

LPP S.A.

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA W 2003 ROKU**

1. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.

LPP S.A. jest firmą zajmującą się projektowaniem i dystrybucją odzieży w Polsce i krajach Europy Centralnej i Wschodniej. Podejmowane są także działania mające na celu wykreowanie marki odzieży. Odzież jest jedynym towarem, jakim zajmuje się Spółka. Każdy z wyrobów wprowadzany jest do obrotu pod jednym ze znaków towarowych, z których najistotniejsze to Reserved, Henderson, Promo Stars. Wszystkie znaki są zarejestrowane i Spółka ma do nich wyłączne prawo.

Projekty odzieży sporządzone w biurze projektowym mieszczącym się w siedzibie Spółki w Gdańsku są następnie przekazywane do działu zakupów, który zleca produkcję poszczególnych wyrobów nawiązując w tym celu współpracę z zakładami w Polsce i poza granicami. Lokowanie produkcji w Chinach przebiega za pośrednictwem biura handlowego Spółki znajdującego się w Szanghaju. Wyroby sprzedawane przez Spółkę mieszczą się w kategorii ubrań o charakterze młodzieżowym. Są to zarówno okrycia wierzchnie (kurtki, płaszcze), swetry, bluzy, spodnie, sukienki, bluzki, koszule, jak i bielizna, a także dodatki uzupełniające – czapki, szale, rękawiczki itp.

Spółka osiąga także niewielkie przychody ze sprzedaży usług (głównie wynajmowanie lokali w posiadanym budynku oraz wynajmowanie środków transportu, a także świadczenie usług merchandiserskich w hipermarketach).

Źródło przychodu	2003		2002		Zmiana
	tys. zł	udział w sprzedaży%	tys. zł	udział w sprzedaży%	%
Sprzedaż towarów handlowych	374 494	99,38	259 327	99,12	44,41
Sprzedaż usług	2 329	0,62	2 307	0,88	9,54
Razem	376 823	100,00	261 634	100,00	44,03

Struktura asortymentowa ulega ciągłym zmianom, gdyż w ofercie Spółki pojawiają się stale nowe pozycje, zarówno poszerzające istniejące linie produktów, jak i tworzące nowe ich grupy. Spółka prowadzi ewidencje przychodów osiąganych w poszczególnych kanałach dystrybucji, które często pokrywają się z konkretnymi markami odzieży.

Wartość przychodów ze sprzedaży osiągniętych w poszczególnych kanałach dystrybucji oraz ich udział w całości sprzedaży przedstawia poniższa tabela.

Kanał dystrybucji	2003		2002		Zmiana
	tys. zł	udział w sprzedaży %	tys. zł	udział w sprzedaży %	%
Salony Reserved	241 280	64,43	128 100	49,40	88,35

Odzież promocyjna	18 288	4,88	14 565	5,62	25,56
Hurtownie	12 634	3,37	14 435	5,57	-12,48
Filie	9 384	2,51	10 692	4,12	-12,23
Hipermarkety	34 343	9,17	45 309	17,47	-24,20
Eksport *	34 913	9,32	23 040	8,88	51,53
Sprzedaż bezpośrednia do sklepów (akwizycyjna)	23 654	6,32	23 186	8,94	2,01
Razem	374 494	100,00	259 327	100,00	44,41

* w tym sprzedaż odzieży Reserved do zależnych spółek zagranicznych - 17 695 tys. zł

Podstawowym kanałem dystrybucji, który zapewnia Spółce możliwość rozwoju jest budowana sieć Salonów Reserved.

2. **Informacje o zmianach rynków zbytu, w podziale na krajowe i zagraniczne oraz o zmianach źródeł zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, ze wskazaniem uzależnienia od jednego lub kilku odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem.**

Odbiorcy LPP S.A. zlokalizowani są w Polsce i poza granicami.

Ponad 9 % sprzedaży Spółki kierowane jest na rynki zagraniczne. Około połowy sprzedaży eksportowej trafiło do spółek zależnych LPP S.A. , które są zlokalizowane na terenie Litwy, Łotwy, Estonii, Ukrainy Czech i Węgier. Spółki te budują sieci Salonów Reserved na swoim terenie. Główni, nie powiązani ze Spółką odbiorcy eksportowi to firmy z Rosji, Ukrainy, Słowacji, Czech, Estonii, Łotwy i Litwy.

Ze względu na fakt, iż Spółka korzysta z różnych kanałów dystrybucyjnych nie jest prowadzona ewidencja przychodów ze sprzedaży wg struktury geograficznej w kraju. W wewnętrznej ewidencji Spółka prowadzi podział na sprzedaż krajową i eksportową oraz ze względu na kanały dystrybucji.

