej 12-miesięcznym oczekiwany stratom kredytowym. Jeżeli ryzyko kredytowe związane z danym instrumentem finansowym znacznie wzrosło od momentu początkowego ujęcia, Grupa wycenia odpis na oczekiwane straty kredytowe z tytułu instrumentu finansowego w kwocie równej oczekiwany stratom kredytowym w całym okresie życia.

Pochodne Instrumenty finansowe

Instrumenty pochodne, z których korzysta Spółka w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem związanym ze zmianami kursów walut, to przede wszystkim kontrakty walutowe typu forward. Tego rodzaju pochodne instrumenty finansowe są wyceniane do wartości godziwej. Instrumenty pochodne wykazuje się jako aktywa, gdy ich wartość jest dodatnia, i jako zobowiązania – gdy ich wartość jest ujemna.

Zyski i straty z tytułu zmian wartości godziwej instrumentów pochodnych, które nie spełniają zasad rachunkowości zabezpieczeń są bezpośrednio odnoszone do zysku lub straty netto roku obrotowego.

Wartość godziwa walutowych kontraktów forward jest ustalana poprzez odniesienie do bieżących kursów terminowych występujących przy kontraktach o podobnym terminie zapadalności.

Zobowiązania finansowe

Zobowiązania finansowe inne niż instrumenty pochodne zabezpieczające, wykazywane są w następujących pozycjach sprawozdania

z sytuacji finansowej:

- kredyty bankowe i pożyczki,
- Inne zobowiązania finansowe,
- zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania

Po początkowym ujęciu zobowiązania finansowe wyceniane są według zamortyzowanego kosztu z zastosowaniem efektywnej stopy procentowej, za wyjątkiem zobowiązań finansowych przeznaczonych do obrotu lub wyznaczonych jako wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy (instrumenty pochodne inne niż instrumenty zabezpieczające). Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług wyceniane są w wartości wymagającej zapłaty ze względu na nieznaczące efekty dyskonta.

Wartość aktywów finansowych prezentowana w skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej odnosi się do następujących kategorii instrumentów finansowych określonych w MSSF 9:

- wyceniane według zamortyzowanego kosztu (ZZK)
- wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy (wartość godziwa)

Aktywa trwałe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	
	ZZK	Wartość godziwa
Pozostałe aktywa finansowe	13 512	0

Aktywa obrotowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	
	ZZK	Wartość godziwa
Należności z tytułu dostaw i usług	158 055	0
Pozostałe aktywa finansowe	71 131	0
Jednostki uczestnictwa w funduszach	0	440 919
Kaucje i depozyty	512 097	0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 277 854	0

Aktywa trwałe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	
	ZZK	Poza MSR 39
Pozostałe aktywa finansowe	7 915	0

Aktywa obrotowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020	
	ZZK	Wartość godziwa
Należności z tytułu dostaw i usług	143 783	0
Pozostałe aktywa finansowe	109 582	0
Jednostki uczestnictwa w funduszach	0	96 877
Wycena forwardów	0	4 509
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 361 474	0

Wartość zobowiązań finansowych prezentowana w Sprawozdaniu z sytuacji finansowej odnosi się do kategorii instrumentów finansowych określonych w MSSF 9 jako zobowiązania finansowe

wyceniane według zamortyzowanego kosztu (ZZK) oraz zobowiązań finansowych wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy.

Zobowiązania długoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021		
	ZZK	Wartość godziwa	Poza MSSF 9
Kredyty bankowe i pożyczki	190 596	0	0
Zobowiązania z tytułu leasingu	2 523 669	0	0
Inne zobowiązania finansowe (obligacje)	294 104	0	0

Zobowiązania krótkoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021		
	ZZK	Wartość godziwa	Poza MSSF 9
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	2 640 043	0	0
Zobowiązania z tytułu leasingu	654 010	0	0
Obligacje	4 182	0	0
Pozostałe zobowiązania	0	0	118 727
Kredyty bankowe i pożyczki	521 097	0	0

Zobowiązania długoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020		
	ZZK	Poza MSR 39	Poza MSSF 9
Kredyty bankowe i pożyczki	171 234	0	0
Zobowiązania z tytułu leasingu	2 567 953	0	0
Inne zobowiązania finansowe (obligacje)	291 675	0	0

