SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

z działalności za I półrocze roku obrotowego 2019/2020



INTERSPORT Polska S.A.
Cholerzyn 382, 32-060 LISZKI
NIP: 676-001-65-53

Spis treści

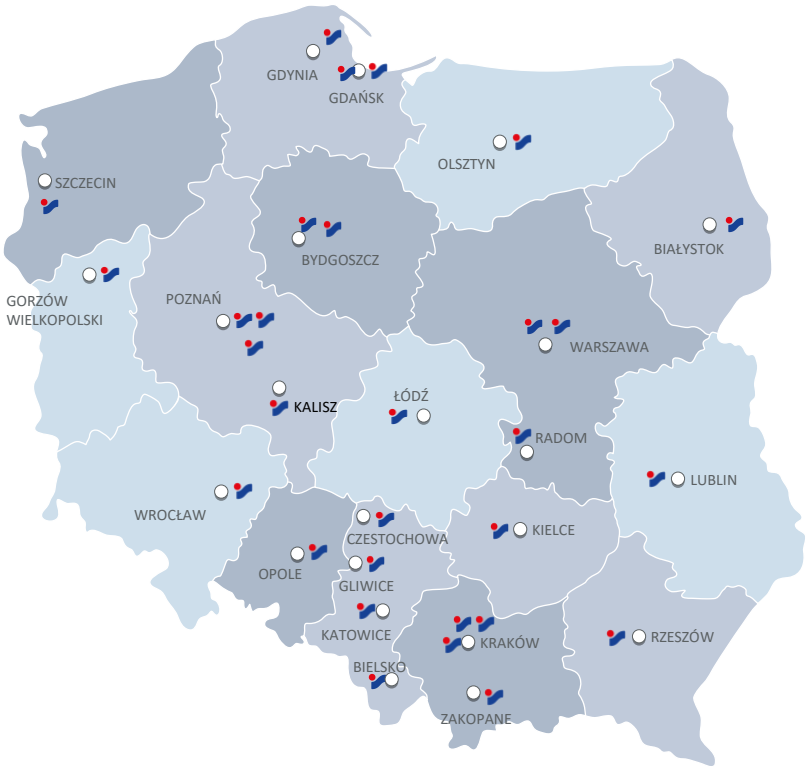
	STRONA
1. OMÓWIENIE WYNIKÓW	**5-13**
1.1 Dane finansowe	
1.2 Bilans	
a) Aktywa	
b) Pasywa	
c) Kapitał własny	
d) Zobowiązania długo- i krótkoterminowe, zmiana instytucji finansowych, analiza zadłużenia.	
1.3 Przepływy finansowe	
Analiza płynności finansowej	
1.4 Rachunek zysków i strat	
Przychody ze sprzedaży	
Koszty	
1.5 Czynniki i zdarzenia mające istotny wpływ na wyniki z działalności operacyjnej	
2. ZARZĄDZANIE FINANSAMI	**14**
2.1 Sytuacja finansowa: analiza rentowności	
2.2 Sytuacja majątkowa: wskaźnik rotacji	
3. INWESTYCJE	**16**
4. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA	**16**
5. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI	**20**
6. O INTERSPORT Polska S.A.	**20**
6.1. Struktura organizacyjna	
6.2 Powiązania organizacyjne i kapitałowe	
6.3 Grupa INTERSPORT na świecie	
6.4 Koncepcja INTERSPORT 2.0	
6.5 Podstawowa działalność Spółki	
6.6 Model sklepu wzorcowego	
6.7 Działania uzupełniające	
6.8 Liczba placówek	
6.9 Stan i struktura zatrudnienia	
6.10 Organy Spółki	
Zarząd	
Rada Nadzorcza	
Wynagrodzenia / Opis Polityki wynagrodzeń / Opis Polityki Różnorodności	
Ryzyko konfliktu interesów	
7. AKCJE I AKCJONARIAT	**30**
7.1 Struktura akcjonariatu	
7.2 Znaczący akcjonariusze	
7.3 Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji	
7.4 Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące	
7.5 Opis polityki dywidendy	
8. POLITYKA ASORTYMENTOWA	**34**
8.1 Oferta handlowa	
8.2 Dostawcy i źródła zaopatrzenia	
8.3 Charakterystyka sprzedaży: struktura, sezonowość	
9. DZIAŁANIA MARKETINGOWE	**35**
9.1 Wsparcie sprzedaży	
9.2 Klienci lojalnościowi	
9.3 Nagrody i wyróżnienia	
9.4 Społeczna Odpowiedzialność Biznesu	
10. PERSPEKTYWY I STRATEGIA ROZWOJU	**38**
10.1 Nowe produkty i usługi	
10.2 Optymalizacja i rozwój sieci handlowej	
10.3 Wdrażanie koncepcji INTERSPORT 2.0	
10.4 Czynniki zależne i niezależne mogące mieć wpływ na wyniki w najbliższej perspektywie	
11. POSTĘPOWANIA SĄDOWE I ARBITRAŻOWE	**40**
12. RYZYKA I ZAGROZENIA	**40**
12.1 Czynniki ryzyka związane z działalnością	
12.2 Czynniki ryzyka związane z otoczeniem	
13. OTOCZENIE BRANŻOWE SPÓŁKI	**53**
13.1 Rynek artykułow sportowych w Polsce	
13.2 Wpływ sytuacji makroekonomicznej	
14. BIEGŁY REWIDENT	**55**
15. STANOWISKA I OŚWIADCZENIA ZARZĄDU	**55**
OBJAŚNIENIA dotyczące wyliczania wskaźników	**56**

Nazwa : INTERSPORT Polska S.A.

Siedziba : 32-060 Liszki, Cholerzyn 382

Przedmiot podstawowej działalności:

Handel detaliczny artykułami sportowymi w specjalistycznych sklepach sportowych zlokalizowanych w prestiżowych centrach handlowych dużych miast Polski.



SPÓŁKA NOTOWANA NA GPW

INFORMACJE PODSTAWOWE	
Nazwa skrócona	INTERSPPL
Rynek notowań	Podstawowy 5 PLUS
Przynależność do sektora branżowego	Handel detaliczny
WWW	www.intersport.pl
NIP	676-001-65-53
REGON	3900187

1. OMÓWIENIE WYNIKÓW FINANSOWYCH ZA I PÓŁROCZE ROKU OBROTOWEGO 2019/2020.

Spółka INTERSPORT Polska S.A. w I półroczu roku obrotowego 2019/2020 trwającym od 1 kwietnia do 30 września 2019 roku wypracowała przychody netto ze sprzedaży w wysokości 105.484 tys. zł, czyli o 23,2% wyższe wobec 85.625 tys. zł osiągniętych w analogicznym okresie (od 1 kwietnia do 30 września 2018 roku). W tym okresie Spółka zanotowała stratę brutto w wysokości 4.458 tys. zł przy stracie brutto na poziomie 3.891 tys. zł w analogicznym okresie. EBIT wyniósł -4.158 tys. zł, zaś EBITDA kształtowała się na poziomie -1.179 tys. zł.

1.1 DANE FINANSOWE

PODSTAWOWE DANE FINANSOWE *(dane w tys. zł)*	**od 01.04.2019 do 30.09.2019**	**od 01.04.2018 do 30.09.2018**
Przychody ze sprzedaży ogółem	105 484	85 625
Wynik brutto na sprzedaży	35 208	34 493
Marża brutto na sprzedaży	33,4%	40,3%
Wynik ze sprzedaży	-4 591	-3 367
Rentowność ze sprzedaży	-4,4%	-3,9%
Wynik z działalności operacyjnej (EBIT)	-4 158	-3 568
Marża EBIT	-3,9%	-4,2%
EBITDA (EBIT + amortyzacja)	-1 179	-448
Marża EBITDA	-1,1%	-0,5%
Wynik brutto	-4 458	-3 891
Wynik netto	-4 075	-3 170

WYBRANE DANE FINANSOWE *(dane w tys. zł)*	od 01.04.2019 do 30.09.2019	Stan na dzień 30.09.2018
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i usług	105 484	134 094
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-4 158	-2 583
III. Zysk (strata) brutto	-4 458	-3 156
IV. Zysk (strata) netto	-4 075	-2 590
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-6 754	-12 654
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 533	328
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	9 070	13 521
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	783	1 195
IX. Aktywa razem	121 210	113 565
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	95 654	81 639
XI. Zobowiązania długoterminowe	3 719	2 157
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	85 143	72 326
XIII. Kapitał własny	25 556	31 926
XIV. Kapitał zakładowy	3 038	2 288
XV. Liczba akcji (w szt.)	30 380 700	22 880 700
XVI. Zysk na jedna akcję/udział zwykły (w zł)		
XVII. Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)		
XVIII. Wartość księgowa na jedną akcję/udział (w zł)	0,84	1,4
XIX. Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	0,84	1,4
XX. Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na 1 akcję (w zł)		

1.2 BILANS

Wartość sumy bilansowej na dzień 30 września 2019 roku wyniosła 121.210 tys. zł i była wyższa o 6,7% w porównaniu do stanu na dzień 30 września 2018 roku (było: 113.565 tys.zł).

a) AKTYWA

Wartość aktywów Spółki w I półroczu roku obrotowego 2019/2020 zakończonym 30 września 2019 r. była wyższa o 6,7% w porównaniu do stanu na dzień 30 września 2018 roku. Zmniejszenie poziomu aktywów trwałych na dzień 30.09.2019 roku o 3.770 tys. zł w porównaniu do stanu na dzień 30 września 2018 roku związane jest głównie z umorzeniem środków trwałych. Wzrost długoterminowych rozliczeń międzyokresowych o 546 tys. zł wynika głównie z aktywowania podatku dochodowego możliwego do odliczenia od dochodu w następnych latach podatkowych. Wyższa wartość aktywów obrotowych wynika przede wszystkim ze zwiększenia stanu zapasów o 12.853 tys. zł tj. o 32,5%.

Wyższa wartość zapasów związana jest ze zwiększeniem stanu towaru marek własnych INTERSPORT (ze względu na zmianę modelu zakupowego).

STRUKTURA AKTYWÓW *(dane w tys. zł)*	**stan na dzień 30.09.2019**	**stan na dzień 30.09.2018**	**zmiana %**
I. Aktywa trwałe	**58 382**	**62 152**	**-6,1%**
1. Wartości niematerialne i prawne	3 047	3 536	-13,8%
2. Rzeczowe aktywa trwałe	48 601	51 671	-5,9%
3. Inwestycje długoterminowe	0	758	-100,0%
4. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	6 734	6 188	8,8%
II. Aktywa obrotowe	**62 828**	**51 412**	**22,2%**
1. Zapasy	52 416	39 563	32,5%
2. Należności krótkoterminowe	5 518	5 225	5,6%
3. Inwestycje krótkoterminowe	1 882	3 139	-40,0%
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3 011	3 485	-13,6%
Aktywa razem	**121 210**	**113 565**	**6,7%**

b) PASYWA

Na dzień 30.09.2019 roku wartość kapitałów Spółki była niższa o 6.370 tys. zł w porównaniu do stanu na dzień 30.09.2018 roku. Związane jest to głównie z odnotowaną stratą za rok obrotowy zakończony 31 marca 2019 roku oraz stratą za I półrocze roku obrotowego 2019/2020.

Zwiększony poziom zobowiązań długoterminowych w pozycji kredyty i pożyczki jest efektem podpisanej umowy kredytowej z mBank SA (szczegóły: raport bieżący nr 26/2019 oraz raport bieżący nr 52/2019) . Zmniejszony poziom długoterminowych rozliczeń międzyokresowych o 367 tys. zł wynika z bieżącego rozliczania w okresie eksploatacji otrzymanej dotacji unijnej na halę magazynową.

STRUKTURA PASYWÓW *(dane w tys. zł)*	stan na dzień 30.09.2019	stan na dzień 30.09.2018	zmiana %
I. Kapitał własny	**25 556**	**31 926**	**-20,2%**
1. Kapitał zakładowy	3 038	2 288	32,8%
2. Kapitał zapasowy	26 592	18 227	45,9%
3.Pozostałę kapitały rezerwowe		14 000	
4. Zysk (strata) netto	-4 075	-2 590	-57,3%
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	**95 654**	**81 639**	**17,2%**
1. Rezerwy na zobowiązania	1 273	1 270	0,3%
2. Zobowiązania długoterminowe	3 718	2 157	72,4%
3. Zobowiązania krótkoterminowe	85 143	72 326	17,7%
4. Rozliczenia międzyokresowe*	5 520	5 887	-6,2%
Pasywa razem	**121 210**	**113 565**	**6,7%**

**Rozliczenia międzyokresowe (wykazywane po stronie pasywów) Spółki związane są z rozliczaniem otrzymanej w 2009 r. dotacji w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (Działanie 4.4. Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym) w ramach projektu "Wdrożenie innowacyjnej technologii EPC/RFID w Logistycznym Centrum Nowej Generacji" INTERSPORT Polska S.A..*

c) KAPITAŁ WŁASNY

Na dzień 30.09.2019 r. kapitał własny Spółki wyniósł 25.556 tys. zł i składał się z kapitału zakładowego w wysokości 3.038 tys. zł, kapitału zapasowego w wysokości 26.592 tys. zł, który został pomniejszony o stratę netto w kwocie 4.075 tys. zł.

KAPITAŁ PODSTAWOWY

Zgodnie z art. 308 § 1 Ksh kapitał zakładowy spółki akcyjnej powinien wynosić co najmniej 100 tys. zł. Wysokość kapitału zakładowego INTERSPORT Polska S.A. na dzień publikacji raportu wynosi 3.038.070,00 zł i dzieli się na 30.380.700 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

KAPITAŁ ZAPASOWY

Zgodnie z art. 396 § 1 Ksh, spółka akcyjna zobligowana jest do przeznaczania 8% corocznego zysku na kapitał zapasowy, który winien być przeznaczony na pokrycie ewentualnych strat, dopóki kapitał zapasowy nie będzie stanowił co najmniej równowartości jednej trzeciej kapitału zakładowego. Na dzień 30.09.2019 r. kapitał zapasowy Spółki wynosił 26.592 tys. zł.

ISTOTNE ZMIANY

Wg stanu na dzień 30.09.2019 roku kapitał własny INTERSPORT Polska S.A. wynosi 25.556 tys. zł i spadł o 20,0% w stosunku do stanu na dzień 30.09.2019 roku (był: 31.926 tys.zł).

- Zgodnie z uchwałą nr 15 podjętą w dniu 27 września 2019 roku przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki, strata netto w wysokości 5.284.899,22 zł netto odnotowana w roku obrotowym 2018/2019 została pokryta z kapitału zapasowego Spółki.

d) ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE I KRÓTKOTERMINOWE

Na dzień 30.09.2019 r. łączna wartość zobowiązań Spółki wynosiła 88.861 tys. zł, z czego 3.718 tys. zł stanowiły zobowiązania długoterminowe, a 85.143 tys. zł stanowiły zobowiązania krótkoterminowe. W okresie od 1 kwietnia 2019 do 30 września 2019 roku wartość zobowiązań Spółki uległa zwiększeniu o 14.379 tys. zł, tj. o 19,3% w stosunku do stanu na 30 września 2018 roku. Znaczny udział w łącznych zobowiązaniach Spółki wobec pozostałych jednostek, stanowią zobowiązania krótkoterminowe wobec dostawców, które wzrosły z poziomu 55.547 tys. zł na 30 września 2018 r. do poziomu 62.758 tys. zł na dzień 30.09.2019 r. oraz kredyty i pożyczki, które wzrosły z poziomu 13.472 tys. zł na 30.09.2018 r. do poziomu 20.943 tys. zł na dzień 30.09.2019 r.

Informacje o zaciągniętych kredytach wg stanu na dzień 30.09.2019 r. wraz z terminami ich wymagalności zamieszczone są w tabelach poniżej:

Zobowiązania długoterminowe (stan na dzień 30.09.2019 r.)