Sprzedaż towarów w 2003 r. w podziale na krajowe i zagraniczne rynki zbytu w porównaniu do roku ubiegłego przedstawia poniższa tabela:

Kierunek sprzedaży	2003		2002		zmiana
	tys. zł	udział w sprzedaży %	tys. zł	udział w sprzedaży %	%
Sprzedaż krajowa	339 581	90,68	236 287	91,12	43,72
Sprzedaż eksportowa	34 913	9,32	23 040	8,88	51,53

Razem	374 494	100,00	259 327	100,00	44,41
-------	---------	--------	---------	--------	-------

Główne kierunki eksportu LPP S.A. przedstawia poniższa tabela. (w tabeli przedstawiono kraje docelowe, a nie kraje siedziby importera)

Kraj	2003		2002	
	wartość eksportu w tys. zł	udział w eksporcie w %	wartość eksportu w tys. zł	udział w eksporcie w %
Czechy	6 800	19,48	2374	10,30
Rosja	9 410	26,95	10096	43,82
Słowacja	1 773	5,08	2000	8,68
Węgry	3 219	9,22	555	2,41
Ukraina	3 129	8,96	1590	6,90
Litwa	2 250	6,44	1269	5,51
Estonia	3 246	9,30	2194	9,52
Łotwa	4 517	12,94	2109	9,15
Słowenia	-	-	98	0,43
Chorwacja	386	1,10	680	2,95
Białoruś	91	0,26	56	0,24
Cypr	92	0,27	-	-
Razem	34 913	100	23 040	100

Uzależnienie Emitenta od dostawców

Spółka nie jest uzależniona od żadnego z dostawców.

Firmy produkcyjne - podwykonawcy LPP S.A. przeważnie mają swoje siedziby w Chinach. Zakupy dokonane w tym kraju stanowiły 84 % wszystkich zakupów. Poza tym Spółka zakupiła towary u polskich producentów (ok. 9%), w Turcji (ok. 3%) oraz w Indiach (ok. 3%). Wartość zakupów dokonanych u żadnego z dostawców nie przekroczyła wielkości 10% sprzedaży.

Spółka zawarła umowy ramowe, które określają ogólne warunki współpracy. Konkretnie wyroby produkowane są dla Spółki na podstawie szczegółowych umów, zawieranych dla realizacji poszczególnych dostaw.

Uzależnienie Emitenta od odbiorców

Spółka nie jest uzależniona od żadnego odbiorcy. Udział żadnego z odbiorców nie przekroczył 10% wartości sprzedaży spółki.

3. **Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno – finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym nietypowych, mających znaczący wpływ na działalność emitenta i osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym.**

Podstawowym czynnikiem mającym wpływ na działalność emitenta jest przyjęty i sukcesywnie doskonalony model biznesowy, którego istotą jest ściśle dopasowanie produktów do potrzeb klientów, a także częściowo stymulowanie potrzeb klientów poprzez stworzenie rozpoznawalnej marki. Szczegółowe omówienie czynników zewnętrznych i wewnętrznych zamieszczono w punkcie 14.

Najważniejsze dokonania spółki w 2003 roku.

- 1) Osiągnięcie przychodów ze sprzedaży na poziomie 376,8 mln zł (wyższe o 44 % niż w roku 2002),
- 2) Wypracowanie zysku netto w wysokości ponad 34,3 mln zł (większy o 85% od osiągniętego w roku poprzednim),
- 3) Uplasowanie drugiej publicznej emisji (190.000) akcji, która spotkała się z wielkim zainteresowaniem inwestorów,
- 4) Osiągnięcie wskaźnika zwrotu z kapitałów własnych na poziomie 29,4%
- 5) Wzrost przychodów ze sprzedaży kolekcji Reserved o prawie 90 % do poziomu 241 mln zł, co stanowi potwierdzenie przyjęcia właściwej strategii polegającej na budowie sieci Salonów firmowych,
- 6) Zwiększenie łącznej powierzchni Salonów firmowych (70 Salonów na koniec roku) do poziomu prawie 32 tys. m kw. w kraju i 8 tys. m kw. (17 Salonów) poza granicami,
- 7) Zakończony sukcesem wdrożenie pierwszych modułów specjalistycznego oprogramowania do zarządzania sprzedażą detaliczną oraz kontynuacja prac nad następnymi modułami.

Podstawowe wielkości ekonomiczno - finansowe oraz dynamikę ich zmian w stosunku do poprzedniego roku, przedstawia tabela poniżej.

wielkość	2003 rok (tys. zł)	2002 rok (tys. zł)	zmiana %
przychody netto ze sprzedaży	376 824	261 634	44,03
zysk brutto na sprzedaży	181 868	120 485	50,95
zysk na sprzedaży	39 452	29 408	34,15
zysk na działalności operacyjnej	43 911	28 636	53,34
zysk na działalności gospodarczej	46 011	25 003	84,03
zysk netto	34 280	18 556	84,74
kapitał własny	158 281	74 694	111,91
zobowiązania:	84 633	92 127	-8,13
zobowiązania długoterminowe	5 326	7 344	-27,48

zobowiązania krótkoterminowe:	75 056	87 744	-14,46
kredyty bankowe	10 122	38 911	- 74,00
wobec dostawców	56 307	40 133	40,30
aktywa trwałe	81 072	48 020	68,83
aktywa obrotowe	161 842	118 801	36,23
zapasy	87 092	76 603	13,69
należności krótkoterminowe	40 028	34 304	16,69

Wzrost przychodów ze sprzedaży o 44% oraz wzrost zysku brutto na sprzedaży o 51% wskazuje na bardzo dobre funkcjonowanie podstawowej działalności przedsiębiorstwa. Osiągnięcie tak istotnych wzrostów przychodów ze sprzedaży umożliwił rozwój sieci Salonów. Co więcej, wzrost udziału tego kanału dystrybucji pozwolił na poprawę osiąganą, średnioroczną marży brutto na sprzedaży z 46,05% w 2002 roku do 48,26% w 2003 roku.