Zobowiązania krótkoterminowe (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2020		
	ZZK	Wartość godziwa	Poza MSSF 9
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1 839 271	0	0
Zobowiązania z tytułu leasingu	680 184	0	0
Obligacje	8 810	0	0
Pozostałe zobowiązania	0	0	205 554
Kredyty bankowe i pożyczki	109 451	0	0

33. SEGMENTY OPERACYJNE

Wyniki finansowe oraz pozostałe informacje dotyczące segmentów geograficznych za okres od 1 lutego 2020 roku do 31 stycznia 2021 roku oraz za okresy porównywalne zostały przedstawione w poniższych tabelach.

Za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2021 (w tys. PLN)	Kraje Unii Europej- skiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolida- cyjne	Wartości nieprzy- pisane do segmentów	Suma
Sprzedaż zewnętrzna	5 859 588	1 988 491	0	0	7 848 079
Sprzedaż między segmentami	1 177 078	0	-1 177 078	0	0
Pozostałe przychody operacyjne	110 974	15 722	0	228	126 924
Przychody ogółem	7 147 640	2 004 213	-1 177 078	228	7 975 003
Koszty operacyjne ogółem, w tym	6 268 197	1 812 018	-947 753	479 250	7 611 712
Koszty sprzedaży towarów między segmentami	947 753	0	-947 753	0	0
Pozostałe koszty operacyjne	143 952	66 315	0	0	210 267
Wynik segmentu	735 491	125 880	-229 325	-479 022	153 024
Przychody finansowe					71 508
Koszty finansowe					341 046
Zysk przed opodatkowaniem					-116 514
Podatek dochodowy					73 616
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej					-190 130
Zysk netto przypadający podmiotom niekontrolującym					0

Za rok zakończony 31.01.2021 (w tys. PLN)	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzypisane do segmentów	Suma
Aktywa segmentu	8 398 963	1 908 492	-133 303	0	10 174 152
Nieprzypisane aktywa całej grupy	0	0	0	179 616	179 616
Skonsolidowane aktywa ogółem	8 398 963	1 908 492	-133 303	179 616	10 353 768
Zobowiązania segmentu	5 455 185	1 174 029	-55 538	0	6 573 676
Nieprzypisane zobowiązania całej grupy	0	0	0	711 715	711 715
Skonsolidowane zobowiązania ogółem	5 455 185	1 174 029	-55 538	711 715	7 285 391

Pozostałe ujawnienia

	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje
Nakłady inwestycyjne segmentu	496 900	315 588
Amortyzacja segmentu	815 265	257 780
Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości	82 210	15 457
Rozwiązanie odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości	0	0
Pozostałe koszty niepieniężne	61 742	50 858

za okres 12 miesięcy zakończony 31.01.2020 (w tys. PLN) (niezbadane)

	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzypisane do segmentów	Suma
Sprzedaż zewnętrzna	6 948 632	2 273 024	0	0	9 221 656
Sprzedaż między segmentami	1 330 765	35 389	-1 366 154	0	0
Pozostałe przychody operacyjne	12 767	7 421	0	0	20 188
Przychody ogółem	8 292 164	2 315 834	-1 366 154	0	9 241 844
Koszty operacyjne ogółem, w tym	7 646 334	1 392 064	-1 329 449	509 890	8 218 839
Koszty sprzedaży towarów między segmentami	978 372	35 389	-1 013 761	0	0
Pozostałe koszty operacyjne	96 997	45 681	0	1 081	143 759
Wynik segmentu	548 833	878 089	-36 705	-510 971	879 246
Przychody finansowe					10 747
Koszty finansowe					152 877
Zysk przed opodatkowaniem					737 116
Podatek dochodowy					251 111
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej					486 005
Zysk netto przypadający podmiotom niekontrolującym					0