Tabela: Zobowiązania długoterminowe Spółki z tytułu kredytów i pożyczek (w tys. zł)

Nazwa (firma) jednostki ze wskazaniem formy prawnej	Kwota kredytu / pożyczki wg umowy	Kwota kredytu / pożyczki pozostała do spłaty	Termin spłaty	Zabezpieczenia	Inne
mBank SA	4 958	3 718	2024-06-28	Hipoteka umowna na nieruchomości, zastaw rejestrowy na środkach trwałych, weksel in blanco, pełnomocnictwo do rachunku	Kredyt inwestycyjny

Tabela: Łączne zobowiązania długoterminowe Spółki (w tys. zł)

Łączne zobowiązania długoterminowe	**30.09.2019 r.**	**30.09.2018 r.**
Zobowiązania finansowe z tyt. kredytów	3 718	2 133
Zobowiązania długoterminowe z tyt. leasingu	-	23
Razem	**3 718**	**2 156**

Stan zobowiązań długoterminowych wobec pozostałych jednostek z tytułu zaciągniętych kredytów i pożyczek na dzień 30 września 2019 roku zwiększył się o 73,9% w stosunku do stanu na dzień 30.09.2018 roku – zwiększenie wynikało z podpisanej umowy kredytowej z mBank SA (szczegóły: raport bieżący nr 26/2019 oraz raport bieżący nr 52/2019).

Zobowiązania krótkoterminowe (stan na dzień 30.09.2019 r.)

Tabela: Zobowiązania krótkoterminowe Spółki z tytułu kredytów i pożyczek (w tys. zł)

Nazwa (firma) jednostki ze wskazaniem formy prawnej	Kwota kredytu / pożyczki pozostała do spłaty	Termin spłaty	Zabezpieczenia	Inne
ALIOR BANK SA	475	2020-06-11	Zastaw rejestrowy na zapasach i środkach trwałych; przelew wierzytelności; pełnomocnictwo do rachunku; hipoteka umowna na nieruchomości	Kredyt w rachunku bieżącym
mBank SA	992	2024-06-28	Hipoteka umowna na nieruchomości, zastaw rejestrowy na środkach trwałych, weksel in blanco, pełnomocnictwo do rachunku	Kredyt inwestycyjny
mBank SA	15 758	2020-06-16	Hipoteka umowna na nieruchomości; zastaw rejestrowy na środkach trwałych i zapasach; weksel in blanco; pełnomocnictwo do rachunku; przelew wierzytelności	Kredyt w rachunku bieżącym

Tabela: Łączne zobowiązania krótkoterminowe Spółki (w tys. zł)

Łączne zobowiązania krótkoterminowe	**30.09.2019 r.**	**30.09.2018 r.**
Zobowiązania finansowe z tyt. kredytów	17 225	11 316
Zobowiązania krótkoterminowe z tyt. leasingu	23	42
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	67 895	60 968
Razem	**85 143**	**72 326**

Stan zobowiązań krótkoterminowych wobec pozostałych jednostek z tytułu zaciągniętych kredytów i pożyczek na dzień 30.09.2019 r. wyniósł 17.225 tys. zł i zwiększył się o 52,2% w stosunku do stanu na dzień 30.09.2018 r.

Gwarancje bankowe udzielone INTERSPORT Polaka S.A. dotyczą kwot wynikających z praw i obowiązków związanych z umowami najmu lokali. Na dzień 30 września 2019 roku gwarancje zabezpieczały beneficjentów na łączna kwotę: 2.915 tys. zł i 1.169 tys. Euro.

W okresie sprawozdawczym Spółka nie udzielała, ani nie otrzymała poręczeń.

Analiza zadłużenia – APM [1]

Tabela: Wskaźniki zadłużenia Spółki (w %)

Wskaźniki zadłużenia:	Formuła	30.09.2019	30.09.2018
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Zobowiązania ogółem / Pasywa razem	78,9%	71,9%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	Zobowiązania długoterminowe / Pasywa razem	3,1%	1,9%
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	Zobowiązania krótkoterminowe / Pasywa razem	70,2%	63,7%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	Zobowiązania ogółem / Kapitał własny	374,3%	255,7%
Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi	Kapitał własny ogółem / Aktywa razem	21,1%	28,1%

1.3 PRZEPŁYWY FINANSOWE *(w tys. zł)*

	od 01.04.2019 do 30.09.2019	od 01.04.2018 do 30.09.2018
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej, w tym	**-6 754**	**-9 891**
Zysk (strata) netto	-4 075	-3 170
Amortyzacja	2 979	3 120
Zyski (straty) z tytułu rożnic kursowych	-	
Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	262	296
Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	-4	864
Zmiana stanu rezerw	26	36
Zmiana stanu zapasów	5 003	6 532
Zmiana stanu należności	985	- 1 201
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	-10 407	-13 523
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	-1 523	-2 844
Inne	-	-
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 533	-424
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	9 070	12 633
Przepływy pieniężne razem	783	2 318

[1] *Zasady wyliczania oraz uzasadnienie zstosowania przez Spółkę wskaźników zadłużenia jako „APM", zostały opisane na końcu sprawozdania w „Objaśnieniach".*

W okresie od 1 kwietnia do 30 września 2019 r. stan środków pieniężnych uległ zmniejszeniu z 2.318 tys. zł (na 30 września 2018 r.) do 783 tys. zł na dzień 30.09.2019 r.:

- **działalność operacyjna** wygenerowała ujemne przepływy pieniężne w wysokości minus 6.754 tys. zł. Strata netto, która wyniosła 4.075 zł, została skorygowana (in minus) o 2.679 tys. zł.

  Najistotniejsze korekty wynikały z amortyzacji (plus 2.979 tys. zł), ze zmniejszenia stanu zapasów (5.003 tys. zł), ze zmniejszenia stanu zobowiązań krótkoterminowych wobec dostawców (minus 10.407 tys. zł);

- **działalność inwestycyjna** wygenerowała ujemne przepływy pieniężne w wysokości 1.533 tys. zł (głównie były to wydatki poniesione w związku dostosowaniem 1 sklepu do nowej koncepcji INTERSPORT 2.0 oraz z pracami odtworzeniowymi istniejących sklepów INTERSPORT Polska S.A.);

- **działalność finansowa** wygenerowała dodatnie przepływy pieniężne w łącznej wysokości 9.070 tys. zł – wpływy związane były głównie podniesieniem poziomu finansowania w postaci kredytów w związku z podpisaną umową z mBank S.A. (szczegóły: raport bieżący nr 26/2019 oraz raport bieżący nr 52/2019); wydatki dotyczyły głównie spłaty zobowiązań finansowych oraz kosztów obsługi zadłużenia.

Analiza płynności finansowej – APM [2]

Wskaźniki płynności bieżącej oraz szybkiej Spółki kształtowały się na poziomach jak poniżej.

Tabela: Wskaźniki płynności Spółki

Wskaźniki płynności	Formuła	30.09.2019	30.09.2018
Wskaźnik płynności bieżącej	Aktywa obrotowe / Zobowiązania krótkoterminowe	0,74	0,71
Wskaźnik płynności szybkiej	(Aktywa obrotowe – Zapasy) / Zobowiązania krótkoterminowe	0,12	0,16

[2] *Zasady wyliczania oraz uzasadnienie zastosowania przez Spółkę wskaźników płynności jako „APM", przedstawiono* w *„OBJAŚNIENIACH" na końcu sprawozdania.*

1.4 RACHUNEK ZYSKÓW i STRAT *(dane w tys. zł)*

Dane w zamkniętych okresach:	od 01.04.2019 do 30.09.2019	od 01.04.2018 do 30.09.2018
I. Przychody netto ogółem	**105 484**	**85 625**
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	70 276	51 132
III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	**35 208**	**34 493**
IV. Koszty sprzedaży i ogólnego Zarządu	39 799	37 860
VI. Zysk (strata) ze sprzedaży	**-4 591**	**-3 367**
VII. Pozostałe przychody operacyjne	584	1 390
VIII. Pozostałe koszty operacyjne	151	1 591
IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	**-4 158**	**-3 568**
X. Przychody finansowe	23	99
XI. Koszty finansowe	323	422
XII. Zysk (strata) z działalności gospodarczej	**-4 458**	**-3 891**
XIII. Zysk (strata) brutto	**-4 458**	**-3 891**
XIV. Podatek dochodowy	**-383**	**-721**
XV. Zysk (strata) netto	**-4 075**	**-3 170**

PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY

Spółka INTERSPORT Polska S.A. w okresie od 1 kwietnia 2019 r. do 30 września 2019 roku odnotowała łączne przychody ze sprzedaży towarów i usług w wysokości 105.484 tys. zł czyli o 23,2% wyższe w porównaniu do łącznych obrotów w okresie od 1 kwietnia 2018 r. do 30 września 2018 roku (było: 85.625 tys. zł). Wpływ na wartość osiągniętych przychodów ze sprzedaży w stosunku do analogicznego okresu miał przede wszystkim wzrost sprzedaży hurtowej poza sklepami. Stan zapasów oferowanych towarów na dzień 30.09.2019 r. był wyższy o 12.879 tys. zł w porównaniu do stanu na 30.09.2018 r.

KOSZTY *(w tys. zł)*	od 01.04.2019 do 30.09.2019	od 01.04.2018 do 30.09.2018	zmiana %
Amortyzacja	2 978	3 120	-4,5%
Zużycie materiałów i energii	1 943	1 708	13,7%
Usługi obce	20 651	20 351	1,5%
Podatki i opłaty	1 312	701	87,1%
Wynagrodzenia	9 665	8 670	11,5%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	1 769	1 702	3,9%
Pozostałe koszty rodzajowe	1 481	1 608	-7,9%
Koszty razem	**39 799**	**37 860**	**5,1%**

Poziom kosztów działalności operacyjnej w I półroczu roku 2019/2020 jest wyższy w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego o 5,1 %.

1.5 CZYNNIKI I ZDARZENIA MAJĄCE ISTOTNY WPŁYW NA WYNIKI Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Tabela: Zestawienie analityczne wyniku operacyjnego Spółki (w tys. zł)

Wynik operacyjny	od 01.04.2019 do 30.09.2019	od 01.04.2018 do 30.09.2018
Przychody ze sprzedaży, w tym:	**105 484**	**85 625**
przychody ze sprzedaży produktów	601	632
przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	104 883	84 993
Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów	**70 276**	**51 132**
Zysk brutto ze sprzedaży	**35 208**	**34 493**
koszty sprzedaży	36 004	34 346
koszty ogólnego zarządu	3 795	3 514
Zysk ze sprzedaży	**-4 591**	**-3 367**
pozostałe przychody operacyjne	584	1390
pozostałe koszty operacyjne	151	1 591
Wynik na działalności operacyjnej	**-4 158**	**-3 568**

Kluczowy wpływ na poziom wyniku operacyjnego Spółki ma poziom zysku osiąganego ze sprzedaży towarów i materiałów. Zysk brutto ze sprzedaży w I półroczu roku obrotowego 2019/2020 uległ podwyższeniu do poziomu 35.208 tys. zł w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku (było: 34.493 tys. zł). Na poziom zysku na sprzedaży towarów i materiałów osiągniętego w w I półroczu roku obrotowego 2019/2020 decydujący wpływ miały wyższe przychody ze sprzedaży towarów i materiałów (19.889 tys. zł więcej w porównaniu do analogicznego okresu).

Koszty sprzedaży (przede wszystkim koszty sieci detalicznej oraz logistyki i magazynu Spółki) w I półroczu 2019/2020 r zwiększyły się w porównaniu z analogicznym okresem z 34.346 tys. zł do 36.004 tys. zł.

Koszty ogólnego zarządu w I półroczu 2019/2020 r. nieznacznie zwiększyły się w porównaniu z analogicznym okresem z 3.514 tys. zł do 3.795 tys. zł.

Wynik na działalności operacyjnej (EBIT) wyniósł -4.158 tys. zł i był niższy o 590 tys. zł w porównaniu z analogicznym okresem kiedy to wyniósł -3.568 tys. zł.

Zdaniem Zarządu Spółki, poza wymienionymi wyżej czynnikami, nie wystąpiły inne, istotne zdarzenia o nietypowym charakterze mające wpływ na wyniki finansowe Spółki.

2. ZARZĄDZANIE FINANSAMI

2.1 SYTUACJA FINANSOWA

Spółka wprowadza **„Alternatywny Pomiar Wyników”** („APM”), który oznacza pomiar finansowy historycznej efektywności finansowej INTERSPORT Polska S.A., inny niż określony w mających zastosowanie ramach sprawozdawczości finansowej. Spółka wprowadza APM w ramach podstawowego wskaźnika w okresie historycznych i śródrocznych informacji finansowych, tj.:

- *EBITDA = Zysk / Strata z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację (obydwie pozycje pochodzą z rachunku zysków i strat).*

W opinii Zarządu zastosowany wskaźnik umożliwi uczestnikom rynku kapitałowego uzyskać pełniejszy obraz wyceny Spółki. Wielkości wynikające z zastosowanego wskaźnika bezpośrednio wynikają z rocznych i śródrocznych sprawozdań finansowych Spółki.

Tabela: APM - Alternatywny Pomiar Wyników - EBITDA (w tys. zł)

APM - Alternatywny Pomiar Wyników	**01.04.2019 30.09.2019**	**01.04.2018 30.09.2018**
EBITDA = (Zysk / Strata z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację)	-1 179	-448

Przychody ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów Emitenta ulegały w analizowanym okresie zwiększeniu. W I półroczu roku obrotowego 2019/2020 przychody ze sprzedaży zwiększyły się w porównaniu z analogicznym okresem o 23,2% (tj. o 19,8 mln zł). Wpływ na wartość osiągniętych przychodów ze sprzedaży w stosunku do analogicznego okresu miał przede wszystkim wzrost sprzedaży hurtowej poza sklepami.

ANALIZA RENTOWNOŚCI [3] - APM

Tabela: Analiza rentowności działalności Spółki (w %)

Wskaźniki rentowności	Formuła	01.04.2019 30.09.2019	01.04.2018 30.09.2018
Marża brutto ze sprzedaży towarów	Zysk / Strata brutto ze sprzedaży towarów / przychody ze sprzedaży towarów	33,0%	39,8%
Rentowność ze sprzedaży	Zysk / Strata ze sprzedaży /przychody ze sprzedaży produktów i towarów	-4,4%	-3,9%
Rentowność EBIT	Zysk / Strata z działalności operacyjnej / przychody ze sprzedaży produktów i towarów	-3,9%	-4,2%
Rentowność netto	Zysk / Strata netto / przychody ze sprzedaży produktów i towarów	-3,9%	-3,7%
Wskaźniki rentowności	**Formuła**	**01.04.2019 30.09.2019**	**01.01.2018 30.09.2018**
Rentowność aktywów ROA**	Zysk / Strata netto /aktywa na koniec okresu	-3,4%	-2,3%
Rentowność kapitałów własnych ROE**	Zysk / Strata netto / kapitał własny na koniec okresu	-15,9%	-8,1 %

W I półroczu roku obrotowego 2019/2020 Spółka odnotowała marżę brutto ze sprzedaży na poziomie 33,0% w porównaniu do 39,8% w analogicznym okresie poprzedniego roku.

W I półroczu roku obrotowego 2019/2020 rentowność ze sprzedaży Spółki wyniosła -4,4% w porównaniu do -3,9% w analogicznym okresie.

Wskaźniki ROE oraz ROA W I półroczu roku obrotowego 2019/2020 oraz na dzień 30.09.2019 roku kształtowały się na ujemnym poziomie odpowiednio od minus 2,3% do minus 3,4% (ROA) oraz od minus 8,1% do minus 15,9% (ROE).

[3] *Zasady wyliczania oraz uzasadnienie zastosowania przez Spółkę wskaźników rentowności jako „APM" przedstawiono* w *„OBJAŚNIENIACH" na końcu sprawozdania.*

2.2 SYTUACJA MAJĄTKOWA

WSKAŹNIK ROTACJI [4]- APM

Tabela: Wskaźniki rotacji elementów kapitału obrotowego Spółki (w dniach)

Cykl rotacji	Formuła	stan na dzień 30.09.2019	*stan na dzień 30.09.2018
Cykl rotacji zapasów	Zapasy na koniec okresu / przychody ze sprzedaży x liczba dni w okresie**	89,4	79,7
Cykl rotacji należności krótkoterminowych	Należności krótkoterminowe / przychody ze sprzedaży x liczba dni w okresie**	9,4	10,5
Cykl rotacji zobowiązań bieżących	Zobowiązania bieżące (z wyłączeniem zobowiązań finansowych) / przychody ze sprzedaży x liczba dni w okresie**	293	207

** Wskaźniki za okres 1.04-30.09.2019 r. zostały obliczone dla liczby dni równej 180, pozostałe dla liczby dni równej 270.*

Wskaźnik rotacji zapasów uległ wydłużeniu z 79,7 dni na dzień 30.09.2018 r. r. do 89,4 dni na dzień 30.09.2019 r. Wskaźnik rotacji należności uległ skróceniu z 10,5 dni na dzień dzień 30.09.2018 r. do 9,4 dni na dzień 30.09.2019 r. Cykl rotacji zobowiązań bieżących na dzień 30.09.2019 r. uległ wydłużeniu do 293 dni.

