

LPP S.A.

**SPRAWOZDANIE
Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA W 2004 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 grupy kapitałowej ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.

W skład Grupy Kapitałowej LPP Spółka Akcyjna wchodzi 18 spółek krajowych i 7 spółek zagranicznych. Zgodnie z art. 58 ust. 1 pkt 1 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jednolity Dz.U. z 2002r. nr 76, poz. 694), jednostki krajowe zależne od emitenta nie zostały objęte konsolidacją, ponieważ dane finansowe tych spółek są nieistotne dla realizacji przez emitenta obowiązku określonego w art. 4 ust. 1 ustawy o rachunkowości.

Sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej LPP S.A. za okres od 01 stycznia do 31 grudnia 2004 roku obejmuje wyniki jednostkowe LPP S.A. za ten okres oraz niżej wymienionych spółek objętych skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym na dzień 31.12.2004 roku.

1. LPP Retail Estonia OU;
2. LPP Czech Republic s.r.o.;
3. LPP Hungary Kft;
4. LPP Retail Latvia Ltd;
5. UAB LPP;
6. LPP Ukraina AT;
7. ZAO Re Trading

LPP S.A. jako podmiot dominujący jest firmą zajmującą się projektowaniem i dystrybucją odzieży w Polsce i krajach Europy Centralnej i Wschodniej. Spółki wchodzące w skład GK i podlegające konsolidacji są podmiotami zajmującymi się dystrybucją towarów pod marką Reserved poza granicami Polski. Odzież jest jedynym towarem, sprzedawanym przez spółki z GK LPP.

Projekty odzieży sporządzone w biurze projektowym mieszczącym się w siedzibie Spółki matki w Gdańsku i 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 Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej LPP 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

Grupa Kapitałowa osiąga także niewielkie przychody ze sprzedaży usług (są to w 100% przychody podmiotu dominującego - głównie wynajmowanie lokali w posiadanym budynku oraz wynajmowanie środków transportu).

Źródło przychodu	2004	
	tys. zł	udział w sprzedaży%
Sprzedaż towarów handlowych	543 368	99,40
Sprzedaż usług	3 285	0,60
Razem	546 653	100,00

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

Kanał dystrybucji	2004	
	tys. zł	udział w sprzedaży %
Salony Reserved	409 381	75,34
Eksport	20 890	3,85
Salony Cropp	44 291	8,15
Pozostałe	68 806	12,66
Razem	543 368	100,00

Podstawowymi kanałami dystrybucji, które zapewniają Grupie Kapitałowej możliwość rozwoju są budowane sieci Salonów Reserved i Cropp.

- 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 Grupą Kapitałową Emitenta.**

Odbiorcy Grupy Kapitałowej LPP zlokalizowani są w Polsce i poza granicami.

Sprzedaż eksportowa do podmiotów nie wchodzących w skład GK, wyniosła 20 890 tys. zł co stanowiło 3,84% przychodów ogółem.

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 2004 r. w podziale na krajowe i zagraniczne rynki zbytu przedstawia poniższa tabela:

Kierunek sprzedaży	2004	
	tys. zł	udział w sprzedaży %
Sprzedaż krajowa	522 478	96,16
Sprzedaż eksportowa	20 890	3,84
Razem	543 368	100,00

Główne kierunki eksportu Grupy Kapitałowej przedstawia poniższa tabela. (w tabeli przedstawiono kraje docelowe, a nie kraje siedziby importera)

Kraj	2004	
	wartość eksportu w tys. zł	udział w eksporcie w %
Rosja	11 488	54,99
Czechy	114	0,55
Ukraina	2 713	12,99
Estonia	206	0,99
Łotwa	622	2,98
Litwa	951	4,55
Słowacja	4 542	21,74
Węgry	22	0,11
Białoruś	92	0,44
Chorwacja	65	0,31
Niemcy	23	0,11
Wielka Brytania	4	0,02
Szwajcaria	2	0,01
Pozostałe	44	0,21
Razem	20 890	100,00

Uzależnienie Grupy Kapitałowej Emitenta od dostawców

Grupa Kapitałowa Emitenta 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 67 % wszystkich zakupów. Poza tym Spółka zakupiła towary u polskich producentów (ok. 19,5%), pozostała wartość zakupów przypada w ok.10% na kraje europejskie i 3,5% na pozostałe kraje azjatyckie. Wartość zakupów dokonanych u żadnego z dostawców nie przekroczyła wielkości 10% sprzedaży.