Wzrost zysku na sprzedaży wyniósł o 34%. Wzrost ten był mniejszy niż wzrost sprzedaży ponieważ koszty sprzedaży rosły w tempie szybszym (o 62%). Zjawisko to jest związane z intensywnym rozwojem sieci Salonów oraz rozbudową działów odpowiedzialnych za prowadzenie sprzedaży, a także wzrostem nakładów marketingowych proporcjonalnych do wzrostu sprzedaży marki Reserved.

Saldo pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych było korzystne i wyniosło 4 459 tys. zł.. Podstawowym czynnikiem wpływającym na tą pozycję był zwrot podatku VAT dla ZPCHR. Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 43 911 tys. zł zapewniając osiągnięcie marży operacyjnej na poziomie 11,65% (w roku poprzednim odpowiednio 28 636 tys. zł i 10,95%).

Zysk na działalności gospodarczej wzrósł o 84% w stosunku do roku ubiegłego. Dodatkowy , pozytywny wpływ na tą wartość miało saldo przychodów i kosztów finansowych wynoszące 2 100 tys. zł , które w znacznej mierze zależne było od spadku wartości odsetek od kredytów bankowych i korzystnego salda różnic kursowych.

Zysk netto wypracowany w roku 2003 wyniósł 34 280 tys. zł i był większy od ubiegłorocznego o prawie 85%. Zysk ten zapewnił osiągnięcie marży netto na poziomie 9,10% w porównaniu z 7,09% w roku poprzednim.

Kapitał własny LPP S.A. wzrósł w 2002 roku o prawie 112%, co było związane z przeprowadzeniem nowej emisji akcji i przeniesieniem wypracowanego zysku w całości na kapitał.

Stan zobowiązań długoterminowych zmniejszył się o 27% w wyniku spłat dokonanych zgodnie z terminarzem.

Stan zobowiązań krótkoterminowych zmniejszył się o ponad 14%. Było to związane ze znacznym zmniejszeniem wielkości kredytów bankowych. O 40% wzrosły zobowiązania handlowe. Zobowiązania te wynikają z rosnącej ilości kupowanych towarów, która ma zapewnić możliwość realizacji planów sprzedaży w 2004 roku.

Podobnie jak w latach poprzednich, istotne ilości towarów, które zostały zaliczone do zapasów, w rzeczywistości na dzień 31.12.2003 roku były dopiero w drodze do Polski.

Znaczny (o 69%) wzrost majątku trwałego to przede wszystkim efekt dużych inwestycji, głównie w postaci nakładów rzeczowych w Salonach firmowych.

Majątek obrotowy wzrósł w omawianym okresie o 36% w stosunku do końca 2002 roku. Było to spowodowane przede wszystkim wzrostem krótkoterminowych aktywów finansowych (pożyczki dla jednostek powiązanych i środki pieniężne) oraz stanu zapasów i należności.

Wielkość zapasów jest elementem przewagi konkurencyjnej i choć relatywnie wysoka ma właściwy stosunek do skali działania Spółki. Wyższe stany magazynowe są konieczne, ze względu na coraz większy udział w sprzedaży salonów firmowych RESERVED, których prawidłowe funkcjonowanie wymusza odpowiednio dużą ilość eksponowanych towarów. Zaletą tego kanału dystrybucji jest to, że zapasy są zamieniane bezpośrednio na gotówkę, co powoduje poprawę płynności finansowej Emitenta poprzez generowanie znaczących strumieni pieniężnych.

Wartość syntetycznych wskaźników rentowności przedstawionych w poniższej tabeli wynika wprost z opisanych wyżej przyczyn kształtujących wartość poszczególnych kategorii zysku.

Spółka osiąga coraz wyższą rentowność, pomimo szybkiego przyrostu sprzedaży, aktywów i kapitału własnego.

Przedstawione w tabeli wskaźniki, wyliczone są według następujących formuł:

- 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.

wielkość	2003 r. %	2002 r. %	Zmiana %
marża zysku brutto na sprzedaży	48,26	46,05	4,80
marża zysku operacyjnego	11,65	10,95	6,39
marża zysku netto (ROS)	9,10	7,09	28,21
rentowność aktywów (ROA)	16,73	12,87	30,00
rentowność kapitałów własnych (ROE)	29,42	28,34	3,81

Przedstawione poniżej wskaźniki płynności poprawiły się w stosunku do poprzedniego roku. W porównaniu z 2002 rokiem poprawiły się także rotacje zapasów, należności i zobowiązań.