3. INWESTYCJE

W I półroczu roku obrotowego 2019/2020 Spółka poniosła nakłady dotyczące prac inwestycyjnych w wysokości 540 tys. zł.

Ocena możliwości finansowania zamierzeń inwestycyjnych

W obecnym roku obrotowym Spółka nie planuje dodatkowych inwestycji poza bieżącą działalnością oraz dostosowaniem jednego sklepu w Warszawie do nowej koncepcji INTERSPORT 2.0.

4. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

W ocenie Zarządu INTERSPORT Polska S.A. („Spółka") od 1 kwietnia do 30 września 2019 roku w Spółce nie zaszły istotne wydarzenia poza tym, iż:

(1) W dniu 11 kwietnia br. Zarząd Spółki, działając na podstawie art. 334 § 2 Kodeksu spółek handlowych, zgodnie z § 9 pkt. 9 Statutu Spółki, na wniosek akcjonariuszy spółki Pani Jolanty Milewskiej oraz Pani Doroty Radwańskiej, dokonał konwersji (zamiany) łącznie 200.000 akcji imiennych uprzywilejowanych co do głosu (każda akcja

[4] Zasady wyliczania oraz uzasadnienie zastosowania przez Spółkę wskaźników rotacji jako „APM", przedstawiono w „*OBJAŚNIENIACH*" na końcu sprawozdania.

dawała prawo do dwóch głosów na Walnym Zgromadzeniu) na akcje zwykłe na okaziciela (szczegóły: raport bieżący nr 20/2019).

(2) W dniu 29 kwietnia br. Spółka otrzymała informację o ogłoszeniu upadłości dłużnika – Spółki Samuri Investments Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie od którego INTERSPORT do dnia 31 lipca 2018 roku wynajmował lokal położony przy ul. Sójki 36 w Warszawie. INTERSPORT opublikował informację o toczącym się postępowaniu przed sądem arbitrażowym w raporcie okresowym za I półrocze 2018 roku, a następnie w raporcie bieżącym nr 28 z dnia 14 września 2018 roku tj. po otrzymaniu wyroku Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej w Warszawie (szczegóły: raport bieżący nr 21/2019).

(3) W dniu 30 maja br. BNP Paribas Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (dawniej: Raiffeisen Bank Polska Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, przedłużył podpisaną ze Spółką umowę o limit wierzytelności. Dniem ostatecznej spłaty limitu jest 15 lipca 2019 roku (szczegóły: raport bieżący nr 24/2019).

(4) W dniu 14 czerwca br. Spółka otrzymała informacje, iż Alior Bank Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie przy ul. Łopuszańskiej 38 d podpisał aneksy do umów (szczegóły: raport bieżący nr 25/2019).

(5) W dniu 19 czerwca br. Zarząd otrzymał informację, iż mBank Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, podpisał umowę kredytową i umowę linii wieloproduktowej. Powyższe umowy w całości spłacają zaangażowanie kredytowe Spółki w BNP Paribas Bank Polska S.A. (wcześniej Raiffeisen Bank Polska S.A.) i Santander Bank Polska S.A. (wcześniej BZWBK S.A.) (szczegóły: raport bieżący nr 26/2019). Dodatkowo w dniu 1 października br. Spółka otrzymała informację o zwiększeniu o 4.000.000 zł wartość umowy linii wieloproduktowej zawartej z mBank Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie (szczegóły: raport bieżący nr 52/2019).

(6) W dniu 19 lipca br. Komisja Nadzoru Finansowego zatwierdziła prospekt emisyjny Emitenta na podstawie którego, Spółka zamierza ubiegać się o dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym (podstawowym) na Giełdzie Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie 200.000 (dwieście tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii A oraz 7.500.000 (siedem milionów pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii G („Akcje Serii G") o wartości nominalnej 0,10 zł każda akcja. Podstawą emisji Akcji Serii G była Uchwała nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 30 sierpnia 2018 roku (szczegóły: raport bieżący nr 26/2018 oraz raport bieżący nr 31/2019).

(7) W dniu 24 lipca br. wpłynęło do Spółki oświadczenie Pani Beaty Mikołajko, iż z dniem 24 lipca 2019 r z przyczyn osobistych rezygnuje z funkcji członka Rady Nadzorczej INTERSPORT Polska S.A. (szczegóły: raport bieżący nr 32/2019)

(8) W dniu 25 lipca br. wpłynęło do Spółki oświadczenie Pana Christopha Schilli, iż z dniem 25 lipca 2019 r. z przyczyn osobistych rezygnuje z funkcji członka Rady Nadzorczej INTERSPORT Polska S.A.(szczegóły: raport bieżący nr 33/2019).

(9) W dniu 26 lipca br. odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie INTERSPORT Polska S.A. (szczegóły: raport bieżący nr 35/2019), które podjęło uchwały w sprawie:

- ✓ podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję nowych akcji serii H, pozbawienia dotychczasowych akcjonariuszy w całości prawa poboru wszystkich akcji serii H oraz zaoferowania tych akcji w drodze subskrypcji prywatnej, dematerializacji i zawarcia z Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych S.A. umów o rejestrację akcji serii H i praw do akcji serii H w depozycie papierów wartościowych oraz ubiegania się o dopuszczenie praw do akcji serii H oraz akcji serii H do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. **Do czasu publikacji niniejszego sprawozdania ww. emisja akcji serii H nie został zakończona.**
- ✓ zmian w składzie Rady Nadzorczej Spółki oraz zmian treści Statutu Spółki.

(10) W dniu 26 lipca br. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki odwołało z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej INTERSPORT Polska S.A. Pana Łukasza Gila. Odwołanie było następstwem realizacji punktu 9 porządku obrad i podjęcia uchwały nr 12 NWZA INTERSPORT Polska S.A. w sprawie zmian w składzie Rady Nadzorczej Spółki (szczegóły: raport bieżący nr 36/2019).

(11) W dniu 26 lipca br. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki powołało trzech nowych członków Rady Nadzorczej INTERSPORT Polska S.A. – Pana Łukasza Bosowskiego, Pana Tomasza Fugla oraz Pana Janusza Piełę (szczegóły: raport bieżący nr 37/2019).

(12) W dniu 19 sierpnia br. Spółka otrzymała oświadczenie Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. ("KDPW") nr 632/2019 z dnia 19 sierpnia 2019 r. w sprawie zawarcia z Emitentem umowy o rejestrację w depozycie papierów wartościowych: 200.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A oraz 7.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii G o wartości nominalnej 0,10 PLN każda (szczegóły: raport bieżący nr 39/2019).

(13) W dniu 28 sierpnia br. Spółka powzięła informację o tym, iż Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego postanowieniem o sygnaturze KR.XII NS-REJ. KRS/13006/19/654 z dnia 22.08.2019 r. zarejestrował zmiany Statutu Spółki (szczegóły: raport bieżący nr 40/2019)

(14) W dniu 2 września br. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. ("GPW") podjął Uchwałę nr 868/2019 w sprawie dopuszczenia i wprowadzenia do obrotu giełdowego na Głównym Rynku GPW łącznie 7.700.000 (siedem milionów siedemset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii A i G Emitenta o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda w tym: 200.000 (dwieście tysięcy) akcji serii A oraz 7.500.000 (siedem milionów pięćset tysięcy) akcji serii G. Ww. akcje zostały oznaczone kodem "PLINTSP00038" i wprowadzone do obrotu giełdowego na rynku podstawowym z dniem 5 września 2019 roku (szczegóły raporty bieżące: nr 39/2019 nr 43/2019 oraz nr 44/2019).

(15) W dniu 23 września br. Spółka podpisała z Wiener TU S.A. Vienna Insurance Group z siedzibą w Warszawie umowę generalną określającą warunki oraz zasady ubezpieczenia z tytułu prowadzonej przez Spółkę działalności (szczegóły: raport bieżący nr 46/2019).

(16) W dniu 27 września br. odbyło się Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy(szczegóły: raport bieżący nr 49/2019), które:

- zatwierdziło sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za rok obrotowy rozpoczynający się od 1 stycznia 2018 roku i kończący 31 marca 2019 roku oraz sprawozdanie finansowe Spółki za rok obrotowy rozpoczynający się od 1 stycznia 2018 roku i kończący 31 marca 2019 roku;
- udzieliło absolutorium członkom Zarządu Spółki z wykonania przez nich obowiązków w roku obrotowym rozpoczynającym się od 1 stycznia 2018 roku i kończący 31 marca 2019 roku;
- udzieliło absolutorium członkom Rady Nadzorczej z wykonania przez nich obowiązków w roku obrotowym rozpoczynającym się od 1 stycznia 2018 roku i kończący 31 marca 2019 roku;
- podjęło uchwałę w sprawie pokrycia z kapitału zapasowego Spółki, straty netto w wysokości 5.284.899,22 zł za rok obrotowy rozpoczynający się od 1 stycznia 2018 roku i kończący 31 marca 2019 roku;
- dokonało zmian w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki.

Istotne zdarzenia po 30 września 2019 r. :

- ✓ W dniu 1 października 2019 roku Zarząd otrzymał informację o zwiększeniu o 4.000.000 zł wartości umowy linii wieloproduktowej zawartej z mBank Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie („mBank") przy ul. Senatorskiej 18. Łączna wartość zawartych z mBank umów wynosi obecnie 23.957.992 zł: umowa kredytu inwestycyjnego w wysokości 4.957.992 zł, której dniem ostatecznej spłaty jest 28 czerwca 2024 roku i umowa linii wieloproduktowej w wysokości 19.000.000 zł - do dnia 16 czerwca 2020 roku. Pozostałe warunki określone w obu umowach, nie odbiegają od powszechnie stosowanych na rynku (szczegóły w raporcie bieżącym: nr 52/2019);
- ✓ Od 26 września do 10 grudnia br. Spółka realizowała proces remontów, realokacji i zmniejszenia powierzchni sprzedaży trzech sklepów zlokalizowanych: w Galerii Jurajskiej w Częstochowie, w Galerii Bałtyckiej w Gdańsku oraz w centrum handlowym Focus w Bydgoszczy (szczegóły w raportach bieżących: nr 47/2019, nr 56/2019, nr 57/2019, nr 58/2019, nr 59/2019).

W wyniku ww. zmian wg stanu na dzień 10 grudnia 2019 roku łączna powierzchnia sprzedaży 30 sklepów sieci INTERSPORT Polska wynosi 27 007 m^2 i została zmniejszona o 751 m^2, czyli o 2,7% w stosunku do stanu na dzień 30.06.2019 roku (było: 27 758 m^2). Optymalizacja powierzchni handlowej ma w najbliższej przyszłości przynieść Spółce realne obniżenie kosztów stałych prowadzonej działalności i wpłynąć pozytywnie na rentowność sprzedaży (szczegóły: raport bieżący nr 60/2019)**.**

5. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

INTERSPORT Polska S.A. (Spółka) nie posiada jednostek powiązanych w rozumieniu definicji jednostki powiązanej wynikającej z przepisów Ustawy o Rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (wraz z późn. zmianami).

Spółka INTERSPORT Polska S.A. nie zawierała umów z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe, w rozumieniu definicji podmiotu powiązanego wynikającej z międzynarodowych standardow rachunkowości przyjętych zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 r. w sprawie stosowania międzynarodowych standardow rachunkowości (Dz. Urz. WE L 243 z 11.09.2002, str. 1, z poźn. zm.6) – Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne rozdz. 13, t. 29, str. 609, z poźn. zm.).

6. O INTERSPORT Polska S.A.

Siedziba:	Cholerzyn
Forma prawna:	Spółka akcyjna
Przepisy prawa, na podstawie których i zgodnie z którymi działa Spółka:	INTERSPORT Polska S.A. została utworzona na podstawie przepisów Kodeksu handlowego i działa zgodnie z przepisami Kodeksu spółek handlowych. Spółka jako spółka publiczna działa również w oparciu o regulacje określające funkcjonowanie rynku kapitałowego.
Kraj:	Polska
Adres:	Cholerzyn 382, 32-060 Cholerzyn
Telefon:	(+48) 124448100, 124448103
Poczta elektroniczna:	biuro@intersport.pl
Strona internetowa:	www.intersport.pl

INTERSPORT Polska S.A. została wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000216182. Spółce nadano numer identyfikacyjny NIP: 6760016553. Spółka posiada numer identyfikacyjny REGON: 003900187.

6.1. Struktura organizacyjna

INTERSPORT Polska S.A. nie tworzy grupy kapitałowej, w której byłaby podmiotem dominującym jak również nie należy do grupy kapitałowej, w której byłaby podmiotem zależnym. Spółka nie jest bezpośrednio lub pośrednio podmiotem posiadanym lub kontrolowanym.

6.2. Powiązania organizacyjne i kapitałowe

UMOWA LICENCYJNA

Dzięki podpisaniu w dniu 9 marca 2017 roku Umów z INTERSPORT International Corporation (IIC), Spółka INTERSPORT Polska S.A. jest wyłącznym w Polsce partnerem biznesowym Grupy INTERSPORT. Na podstawie zawartych Umów z IIC, INTERSPORT Polska S.A., jako licencjobiorca, uzyskał bezpośrednio od IIC: (i) wyłączne prawo do używania na terytorium Rzeczpospolitej Polskiej, chronionego znaku towarowego INTERSPORT na usługi i produkty, na które zarejestrowany został ten znak towarowy; (ii) wyłączność na importowanie, promowanie, rozpowszechnianie, reklamowanie oraz sprzedawanie na terytorium Rzeczpospolitej Polskiej oferowanych i produkowanych przez IIC towarów i usług oznaczonych innymi zarejestrowanymi na rzecz IIC znakami towarowymi, tzw. markami własnymi INTERSPORT; (iii) wyłączne prawo do rozwijania sieci własnych sklepów sportowych, jak również sieci franczyzowej, pod znakiem INTERSPORT; (iv) prawo do nabywania towarów oznaczonych markami własnymi INTERSPORT bezpośrednio od ich producentów przy pośrednictwie agenta, jakim jest IIC.

6.3 GRUPA INTERSPORT na świecie

Grupa INTERSPORT jest największą na świecie organizacją zajmującą się detaliczną sprzedażą artykułów sportowych reprezentowaną w 43 krajach. Roczna sprzedaż prowadzona w ponad 5.562 sklepów zrzeszonych pod szyldem INTERSPORT kształtuje się na poziomie 11,6 Mld € łącznie z podatkiem VAT.

Grupa INTERSPORT zrzesza podmioty, które: (1) prowadzą samodzielną działalność gospodarczą, (2) mają prawo do posługiwania się znakiem towarowym INTERSPORT i handlowania markami własnymi INTERSPORT, (3) dokonują wspólnych zakupów, (4) korzystają ze wspólnego modelu działalności gospodarczej, ujętego w formie ujednoliconych międzynarodowo standardów.

6.4 Koncepcja INTERSPORT 2.0

IIC-INTERSPORT International Corp. wprowadził koncepcję sklepu detalicznego INTERSPORT 2.0, która ma być globalną strategią opartą na modelu biznesowym Omni-Channel Retailing. Oprócz inteligentnego procesu wertykalizacji w Grupie INTERSPORT, który obejmuje zarządzanie kategoriami oraz digitalizację wszystkich punktów sprzedaży detalicznej i punktów kontaktowych (Data Exchange), strategia ma na celu wzmocnienie istotnych relacji z globalnymi markami sportowymi oraz umocnienie na rynku pozycji marek własnych INTERSPORT.

Spółka INTERSPORT Polska S.A. uruchomiła wiosną 2019 roku pierwszy pilotażowy sklep w nowej odsłonie INTERSPORT 2.0 w Galerii Krakowskiej w Krakowie. W najbliższym czasie Spółka planuje dostosowanie do nowej koncepcji INTERSPORT 2.0 - jednego sklepu w Warszawie.