LPP S.A. zawarła umowy ramowe, które określają ogólne warunki współpracy. Konkretny wyroby produkowane są dla Podmiotu Dominującego na podstawie szczegółowych umów, zawieranych dla realizacji poszczególnych dostaw.

Uzależnienie Grupy Kapitałowej Emitenta od odbiorców

Spółki Grupy Kapitałowej nie są uzależnione od żadnego odbiorcy. Udział żadnego z odbiorców nie przekroczył 10% wartości sprzedaży GK.

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

Podstawowym czynnikiem mającym wpływ na działalność Grupy Kapitałowej 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 spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej w 2004 roku.

- 1) Osiągnięcie przychodów ze sprzedaży na poziomie 546 mln zł; ;
- 2) Wypracowanie zysku netto w wysokości ponad 42,7 mln zł
- 3) Osiągnięcie wskaźnika zwrotu z kapitałów własnych na poziomie 25,44%
- 4) Utworzenie w marcu 2004 roku nowej sieci handlowej Cropp Town oferującej odzież dla młodzieży w wieku 13-20 lat. Działania te podjęto po przeprowadzeniu badań i przygotowań rozpoczętych w 2003 roku. W trakcie prac przygotowawczych doprecyzowano grupę docelową odbiorców i ustalono strategię marketingową adekwatną dla tej grupy. Pierwsze efekty funkcjonowania placówek wskazują na bardzo dobre przyjęcie pomysłu przez klientów. Nabyte doświadczenia dowodzą, iż w Polsce wciąż jest miejsce na ciekawe pomysły biznesowe w sektorze odzieżowym. - przychody ze sprzedaży sieci Cropp Town wyniosły 44 mln zł
- 5) Zwiększenie łącznej powierzchni Salonów Reserved z poziomu 40 tys. m. kw. na koniec 2003 roku do poziomu prawie 54 tys. m kw. na koniec 2004 roku w tym ponad 16 tys. m. kw. poza granicami oraz utworzenie 43 salonów Cropp Town o powierzchni prawie 10 tys. m. kw.
- 6) Zakończono w terminie wdrażanie centralnego modułu oprogramowania Retek, które optymalizuje procesy sprzedaży detalicznej dając jednocześnie możliwość analizy wielu parametrów związanych z towarami handlowymi. Proces ten realizowany był przez kilkanaście miesięcy i zakończył się połączeniem modułów wdrożonych w I połowie roku ubiegłego z modułem centralnym..

Podstawowe wielkości ekonomiczno - finansowe, przedstawia tabela poniżej.

wielkość	2004 rok
	(tys. zł)
przychody netto ze sprzedaży	546 653
zysk brutto na sprzedaży	295 328
zysk na sprzedaży	56 054
zysk na działalności operacyjnej	52 895
zysk na działalności gospodarczej	53 403
zysk netto	42 686
kapitał własny	192 013
zobowiązania:	119 696
zobowiązania długoterminowe	2 306

zobowiązania krótkoterminowe:	114 163
kredyty bankowe	71 568
wobec dostawców	29 932
aktywa trwałe	137 172
aktywa obrotowe	174 537
zapasy	131 783
należności krótkoterminowe	24 671

Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej LPP wyniosły w 2004 roku 546 653 i w 99,4% składały się z przychodów z tytułu sprzedaży towarów i materiałów. Zysk brutto na sprzedaży wyniósł 295 328 tys. zł co pozwoliło na osiągnięcie marży zysku brutto na poziomie 54,02%. Na co w zdecydowanym stopniu miały wpływ wyniki osiągnięte przez sieci detaliczne Reserved i Cropp.

Zysk na sprzedaży wyniósł 56 054 tys. zł, marża zysku na sprzedaży wyniosła 10,25%.

Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 52 895 tys. zł zapewniając osiągnięcie marży operacyjnej na poziomie 9,68%.

Zysk netto wypracowany w roku 2004 wyniósł 42 686 tys. zł i zapewnił osiągnięcie marży netto na poziomie 7,8%.

Kapitały własne Grupy Kapitałowej LPP S.A. wyniosły 192 013 tys. zł. z czego 80% stanowiły kapitały zapasowe.

Na zobowiązania krótkoterminowe które wyniosły 114 163 tys. zł złożyły się przede wszystkim zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek w kwocie 71 568 tys. zł. w tym zadłużenie podmiotu dominującego wobec banków stanowiło 94% tej kwoty.