Za rok zakończony 31.01.2020 (niezbadane) (w tys. PLN)	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzypisane do segmentów	Suma
Aktywa segmentu	7 972 691	1 648 638	-150 377	0	9 470 952
Nieprzypisane aktywa całej grupy	0	0	0	134 910	134 910
Skonsolidowane aktywa ogółem	7 972 691	1 648 638	-150 377	134 910	9 605 862
Zobowiązania segmentu	5 282 226	856 534	-61 335	0	6 077 425
Nieprzypisane zobowiązania całej grupy	0	0	0	280 961	280 961
Skonsolidowane zobowiązania ogółem	5 282 226	856 534	-61 335	280 961	6 358 386

Pozostałe ujawnienia

	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje
Nakłady inwestycyjne segmentu	697 815	247 114
Amortyzacja segmentu	812 096	205 621
Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości	47 749	4 736
Rozwiązanie odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości	10 840	513
Pozostałe koszty niepieniężne	62 926	38 620

za okres 13 miesięcy zakończony 31.01.2020 (w tys. PLN)

	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzypisane do segmentów	Suma
Sprzedaż zewnętrzna	7 473 336	2 425 907	0	0	9 899 243
Sprzedaż między segmentami	1 429 947	10 227	-1 440 174	0	0
Pozostałe przychody operacyjne	15 428	6 090	0	0	21 518
Przychody ogółem	8 918 711	2 442 224	-1 440 174	0	9 920 761
Koszty operacyjne ogółem, w tym	7 618 193	2 221 928	-1 410 458	536 967	8 966 630
Koszty sprzedaży towarów między segmentami	1 057 455	10 227	-1 067 682	0	0
Pozostałe koszty operacyjne	99 735	48 724	0	0	148 459
Wynik segmentu	1 200 783	171 572	-29 716	-536 967	805 672
Przychody finansowe					10 914
Koszty finansowe					151 396
Zysk przed opodatkowaniem					665 190
Podatek dochodowy					244 151
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej					421 039
Zysk netto przypadający podmiotom niekontrolującym					0

Za rok zakończony 31.01.2020 (w tys. PLN)	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje	Korekty konsolidacyjne	Wartości nieprzypisane do segmentów	Suma
Aktywa segmentu	7 972 691	1 648 638	-150 377	0	9 470 952
Nieprzypisane aktywa całej grupy	0	0	0	134 910	134 910
Skonsolidowane aktywa ogółem	7 972 691	1 648 638	-150 377	134 910	9 605 862
Zobowiązania segmentu	5 282 226	856 534	-61 335	0	6 077 425
Nieprzypisane zobowiązania całej grupy	0	0	0	280 961	280 961
Skonsolidowane zobowiązania ogółem	5 282 226	856 534	-61 335	280 961	6 358 386

Pozostałe ujawnienia	Kraje Unii Europejskiej	Pozostałe kraje
Nakłady inwestycyjne segmentu	723 632	280 162
Amortyzacja segmentu	868 430	225 354
Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości	82 402	22 324
Rozwiązanie odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości	11 689	6 056
Pozostałe koszty niepieniężne	62 890	45 126

34. ZARZĄDZANIE KAPITAŁEM

Grupa zarządza kapitałem w celu zapewnienia zdolności kontynuowania działalności przez Grupę oraz zapewnienia oczekiwanej stopy zwrotu dla akcjonariuszy i innych podmiotów zainteresowanych kondycją finansową Grupy Kapitałowej.

Grupa analizuje wskaźniki oceniające jej kondycję, które są przedstawione i szczegółowo opisane w Sprawozdaniu Zarządu z działalności Grupy.

35. STRUKTURA ZATRUDNIENIA

Przeciętne zatrudnienie (własne etaty) w całej Grupie Kapitałowej w roku zakończonym dnia 31 stycznia 2021 roku wynosiło 18 898 osób (2019 rok: 17 121 osób).

36. INFORMACJE

O WYNAGRODZENIU BIEGŁEGO

REWIDENTA LUB FIRMY

AUDYTORSKIEJ

W dniu 5 sierpnia 2019 roku LPP SA podpisała umowę o dokonanie badań rocznego sprawozdania finansowego Spółki oraz GK LPP SA za lata 2019-2022 oraz przegląd półrocznego sprawozdania finansowego Spółki oraz GK LPP SA za ww. okres. Wyboru podmiotu uprawnionego

do badania i przeglądu sprawozdań finansowych Spółki i GK LPP SA dokonała Rada Nadzorcza LPP SA działając na podstawie paragrafu 35 Statutu LPP SA.