6.5 Podstawowa działalność Spółki

Sieć INTERSPORT Polska S.A. działa na rozwijającym się w Polsce rynku handlu detalicznego artykułami sportowymi. Wg stanu na dzień 30.09.2019 roku Spółka prowadziła działalność w 30 sklepach własnych INTERSPORT o łącznej powierzchni handlowej wynoszącej 27 007 m^2.

6.6 Model sklepu wzorcowego

LOKALIZACJA – największe centra handlowe w wiodących miastach Polski

POWIERZCHNIA SKLEPU – około 1.000 m^2, co pozwala na pełne zaprezentowanie szerokiego i głębokiego asortymentu markowych artykułów i odzieży sportowej.

UJEDNOLICONY WYSTRÓJ – wszystkie sklepy mają jednolity wystrój wewnętrzny oraz aranżację witryn. Ekspozycje są zmieniane zgodnie z rytmem pór roku, co przypomina o kolejnym sezonie i związanych z nim formach aktywności ruchowej.

EKSPOZYCJA TOWARÓW – przemyślane ułożenie towarów w ciągi tematyczne pozwala klientowi na sprawne dokonanie kompleksowych zakupów. Wzdłuż ścieżki prowadzącej klienta przez salon, rozmieszczone są plansze informujące o promocjach i akcjach marketingowych.

ASORTYMENT – główną ofertę tworzą najlepsze marki wiodących producentów sportowych, dobrze rozpoznawane przez klientów. Ich uzupełnieniem, na poziomie średniej półki cenowej, są stopniowo wprowadzane marki własne INTERSPORT, które docelowo mają stanowić około 25% całego asortymentu oferowanego w salonach. Taka polityka towarowa wyróżnia sklepy INTERSPORT na tle konkurencji. W salonach można nabyć towary specjalistyczne i ogólno-sportowe.

USŁUGI – Spółka kładzie duży nacisk na fachową obsługę klienta, nie ograniczając się jedynie do sprzedaży. Klient ma możliwość serwisowania zakupionego sprzętu, uczestnictwa w imprezach sportowo-rekreacyjnych oraz testowania najnowszego sprzętu narciarsko- snowboardowego i tenisowego w INTERSPORT RENT.

PROFESJONALNY SERWIS NARCIARSKI – prowadzony jest na w pełni zautomatyzowanych i wydajnych maszynach do regeneracji ślizgów firm *Montana* i *Wintersteiger*. Urządzenia gwarantują szybką i bardzo wysoką jakość usługi. Zainstalowane są w największych salonach INTERSPORT.

USŁUGI SERWISOWE – w każdym sklepie w sezonie letnim dostępny jest: (1) serwis rowerowy - oferujący przeglądy gwarancyjne i pogwarancyjne, wymianę elementów

składowych roweru, w tym elementów podnoszących komfort użytkowania, (2) serwis tenisowy - oferujący wymianę naciągu oraz naciąganie rakiet na specjalistycznych urządzeniach firm: *Babolat* lub *Pro Spro*, (3) serwis rolkowy, (4) serwis ostrzenia łyżew.

SYSTEMY LOGISTYCZNE – Spółka posiada centralny system informatyczny, który umożliwia szczegółowe raportowanie sprzedaży, nadzorowanie gospodarki magazynowej oraz zautomatyzowanie działań w zakresie poziomów cen i rabatów.

SYSTEMY BEZPIECZEŃSSTWA – sklepy posiadają pełny system zabezpieczeń antykradzieżowych, obejmujący: podłączenie alarmowe, bramki elektroniczne, elementy bezpośrednio zabezpieczające towar.

KONTROLA WEWNĘTRZNA – w celu usprawnienia funkcjonowania sklepów, wdrożone są rozbudowane instrukcje działania dla pracowników z podziałem na stanowiska. Kontrolę nad prawidłowym funkcjonowaniem sklepów sprawują poszczególne działy w centrali zgodnie z wyznaczonymi zadaniami.

SYSTEM MONITORINGU PRZEPŁYWU KLIENTÓW – sklepy są wyposażone w profesjonalne liczniki przy bramkach wejściowych rejestrujące odwiedzających je klientów.

PROMOCJA I MARKETING – Spółka realizuje przemyślany plan działań marketingowych w celu umocnienia wizerunku marki INTERSPORT w Polsce. Dodatkowo organizuje liczne akcje promocyjne wzmacniające sprzedaż z wykorzystaniem różnych środków przekazu.

6.7 Działania uzupełniające

- Sezonowo dostępny jest: (1) serwis rowerowy - oferujący przeglądy gwarancyjne i pogwarancyjne, wymiany elementów składowych roweru, w tym podnoszących komfort użytkowania, (2) serwis tenisowy - oferujący wymianę naciągu oraz naciąganie rakiet na specjalistycznych urządzeniach firm: *Babolat* lub *Pro Spro*, (3) serwis rolkowy, (4) serwis ostrzenia łyżew, (5) profesjonalny serwis narciarski - prowadzony na w pełni zautomatyzowanych i wydajnych maszynach do regeneracji ślizgów firm *Montana* i *Wintersteiger*.
- Stali klienci mają możliwość uczestniczenia w **programie „eKARTA INTERSPORT”,** który oparty jest na systemie bonów wartościowych generowanych podczas zakupów. Dodatkowo, karta stałego klienta upoważnia do zniżki serwisowej oraz udziału w specjalnych promocjach sprzedażowych i imprezach sportowych.
- Spółka prowadzi sprzedaż internetową pod adresem www.intersport.pl, co jest szczególnie ważne dla klientów z regionów, gdzie nie ma jeszcze salonów INTERSPORT. Sklep eCommerce spełnia wszystkie standardy obsługi nowoczesnego klienta w modelu sprzedaży wielokanałowej. Dzięki otwartej technologii

zastosowanej przy budowie platformy eCommerce możliwy jest bieżący rozwój aplikacji, dostosowujący jej funkcje do zmieniających się potrzeb. Działające systemy gwarantują obsługę dużej ilości odwiedzających w tym samym czasie. Spółka dąży do tego, aby w przyszłości oferta offline i online była taka sama.

- W wybranych placówkach działa **INTERSPORT RENT**. Klient ma możliwość przed zakupem przetestowania najnowszej kolekcji sprzętu zimowego.
- W celu usprawnienia systemu komunikacyjnego z klientem, Spółka posiada **BIURO OBSŁUGI KLIENTA +48 12 44 48 888**, udzielające szybkiej i fachowej informacji na temat usług oraz dostępności asortymentu w poszczególnych salonach.

6.8 Liczba placówek (stan na dzień 30.09.2019 roku)

Siedziba INTERSPORT Polska S.A. i magazyn centralny o powierzchni około 2.500 m^2 zlokalizowane są w Cholerzynie 382, gm. Liszki k/Krakowa. Poniżej zamieszczamy listę placówek handlowych sieci INTERSPORT Polska S.A..

1	Kraków	CH Zakopianka	ul. Zakopiańska 62, 30-418 KRAKÓW
2	Bielsko-Biała	CHR Sfera	ul. Mostowa 5, 43-300 BIELSKO-BIAŁA
3	Warszawa	Arkadia	al. Jana Pawła II 82, 01-501 WARSZAWA
4	Katowice	Silesia City Center	ul. Chorzowska 107, 40-101 KATOWICE
5	Łódź	CH Manufaktura	ul. Karskiego 5, 91-071 ŁÓDŹ
6	Gdańsk	CH Madison	ul. Rajska 10, 80-850 GDAŃSK
7	Kraków	Galeria Krakowska	ul. Pawia 5, 31-154 KRAKÓW
8	Warszawa	Sadyba Best Mall	ul. Powsińska 31, 02-903 WARSZAWA
9	Gdańsk	Galeria Bałtycka	al. Grunwaldzka 141, 80-264 GDAŃSK
10	Wrocław	Magnolia Park	ul. Legnicka 58, 54 - 203 WROCŁAW
11	Poznań	Galeria Pestka	al. Solidarności 47, 61-696 POZNAŃ
12	Bydgoszcz	Focus Mall	ul. Jagiellońska 39-47, 85-097 BYDGOSZCZ
13	Białystok	CH Alfa	ul. Świętojańska 15, 15-277 BIAŁYSTOK
14	Poznań	CH King Cross Marcelin	ul. Bukowska 156, 60-198 POZNAŃ
15	Gdynia	CH Riviera	ul. Kazimierza Górskiego 2, 81-304 GDYNIA
16	Opole	GH Solaris Center	pl. Kopernika 16, 45-040 OPOLE
17	Częstochowa	GH Jurajska	al. Wojska Polskiego 207, 42-202 CZĘSTOCHOWA
18	Zakopane	Wierchy	ul. Tetmajera 2, 34-500 ZAKOPANE
19	Radom	Galeria Słoneczna	ul. Chrobrego 1, 26-600 RADOM
20	Szczecin	Galeria Kaskada	Al. Niepodległości 36, 70-404 SZCZECIN
21	Rzeszów	Milenium Hall	Al. Mjr. Kopisto 1, 35-315 RZESZÓW
22	Gorzów Wlkp.	CH Nova Park	ul. Przemysłowa 2, 66-400 GORZÓW Wlkp.
23	Kielce	Galeria Korona	ul. Warszawska 26, 25-312 KIELCE
24	Kraków	Galeria Bronowice	ul. Stawowa 61, 31-346 KRAKÓW
25	Lublin	Atrium Felicity	Al. Witosa 32, 20-331 LUBLIN
26	Kalisz	Galeria Amber	ul. Górnośląska 82, 62-800 KALISZ
27	Olsztyn	Galeria Warmińska	ul. Tuwima 26, 10-748 OLSZTYN
28	Bydgoszcz	Zielone Arkady	ul. Wojska Polskiego 1, 85-171 BYDGOSZCZ
29	Poznań	CH Posnania	ul. Pleszewska, 61-136 POZNAŃ
30	Gliwice	CH Silesia Outlet	ul. Rybnicka 205, 44-122 GLIWICE

6.9 Stan i struktura zatrudnienia

Na dzień 30 września 2019 r. w Spółce było zatrudnionych 362 pracowników na podstawie umów o pracę - w tym 15 osób niepełnosprawnych. Spółka prowadziła też stałą współpracę z 47 osobami prowadzącymi wyspecjalizowaną działalność gospodarczą. Osoby te wykonywały dla Spółki zakontraktowane czynności (outsourcing) w ramach zawartych umów. Od 1 kwietnia do 30 września 2019 roku Spółka zatrudniła 74 osoby (rozwiązano umowy z 65 osobami). Przeciętne zatrudnienie w okresie od 1 kwietnia 2019 r. do 30 września 2019 r. wynosiło 355 osób.

6.10 Organy spółki

ZARZĄD

Zarząd Spółki prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje ją we wszystkich czynnościach sądowych i pozasądowych. Wszelkie sprawy związane z prowadzeniem spraw Spółki, nie zastrzeżone przepisami prawa lub postanowieniami Statutu Spółki dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy lub Rady Nadzorczej, należą do kompetencji Zarządu Spółki. Do składania oświadczeń w imieniu spółki wymagane jest współdziałanie dwóch Członków Zarządu lub jednego Członka Zarządu łącznie z prokurentem.

Kompetencje i zasady pracy Zarządu INTERSPORT Polska S.A. określone zostały w następujących dokumentach:

- Statut Spółki INTERSPORT Polska S.A.
- Regulamin Zarządu.
- Kodeks spółek handlowych.

Zarząd Spółki w okresie od 1 kwietnia do 27 września 2019 roku pracował w dwuosobowym składzie. Funkcję Prezesa Zarządu pełnił Pan Artur Mikołajko, zaś Wiceprezesa Zarządu Pan Sławomir Gil. **W dniu 27 września 2019 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy INTERSPORT Polska S.A. siedzibą w Cholerzynie dokonało zmian w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki:**

- odwołując Pana Sławomir Gila z funkcji Wiceprezesa Zarządu, a następnie powołując Go na stanowisko członka Rady Nadzorczej Spółki ze skutkiem od dnia 27 września 2019 r.;
- powołując Pana Artura Mikołajko na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki na nową 3- letnią kadencję ze skutkiem od dnia 27 września 2019 r.;
- powołując Pana Marka Kaczmarka na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Spółki na 3 –letnią kadencję ze skutkiem od dnia 1 stycznia 2020 r.;
- powołując Pana Szymona Dąbrowskiego na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Spółki na 4-letnią kadencję ze skutkiem od dnia 1 stycznia 2020 r.;

Dla potrzeb kierowania działalnością Spółki poszczególni Członkowie Zarządu od dnia 1 stycznia 2020 roku będą pełnić funkcje dyrektorów:

- Prezes Zarządu Pan Artur Mikołajko - jako Dyrektor Zarządzający,
- Wiceprezes Zarządu Pan Szymon Dąbrowski - jako Dyrektor Handlowy,
- Wiceprezes Zarządu Pan Marek Kaczmarek - jako Dyrektor Operacyjny.

Mandaty każdego z członków Zarządu Spółki wygasną z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Emitenta zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji.

RADA NADZORCZA

W I półroczu roku obrotowego 2019/2020 posiedzenia Rady Nadzorczej odbywały się regularnie zgodnie z przyjętym harmonogramem. Na posiedzeniach Rady zapadały uchwały w sprawach objętych porządkiem obrad.

Szczegółowe kompetencje i zasady pracy Rady Nadzorczej określone zostały w następujących dokumentach:

- Statut Spółki INTERSPORT Polska S.A.,
- Regulamin Rady Nadzorczej,
- Regulamin Komisji Audytu,
- Kodeks spółek handlowych.

W dniu 24 lipca br. z funkcji członka Rady Nadzorczej zrezygnowała Pani Beata Mikołajko (szczegóły: raport bieżący nr 32/2019), zaś w dniu 25 lipca br. z funkcji członka Rady Nadzorczej zrezygnował Pan Christoph Schilla (szczegóły: raport bieżący nr 33/2019).

W dniu 26 lipca br. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki odwołało z funkcji członka Rady Nadzorczej Pana Łukasza Gila (szczegóły: raport bieżący nr 36/2019) i powołało trzech nowych członków Rady Nadzorczej INTERSPORT Polska S.A. Pana Łukasza Bosowskiego, Pana Tomasza Fugla oraz Pana Janusza Piełę (szczegóły: raport bieżący nr 37/2019).

W dniu 27 września br. Walne Zgromadzenie Spółki powołało Pana Sławomira Gila na członka Rady Nadzorczej (szczegóły: raport bieżący nr 50/2019).

Od dnia 27 września 2019 roku Rada Nadzorcza Spółki pracuje w składzie:

1. Pan Artur Olender – Przewodniczący
2. Pan Krzysztof Piela
3. Pan Janusz Piela
4. Pan Łukasz Bosowski
5. Pan Tomasz Fugiel
6. Pan Sławomir Gil
7. Pan Jarosław Krotacz (członek niezależny)
8. Pan Wojciech Mamak (członek niezależny)

Wspólna kadencja członków Rady Nadzorczej Spółki zakończy się z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy rozpoczynający się 1 kwietnia 2019 roku i kończący 31 marca 2020 roku.

- Pan Artur Olender - pełni funkcję członka Rady Nadzorczej Spółki od 2004 roku;
- Panowie: Krzysztof Pieła, Wojciech Mamak, Jarosław Krotacz - pełnią funkcję członków Rady Nadzorczej Spółki od 2017 roku;
- Panowie: Janusz Pieła, Łukasz Bosowski, Tomasz Fugiel i Sławomir Gil - pełnią funkcję członków Rady Nadzorczej Spółki od 2019 roku.

Wszyscy członkowie Rady Nadzorczej INTERSPORT Polska S.A. nie wykonują działalności usługowej na rzecz innych konkurencyjnych podmiotów w stosunku do INTERSPORT Polska S.A.; nie uczestniczą w spółce konkurencyjnej jako wspólnik spółki cywilnej, spółki osobowej lub jako członek organu spółki kapitałowej oraz nie uczestniczą w innej konkurencyjnej osobie prawnej jako członek jej organu. Nie zostali również wpisani do Rejestru Dłużników Niewypłacalnych, prowadzonego na podstawie ustawy o KRS.