Wartość majątku obrotowego to 174 537 tys. zł, z czego 75% stanowią zapasy (131 783 tys. zł) – znaczny spadek w porównaniu z pierwszym półroczem 2004 roku kiedy to poziom zapasów GK wynosił przeszło 200 mln. zł, należności krótkoterminowe to zaledwie 14%. (24 671 tys. zł). Zaletą kanałów dystrybucji będących sieciami salonów jest to, że zapasy są zamieniane bezpośrednio na gotówkę, co powoduje poprawę płynności finansowej GK 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.

Grupa Kapitałowa osiągnęła wskaźniki rentowności na zadowalającym poziomie.

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	2004 r. %
marża zysku brutto na sprzedaży	54,02
marża zysku operacyjnego	9,67
marża zysku netto (ROS)	7,81
rentowność aktywów (ROA)	13,34
rentowność kapitałów własnych (ROE)	25,44

Wskaźniki zostały wyliczone według poniższych formuł:

- 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

wielkość	2004 r.
wskaźnik płynności bieżący	1,53
wskaźnik płynności szybki	0,37
rotacja zapasów (dni)	159
rotacja należności (dni)	16
rotacja zobowiązań handlowych (dni)	30

Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym jest niższy niż w przypadku analogicznego wskaźnika dla podmiotu dominującego (przyrost aktywów trwałych w porównaniu ze spadkiem poziomu kapitałów własnych spowodowanym przez straty spółek zagranicznych). Pozostałe wskaźniki osiągają wartości zbliżone do poziomu wskaźników LPP S.A. Niski poziom wskaźnika zadłużenia długoterminowego spowodowany jest regularną spłatą kredytu długoterminowego.

Wskaźniki zostały wyliczone wg poniższych formuł:

- 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	2004 r. %
wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	140
wskaźnik zadłużenia ogółem	37
wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	36
wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,72

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

W 2004 roku Spółka zawarła następujące istotne umowy:

- Umowa o udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych w ramach określonego limitu gwarancyjnego zawarta z TUIR „Warta” S.A. 9 lutego 2004 roku. Limit gwarancji wynosi 20 mln zł.
- Umowa ubezpieczenia z dnia 18 października 2004 roku wraz z dodatkami, zawarta z Allianz Polska S.A. w Warszawie. Polisa obejmuje ubezpieczenie całego majątku LPP S.A., w tym sklepów firmowych..
- W 2004 roku Spółki wchodzące w skład GK LPP S.A. zawarły 40 nowych umów najmu z dystrybutorami powierzchni w obiektach handlowych na terenie Polski oraz 14 umów dotyczących wynajmu powierzchni poza granicami. Umowy dotyczą lokali przeznaczonych do prowadzenia sprzedaży odzieży Reserved oraz Cropp.
- W 2004 roku Spółki GK LPP S.A. zawarły 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 31.12.2004 przedstawiają noty 16D i 17C.

Spółką GK LPP S.A. nie są znane, mające wpływ na jej działalność, umowy zawarte pomiędzy Akcjonariuszami.

5. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych GK 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.

Inwestycje GK LPP S.A. związane są przede wszystkim z podmiotami powiązanymi. Łączna wartość udziałów w podmiotach powiązanych nie objętych konsolidacją wynosi 611 tys. zł. Poza tym występują pożyczki udzielone przez GK LPP obcym podmiotom, o łącznej wartości 361 tys. zł.

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. Wynagrodzenie wypłacone spółce zależnej SL&DP Sp. z o.o. z tytułu czynszów najmu, łączna wartość wynagrodzeń wypłaconych w 2004 roku wyniosła 2.498.399,87 zł.
- b. Wynagrodzenie wypłacone spółce zależnej IL&DL Sp. z o.o. z tytułu czynszów najmu, łączna wartość wynagrodzeń wypłaconych w 2004 roku wyniosła 2.080.190,15 zł.
- c. Wynagrodzenie wypłacone spółce zależnej PL&GM Sp. z o.o. z tytułu czynszów najmu, łączna wartość wynagrodzeń wypłaconych w 2004 roku wyniosła 2.251.635,99 zł.
- d. Wynagrodzenie wypłacone spółce zależnej GM&PL Sp. z o.o. z tytułu czynszów najmu, łączna wartość wynagrodzeń wypłaconych w 2004 roku wyniosła 3.172.035,44 zł.
- e. Wynagrodzenie wypłacone spółce zależnej AMA Sp. z o.o. z tytułu czynszów najmu, łączna wartość wynagrodzeń wypłaconych w 2004 roku wyniosła 3.038.150,67 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 31.12.2004r. oraz o terminach ich wymagalności przedstawiają noty nr 16D i 17C do sprawozdania finansowego.