Wskaźniki zostały wyliczone według poniższych formuł:

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

wielkość	2003 r.	2002 r.	zmiana %
wskaźnik płynności bieżący	2,16	1,44	50,00
wskaźnik płynności szybki	1,00	0,51	96,08
rotacja zapasów (dni)	153	181	-15,47
rotacja należności (dni)	34	39	-12,82
rotacja zobowiązań handlowych (dni)	91	94	-3,19

Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym uległ poprawie ze względu na wyraźny wzrost wartości kapitałów własnych. Pozostałe wskaźniki osiągają wartości korzystniejsze do ubiegłorocznych ze względu na spadki lub mniejsze przyrosty zadłużenia niż przyrosty sumy bilansowej.

Wskaźniki zostały wyliczone wg poniższych formuł:

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

wielkość	2003 r. %	2002 r. %	zmiana %
wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	195	155	25,81
wskaźnik zadłużenia ogółem	34,85	54,28	-35,80
wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	30,90	49,60	-37,70
wskaźnik zadłużenia długoterminowego	2,19	4,40	-50,23

4. Informacje o umowach znaczących dla działalności emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami) oraz umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.

W 2003 roku Spółka zawarła następujące istotne umowy:

- Umowa ubezpieczenia z dnia 17 października 2003 roku wraz z dodatkami, zawarta z Allianz Polska S.A. w Warszawie. Polisa obejmuje ubezpieczenie całego majątku LPP S.A., w tym sklepów firmowych.
- Umowa o udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych w ramach określonego limitu gwarancyjnego zawarta z TUiR „Warta” S.A. 19 lutego 2003 roku. Limit gwarancji wynosi 20 mln zł.
- W 2003 roku Spółka zawarła 25 nowych umów najmu z dystrybutorami powierzchni w obiektach handlowych. Umowy dotyczą lokali przeznaczonych do prowadzenia sprzedaży odzieży Reserved oraz Cropp.
- W 2003 roku Spółka zawarła nowe umowy kredytowe oraz aneksy zmieniające już funkcjonujące umowy kredytowe. Szczegóły dotyczące tych umów zostały podane do publicznej wiadomości w formie raportów bieżących. Zestawienie umów kredytowych na dzień 31.12.2003 przedstawiają noty 19D i 20C.

Spółce nie są znane, mające wpływ na jej działalność, umowy zawarte pomiędzy Akcjonariuszami.

5. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania.

Na dzień 31.12.2002r. LPP S.A. była jednostką dominującą wobec dwudziestu dwóch spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, w których posiadała po 100% udziałów oraz znaczącym inwestorem wobec jednej spółki, w której posiadała 50% udziałów.

W roku 2003 miały miejsce następujące istotne zmiany w powiązaniach organizacyjnych i kapitałowych LPP S.A.:

1. LPP S.A. założyła na Litwie spółkę UAB LPP, z siedzibą w Wilnie i objęła w niej 100% udziałów. Szczegóły dotyczące założenia spółki zostały podane do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 9/2003 z 11.02.2003r.
2. LPP S.A. założyła na Ukrainie spółkę LPP Ukraina Przedsiębiorstwo Zależne Spółki Akcyjnej LPP i objęła w niej 100% udziałów. Szczegóły dotyczące założenia spółki zostały podane do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 60/2003 z 07.08.2003r.
3. LPP S.A. zbyła udziały w spółce Obgain Management Ltd. , z siedzibą na Cyprze, w której LPP S.A. posiadała 50% udziałów. Szczegóły dotyczące zbycia udziałów zostały podane do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 61/2003 z dnia 29.09.2003r.

W wyniku opisanych powyżej zmian w powiązaniach kapitałowych, na dzień 31.12.2003r. LPP S.A. była jednostką dominującą wobec dwudziestu czterech spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, w których posiada po 100% udziałów.

Zakładanie nowych podmiotów lub nabywanie udziałów w spółkach już istniejących wiąże się z planami rozwoju sklepów RESERVED w Polsce i poza granicami.

Realizując plan rozwoju sieci sklepów detalicznych Spółka ponosiła nakłady rzeczowe w wynajmowanych lokalach, nie dokonując zakupu tych nieruchomości.

Wartość nakładów poniesionych w Salonach Reserved oddanych do użytkowania w 2003 roku wyniosła ok. 29 mln zł.

Nakłady i zaliczki na wartości niematerialne i prawne, które zostały dokonane w 2003 roku (ok. 6,9 mln zł) to przede wszystkim licencje i wdrożenia programów komputerowych.

Większość powyższych inwestycji została sfinansowana z wpływ z emisji akcji serii H.

6. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych z danym podmiotem powiązanym w okresie 12 miesięcy przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 EURO.