Komisja ds. audytu i Komisja ds. wynagrodzeń

W ramach Rady Nadzorczej Spółki funkcjonuje komisja ds. audytu (zwana Komitetem Audytu) i komisja ds. wynagrodzeń oraz komisja ds. nominacji (jako jeden organ, zwany Komitetem Wynagrodzeń i Nominacji). Komitet Audytu oraz Komitet Wynagrodzeń i Nominacji działają w ramach Rady Nadzorczej. Spółka spełnia zasadę II.Z.7. stosownie do zasady II.Z.4 zawartych w zbiorze "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016" w zakresie zadań i funkcjonowania komitetów działających w radzie nadzorczej oraz spełnia normy ustawowe odnośnie funkcjonowania Komitetu Audytu (szczegóły: raport bieżący EBI nr 2/2019 z dnia 5 sierpnia 2019 r.).

W skład Komitetu Audytu wchodzą: Wojciech Mamak, Łukasz Bosowski i Jarosław Krotacz. Panowie Wojciech Mamak i Jarosław Krotacz posiadają wiedzę i umiejętności z zakresu branży handlowej, w której działa Spółka, zaś Łukasz Bosowski spełnia wymóg posiadania kwalifikacji w dziedzinie rachunkowości lub rewizji finansowej. W skład Komitetu Wynagrodzeń i Nominacji wchodzą: Jarosław Krotacz, Wojciech Mamak oraz Janusz Pieła.

Zarząd Spółki ocenia, że Jarosław Krotacz oraz Wojciech Mamak spełniają kryteria niezależności ustalone na podstawie ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz. U. z 2017 r., poz. 1089), jak również na podstawie Załącznika II do Zalecenia Komisji Europejskiej 2005/162/WE z dnia 15 lutego 2005 r. dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady (nadzorczej) (2005/162/WE, Dz.U.UE.L.2005.52.51 z dnia 25 lutego 2005 r.), do których odsyłają „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016", stanowiące Załącznik do Uchwały Nr 26/1413/2015 Rady Nadzorczej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 13 października 2015 r. oraz posiadają wiedzę i umiejętności z zakresu branży handlowej, w której działa Spółka INTERSPORT Polska S.A.

Członkowie Rady Nadzorczej mający powiązania natury ekonomicznej, rodzinnej z akcjonariuszami posiadającymi więcej niż 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu spółki złożyli Zarządowi spółki stosowne zawiadomienia.

RYZYKO KONFLIKTU INTERESÓW

Członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej nie prowadzą interesów prywatnych ani nie wykonują innych obowiązków, które pozostawałyby w konflikcie z interesami Spółki, z tym zastrzeżeniem, że:

- w okresie od 1 kwietnia do 26 lipca 2019 roku pomiędzy członkami Zarządu i Rady Nadzorczej występowały powiązania rodzinne (dotyczy powiązań pomiędzy Arturem Mikołajko i Beatą Mikołajko oraz Sławomirem Gilem i Łukaszem Gilem),
- członkowie Rady Nadzorczej: Krzysztof Pieła i Janusz Pieła są właścicielami firmy LARIX sp. j., od której Spółka nabywa produkty i akcesoria sportowe,
- członek Rady Nadzorczej Łukasz Bosowski jest biznesowo powiązany ze Spółką OTCF S.A. z siedzibą w Wieliczce (właściciela marki 4F) od której Spółka nabywa produkty sportowe.

Według wiedzy Zarządu Spółki brak jest umów i porozumień ze znaczącymi akcjonariuszami, klientami, dostawcami lub innymi osobami, na mocy których byli by wybierani członkowie Zarządu lub Rady Nadzorczej INTERSPORT Polska S.A.

WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ I NAGRÓD

Wynagrodzenia członków Zarządu ustalane jest przez Radę Nadzorczą Spółki.

Tabela: Wynagrodzenia dla członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki (w tys. zł)

Osoba	Wynagrodzenie wypłacone w okresie od 01.04.2019 r. do 30.09.2019 r.	*Inne świadczenia uzyskane przez członków organów Spółki w okresie od 01.04.2019 r. do 30.09.2019 r.
Artur Mikołajko	180,1	15,9
Sławomir Gil	163,8	14,2
Zarząd Spółki (łącznie):	**343,9**	30,1
Artur Olender	15	0
Krzysztof Pieła	12	0
Wojciech Mamak	12	0
Jarosław Krotacz	12	0
Łukasz Bosowski[1]	4,4	0
Janusz Pieła[1]	4,4	0
Tomasz Fugiel[1]	4,4	0
Sławomir Gil[2]	0,3	0
Łukasz Gil[3]	7,7	0
Beata Mikołajko[4]	7,5	0
Rada Nadzorcza Spółki (łącznie):	**79,7**	0

** Pokrywane przez Spółkę m.in. koszty abonamentu opieki medycznej, ubezpieczenia na życie, dodatkowego ubezpieczenia grupowego, korzystania z samochodu firmowego.*

[1] *Łukasz Bosowski, Janusz Pieła oraz Tomasz Fugiel zostali powołani na członków Rady Nadzorczej w dniu 26.07.2019 r. (szczegóły: raport bieżący nr 37/2019).*

[2.] *Sławomir Gil został powołany na członka Rady Nadzorczej w dniu 27.09.2019 r.*
(szczegóły: raport bieżący nr 50/2019).
[3] *Łukasz Gil pełnił funkcje członka Rady Nadzorczej Spółki do dnia 26.07.2019 r.*
(szczegóły: raport bieżący nr 36/2019).
[4] *Beata Mikołajko pełniła funkcje członka Rady Nadzorczej Spółki do dnia 26.07.2019 r.*
(szczegóły: raport bieżący nr 32/2019).

Wynagrodzenie członków Zarządu dokonuje rozróżnienia pomiędzy wynagrodzeniem zasadniczym o charakterze stałym obejmującym płatności i świadczenia, które uwzględniają pełnioną funkcję. Zmienna część wynagrodzenie uzależnione jest od wyników Spółki. Zasady wypłaty odpraw dla członków Zarządu uregulowane są w dokumentach wewnętrznych Spółki. Przy czym, członkowie Zarządu ani Rady Nadzorczej nie otrzymywali wynagrodzenia w formie akcji lub opcji na akcje INTERSPORT Polska S.A..

Opis polityki wynagrodzeń

Wynagrodzenia pracowników INTERSPORT Polska S.A. są ustalane zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa, wytycznymi organu nadzoru oraz regulacjami wewnętrznymi Spółki między innymi takimi jak: Regulamin Pracy, Regulamin Wynagradzania, Regulamin Premiowania, Regulamin Programu Kafeteryjnego. Zasady wynagradzania uwzględniają sytuację finansową Spółki. Wynagrodzenia są finansowane i wypłacane ze środków Spółki. Spółka dokonuje rozróżnienia pomiędzy wynagrodzeniem zasadniczym o charakterze stałym obejmującym płatności i świadczenia, które należą się pracownikom za wykonaną pracę i które nie zależą od żadnych kryteriów związanych z wynikami oraz wynagrodzeniem zmiennym, które jest zależne od wyników Spółki.

W Spółce funkcjonują również pozafinansowe składniki wynagrodzeń. Sposób przyznawania, rodzaj oraz wysokość pozafinansowych składników wynagrodzeń uzależniona jest od stażu pracy w Spółce oraz od zajmowanego stanowiska. Ich sposób funkcjonowania w danym roku uzależniony jest od sytuacji finansowej Spółki, a szczegóły regulują przepisy wewnętrzne Spółki. W pierwszym półroczu roku obrotowego 2019/2020 nie nastąpiły żadne istotne zmiany w polityce wynagrodzeń.

Opis polityki różnorodności

Spółka nie posiada odrębnego dokumentu pod nazwą „Polityka Różnorodności", w odniesieniu do władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów chociaż w praktyce stosuje zasadę równego traktowania wszystkich pracowników, niezależnie od płci wieku, niepełnosprawności, rasy, religii, narodowości, przekonań politycznych, wyznania, czy orientacji seksualnej. Zarząd Spółki rozważa możliwość wdrożenia w przyszłości stosownej polityki różnorodności, o ile okaże się ona niezbędna dla zachowania różnorodności w odniesieniu do władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów.

7. AKCJE I AKCJONARIAT

7.1 Struktura akcjonariatu

Wysokość kapitału zakładowego INTERSPORT Polska S.A. wynosi 3.038.070,00 zł i dzieli się na 30.380.700 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda. Łączna liczba akcji uprawnia do oddania 36.347.366 głosów (słownie: trzydzieści sześć milionów trzysta czterdzieści siedem tysięcy trzysta sześćdziesiąt sześć) z uwagi na fakt, że akcje imienne uprawniają do oddania dwóch głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki w tym:

1) 4.300.000* (cztery miliony trzysta tysięcy) akcji imiennych serii A,
2) 700.000* (siedemset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii A,
3) 3.500.000 (trzy miliony pięćset tysięcy) akcji na okaziciela serii B,
4) 1.666.666 (jeden milion sześćset sześćdziesiąt sześć tysięcy sześćset sześćdziesiąt sześć) akcji imiennych serii C1,
5) 1.166.668 (jeden milion sto sześćdziesiąt sześć tysięcy sześćset sześćdziesiąt osiem) akcji na okaziciela serii C2,
6) 100.000 (sto tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii D,
7) 2.500.000 (dwa miliony pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii E,
8) 8.947.366 (osiem milionów dziewięćset czterdzieści siedem tysięcy trzysta sześćdziesiąt sześć) akcji zwykłych na okaziciela serii F,
9) 7.500.000 (siedem milionów pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii G

**W dniu 11 kwietnia 2019 roku, na podstawie art. 334 § 2 Kodeksu spółek handlowych, zgodnie z § 9 pkt. 9 Statutu Spółki, na wniosek akcjonariuszy: Pani Jolanty Milewskiej oraz Pani Doroty Radwańskiej, Zarząd Spółki dokonał konwersji (zamiany) łącznie 200.000 akcji imiennych serii A uprzywilejowanych co do głosu (każda akcja dawała prawo do dwóch głosów na Walnym Zgromadzeniu) na akcje zwykłe serii A na okaziciela. Podstawą prawną konwersji ww. akcji była uchwała Zarządu INTERSPORT Polska S.A.*

W wyniku dokonanej konwersji wygasło uprzywilejowanie 200.000 akcji serii A będących przedmiotem konwersji, wysokość kapitału zakładowego INTERSPORT Polska S.A. nie uległa zmianie i wynosi 3.038.070 zł, natomiast zmianie uległa ogólna liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu INTERSPORT Polska S.A., która po konwersji wynosi 36.347.366 głosów.

7.2 Znaczący akcjonariusze

Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta na dzień przekazania raportu okresowego (12 grudnia 2019 r.) wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu.

Tabela: Znaczący akcjonariusze INTERSPORT Polska S.A.

Akcjonariusz	Rodzaj akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Krzysztof Pieła – łącznie:		**6 941 229**	**22,85%**	**8 607 895**	**23,68%**
- w tym:	imienne, uprzywilejowane	1 666 666	5,49%	3 333 332	9,17%
	zwykłe na okaziciela	5 274 563	17,36%	5 274 563	14,51%
Janusz Pieła	zwykłe na okaziciela	**3 357 895**	**11,05%**	**3 357 895**	**9,24%**
Artur Mikołajko – łącznie:		**1 918 054**	**6,31%**	**3 168 054**	**8,72%**
- w tym:	imienne, uprzywilejowane	1 250 000	4,11%	2 500 000	6,88%
	zwykłe na okaziciela	668 054	2,20%	668 054	1,84%
Sławomir Gil – łącznie:		**1 918 054**	**6,31%**	**3 168 054**	**8,72%**
- w tym:	imienne, uprzywilejowane	1 250 000	4,11%	2 500 000	6,88%
	zwykłe na okaziciela	668 054	2,20%	668 054	1,84%
Dorota Radwańska z podmiotami powiązanymi – łącznie:		**1 534 930**	**5,05%**	**2 684 930**	**7,39%**
- w tym:	imienne, uprzywilejowane	1 150 000	3,78%	2 300 000	6,33%
	zwykłe na okaziciela	384 930	1,27%	384 930	1,06%
Marcin Bogdani	zwykłe na okaziciela	**1 820 872**	**5,99%**	**1 820 872**	**5,01%**
OTCF S.A. *	zwykłe na okaziciela	**7 495 000**	**24,67%**	**7 495 000**	**20,62%**

**Spółka OTCF S.A. jest kontrolowana przez Igora Klaję, który posiada ponadto bezpośrednio 4.100 akcji zwykłych na okaziciela, stanowiących 0,01% w kapitale zakładowym INTERSPORT Polska S.A. i zapewniających 4.100 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 0,01% ogólnej liczby głosów. Igor Klaja bezpośrednio oraz pośrednio (poprzez OTCF S.A.) posiada 7.499.100 akcji INTERSPORT Polska S.A., co stanowi 24,68% w kapitale zakładowym Spółki, zapewniających 7.499.100 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 20,63% ogólnej liczby głosów.*

Przy czym:

- Janusz Pieła wspólnie z osobą, co do której istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 Ustawy o Ofercie (tj. Krzysztofem Pieła), posiada 10.299.124 akcji INTERSPORT Polska S.A., co stanowi 33,90% w kapitale zakładowym, zapewniających 11.965.790 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 32,92% ogólnej liczby głosów;
- Krzysztof Pieła wspólnie z osobą, co do której istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 Ustawy o Ofercie (tj. Januszem Pieła), posiada 10.299.124 akcji INTERSPORT Polska S.A., co stanowi 33,90% w kapitale zakładowym, zapewniających 11.965.790 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 32,92% ogólnej liczby głosów;
- Sławomir Gil wspólnie z osobą, co do której istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 Ustawy o Ofercie (tj. Łukaszem Gil), posiada 1.922.554 akcji INTERSPORT Polska S.A., co stanowi 6,33% w kapitale zakładowym, zapewniających 3.172.554 głosy na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 8,73% ogólnej liczby głosów;
- Dorota Radwańska wspólnie z osobami, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 Ustawy o Ofercie, posiada 1.534.930 akcji INTERSPORT Polska S.A., co stanowi 5,05% w kapitale zakładowym, zapewniających 2.684.930 głosy na Walnym Zgromadzeniu, co stanowi 7,39% ogólnej liczby głosów;
- OTCF S.A., Łukasz Bosowski i Wojciech Mikulski zawarli ustne porozumienie co do nabycia Akcji serii G, a więc porozumienie, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5

Ustawy o Ofercie. Wymienione podmioty posiadają łącznie 7.500.000 akcji INTERSPORT Polska S.A., stanowiących 24,69% w kapitale zakładowym, zapewniających 7.500.000 głosów na Walnym Zgromadzeniu, stanowiących 20,63% ogólnej liczby głosów.

Stan posiadania akcji INTERSPORT Polska S.A. („Spółka") został sporządzony w oparciu o otrzymane od akcjonariuszy zawiadomienia określone w art. 69 Ustawy o ofercie oraz art. 19 ust. 1 Rozporządzenia MAR. W związku z konwersją 200.000 Akcji serii A imiennych (akcje uprzywilejowane co do głosu) na akcje na okaziciela, Spółka dokonała przeliczenia liczby głosów z posiadanych akcji oraz ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów dla ww. osób (szczegóły: raport bieżący nr 20/2019).

7.3 Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji INTERSPORT Polska S.A.

1. W dniu 13 maja 2019 r. Spółka otrzymała od Pana Marcina Bogdani zawiadomienie z art. 69 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej - w sprawie przekroczenia progu 5% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta (szczegóły: raport bieżący nr 22/2019).
2. W dniu 26 września br. znaczny akcjonariusz - firma OTCF S.A. z siedzibą w Wieliczce („OTCF") dokonał transakcji zastawu finansowego na akcjach Emitenta (szczegóły: raport bieżący nr 51/2019), a w dniu 17 października br. OTCF dokonał transakcji ustanowienia zastawu rejestrowego na akcjach Emitenta (szczegóły: raport bieżący nr 54/2019).

7.4 Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące

Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich (opcji) przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta na dzień przekazania raportu okresowego (1 sierpnia 2019 roku) wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego (12 grudnia 2019 roku) odrębnie dla każdej z osób.

Stan posiadania akcji INTERSPORT Polska S.A. został sporządzony w oparciu o otrzymane od akcjonariuszy zawiadomienia określone w art. 19 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie nadużyć na rynku (Rozporządzenie MAR), a w przypadku stanu posiadania Łukasza Gil – w oparciu o złożone przez niego oświadczenie. Wg informacji posiadanych przez Zarząd, pozostałe osoby nadzorujące nie posiadały akcji Spółki.