W 2004r. Spółki korzystały z gwarancji bankowych na zabezpieczenie zapłaty czynszu z tytułu najmu powierzchni pod sklepy firmowe. Podmiot Dominujący występował o udzielenie gwarancji bankowych dla zabezpieczenia umów najmu, w których najemcą jest LPP S.A. oraz dla zabezpieczenia umów najmu, w których najemcą są jednostki powiązane z LPP S.A., a także w dwóch przypadkach dla podmiotów niepowiązanych.

Łączna wartość gwarancji bankowych wystawionych na zlecenie i odpowiedzialność LPP S.A. wyniosła na dzień 31.12.2004r. - 30 673 tys. zł, z czego

- wartość gwarancji wystawionych z tyt. zabezpieczenia umów zawartych przez LPP S.A. wyniosła 6 205 tys. zł,
- wartość gwarancji wystawionych z tyt. zabezpieczenia umów zawartych przez jednostki powiązane objęte konsolidacją wyniosła 12 258 tys. zł,
- wartość gwarancji wystawionych z tytułu zabezpieczeń umów spółek nie objętych konsolidacją 11 848 tys. zł
- wartość gwarancji wystawionych z tytułu zabezpieczeń umów spółek niepowiązanych 362 tys. zł

W minionym roku GK LPP 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

Stan udzielonych pożyczek na dzień 31 grudnia 2004 roku przedstawia się następująco:

- 1) jedna pożyczka udzielona krajowej osobie fizycznej, która w ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej świadczyła usługi na rzecz emitenta w ogólnej wartości 8 619,98 zł
Spłata pożyczki następuje miesięcznie w równych ratach wraz z należnymi odsetkami. Termin spłaty pożyczki upływa 07.12.2005

2). Jedna pożyczka udzielona obcemu podmiotowi krajowemu, z którym Spółka zawarła umowę na zasadach pośrednictwa handlowego, o wartości 330 769,17 zł. Termin spłaty pożyczki przypada na 31.07.2009

3) Jedna pożyczka udzielona obcemu podmiotowi rosyjskiemu na wartość 200 000 RUB. Pożyczka ta została udzielona na cele działalności operacyjnej, gdzie spłata odsetek nastąpi razem z pożyczką. Termin spłaty pożyczki przypadał na 31.03.2005. Pożyczka wraz z odsetkami została spłacona terminowo.

W okresie sprawozdawczym spółka udzieliła następujących poręczeń:

Nazwa beneficjenta	Kwota	Data ważności poręczenia
Linia na karty Paylink Citibank-Handlowy poręczająca zobowiązania kontrahentów spółki wobec banku	4.400.000 pln	08.08.2005
Poręczenie wekslowe na rzecz Orlenu dla dwóch podmiotów gospodarczych	90.000 pln 22.000 pln	Umowa na czas nieokreślony

Wykazane w punkcie 7 i 8 zobowiązania pozabilansowe są jedynymi jakie wystąpiły. Spółki zależne nie udzielały gwarancji ani poręczeń. Spółki zależne otrzymywały opisane poręczenia związane z gwarancjami bankowymi wyłącznie od jednostki dominującej.

9. Wykorzystanie wpływów z emisji.

W 2004 roku nie przeprowadzono emisji papierów wartościowych.

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.

Osiągnięte wyniki zgodne były z publikowanymi prognozami.

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.

Grupa Kapitałowa LPP realizuje na bieżąco swoje zobowiązania wobec Państw i kontrahentów. Zmiana modelu biznesowego realizowana od kilku lat pozwala na skrócenie rotacji należności. Wypracowywane wpływy i podpisane umowy kredytowe zabezpieczają całkowicie możliwość realizacji podejmowanych zobowiązań.

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 zostaną zrealizowane dzięki środkom wypracowanym przez GK LPP oraz kredytom bankowym. Zarząd zwróci się do akcjonariuszy o powstrzymanie się od wypłacania dywidendy i przeznaczenie całości zysku wypracowanego w 2004 roku na kapitał zapasowy.