Łączna wartość transakcji zawartych z podmiotami powiązanymi przekroczyła równowartość 500.000 EURO w następujących przypadkach:

a. Transakcje zawarte ze spółką LPP Retail Czech Republic s.r.o o łącznej wartości 8.551.079,54 zł, na które składają się:

- wypłacone raty pożyczek, w kwocie 2.149.960,00 zł. Pożyczki udzielone przez LPP S.A. spółce LPP Retail Czech Republic są przeznaczone na sfinansowanie nakładów rzeczowych w budowanych na terenie Czech Salonach Reserved,
- sprzedaż spółce LPP Retail Czech Republic towarów handlowych, które są następnie przeznaczone do sprzedaży w sklepach Reserved na terenie Czech. Łączna wartość tej sprzedaży w 2003 roku wyniosła 6.401.119,54 zł.

b. Transakcje sprzedaży spółce zależnej LPP Retail Latvia LTD towarów handlowych przeznaczonych do sprzedaży w sklepach Reserved na terenie Łotwy. Łączna wartość tej sprzedaży w 2003 roku wyniosła 3.535.612,63 zł.

c. Transakcje sprzedaży spółce zależnej LPP Retail Estonia UAB towarów handlowych przeznaczonych do sprzedaży w sklepach Reserved na terenie Estonii. Łączna wartość tej sprzedaży w 2003 roku wyniosła 2.785.882,07 zł.

d. Transakcje zawarte ze spółką zależną LPP Hungary Kft. o łącznej wartości 4.738.321,00 zł, na które składają się:

- wypłacone raty pożyczek, w kwocie 1.667.985,00 zł. Pożyczki udzielone przez LPP S.A. spółce LPP Hungary Kft. są przeznaczone na sfinansowanie nakładów rzeczowych w budowanych na terenie Węgier Salonach Reserved,
- sprzedaż spółce LPP Hungary Kft. towarów handlowych, które są następnie przeznaczone do sprzedaży w sklepach Reserved na terenie Węgier. Łączna wartość tej sprzedaży w 2003 roku wyniosła 3.070.336,00 zł.

Wszystkie transakcje zostały zawarte na warunkach rynkowych w ramach grupy kapitałowej.

7. Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności oraz udzielonych (emitentowi) poręczeniach i gwarancjach.

Informacje o zaciągniętych kredytach wg stanu na 31.12.2003r. oraz o terminach ich wymagalności przedstawiają noty nr 19C i 20B do sprawozdania finansowego.

W 2003r. Spółka korzystała z gwarancji bankowych na zabezpieczenie zapłaty czynszu z tytułu najmu powierzchni pod sklepy firmowe. Spółka występowała o udzielenie gwarancji bankowych dla zabezpieczenia umów najmu, w których najemcą jest Spółka oraz dla zabezpieczenia umów najmu, w których najemcą są jednostki powiązane ze Spółką, lub inne jednostki.

Łączna wartość gwarancji bankowych wystawionych na zlecenie i odpowiedzialność LPP wyniosła na dzień 31.12.2003r. - 20.414 tys. zł, z czego

- wartość gwarancji wystawionych z tyt. zabezpieczenia umów najmu zawartych przez LPP wyniosła 6.047 tys. zł,
- wartość gwarancji wystawionych z tyt. zabezpieczenia umów najmu zawartych przez jednostki powiązane wyniosła 12.500 tys. zł,
- wartość gwarancji wystawionych z tyt. zabezpieczenia umów najmu zawartych przez inne jednostki wyniosła 1.867 tys. zł,

W minionym roku Spółka nie zaciągała pożyczek i nie otrzymywała poręczeń.

8. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności oraz o udzielonych (przez emitenta) poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta.

W 2003 roku Spółka udzieliła następujących pożyczek:

a. Pożyczki udzielone jednostkom zależnym:

Nazwa jednostki	Kwota pożyczki	Data zawarcia umowy	Data spłaty pożyczki
LPP Retail Czech Republic Ltd..	250.000 EUR	08.01.2003	31.12.2004
LPP Retail Czech Republic Ltd..	250.000 EUR	14.05.2003	30.06.2005
UAB LPP, Litwa	250.000 USD	11.02.2003	31.12.2004

LPP Hungary Ltd.	250.000 EUR	14.01.2003	30.06.2004
LPP Hungary Ltd.	100.000 EUR	14.03.2003	31.12.2004

b. Pożyczki udzielone pozostałym jednostkom:

- pożyczka udzielona 03.03.2003r. kontrahentowi, w kwocie: 550.000 PLN. Termin spłaty 31.03.2008r.

W okresie sprawozdawczym spółka udzieliła następujących poręczeń:

- poręczenia wekslowe dla Cargosped Składy Celne Sp. z o.o.. Poręczenia LPP S.A. są zabezpieczeniem należności STU Ergo Hestia S.A z tytułu umów gwarancji zapłaty długu celnego wykorzystywanych przez Cargosped Składy Celne Sp. z o.o. w związku z magazynowaniem towarów na rzecz LPP S.A. Wartość zobowiązania pozabilansowego z tyt. udzielonych poręczeń na dzień 31.12.2003r. wyniosła 7 mln zł.
- poręczenie wg prawa cywilnego udzielone kontrahentowi z tyt. zabezpieczenia umowy leasingu, kwota poręczenia na 31.12.2003 – 143 tys. zł.
- poręczenie wekslowe udzielone podwykonawcy z tyt. zabezpieczenia jego zobowiązań handlowych, kwota poręczenia – 90 tys. zł.