Tabela: Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące

Osoba zarządzająca lub nadzorująca	łączna ilość akcji na dzień przekazania raportu za I kwartał roku obrotowego 2019/2020 tj. 01.08.2019 r.	zmiany w strukturze własności w okresie od 01.08.2019 r. do 12.12.2019 r.	ilość akcji na dzień przekazania raportu za I półrocze roku obrotowego 2019/2020 tj. 12.12.2019 r.
Artur Mikołajko PREZES ZARZĄDU	1 918 054	bez zmian	1 918 054 akcji stanowiących 6,31% udziału w kapitale zakładowym, uprawniających do 3 168 054 głosów na WZA, co stanowi 8,72% w ogólnej liczbie głosów
Sławomir Gil [1] WICEPREZES ZARZĄDU	1 918 054	bez zmian	1 918 054 akcji stanowiących 6,31% udziału w kapitale zakładowym, uprawniających do 3 168 054 głosów na WZA, co stanowi 8,72% w ogólnej liczbie głosów
Artur Olender PRZEWODNICZĄCY RADY NADZORCZEJ	-	-	-
Krzysztof Pieła CZŁONEK RADY NADZORCZEJ	6 941 229	bez zmian	6 941 229 akcji stanowiących 22,85% udziału w kapitale zakładowym, uprawniających do 8 607 895 głosów na WZA, co stanowi 23,68% w ogólnej liczbie głosów
Jarosław Krotacz CZŁONEK RADY NADZORCZEJ (niezależny)	-	-	-
Wojciech Mamak CZŁONEK RADY NADZORCZEJ (niezależny)	-	-	-

Zmiany w składzie Rady Nadzorczej INTERSPORT Polska S.A. po 26 lipca 2019 roku.

Osoba zarządzająca lub nadzorująca	łączna ilość akcji na dzień przekazania raportu za I kwartał roku obrotowego 2019/2020 tj. 01.08.2019 r.	zmiany w strukturze własności w okresie od 01.08.2019 r. do 12.12.2019 r.	ilość akcji na dzień przekazania raportu za I półrocze roku obrotowego 2019/2020 tj. 12.12.2019 r.
Beata Mikołajko [2] WICEPRZEWODNICZĄCA RADY NADZORCZEJ	-	-	-
Christoph Schilla [3] CZŁONEK RADY NADZORCZEJ	-	-	-
Łukasz Gil [4] CZŁONEK RADY NADZORCZEJ	4 500	bez zmian	4 500 akcji stanowiących 0,01% udziału w kapitale zakładowym, uprawniających do 4 500 głosów na WZA, co stanowi 0,01% w ogólnej liczbie głosów
Janusz Pieła [5] CZŁONEK RADY NADZORCZEJ	3 357 895	bez zmian	3 357 895 akcji stanowiących 11,05% udziału w kapitale zakładowym, uprawniających do 3 357 895 głosów na WZA, co stanowi 9,24% w ogólnej liczbie głosów.
Łukasz Bosowski [6] CZŁONEK RADY NADZORCZEJ	2 500	bez zmian	2 500 akcji stanowiących 0,01% udziału w kapitale zakładowym, uprawniających do 2 500 głosów na WZA, co stanowi 0,01% w ogólnej liczbie głosów
Tomasz Fugiel [7] CZŁONEK RADY NADZORCZEJ	-	-	-

1. Pan Sławomir Gil został odwołany przez WZA 27.09.2019 r. z funkcji Wiceprezesa Zarządu, a jednocześnie powołany na stanowisko członka Rady Nadzorczej ze skutkiem od dnia 27.09.2019 r. (raport bieżący nr 50/2019)
2. Pani Beata Mikołajko złożyła rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej z dniem 24.07.2019 r. (raport bieżący nr 32/2019)
3. Pan Christoph Schilla złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej z dniem 25.07.2019 r. (raport bieżący nr 33/2019)
4. Pan Łukasz Gil został odwołany przez NWZA 26.07.2019 r. z funkcji członka Rady Nadzorczej (raport bieżący nr 36/2019)
5. Pan Janusz Pieła został powołany przez NWZA 26.07.2019 r. na członka Rady Nadzorczej (raport bieżący nr 37/2019)
6. Pan Łukasz Bosowski został powołany przez NWZA 26.07.2019 r. na członka Rady Nadzorczej (raport bieżący nr 37/2019)
7. Pan Tomasz Fugiel został powołany przez NWZA 26.07.2019 r. na członka Rady Nadzorczej (raport bieżący nr 37/2019)

7.5 Opis polityki dywidendy

Nadrzędną zasadą Zarządu INTERSPORT Polska S.A. odnośnie polityki dywidendy jest realizowanie wypłat stosownie do wielkości wypracowanego zysku i bieżących możliwości Spółki. Zarząd, zgłaszając propozycje dotyczące możliwości wypłaty dywidendy, kieruje się koniecznością zapewnienia Spółce płynności finansowej oraz kapitału niezbędnego do rozwoju działalności, w tym niezbędnego do utrzymania pożądanego stanu zapasów zapewniającego efektywną sprzedaż oraz ewentualne inwestycje w zakresie pozyskania nowych sklepów. Należy zaznaczyć, iż Zarząd przy podejmowaniu decyzji odnośnie rekomendacji wypłaty dywidendy w przyszłości będzie brał pod uwagę w szczególności bieżącą i przyszłą sytuację finansową Spółki, cele strategiczne oraz efektywność planowanych projektów inwestycyjnych. **Uchwałę w sprawie podziału zysku i wypłaty dywidendy podejmuje zwyczajne Walne Zgromadzenie, biorąc pod uwagę m.in. rekomendację Zarządu w tym zakresie, przy czym rekomendacja Zarządu nie ma wiążącego charakteru dla zwyczajnego Walnego Zgromadzenia.**

8. POLITYKA ASORTYMENTOWA

8.1 Oferta handlowa

Większość oferty sieci sklepów Emitenta stanowią marki wiodących producentów sportowych na świecie. Kolekcja wzbogacana jest sezonowo markami uzupełniającymi oraz markami własnymi INTERSPORTdo których należą: **McKinley, Pro Touch, Energetics, Firefly, TECNOpro, Nakamura, Etirel.**

Markami wiodącymi w sieci Emitenta są: Nike, Adidas, Salomon, Giant, Under Armour, Reebok, The North Face, Viking, Romet, Speedo, Head, Uvex, Descente, Rossignol, 4F, Atomic, Fischer, Alpina, Rontil, Merrel, Rollerblade, Odlo, K2, Berkner, Buff, Campagnolo, Volk, New Balance, Reusch, Jack Wolfskin, Spokey. Dodatkowo Emitent wprowadza oferty specjalne wiodących marek - są to modele niedostępne w sprzedaży katalogowej, zaprojektowane na specjalne zamówienie dla sieci INTERSPORT i dostępne wyłącznie w sklepach tej sieci.

Marki uzupełniające ofertę sieci Emitenta stanowią: Abus, Accent, Activita, Asics, Arena, B2, Babolat, Bauer, Benlee, Bestway, Burton, Butterfly, Camelbak, Campagnolo, Camping Gas, Cat, Coleman, Continental, Craft, Cressi, Dalbello, Deuter, Dunlop, Ecobike, Everlast, Feba, Gabel, Garmin, Garmont, Grangers, Gri Sport, Hauer, Hektor, Helly Hansen, Keen, Killtec, Leki, Lowe Alpine, Lonsdale, MacTronic, Mechanics, Meindl, Mikasa, Mueller, Newland, Nikwax, Nordica, Nutrend, Olang, Oshee, Quiksilver, Packlon, Polar, Powerblade, Quiksilver, Reda, Reima, Relax, Reusch, Rider, Roxy, Salewa, Schildkrot, Sea To Summit, Seac Sub, Shimano, Shock, Sidas, Sigma, Spalding, Spotlite, Spree, Spyder, Suunto, Tempish, Topeak, Toro, Trelock, Tusa, Vision, Wilson, X-Bionic, Xenofit, x-socks, Ziener, Zulla.

8.2 Dostawcy i źródła zaopatrzenia

Spółka współpracuje z licznymi dostawcami. W I półroczu roku obrotowego 2019/2020 trwającego od 1 kwietnia do 30 września 2019 r. znaczny udział w całości zakupów generowały firmy: NIKE EUROPEAN OPERATIONS NETHERLANDS B.V. (marka Nike), ADIDAS POLAND sp. z o.o. (marki Adidas i Reebok) oraz MM SPORT SP.J. (marka Under Armour, Keen).

INTERSPORT Polska S.A. ma możliwość negocjowania korzystnych warunków współpracy z wybranym dostawcą, dokonania zmiany na kontrahenta oferującego korzystniejsze warunki współpracy w obrębie danej grupy towarowej lub wybranie alternatywnego kanału zaopatrzenia w magazynie centralnym Grupy INTERSPORT.

8.3 Charakterystyka sprzedaży

STRUKTURA

W I półroczu roku obrotowego 2019/2020 trwającego od 1 kwietnia do 30 września 2019 r. znaczący udział w obrotach (99,4%) miała sprzedaż artykułów sportowych. Pozostałą część przychodów (0,6%) generowały usługi między innymi: serwisu narciarskiego, rowerowego, tenisowego i rolkowego.

Główne wzrosty sprzedaży odnotowano w kategoriach: fitness, trening, running, turystyka tekstylia, zaś największe spadki w kategorii: piłka nożna i rowery.

SEZONOWOŚĆ i CYKLICZNOŚĆ DZIAŁALNOŚCI

Sprzedaż INTERSPORT Polska S.A. podlega wahaniom związanym z sezonowością. Jest ona uzależniona od pór roku oraz warunków pogodowych i charakterystyczna dla całej branży sportowej. Specyfiką prowadzonej przez Spółkę działalności jest fakt, że sprzedaż detaliczna w okresie wiosna-lato od kwietnia do września (tj. w I półroczu roku obrotowego Spółki) jest zawsze mniejsza niż sprzedaż w okresie jesień –zima od października do marca (tj. II półroczu roku obrotowego Spółki). Po zmianie roku obrotowego trwającego obecnie od 1 kwietnia do 31 marca, dysproporcja między półroczami będzie znacznie zwiększona.

9. DZIAŁANIA MARKETINGOWE

9.1 Wsparcie sprzedaży

W okresie 01.04.2019 r. do 30.09.2019 r. sieć INTERSPORT Polska S.A. zorganizowała szereg działań promocyjno – reklamowych zgodnych z wewnętrznym planem marketingowym, których głównym celem było wspieranie sprzedaży. Realizowane kampanie wykorzystywały zarówno narzędzia komunikacji BTL oraz ATL.

W pierwszej połowie 2019 roku sieć INTERSPORT Polska przeprowadziła szereg działań w ramach Retail Marketingu wspierających sprzedaż produktów z kluczowych kategorii takich jak: rowery, fitness, bieganie, piłka nożna i turystyka.

- Od kwietnia 2019 zorganizowano szereg działań wspierających sprzedaż rowerów, w tym sezonową promocję ratalną 10x0%, promocję „Bony do rowerów", jak również kampanię lokalną w Poznaniu, komunikującą nowy koncept sklepu rowerowego w centrum King Cross Marcelin.

- W kwietniu i maju zostały przeprowadzone dwie duże aktywacje sprzedażowe, których celem była redukcja stanu zapasów. Pierwsza dotyczyła marek własnych „Drugi polar, kurtka z membraną lub softschell za 10 zł", druga – marek strategicznych „Nike, Adidas, Reebok, Under Armour -40% przy zakupie dwóch produktów". Obie promocje były komunikowane w sklepach, w Internecie oraz w social mediach.

- W ramach współpracy z dystrybutorami zrealizowano kilka kampanii komunikujących nowe kolekcje/technologie marek Adidas, Nike, Salomon w kategoriach football (Adidas Wired Pack, Nike Mercurial i Neymar), running (Nike Zoom, Adidas Solar, Salomon trail running) i fitness (Reebok Sport The Unexpected, Nike Metcon). Komunikacja obejmowała zarówno materiały BTL w sklepach, jak i digital oraz social media.

- W sierpniu i wrześniu 2019, w ramach akcji Back To Sport, Spółka przygotowała specjalną ofertę promocyjną, która zaprezentowana została w gazetce drukowanej i online. Dodatkowo zbudowano w sklepach nową komunikację stref Young Athletes.

- W kwietniu i pod koniec września, Spółka uczestniczyła w dwóch edycjach ogólnopolskiej akcji rabatowej „Stylowe Zakupy". Jest to kampania realizowana przez magazyny Twój Styl i Show, która już na stałe zapisała się w świadomości klientów.

  Spółka uczestniczyła również w wielu lokalnie organizowanych biegach rekreacyjnych (Wrocław, Gorzów) oraz lidze biegowej (Zakopane). Udział w tego typu eventach traktowany jest jako promocja marki INTERSPORT w lokalnych społecznościach biegowych.

  Dodatkowo w terminie 3-7 kwietnia 2019 Spółka zorganizowała Multitesty narciarskie w Austrii w Kaprun, w których wzięło udział 102 klientów. Uczestnicy testów mają możliwość przetestowania najnowszej kolekcji nart topowych marek, jak również uczestniczą w prezentacjach na temat najnowszych technologiach w sprzęcie narciarskim.

  Tematem przewodnim był dobór i dopasowanie butów narciarskich. Spółka od kilku lat buduje opinię Experta w doborze butów narciarskich. W tym czasie zostały stworzone w sklepach strefy ze stacjami formowania termicznego butów narciarskich, gdzie specjalnie przeszkolona obsługa pomaga dopasować odpowiednie do wymagań klientów buty.

9.2 Klienci lojalnościowi

Sieć INTERSPORT Polska posiada aktywny program lojalnościowy oparty na nagradzaniu zakupów bonem. Poza regularnym funkcjonowaniem programu, Spółka zrealizowała dodatkowo szereg działań promocyjnych dedykowanych wyłącznie stałym klientom. Poza przesyłaniem informacji o nowościach oraz promocjach rabatowych i wyprzedażach, przeprowadzone zostały liczne akcje promocyjne aktywizujące uczestników programu „eKARTA INTERSPORT" do odwiedzenia i zakupów w sieci INTERSPORT.

9.3 Nagrody i wyróżnienia

Sieć INTERSPORT Polska S.A. rokrocznie jest laureatem największego w Polsce badania satysfakcji konsumentów w Polsce. W 2019 roku otrzymała ponownie tytuł „Gwiazdy Jakości Obsługi 2019".



Polski Program Jakości Obsługi od 11 lat zbiera doświadczenia zakupowe klientów na portalu jakoscobslugi.pl. We współpracy z ekspertami SecretClient® z zakresu badań mystery shopping i NPS, cyklicznie przeprowadza badania marketingowe i publikuje raporty dotyczące poziomu oraz obsługi klienta w Polsce oraz rozwoju standardów obsługi.

9.4 Społeczna Odpowiedzialność Biznesu

Spółka INTERSPORT Polska S.A. jest świadoma, że prowadzenie dialogu społecznego na poziomie lokalnym jest niezmiernie ważne. Uczestnikami tego dialogu są dostawcy, partnerzy biznesowi, organizacje pozarządowe i klienci. Przynosi on obopólne korzyści: długotrwałą i rozwijającą się współprace z tymi podmiotami, coraz lepszą znajomość marki, budowanie dobrej reputacji firmy oraz wsparcie działań prosprzedażowych.

INTERCLUB - Młodzieżowy Klub Sportowy

Sieć INTERSPORT Polska docenia takie wartości jak: aktywny wypoczynek, sportowa rywalizacja, dążenie do celu, optymizm i odwaga. Dlatego też, Spółka wspiera działalność Młodzieżowego Klubu Sportowego INTERCLUB, który realizuje autorskie programy nauczania czterech dyscyplin: gimnastyka, rolki, narciarstwo oraz rowery. Zajęcia prowadzone są przez profesjonalistów i miłośników sportów.

MULTITESTY NARCIARSKIE

Sieć INTERSPORT Polska zorganizuje dla stałych klientów, stałe edycje Multitestów Narciarskich w Austrii. Uczestnicy testów - pod okiem fachowców z branży sportowej – poznają najnowsze trendy oraz testują najnowszą kolekcję sprzętu zimowego wiodących producentów na świecie.