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 2004 roku 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 GK LPP, których realizacja zdecyduje w przyszłości o jej pozycji to:

- a) stworzenie sieci Salonów w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej,
- b) budowa silnych marek odzieży (Reserved i Cropp),

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

Czynniki wewnętrzne

- a) Strategia działania GK LPP na rynku

GK LPP 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 GK LPP na rynku odzieżowym, pozyskiwanie lojalnych wobec Spółki i jej produktów konsumentów.

- b) Pozycja rynkowa GK LPP

Działania marketingowe dotyczące głównie marki Reserved doprowadziły do wyraźnego wzrostu jej znajomości u docelowej grupy klientów. Podobne działania podjęto w przypadku nowej marki odzieży – Cropp. Dynamika rozwoju GK LPP pod względem przychodów ze sprzedaży oraz zysku osiąga bardzo duże tempo.

- c) Poszerzanie i odnawianie oferty dla klientów

Wyroby wprowadzane na rynek przez GK LPP spełniają oczekiwania docelowych grup klientów związanych z poszczególnymi kanałami dystrybucji. Obserwując zmieniające się preferencje klientów, przedsiębiorstwo wprowadza co roku nowe grupy wyrobów starając się uprzedzać potrzeby rynku. W pewnym stopniu, szczególnie w przypadku Salonów Reserved, GK LPP stara się kreować własny styl, opierając się oczywiście na światowych tendencjach w tym zakresie. W ramach sieci Reserved prowadzone są także zmiany polegające na dostosowaniu wyglądu placówek do najnowszych trendów w tym zakresie. Uruchomienie sieci Cropp Town sprzedającej przede wszystkim odzież Cropp skierowaną do innej grupy docelowej klientów niż Reserved świadczy o ciągłym poszukiwaniu możliwości na rynku.

Czynniki zewnętrzne

- a) Zmiany i wzrost detalicznego rynku odzieżowego w Polsce i w pozostałych krajach

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 GK LPP 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 spółek z GK LPP przed konkurencją podmiotów o mniejszych zasobach finansowych. Inwestycje w budowę sieci sklepów i budowanie marki wymaga bowiem znacznych środków.

c) Konsekwencje przystąpienia Polski i pozostałych krajów do Unii Europejskiej

Przystąpienie do Unii Europejskiej nie wywołało widocznego zwiększenia zainteresowania rynkiem odzieżowym w tym regionie. Istotni gracze europejscy są już na nim obecni. Od początku 2005 roku zniknęły bariery ograniczające import odzieży z Chin. Pomimo trwającego 10 lat okresu przygotowawczego, który miał służyć przystosowaniu europejskich firm produkujących odzież do całkowitego uwolnienie handlu wyrobami tekstylnymi z krajami azjatyckimi, w niektórych państwach członkowskich pojawiają się głosy nawołujące do ustalenia barier dla wolnego przepływu tych towarów. Być może przez Komisję Europejską ustanowione zostaną ograniczenia w tym zakresie, które mogą wpłynąć na wszystkich importerów (czyli w zasadzie wszystkie firmy działające w tej branży).

d) Poziom kursów walut

Na wyniki osiągane przez spółki GK LPP 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 raczej pozwalają na wysunięcie tezy, iż nie nastąpią utrudnienia w funkcjonowaniu GK z tego tytułu.

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. Więcej niż w poprzednim roku, bo już ok. 20% towarów zostało zakupionych w Polsce, gdzie następuje rozliczenia transakcji z producentami w złotychkach.

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 spółki płacą za większość najmowanych lokali, w których prowadzona jest sprzedaż detaliczna odzieży. Podobnie jak w przypadku ceny towarów, zmiany wartości kosztów najmu wywołane zmianą kursu Euro w opinii Zarządu nie powinny wywołać istotnego wzrostu całkowitych kosztów ponoszonych z tego tytułu.

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

Wyniki osiągnięte przez spółkę w 2004 roku wskazują jednoznacznie, że ogólna sytuacja charakteryzująca się umniejszaniem wydatków na niektóre dobra konsumpcyjne nie wpłynęła na funkcjonowanie GK LPP. LPP S.A. 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 przykładą się szczególną wagę do umiejętności i wycucia 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 placówek detalicznych obu sieci (Reserved i Cropp Town). Na koniec 2004 roku w funkcjonowało w Polsce i w siedmiu innych krajach ok. 150 sklepów o łącznej powierzchni handlowej ponad 64.000 m kw. . Plany na 2005 zakładają powstanie kolejnych placówek, które w konsekwencji doprowadzą do zwiększenia łącznej powierzchni sieci handlowej do ponad 90.000 mkw.

15. Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju,

Podmiot Dominujący przykładą bardzo dużą wagę do wyglądu i funkcjonalności placówek handlowych, które to czynniki istotnie wpływają na decyzje klientów. W roku 2004 prowadzono prace nad tym zagadnieniem tworząc prototypowe placówki: Cropp Town (pierwsza aranżacja) i Reserved (nowa aranżacja). Placówki te powstały nie jako rzeczywiste sklepy, lecz jako „laboratoria” w których stosowano różne warianty wystroju i stanowią dzisiaj wzorce dla budowanych w rzeczywistości punktów handlowych.

Nie prowadzono prac badawczo – rozwojowych w innych obszarach.

16. Informacje o nabyciu udziałów (akcji) własnych, a w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych udziałów (akcji) w przypadku ich zbycia,

Powyższa sytuacja nie dotyczy Grupy Kapitałowej LPP S.A.

17. Informacje o posiadanych przez jednostkę oddziałach (zakładach)

Powyższa sytuacja nie dotyczy Grupy Kapitałowej LPP S.A.

18. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie:

a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest GK LPP S.A. ,

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów z 12.12.2001 roku w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych ustalono, że w Grupie Kapitałowej w zakresie instrumentów finansowych wystąpiły :

- pożyczki udzielone
- zaciągnięte kredyty bankowe
- lokaty bankowe.

W spółce występują również wbudowane walutowe instrumenty pochodne, związane z:

- umowami najmu powierzchni handlowych dot. prowadzonych salonów firmowych, w których czynsz ustalany jest w oparciu o kurs waluty obcej
- zobowiązaniami w walutach obcych, dotyczącymi zakupu towarów handlowych za granicą
- należnościami w walutach obcych, dotyczącymi sprzedaży towarów handlowych kontrahentom zagranicznym.

Instrumenty wbudowane nie są wyceniane i prezentowane w bilansie, co jest zgodne z par. 10 ust.1 pkt 5 a, b, c rozporządzenia Ministra Finansów z 12.12.2001 roku w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych.

b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczania istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.

- 1) ryzyko walutowe – zostało omówione w punkcie w pkt 14 jako czynnik ryzyka zewnętrznego,
- 2) ryzyko stopy procentowej – w opinii Zarządu zmiany wysokości stóp procentowych kształtujące wielkość kosztów zaciąganych kredytów nie mogą wpłynąć w istotny sposób na osiągnięte wyniki finansowe,
- 3) ryzyko kredytowe – temu ryzyku podlegają głównie pożyczki udzielone zagranicznym spółkom zależnym. Pożyczki te zostały udzielone i wykorzystane na rozwój sieci sprzedaży poza granicami kraju. Procesy te przebiegają w taki sposób, że w opinii Zarządu nie istnieje niebezpieczeństwo utraty pożyczonych kwot, choć mogą występować w niektórych przypadkach przedłużenia terminu zwrotu.

GK LPP S.A. nie stosuje żadnych instrumentów zabezpieczających ww. ryzyka.

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

W roku 2004 nie nastąpiły żadne zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta ani jego grupą kapitałową.

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

W 2004 roku nie nastąpiły żadne zmiany w składzie osób zarządzających emitenta.

Do Rady Nadzorczej powołania zostali dwaj nowi członkowie: Maciej Matusiak i Krzysztof Olszewski, którzy zastąpili Grzegorza Słupskiego i Bogdana Małachwieja (złożyli rezygnację).

21. 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

Lp.	Funkcja w organach Spółki	Łączna liczba akcji LPP SA	Wartość nominalna w zł.
1.	Prezes Zarządu	281 876	563 752
2.	Wiceprezes Zarządu	5 684	11 368
3.	Wiceprezes Zarządu	4 055	8 110
4.	Wiceprezes Zarządu	3 994	7 988
5.	Prezes Rady Nadzorczej	279 626	559 252

Osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają akcji i udziałów w jednostkach powiązanych.

22. 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 2004 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	281 876	16,55	981 876	31,64
2.	Jerzy Lubianiec	279 626	16,41	979 626	31,57
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

23. 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 1.320 akcji serii F.

Marek Piechocki

Prezes Zarządu

Alicja Milińska

Stanisław Dreliszak

Dariusz Pachla

Wiceprezes Zarządu

Wiceprezes Zarządu

Wiceprezes Zarządu