9. Wykorzystanie wpływów z emisji.

W 2003 roku przeprowadzono drugą publiczną emisję. Nabywców znalazło 190.000 akcji serii H. Spółka pozyskała środki (netto) w wysokości ponad 49 mln zł. Zgodnie z celem emisji środki te zostały przeznaczone na rozbudowę sieci sprzedaży Reserved. Znaczna ich część została już wykorzystana. Wartość nakładów, które zostały poniesione w Salonach Reserved oddanych do użytkowania w 2003 roku wyniosła 29 mln zł. W ramach rozwoju sieci sprzedaży odzieży Reserved ponoszono także nakłady na informatyzację. W 2003 roku zakupiono serwery i oprogramowanie oraz prowadzono prace wdrożeniowe. Na ten cel przeznaczono łącznie 13,5 mln zł. Biorąc pod uwagę zamierzenia inwestycyjne na rok 2004, w najbliższym czasie zakończone zostanie wydatkowanie wpływów z emisji.

10. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok, jeżeli przynajmniej jedna z pozycji składających się na wynik finansowy różni się w znacznym stopniu w stosunku do pozycji opublikowanej w ostatniej przekazanej do publicznej wiadomości prognozie.

Wyniki osiągnięte przez LPP S.A. nie odbiegały w znaczącym stopniu od opublikowanej prognozy.

11. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.

Spółka w sposób płynny realizuje swoje wszystkie zobowiązania wobec Państwa i kontrahentów. Bezpośrednio posiadane środki oraz podpisane umowy kredytowe pozwolą wywiązywać się z zobowiązań, które powstaną w przyszłości bez jakichkolwiek problemów. Podobnie jak w roku poprzednim umniejszono skalę współpracy z odbiorcami wymagającymi wydłużonych terminów płatności. Wzrost udziałów przychodów realizowanych przez sieć własnych sklepów w całości przychodów spółki pozwolił na poprawienie rotacji należności. Zmiany struktury sprzedaży będą nadal miały ten sam kierunek.

12. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.

Zamierzenia inwestycyjne spółki zostaną zrealizowane dzięki środkom własnym wypracowanym przez spółkę, wpływom z emisji przeprowadzonej w 2003 roku oraz ewentualnym kredytom bankowym. Ponieważ także w 2004 roku planowane są znaczne inwestycje zapewniające dalszy rozwój spółki, podobnie jak w uprzednich latach Zarząd zwróci się do akcjonariuszy o zwiększenie kapitału własnego o całość zysku wypracowanego w 2003 roku.

13. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik.

W ocenie Zarządu w roku 2003 nie wystąpiły żadne nietypowe zdarzenia mające wpływ na osiągnięty wynik.

14. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca trwającego roku obrotowego, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej.

Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem w jakim stopniu emitent jest na nie narażony.

Podstawowe zadanie Spółki, których realizacja zdecyduje w przyszłości o jej pozycji to:

- a) stworzenie sieci Salonów w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej,
- b) budowa silnej marki odzieży (Reserved),
- c) uruchomienie i budowa w Polsce nowej sieci sprzedaży oferującej odzież marki CROPP przeznaczoną dla kolejnej grupy odbiorców,

Na realizację strategicznych zadań i celów Emitenta będzie miał wpływ szereg czynników wewnętrznych i zewnętrznych, stanowiących szanse i zagrożenia.

Czynniki wewnętrzne

- a) Strategia działania Spółki na rynku

LPP S.A. koncentruje swoją działalność na projektowaniu i dystrybucji odzieży oraz kreowaniu marki zlecając wykonanie wielu działań firmom zewnętrznym. Spółka nie posiada własnych mocy produkcyjnych i nie zamierza rozwijać własnych zakładów produkcyjnych. W związku z powyższym wszystkie inwestycje Spółki kierowane są na zwiększenie potencjału handlowego, utrzymanie przewagi konkurencyjnej na rynku, tworzenie własnej sieci dystrybucji, budowanie pozytywnej opinii o LPP S.A. na rynku odzieżowym, pozyskiwanie lojalnych wobec Spółki i jej produktów konsumentów.

- b) Pozycja rynkowa LPP S.A.

Działania marketingowe dotyczące głównie marki Reserved doprowadziły do wyraźnego wzrostu jej znajomości u docelowej grupy klientów. Dynamika rozwoju LPP S.A. pod względem przychodów ze sprzedaży oraz zysku osiąga bardzo duże tempo.

c) Poszerzanie i odnawianie oferty dla klientów Spółki

Wyroby wprowadzane na rynek przez LPP S.A. spełniają oczekiwania docelowych grup klientów związanych z poszczególnymi kanałami dystrybucji. Obserwując zmieniające się preferencje klientów, LPP S.A. wprowadza co roku nowe grupy wyrobów starając się uprzedzać potrzeby rynku. W pewnym stopniu, szczególnie w przypadku Salonów Reserved LPP S.A. stara się kreować własny styl, opierając się oczywiście na światowych tendencjach w tym zakresie. Ze względu na potrzebę zapewnienia możliwości dalszego wzrostu przychodów w 2004 roku zostanie wprowadzona do handlu nowa marka odzieży CROPP przeznaczona dla odbiorców w wieku 13-20 lat. Odzież tej marki sprzedawana będzie w kolejnej (niezależnej od Reserved) sieci sklepów zlokalizowanych głównie w centrach handlowych dużych miast.