FUNDACJA ISKIERKA

Spółka współpracuje z Fundacją ISKIERKA, która pomaga dzieciom z chorobą nowotworową. Fundacja produkuje kartki świąteczne i kalendarze, z których dochód przeznaczony jest na sprzęt i terapię dla dzieci walczących z chorobą nowotworową.

Spółka INTERSPORT Polska S.A. nie sporządza wyodrębionego oświadczenia na temat informacji niefinansowych, ponieważ nie spełnia łącznie kryteriów określonych w art.49b ust.1 Ustawy o Rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (wraz z późn. zmianami).

10. PERSPEKTYWY i STRATEGIA ROZWOJU

W I półroczu roku obrotowego 2019/2020 sieć INTERSPORT Polska S.A. wdrażała koncepcję sklepu detalicznego INTERSPORT 2.0, która jest globalną strategią opartą na modelu biznesowym Omni-Channel Retailing i optymalizowała powierzchnię sieci handlowej.

10.1 Nowe produkty i usługi

Sieć INTERSPORT Polska S.A. wprowadziła nową, zwiększoną ofertę marek własnych INTERSPORT takich jak: McKinley, Energetics, Etirel, Firefly, Nakamura, Pro Touch i Tecno Pro. Spółka zamierza, aby ww. produkty były optymalnie dopasowane w strukturze cenowej do realiów polskiego rynku.

Spółka otwierając wiosną 2019 roku pierwszy sklep outletowy o powierzchni 398 m^2 zlokalizowany w nowopowstałym centrum outletowym SILESIA OUTLET w Gliwicach, uruchomiła nowy dla Spółki kanał sprzedaży outletowej. INTERSPORT Polska S.A. prowadzi w tej lokalizacji wyprzedaże końcówek i starych kolekcji. W ofercie handlowej sklepu outletowego klienci znajdą asortyment tańszy o 30%-70% od cen w innych sklepach INTERSPORT Polska. Nowy kanał sprzedaży ma na celu poprawę rotacji towaru oraz zmniejszanie stanów zapasów magazynowych

10.2 Optymalizacja sieci handlowej

Spółka kontynuuje proces optymalizacji i modernizacji sieci handlowej celem obniżenia stałych kosztów prowadzonej działalności wpływających na rentowność sklepów.

W I półroczu roku obrotowego 2019/2020 Spółka standardowo przedłużała umowy najmu, a w wybranych lokalizacjach zmniejszała powierzchnię sklepów. Wszystkie zmiany zostały podane w raportach bieżących.

10.3 Wdrażanie koncepcji INTERSPORT 2.0

Wiosną 2019 roku sieć INTERSPORT Polska uruchomiła pilotażową odsłonę sklepu w Galerii Krakowskiej i zaprosiła klientów do nowego świata INTERSPORT 2.0. To pierwszy w Polsce salon zbudowany w oparciu o technologię przyszłości według nowej koncepcji Grupy INTERSPORT. Ten nowoczesny sklep podzielony został na strefy WOMEN, MEN i YOUNG ATHLETS. Posiada niepowtarzalny klimat i oświetlenie oraz przejrzystą prezentację oferty dla klienta. Na wiosnę 2020 roku Spółka planuje dostosowanie jednego sklepu w Warszawie do koncepcji INTERSPORT 2.0.

10.4 Czynniki zależne i niezależne mogące mieć wpływ na branżę i emitenta w najbliższej perspektywie.

Działalność operacyjna Spółki jest w dużej mierze uzależniona od polityki rządowej i gospodarczej prowadzonej w Polsce. Do zasadniczych czynników wpływających na rentowność Spółki należy zaliczyć: stawki podatkowe, stawki ceł, wysokość podstawowych stóp procentowych ustalanych przez banki centralne, politykę w zakresie inflacji, a także szereg innych zmiennych makroekonomicznych, warunkujących m.in. kursy wymiany walut, w tym w szczególności kurs USD oraz EUR, w relacji pomiędzy sobą i względem polskiej waluty.

Na działalność INTERSPORT Polska S.A. istotny wpływ mają czynniki makroekonomiczne, do których m.in. można zaliczyć tempo wzrostu PKB, wysokość inflacji, poziom wydatków konsumpcyjnych oraz zmiany regulacji prawnych.

Do istotnych czynników mających wpływ na działalność operacyjną Emitenta należą:

- konkurencja ze strony innych podmiotów,
- warunki pogodowe w poszczególnych porach roku,
- dostępność lokalizacji dla potencjalnych nowych sklepów INTERSPORT oraz możliwość utrzymania na pożądanych warunkach już funkcjonujących sklepów,
- trendy związane z nawykami konsumentów (zarówno w zakresie trendów dotyczących uprawiania sportu, jak również trendów w zakresie popularności danych centr handlowych),
- skuteczna polityka zakupowo-sprzedażowa Spółki, w tym również skuteczność zarządzania "Nowym modelem działalności" INTERSPORT Polska S.A.,
- zmiany w poziomie wynagrodzeń w Polsce, istotnie wpływające na rentowność działalności poszczególnych sklepów.

Poza wskazanymi powyżej czynnikami, działalność operacyjna Emitenta nie podlegała szczególnym uregulowaniom polityki rządowej, gospodarczej, fiskalnej i monetarnej, których zmiana mogłaby być istotna dla Emitenta i jego branży.

11. POSTĘPOWANIA SĄDOWE I ARBITRAŻOWE

W dniu 17 kwietnia 2019 roku Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie Wydział X Gospodarzy do spraw upadłościowych i restrukturyzacyjnych, X GUp 361/19, ogłosił upadłość Samuri Investments Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie („Samuri Investments", „Dłużnik"). W dniu 29 kwietnia 2019 r. INTERSPORT otrzymał informację o ogłoszeniu upadłości Dłużnika (szczegóły: raport bieżący nr 21/2019).

Spółka INTERSPORT Polska S.A. zgłosiła do masy upadłości Samuri Investments wierzytelność w kwocie 1.534.236,96 PLN, na co składają się następujące kwoty:

a. 1.312.374,70 zł – należność główna;
b. 124.120,26 zł - Ustawowe odsetki obliczone na dzień 16 kwietnia 2019 roku
c. 59.108,00 zł- Koszty postępowania arbitrażowego zasądzone wyrokiem Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej, sygn. akt 9/18
d. 38.634,00 zł - Koszty postępowania arbitrażowego zasądzone wyrokiem Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej, sygn. akt 115/18

12. RYZYKA i ZAGROŻENIA

12.1 Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta

Ryzyko związane z realizacją celów strategicznych

Emitent nie gwarantuje, że cele strategiczne opublikowane w „nowym modelu biznesowym" zostaną osiągnięte i utrzymane. Przyszła pozycja, przychody i zyski Emitenta zależą od jego zdolności do opracowania i realizacji skutecznej długoterminowej strategii. Wszelkie decyzje podjęte w wyniku niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolności do zarządzania dynamicznym rozwojem lub dostosowania się do zmieniających się warunków rynkowych mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z uprawianiem przez kadrę menadżerską sportów podwyższonego ryzyka

Osoby zarządzające Emitenta oraz pełniące funkcje kierownicze w przedsiębiorstwie Emitenta to pasjonaci różnych dyscyplin sportu. Uprawiają sport na poziomie zaawansowanym i często uczestniczą w imprezach oraz wyprawach o podwyższonym stopniu ryzyka. Wiąże się to z możliwością doznania kontuzji, która spowodowałaby dłuższą nieobecność w pracy, co może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta. Ryzyko zakłócenia z tego powodu bieżącej działalności spółki jest minimalizowane poprzez wyznaczanie zastępstw na czas nieobecności menadżerów oraz prowadzenie strategicznych projektów w wieloosobowych zespołach.

Ryzyko związane z nieotwarciem lub opóźnionym otwarciem sklepów w zaplanowanych lokalizacjach lub dostępności nowych lokalizacji

Emitent, realizując założoną strategię rozwoju, podpisuje umowy najmu lokali w nowobudowanych centrach handlowych lub innych obiektach, które nie są jeszcze ukończone. Istnieje ryzyko, że z przyczyn niezależnych od Emitenta budowa centrum handlowego lub innego obiektu, w którym Emitent planuje otwarcie sklepu, zostanie opóźniona lub całkowicie wstrzymana, co mogłoby spowodować zmniejszenie dynamiki rozwoju sieci sprzedaży, a w konsekwencji nieosiągnięcie założonych wyników finansowych Spółki, co może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta. Czynnikiem, który odgrywa istotną rolę w rozwoju sieci sprzedaży w kraju, a tym samym realizację strategii rozwoju, jest dostępność nowych, atrakcyjnych lokalizacji dla potrzeb otworzenia nowych sklepów. Ewentualny rozwój sieci detalicznej Emitenta uzależniony jest od dostępności atrakcyjnych lokalizacji dla nowych sklepów. Możliwość pozyskania nowych lokalizacji ma bezpośrednio związek z bieżącą sytuacją na rynku nieruchomości komercyjnych, w szczególności dostępnością finansowania na potrzeby tego typu przedsięwzięć, dostępnością istniejących już lokali oraz konkurencją w zakresie ich pozyskiwania, w tym również spoza branży handlu detalicznego. Wybór lokalizacji poprzedzony jest szczegółową analizą oraz uwarunkowany wieloma czynnikami związanymi z jej potencjałem. W razie wystąpienia niekorzystnych trendów w zakresie wymienionych czynników, Emitent może mieć trudności ze sprawną i efektywną rozbudową sieci sprzedaży lub pozyskanie atrakcyjnej lokalizacji będzie się wiązało z wyższymi nakładami. Ograniczenie dostępności atrakcyjnych lokali lub też związane z tym zwiększone koszty czynszu, bądź wybór nieatrakcyjnych lokalizacji mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z lokalizacją sklepów Emitenta

Emitent posiada sklepy zlokalizowane w galeriach handlowych różnych miast w Polsce. Popularność i atrakcyjność poszczególnych galerii handlowych podlega istotnym zmianom, m.in. w związku z prowadzonymi przez nie działaniami marketingowymi, otwarciem nowych konkurencyjnych galerii i in. Nieprawidłowa analiza potencjału danej lokalizacji lub pogorszenie jej atrakcyjności i popularności wśród klientów skutkuje ryzykiem, że prowadzony w niej sklep nie zrealizuje zakładanego poziomu sprzedaży lub marży lub osiągnie je w dłuższym horyzoncie czasowym niż początkowo zakładany. Nie można również wykluczyć, że historycznie rentowne sklepy w przyszłości realizować będą poziomy sprzedaży czy marż na niesatysfakcjonujących poziomach lub umowy ich najmu mogą zostać wypowiedziana lub nieprzedłużone na pożądanych warunkach. Może to być spowodowane np. otwieraniem innych, konkurencyjnych sklepów w okolicy, zmianą postrzegania danej lokalizacji, błędną polityką marketingową lub zwiększeniem kosztu najmu danego sklepu. Wystąpienie powyższych okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko związane ze znakami towarowymi używanymi przez Emitenta

Emitent w ramach prowadzonej działalności korzysta zarówno z własnych znaków towarowych, znaków licencjonowanych od Grupy INTERSPORT, jak i znaków towarowych osób trzecich – w szczególności producentów towarów oferowanych przez Emitenta. Nie można wykluczyć ryzyka naruszania chronionych znaków towarowych wykorzystywanych przez Emitenta przez osoby trzecie, a także powstania uszczerbku na wizerunku i dobrym imieniu Emitenta czy obniżenia przychodów lub marż w związku z takimi naruszeniami. Nie można wykluczyć, iż niektóre działania Emitenta mogą naruszać prawa osób trzecich związane z należącymi do nich znakami towarowymi, co może prowadzić do powstania znaczących kosztów lub strat po stronie Emitenta, a także negatywnie wpłynąć na jego reputację. Nie można wykluczyć ryzyka, że zarejestrowane znaki towarowe, zarówno należące do Emitenta jak i do osób trzecich, w tym Grupy INTERSPORT, zostaną zakwestionowane. Istnieje ryzyko, że Emitent utraci kontrolę nad własnymi znakami towarowymi lub też utraci możliwość korzystania ze znaków towarowych należących do do osób trzecich, w tym Grupy INTERSPORT. W szczególności istnieje ryzyko, iż osoby trzecie, w tym Grupa INTERSPORT, dokonają rozporządzenia przysługującymi im znakami towarowymi z pominięciem lub naruszeniem interesów Emitenta. Ryzyka związane ze znakami licencjonowanymi od IIC-INTERSPORT International Corporation GmbH zostały szerzej opisane w czynniku ryzyka „Ryzyko utraty licencji INTERSPORT". Wystąpienie powyższych okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko utraty licencji INTERSPORT

Emitent na podstawie zawartych umów licencyjnych z IIC-INTERSPORT International Corporation GmbH, kontynuuje rozpoczętą w 2005 roku współpracę z Grupą INTERSPORT – największą na świecie organizacją zajmującą się sprzedażą detaliczną artykułów sportowych. Umowy zostały zawarte na czas określony 10 lat począwszy od 24 marca 2017 r. i ulegają automatycznemu przedłużeniu na kolejne, pięcioletnie okresy. Każda ze stron umowy ma prawo spowodować wygaśnięcie umowy licencyjnej pod koniec bieżącego okresu, przekazując drugiej stornie pisemne zawiadomienie o nieodnowieniu, nie później niż na 12 miesięcy przed końcem bieżącego okresu. IIC-INTERSPORT International Corporation GmbH może rozwiązać umowy licencyjne także w przypadku tracenia przez Emitenta znacznych udziałów w rynku sklepów detalicznych, jeżeli Emitent nie będzie wypełniał obowiązków określonych w umowie licencyjnej, odpowiedniej umowie franchisingowej, jeżeli Emitent nie zapewni wypełniania tych obowiązków przez franczyzobiorców lub gdy Emitent dopuścił się poważnego naruszenia obowiązków wynikających z umowy licencyjnej. Ziszczenie się ryzyka rozwiązania wymienionych umów licencyjnych oznaczałoby dla Emitenta utratę praw do korzystania ze znaku towarowego INTERSPORT oraz innych znaków towarowych (marek własnych INTERSPORT), utratę możliwości posługiwania się znakiem INTERSPORT po roku od końca obowiązywania Umowy, utratę alternatywnego źródła zaopatrzenia oraz zmniejszenie konkurencyjności warunków zakupu asortymentu katalogowego i ofert specjalnych. Wystąpienie takie

okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko utraty strategicznego partnera z Grupy INTERSPORT

Emitent współpracuje z Grupą INTERSPORT zajmująca się sprzedażą detaliczną artykułów sportowych, w tym pod markami własnymi. Nie mozna wykluczyć sytuacji nieprzewidzianego załamania sportowego rynku europejskiego, spadku wyników finansowych Grupy INTERSPORT, czy też wycofania się Grupy INTERSPORT z rynku polskiego z innych powodów. Istnieje ryzyko utraty przez Emitenta wiodącego partnergo, co oznaczałoby utratę wsparcia ze strony Grupy INTERSPORT, utratę możliwości posługiwania się marką INTERSPORT lub spadek wartości tej marki, utratę alternatywnego źródła zaopatrzenia oraz zmniejszenie konkurencyjności warunków zakupu asortymentu katalogowego i ofert specjalnych. Wystąpienie powyższych okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko znacznego podwyższenia cen zakupu asortymentu

Ceny towarów markowych renomowanych producentów mogą ulec zmianie z uwagi na politykę cenową, koszty wytworzenia, wahania kursów walut i inne czynniki. Istnieje ryzyko, że znaczne podwyższenie cen przez głównych dostawców może spowodować zmniejszenie zainteresowania klientów danymi markami i wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta, co może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z zapewnieniem harmonijnych dostaw pełnego asortymentu