Podmiotem wybranym została Ernst & Young Audyt Polska Sp. z o.o. spółka komandytowa z siedzibą w Warszawie, wpisana na listę Krajowej Rady Biegłych Rewidentów pod nr 130.

Poniższa tabela przedstawia wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego wypłacone lub należne za rok zakończony 31 stycznia 2021 roku oraz za okres porównawczy w podziale na rodzaje usługi:

Zobowiązania handlowe brutto (w tys. PLN)	Na dzień 31.01.2021	Na dzień 31.01.2020
Obowiązkowe badanie rocznego sprawozdania finansowego	240	350
Przegląd śródrocznego sprawozdania finansowego	145	125
Pozostałe usługi	0	0
Razem	385	475

37. ZDARZENIA PO DNIU BILANSOWYM

Okres od maja do października 2020 roku był dla Grupy okresem stabilnej działalności – prawie wszystkie sklepy Grupy LPP były otwarte w tym okresie (poza sklepem w Londynie i sklepami w Kazachstanie), a wyniki finansowe III kwartału były dodatnie. Nadejście drugiej fali pandemii Covid-19 w październiku i listopadzie 2020, a następnie trzeciej fali w styczniu 2021 (trwającej do publikacji niniejszego raportu tj. kwietnia 2021 roku) skutkowało powrotem do lockdown'ów i zamykania sklepów, co ponownie niekorzystnie wpłynęło na sytuację Grupy i całej branży. W roku finansowym 2020/21 Grupa zanotowało w sumie, na 365 dni, 256 dni pod wpływem lockdown'ów (przynajmniej w jednym kraju), z czego w Polsce sklepy były zamknięte z tego powodu przez 86 dni. Ta trudna, precedensowa, sytuacja powodowała, że głównym zadaniem Grupy było utrzymanie płynności finansowej, dyscyplina kosztowa oraz działania zwiększające sprzedaż internetową.

W wrześniu i październiku 2020, tworząc plany zatowarowania na rok 2021/22, Grupa założyła brak lockdown'ów oraz unormowanie sytuacji gospodarczej. Niestety w kwietniu 2021 roku LPP zanotowała nadal trwające lockdown'y w 12 krajach działalności, skutkujące zamknięciem ponad 60% wszystkich sklepów Grupy. To oznaczało, że założenia powrotu do „normalności” były zbyt optymistyczne, a Covid-19 będzie miał wpływ na działalność Grupy jeszcze w 2021 roku. Mimo

tego Grupa LPP planuje powrót do standardowej działalności biznesowej- wraca do planów rozwoju nowych sklepów oraz budowy magazynów logistycznych, dbając nadal o płynność finansową, zakłada poprawę rentowności i powrót do zysków.

Pandemia przyczyniła się do wielu zmian w społeczeństwie, wpłynęła na zachowania i preferencje konsumentów. Grupa ma świadomość konieczności dostosowania się do nowych trendów i nowej sytuacji, w której rośnie znaczenie handlu internetowego, a z drugiej strony dużą niewiadomą pozostaje zachowanie klientów sklepów stacjonarnych (odwiedzalność sklepów). Na sytuację w branży wpływ będą też miały czynniki makroekonomiczne - w tym wzrost bezrobocia, który może zmienić się nabywczą klientów Grupy, kierujących się bardziej selektywnym wyborem przy zakupie odzieży. Grupa bierze ten czynnik pod uwagę przy ustalaniu polityki cenowej swoich marek oraz rozwijając przede wszystkim najtańsze grupy towarowe.

Aktualnie trwają prace nad połączeniem LPP SA ze spółką zależną Gothals Ltd z siedzibą na Cyprze w wyniku którego, wszystkie aktywa i pasywa spółki Gothals Ltd zostaną przeniesione na LPP SA. W konsekwencji tego połączenia LPP SA stanie się bezpośrednim właścicielem znaków towarowych: Reserved, Cropp, House, Mohito i Sinsay. Połączenie planowane jest najpóźniej w maju 2021 roku.