Czynniki zewnętrzne

a) Zmiany i wzrost detalicznego rynku odzieżowego w Polsce

W odpowiedzi na zmiany zachodzące na detalicznym rynku odzieżowym LPP S.A. konsekwentnie realizuje plan budowy dużej sieci Salonów firmowych sprzedających odzież o znanej szeroko marce.

b) Relatywnie niskie koszty wejścia na rynek odzieżowy

Relatywnie niskie bariery wejścia na rynek odzieżowy mogą powodować wzrost konkurencji. Spowoduje to konieczność wzmocnienia wysiłków LPP S.A. w celu utrzymania pozycji rynkowej i zapewnienia dalszej ekspansji na rynku, a w szczególności uruchomienie znacznej ilości Salonów firmowych. Przyjęta strategia budowy sieci własnych Salonów, w odróżnieniu do innych kanałów dystrybucji jest naturalną metodą ochrony LPP S.A. przed konkurencją podmiotów o mniejszych zasobach finansowych. Inwestycje w budowę sieci sklepów i budowanie marki wymaga bowiem znacznych środków.

c) Wejście Polski do Unii Europejskiej

Całkowite otwarcie granic po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej może spowodować większe zainteresowanie naszym rynkiem przez duże firmy zagraniczne zajmujące się tym samym co Spółka sektorem rynku. LPP S.A. próbuje minimalizować to zagrożenie poprzez intensywny rozwój sieci Salonów, dla których pozyskuje najlepsze w kraju lokalizacje. Dobre umiejscowienie Salonu jest jednym z podstawowych warunków osiągnięcia sukcesu w handlu detalicznym.

Wejście Polski do Unii Europejskiej spowoduje ograniczenia o charakterze administracyjnym w konsekwencji zwiększające ceny odzieży produkowanej w Chinach dla Unii Europejskiej. Ograniczenia te będą funkcjonowały do końca 2004 roku. Spółka podjęła szereg działań, które mają umniejszyć negatywny wpływ ograniczeń importowych na wyniki w 2004 roku.

d) Poziom kursów walut

Na wyniki osiągane przez Spółkę mogą wpływać poziomy kursów dwóch walut: Euro i USD.

Bieżące obserwacje kursu USD (waluta, w której następują rozliczenia z dostawcami oraz odbiorcami eksportowymi) i czynników mogących mieć wpływ na poziom tego kursu co prawda wywołują obawy związane z możliwością wzrostu cen kupowanych towarów, ale rozsądne przewidywania co do ceny USD

w 2004 roku oparte na opiniach poważnych instytucji finansowych dają podstawy do stwierdzenia, że nie spowoduje to istotnych utrudnień dla działalności LPP S.A.

Specyfika działalności firmy pozwala na częściowe przeniesienie wzrostu kursu USD na nabywców końcowych w związku z kalkulacją ceny sprzedaży danego produktu na chwilę przed wprowadzeniem go na rynek.

Innym obszarem, w którym kurs USD, a w większej jeszcze mierze Euro ma wpływ na ponoszone koszty, są umowy najmu lokali. Ceny tych walut decydują o poziomie czynszów, które spółka płaci za większość najmowanych lokali, w których prowadzona jest sprzedaż odzieży Reserved (i będzie CROPP). Obecnie wartość tych opłat to równowartość w złotych ok. 500 tys. Euro i 100 tys. USD miesięcznie.

Przedstawiona prognoza wyników Spółki na 2004 rok sporządzona została przy założeniu m.in. średniorocznego kursu USD na poziomie 3,90 zł i Euro na poziomie 4,80 zł. Istotna dewaluacja złotówki w stosunku do tych walut może spowodować zagrożenie w realizacji przedstawionej prognozy zysku

Spółka monitorując zmiany na rynku walutowym, rozważa możliwość wykorzystania instrumentów zabezpieczających przed ryzykiem kursowym.

- e) Ogólna sytuacja gospodarcza w kraju. Poziom wydatków na dobra konsumpcyjne, w tym odzież.

Wyniki osiągnięte przez spółkę w 2003 roku wskazują jednoznacznie, że ogólna sytuacja w kraju charakteryzująca się umniejszaniem wydatków na niektóre dobra konsumpcyjne nie wpłynęła na funkcjonowanie emitenta. Spółka przykładając szczególną wagę do atrakcyjności produktów zapewnia sobie szerokie grono nabywców nawet w przypadku ogólnie słabej kondycji finansowej konsumentów.

- f) Zmienność mody, która wpływa na atrakcyjność oferowanych produktów.