ZARZĄD LPP SA:

Marek Piechocki
Prezes Zarządu

Przemysław Lutkiewicz
Wiceprezes Zarządu

Jacek Kujawa
Wiceprezes Zarządu

Sławomir Łoboda
Wiceprezes Zarządu



4

**OŚWIADCZENIA
ZARZĄDU LPP SA**

OŚWIADCZENIE W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych [...] (Rozporządzenie), Zarząd LPP SA oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2020/21 oraz dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową GK LPP SA oraz wynik finansowy za prezentowane okresy, a sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej LPP z oświadczeniem o stosowaniu zasad Ładu Korporacyjnego za 2020/21 rok (z uwzględnieniem wymogów ujawnień dla Sprawozdania z działalności Jednostki Dominującej za ww. okres) zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej LPP i spółki LPP SA, włączając w to opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

ZARZĄD LPP SA:

Marek Piechocki
Prezes Zarządu

Przemysław Lutkiewicz
Wiceprezes Zarządu

Jacek Kujawa
Wiceprezes Zarządu

Sławomir Łoboda
Wiceprezes Zarządu

OŚWIADCZENIE O PODMIOCIE UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych [...] (Rozporządzenie), Zarząd LPP SA informuje na podstawie oświadczenia Rady Nadzorczej LPP SA, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych dokonujący badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej LPP oraz jednostkowego sprawozdania finansowego spółki LPP SA został wybrany zgodnie z przepisami prawa, w tym dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej.

Firma audytorska Ernst&Young Audyt Polska Sp. Z o.o. sp.k oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

Ponad to, Zarząd LPP SA informuje na podstawie oświadczenia Rady Nadzorczej LPP SA, że są przestrzegane obowiązujące przepisy związane z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązkowymi okresami karencji.

LPP SA posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz LPP SA przez firmę audytorską lub podmiot powiązany z firmą audytorską, członka jego sieci dodatkowych usług niebędących badaniem, w tym usług warunkowo zwolnionych z zakazu świadczenia przez firmę audytorską.

ZARZĄD LPP SA:

Marek Piechocki
Prezes Zarządu

Przemysław Lutkiewicz
Wiceprezes Zarządu

Jacek Kujawa
Wiceprezes Zarządu

Sławomir Łoboda
Wiceprezes Zarządu

OŚWIADCZENIE NA TEMAT INFORMACJI NIEFINANSOWYCH

Zarząd LPP SA oświadcza, że równocześnie z wydaniem niniejszego raportu, publikuje raport zintegrowany za 2020/21 rok „Odpowiedzialne decyzje w nowej rzeczywistości”, który w sposób kompleksowy prezentuje informacje na temat Emitenta. Raport zintegrowany spełnia wymagania ustawy o rachunkowości i jako odrębny dokument stanowi oświadczenie na temat informacji niefinansowych.

ZARZĄD LPP SA:

Marek Piechocki
Prezes Zarządu

Przemysław Lutkiewicz
Wiceprezes Zarządu

Jacek Kujawa
Wiceprezes Zarządu

Sławomir Łoboda
Wiceprezes Zarządu



LPP

5

OŚWIADCZENIE I OCENA RADY NADZORCZEJ LPP SA

OŚWIADCZENIE RADY NADZORCZEJ LPP SA W SPRAWIE SPEŁNIENIA WYMOGÓW USTAWOWYCH PRZEZ KOMITET AUDYTU

Rada Nadzorcza LPP SA, w wykonaniu obowiązku przewidzianego w § 70 ust. 1 pkt 8 i § 71 ust. 1 pkt 8 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2018 r. nr 757), oświadcza niniejszym, że:

- są przestrzegane przepisy dotyczące powołania, składu i funkcjonowania Komitetu Audytu Rady Nadzorczej LPP SA, w tym dotyczące spełnienia przez jego członków kryteriów niezależności oraz wymagań odnośnie do posiadania wiedzy i umiejętności z zakresu branży, w której działa LPP SA, oraz w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych,
- Komitet Audytu Rady Nadzorczej LPP SA wykonywał zadania komitetu audytu przewidziane w obowiązujących przepisach, w szczególności przewidziane w art. 130 ust. 1 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz. U. z 2017, poz. 1089 ze zm.).

RADA NADZORCZA LPP SA:

Miłosz Wiśniewski

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Wojciech Olejniczak

Członek Prezesa Rady Nadzorczej

Piotr Piechocki

Członek Rady Nadzorczej

Magdalena Sekuła

Członek Rady Nadzorczej

Antoni Tymiński

Członek Rady Nadzorczej

OCENA RADY NADZORCZEJ LPP SA

Rada Nadzorcza po zapoznaniu się z:

- sprawozdaniem finansowym LPP SA oraz Grupy LPP SA za rok obrotowy od dnia 1 lutego 2020 r. do dnia 31 stycznia 2021 r.,
- sprawozdaniem Zarządu LPP SA z działalności Grupy Kapitałowej Spółki w roku obrotowym od dnia 1 lutego 2020 r. do dnia 31 stycznia 2021 r. (obejmującym sprawozdanie z działalności Spółki w tym okresie);
- informacjami przedstawionymi przez zespół przeprowadzający czynności rewizji finansowej, będące przedmiotem opinii i raportu biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy od dnia 1 lutego 2020 r. do dnia 31 stycznia 2021 r.;
- informacjami przedstawionymi przez zespół przeprowadzający czynności rewizji finansowej, będące przedmiotem opinii i raportu biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Spółki za rok obrotowy od dnia 1 lutego 2020 r. do dnia 31 stycznia 2021 r.
- oceną Komitetu Audytu;

stwierdza, iż w ocenie Rady Nadzorczej:

- sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Spółki w roku obrotowym od dnia 1 lutego 2020 r. do dnia 31 stycznia 2021 r., obejmujące sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki w tym okresie,
- sprawozdanie finansowe LPP SA oraz skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy LPP SA za rok obrotowy od dnia 1 lutego 2020 r. do dnia 31 stycznia 2021 r.,

są kompletne, rzetelne i zawiera dane, które w sposób wyczerpujący informują o sytuacji Spółki i Grupy Kapitałowej LPP SA.

Rada Nadzorcza wskazuje przy tym, iż sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej LPP SA za lata 2020/2021 obejmuje również sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki (jako jednostki dominującej). Łączne ujęcie obu sprawozdań jest dopuszczalne w świetle przepisu art. 55 ust. 2a ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jedn.: Dz. U. z 2021 r., poz. 217 ze zm.) oraz § 71 ust. 8 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2018 r. nr 757).

Rada Nadzorcza rekomenduje Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu podjęcie uchwały o zatwierdzeniu sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Spółki i działalności Spółki w roku obrotowym od dnia 1 lutego 2020 r. do dnia 31 stycznia 2021 r.

Swoje stanowisko Rada Nadzorcza wyraża opierając się na wynikach analizy dokumentów wskazanych powyżej oraz efektów prac Komitetu Audytu Rady Nadzorczej LPP SA i samej Rady Nadzorczej. Czynności te pozwalają na stwierdzenie, iż sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Spółki, sprawozdanie finansowe jednostkowe i skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy od dnia 1 lutego 2020 r. do dnia 31 stycznia 2021 r. są kompletne, rzetelne i zawierają dane, które w sposób wyczerpujący informują o sytuacji Spółki i Grupy Kapitałowej Spółki.

RADA NADZORCZA LPP SA:

Miłosz Wiśniewski

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Wojciech Olejniczak

Członek Prezesa Rady Nadzorczej

Piotr Piechocki

Członek Rady Nadzorczej

Magdalena Sekuła

Członek Rady Nadzorczej

Antoni Tymiński

Członek Rady Nadzorczej

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU
W SPRAWIE NINIEJSZEGO
RAPORTU:

Magdalena Kopaczewska

IR Manager

Magdalena.Kopaczewska@lppsa.com

LPP.investor.relations@lppsa.com





www.lppsa.com



[discoverlpp](https://www.facebook.com/discoverlpp)



[company/lpp-s.a](https://www.linkedin.com/company/lpp-s.a)



[discoverlpp](https://www.instagram.com/discoverlpp)



[discoverlpp](https://www.youtube.com/discoverlpp)