Atrakcyjność wyrobu, a co za tym idzie pozycja rynkowa dostawców odzieży zależy w dużej mierze od prawidłowego funkcjonowania działu projektowego. Biorąc to pod uwagę w spółce przykłada się szczególną wagę do umiejętności i wyczucia rynku projektantów. Zespół projektowy składa się z kilkudziesięciu osób, które umiejętnie współpracując tworzą doceniane przez klientów kolekcje. Ważnym czynnikiem jest stałe monitorowanie światowych trendów, które następuje poprzez m.in. uczestnictwo w istotnych światowych imprezach wystawienniczych.

Perspektywy rozwoju działalności gospodarczej Emitenta

Podobnie jak i w latach ubiegłych spółka zakłada dalszy rozwój sieci Salonów Reserved w Polsce i poza jej granicami. Na koniec 2003 roku w Polsce funkcjonowało 70 (w tym kilka franczyzowych) Salonów o łącznej powierzchni handlowej ok. 32.000 m kw. zaś poza granicami kraju – 18 takich placówek o łącznej powierzchni ok. 8.000 m kw. Plany na 2004 zakładają powstanie kolejnych placówek, które w konsekwencji doprowadzą do zwiększenia łącznej powierzchni sieci Reserved w Polsce do ponad 40.000 mkw. i podwojenie powierzchni poza granicami kraju.

W marcu 2004 roku ruszą pierwsze placówki handlowe sprzedające odzież CROPP dla nieco młodszych niż Reserved odbiorców. Do końca 2004 roku planowane jest powstanie ok. 25 sklepów o nazwie CROPPTOWN o łącznej powierzchni ok. 7.000 m kw.

Prognozy dla grupy kapitałowej LPP na rok 2004 zakładają osiągnięcie przychodów na poziomie 550 mln zł i wypracowanie zysku w wysokości 43 mln zł.

15. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową.

W 2003 roku nie nastąpiły żadne istotne zmiany w zasadach zarządzania Spółką.

16. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego roku obrotowego.

W dniu 27 czerwca 2003 roku upłynęła kadencja następujących członków Rady Nadzorczej LPP S.A.: Jerzego Lubiańca, Macieja Krzyżanowskiego, Wojciecha Olejniczaka, Grzegorza Słupskiego oraz Sławomira Łobody.

W związku z powyższym Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy LPP S.A. dokonało wyboru członków Rady Nadzorczej na kolejną kadencję. Do Rady Nadzorczej powołane zostały następujące osoby:

Jerzy Lubianiec – Prezes Rady Nadzorczej
Wojciech Olejniczak
Grzegorz Słupski
Krzysztof Fąferek
Jacek Siwicki

W dniu 27 czerwca 2003 roku upłynęła również kadencja Zarządu Spółki. W związku z tym Rada Nadzorcza LPP S.A. dokonała wyboru Zarządu na nową 5 letnią kadencję, w dotychczasowym składzie:

Marek Piechocki – Prezes Zarządu
Alicja Milińska – Wiceprezes Zarządu
Stanisław Dreliszak – Wiceprezes Zarządu
Dariusz Pachla – Wiceprezes Zarządu

17. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Wg stanu na dzień przekazania raportu rocznego za 2003 rok, w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących są następujące ilości akcji Spółki:

Lp.	Funkcja w organach Spółki	Łączna liczba akcji	Wartość nominalna w zł.
1.	Prezes Zarządu	281 428	562 856
2.	Wiceprezes Zarządu	5 377	10 754
3.	Wiceprezes Zarządu	5 042	10 084
4.	Wiceprezes Zarządu	3 759	7 518
5.	Prezes Rady Nadzorczej	279 327	558 654

Powyższe osoby nie posiadają akcji ani udziałów w jednostkach powiązanych.

18. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio poprzez podmioty zależne co najmniej 5 % w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta.

Na dzień przekazania raportu rocznego za 2003 rok, akcjonariuszami posiadającymi co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na WZA są:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym w %	Liczba głosów na WZA	Udział w głosach na WZA w %
1.	Marek Piechocki	281 428	16,52	981 428	31,62
2.	Jerzy Lubianiec	279 327	16,40	979 327	31,56
3.	Grangefont Ltd	350 000	20,55	350 000	11,28
4.	Polish Enterprise Fund IV, L.P.	215 000	12,62	215 000	6,93

19. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy.

Zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy mogą nastąpić w wykonaniu umowy o usługowe nabycie 56.700 akcji serii F zawartej z Centrum Operacji Kapitałowych Banku Handlowego w Warszawie S.A. w dniu 21 września 2000 roku.

W kolejnych latach realizacji programu opcji menedżerskich Rada Nadzorcza Spółki określa liczbę udostępnionych w danym roku akcji oraz wskazuje osoby uprawnione do ich nabycia.

Na dzień przekazania raportu rocznego do zbycia w ramach programu opcji menedżerskich pozostało 5.400 akcji serii F.

Marek Piechocki

Prezes Zarządu

Alicja Milińska

Stanisław Dreliszak

Dariusz Pachla

Wiceprezes Zarządu

Wiceprezes Zarządu

Wiceprezes Zarządu