Emitent współpracuje z ponad 100 dostawcami różnego rodzaju sprzętu i odzieży sportowej. Specyfiką branży jest zamawianie sezonowych kolekcji asortymentu ze znacznym wyprzedzeniem, w zależności od grupy towarów, sięgającym nawet 6 miesięcy. Istnieje ryzyko, że jedna lub kilka zamówionych kolekcji zostaną dostarczone Emitentowi z opóźnieniem lub nie zostaną dostarczone wcale, co powodowałoby powstanie luki w asortymencie proponowanym klientom, a w konsekwencji utratę części planowanych przychodów ze sprzedaży. Emitent ogranicza powyższe ryzyko, konstruując asortyment składający się z co najmniej kilku konkurencyjnych marek od różnych dostawców dla głównych grup towarów sezonowych. Taka dywersyfikacja polityki towarowej umożliwia zaoferowanie klientowi szerokiego wyboru nawet w przypadku ewentualnego opóźnienia, czy braku jednej lub kilku dostaw. Wystąpienie jednak opóźnień w dostawach towarów lub ich niezrealizowanie przez dostawców może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Branża, w której działa Emitent, charakteryzuje się sezonowością sprzedaży. Zdecydowanie można wyodrębnić sezon wiosenno-letni i jesienno-zimowy. Każda z grup towarowych ma nieco inny rytm i charakter sprzedaży w ciągu roku. Na koniec każdego sezonu Emitent przeprowadza planową wyprzedaż końcowych partii asortymentu z danego sezonu, która obniża stany asortymentu na zapasach i poprawia płynność Emitenta, ale z drugiej strony może istotnie obniżać rentowność sprzedaży. Istnieje jednak ryzyko, że po danym sezonie Emitent nadal będzie magazynować towary, które nie znalazły nabywców ani w okresie sprzedaży podstawowej, ani w okresie wyprzedaży posezonowych, o wartości przewyższającej zakładany wcześniej poziom. Spowodowałoby to obniżenie wyników finansowych Emitent, a także dodatkowe zamrożenie środków obrotowych w towarze, co mogłoby się przyczynić do zmniejszenia płynności i w konsekwencji mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko sprowadzenia wadliwego towaru

Z uwagi na sprowadzanie od producentów dużych partii towarów istnieje ryzyko przyjęcia do magazynu Emitenta dużej partii wadliwego towaru, np. na skutek wadliwej linii produkcyjnej. Emitent jako sprzedawca artykułów markowych wysokiej jakości, chroniąc swoją wiarygodność ma możliwość zwrócenia wadliwego towaru do dostawcy bez ponoszenia konsekwencji finansowych wraz z żądaniem dostarczenia towaru bez wad, a w przypadku gdyby uzyskanie towaru bez wad nie było możliwe zamówienie porównywalnego asortymentu od innego dostawcy. Brak dostrzeżenia jednak wadliwości towarów i ich wprowadzenie do oferty, jak również zwrot wadliwych towarów i konieczność oczekiwania na dostawę towarów wolnych od wad może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko reklamacji wadliwego towaru przez klientów

Istnieje ryzyko, że towary zakupione od dystrybutorów będą miały wady, w tym wady ukryte, co wpłynie na zwiększenie reklamacji składanych przez klientów Emitenta. W przypadku zasadnej reklamacji klient ma prawo żądać naprawy towaru albo wymiany towaru na nowy, żądać obniżenia ceny albo może odstąpić od umowy sprzedaży i dochodzić zwrotu zapłaconej ceny. Ponadto przysługuje mu także odszkodowanie za poniesioną szkodę. Wystąpienie znacznej liczby reklamacji może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko aury (pogodowe)

Branża sportowa charakteryzuje się dużą sezonowością sprzedaży, na którą wpływ ma m.in. kształtowanie się pogody w poszczególnych porach roku sprzyjających uprawianiu danej dyscypliny sportu. Istnieje ryzyko, że występujące anomalie (zaburzenia pogodowe, takie jak zimne i deszczowe lato, opóźniająca się lub ciepła i mało śnieżna zima) mogą

spowodować czasowy spadek popytu na sezonowe artykuły i odzież sportową, co może przełożyć się na poziom przychodów Emitenta i może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko rotacji pracowników

Wykwalifikowany i doświadczony w branży sportowej personel, służący klientowi fachową pomocą przy wyborze specjalistycznego sprzętu, stanowi jedną z istotnych przewag konkurencyjnych sieci sklepów Emitentów. Istnieje ryzyko zwiększenia się rotacji personelu bezpośrednio obsługującego klienta, co mogłoby wpłynąć negatywnie na obroty lub marże generowane przez sklepy Emitenta i mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z płacami minimalnymi oraz presją płacową pracowników

W perspektywie ostatnich kilku lat zauważalna jest tendencja do ciągłego podnoszenia wynagrodzenia minimalnego za pracę, silna presja płacowa ze strony pracowników, przy ograniczonej podaży wykwalifikowanych pracowników oraz wprowadzania innych środków w celu ustalenia minimalnego poziomu wynagrodzenia pracowników i osób zatrudnionych na podstawie umów cywilnoprawnych. Zwiększanie minimalnego poziomu wynagrodzenia pracowników i osób zatrudnionych na podstawie umów cywilnoprawnych może istotnie wpływać na poziom kosztów pracowniczych Emitenta i mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane ze zbiorowym prawem pracy

Emitent, jako podmiot zatrudniający kilkaset osób w cały kraju, musi liczyć się z możliwością działania w jego strukturach związków zawodowych i możliwością wystąpienia zbiorowych sporów pracowniczych. Działalność związków zawodowych w części finansowana jest przez pracodawcę, wiąże się z powstaniem szeregu uprawnień działaczy związkowych i może powodować powstanie dodatkowych kosztów, co może przełożyć się na poziom kosztów Emitenta i może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z czasowym wstrzymaniem lub ograniczeniem sprzedaży

Prowadzenie przez Emitenta działalności handlowej wymaga stosowania się do szeregu obostrzeń wynikających z przepisów prawa, w szczególności instalacji kas fiskalnych, jak i standardów rynkowych – np. stosowania terminali płatniczych pozwalających na bezgotówkową zapłatę przez klientów za towary przez nich nabywane. Istnieje ryzyko awarii urządzeń wykorzystywanych przy sprzedaży towarów, co może rzutować na ograniczenie lub wstrzymanie sprzedaży towarów w sieci sklepów Emitenta. Istnieje również ryzyko wstrzymania lub ograniczenia sprzedaży towarów w sieci sklepów Emitenta w związku ze zniszczeniem określonych salonów sprzedaży, zniszczeniem ich wyposażenia, zajęciem lub utratą towarów i wyposażenia sklepów Emitenta, w tym przez

organy w ramach ewentualnych postępowań egzekucyjnych, lub w skutek strajku pracowników. Wystąpienie powyżej opisanych okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko związane z wysokim zadłużeniem

Poziom zadłużenia Emitenta należy oceniać jako wysoki (wskaźnik ogólnego zadłużenia na 30 września 2019 r. wyniósł 78,9%). Dalszy rozwój Emitenta może spowodować konieczność zaciągnięcia nowych kredytów lub pożyczek co dodatkowo wpłynie na wzrost zadłużenia oraz wzrost ponoszonych przez Emitenta kosztów finansowych. Emitent nie może zagwarantować, że będzie w stanie zapewnić finansowanie swojej działalności na korzystnych dla niego warunkach oraz, że będzie w stanie spłacać odsetki oraz kapitał lub wypełniać inne zobowiązania wynikające z umów kredytowych i umów pożyczek. Jeżeli Emitenta nie będzie w stanie utrzymać bądź pozyskać dodatkowego finansowania zgodnie ze swoimi oczekiwaniami, może być zmuszony do zmiany swojej strategii lub refinansowania istniejącego zadłużenia. Jeżeli Emitent nie będzie w stanie zrefinansować istniejącego zadłużenia, zadłużenie Emitenta może zostać postawione w stan wymagalności, w całości lub w części. Wzrastające zadłużenie Emitenta może również spowodować przekroczenie kowenantów i w rezultacie ograniczeniem w całości lub w części finansowania dłużnego. W przypadku postawienia w stan wymagalności znacznej części kredytów lub pożyczek, Emitent może zostać zmuszony do sprzedaży części lub wszystkich swoich aktywów w celu spłaty tego zadłużenia. W związku z powyższym wzrasta również ekspozycja i wrażliwość Emitenta na poziom stóp procentowych. Każda z powyższych okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z sytuacją finansową Spółki

Źródła finansowania działalności Emitenta, oprócz środków własnych, stanowią przede wszystkim zobowiązania krótkoterminowe z tytułu zawartych umów kredytowych na zakup towarów od dostawców, zobowiązania długoterminowe z tytułu zawartych umów kredytowych na cele inwestycyjne oraz zobowiązania krótkoterminowe wobec dostawców towarów. Nie można wykluczyć, że w przypadku nagłego skrócenia terminów płatności przez największych dostawców oraz żądania spłaty zobowiązań finansowych, Emitent mógłby zostać zmuszony do poszukiwania innych źródeł finansowania, co w zależności od rozwoju przyszłej sytuacji Emitenta i rynków finansowych, mogłoby doprowadzić do powstania problemów z terminowym regulowaniem przez nią zobowiązań. Istnieje również ryzyko utraty płynności finansowej i niewypłacalności Emitenta i w konsekwencji konieczność złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości lub otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego. Wystąpienie takich okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta. Dodatkowo potencjalna utrata udzielonych kredytów może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z potencjalnym wzrostem kosztów operacyjnych

Koszty operacyjne, w szczególności koszty najmu lokali lub zaangażowanego personelu i inne koszty Emitenta mogą wzrosnąć przy jednoczesnym braku odpowiedniego wzrostu przychodów. Do czynników, które mogą spowodować wzrost kosztów operacyjnych i innych kosztów, należą między innymi: inflacja, wzrost podatków i innych zobowiązań publicznoprawnych, zmiany w polityce rządowej, przepisach prawa lub innych regulacjach, wzrost kosztów pracy, surowców, energii, wzrost kosztów finansowania kredytów i pożyczek, działania podejmowane przez podmioty konkurencyjne, utrata przydatności ekonomicznej aktywów. Dodatkowo wzrostowi mogą ulec koszty towarów oferowanych w sieci detalicznej Emitenta (m.in. w wyniku umocnienia się USD względem PLN, kosztów pracy). Ma to również wpływ na wysokość realizowanych marż, w sytuacji ograniczonej możliwości renegocjowania zawartych już kontraktów. Każdy z powyższych czynników oraz spowodowany nimi wzrost kosztów operacyjnych i innych kosztów, przy jednoczesnym braku odpowiedniego wzrostu przychodów Emitenta, może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi, administracyjnymi i innymi potencjalnymi roszczeniami

Emitent może być stroną postępowań sądowych związanych m.in. z zawartymi przez Emitenta umowami handlowymi, w tym umowami najmu, oferowanymi przez niego towarami. Emitent może występować na drogę sądową dochodząc własnych roszczeń w szczególności z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązań przez jego kontrahentów, jak też być stroną pozwaną. Roszczenia mogą być związane z dochodzeniem zapłaty, w szczególności należności za towar, czynszów najmu, lub świadczeniami niepieniężnymi (np. dostawa produktu wolnego od wad). Ponadto nie można wykluczyć ryzyka wszczęcia postępowań sądowych dotyczących innych roszczeń, w tym obejmujących między innymi spory w sprawach dotyczących praw własności intelektualnej lub spory pracownicze. Może to wiązać się z koniecznością poniesienia przez Emitenta dodatkowych kosztów oraz negatywnie wpłynąć na jego wizerunek. Zdarzenia takie mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z prawem o ochronie konkurencji i konsumentów

Emitent w swojej działalności zobowiązany jest przestrzegać przepisów z zakresu prawa o ochronie konkurencji i konsumentów, w tym regulacji wynikających m.in. z ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (tekst jednolity: Dz. U. z 2018 r., poz. 798 z późn. zm.), ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jednolity: Dz. U. z 2018 r., poz. 419 z późn. zm.) czy też ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (tekst jednolity: Dz. U. z 2017 r., poz. 2070 z późn. zm.). Naruszenie przepisów o ochronie konkurencji i konsumentów może rodzić odpowiedzialność cywilnoprawną Emitenta

wobec innych przedsiębiorców lub konsumentów, w szczególności na zasadach określonych w ustawie z dnia 21 kwietnia 2017 r. o roszczeniach o naprawienie szkody wyrządzonej przez naruszenie prawa konkurencji (Dz. U. z 2017 r., poz. 1132 z późn. zm.), a także odpowiedzialność administracyjną, zwłaszcza na podstawie ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów. Na gruncie tej ustawy naruszenie przepisów antymonopolowych, stosowanie postanowień wzorca umowy za niedozwolone lub praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, naruszenie zasad koncentracji lub chronionych prawem interesów konsumentów, może skutkować wszczęciem postępowania przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. W razie stwierdzenia naruszeń przepisów prawa o ochronie konkurencji i konsumentów Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów może na podstawie decyzji, obok stosowania innych środków, nałożyć na podmiot naruszający powyżej wskazane regulacje karę pieniężną, w tym karę do wysokości 10% obrotu osiągniętego w roku obrotowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Dotyczy to także nieumyślnych naruszeń przepisów prawa w powyżej wskazanym zakresie. Wystąpienie takich okoliczności w przypadku Emitenta, zwłaszcza w zakresie konieczności zapłaty wysokiej kary pieniężnej, mogłoby mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z zarządzaniem asortymentem

Emitent wprowadza zmiany w oferowanym asortymencie, a tym samym, często dokonuje zamówienia i realizuje zakupów towarów. Rodzi to ryzyko niedopasowania asortymentu do popytu klientów związane np. ze zmianami pogodowymi czy aktualnymi trendami konsumenckimi Istnieje zagrożenie związane z przeszacowaniem lub niedoszacowaniem ilości zakupionych towarów. W przypadku przeszacowania, Emitent może mieć ograniczone możliwości zwrotu towarów lub ich zbytu. Może to mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z zabezpieczeniami ustanowionymi na części majątku Emitenta

Z uwagi na korzystanie przez Emitenta z obcych źródeł finansowania w postaci kredytów, a także z uwagi na wymagane zabezpieczenie płatności z tytułów umów najmu, Emitent ustanowił na części majątku zabezpieczenia (zastawy i hipoteki), stanowiące zabezpieczenie realizacji powyższych umów. Taka forma zabezpieczenia jest ogólnie przyjęta na rynku. Ustanowienie zastawów może spowodować utratę przez Spółkę części aktywów w przypadku zaprzestania wywiązywania się ze zobowiązań z tytułu zawartych umów, co mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

12.2 Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Emitenta

Ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną w Polsce

Emitent prowadzi działalność operacyjną w Polsce. Część sprzedawanych przez Emitenta towarów produkowana jest na Dalekim Wschodzie. W związku z tym, działalność Emitenta jest ściśle związana z sytuacją makroekonomiczną w Polsce i w tym regionie, a na wyniki finansowe generowane przez Emitenta mają wpływ m.in.: tempo wzrostu PKB, zmiany kursów walutowych, poziom inflacji, stopa bezrobocia, polityka fiskalna państw oraz siła nabywcza pieniądza na ww. rynkach. Powyższe czynniki oddziałują na kształtowanie się poziomu płac realnych, budżetów gospodarstw domowych, poziomu zamożności społeczeństwa oraz wskaźników koniunktury konsumenckiej. Ma to z kolei wpływ na nawyki zakupowe oraz wielkość popytu na towary oferowane przez Emitenta. Wszelkie przyszłe zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko załamania koniunktury gospodarczej w Polsce

Poziom przychodów Emitenta uzależniony jest od siły nabywczej ludności Polski, która zmienia się w zależności od koniunktury gospodarczej, w tym: dynamiki wzrostu gospodarczego, poziomu bezrobocia, konsumpcji indywidualnej, wskaźników optymizmu konsumentów, poziomu kursu euro wobec złotego oraz polityki fiskalnej państwa. Istnieje ryzyko, że w przypadku gwałtownego lub długotrwałego osłabienia koniunktury gospodarczej może nastąpić zmniejszenie popytu na dobra oferowane przez Emitenta. Wszelkie przyszłe zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko załamania koniunktury na artykuły sportowe

Głównym źródłem przychodów Emitenta jest sprzedaż detaliczna sprzętu i odzieży sportowej. Załamanie koniunktury na rynku artykułów sportowych mogłoby mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko wzrostu konkurencji w sektorze działalności Spółki

W branży, w której działa Emitent, specyficzne jest rozproszenie popytu na odrębne rynki lokalne, zlokalizowane wokół większych miast, o różnym stopniu konkurencyjności. Artykuły sportowe sprzedawane są zarówno przez pojedyncze sklepy sportowe, jak też przez sieci sklepów sportowych oraz sieci sklepów wielkopowierzchniowych (m.in. supermarkety i hipermarkety). W ocenie Emitenta, głównymi konkurentami Emitenta są sieci sklepów sportowych, przy czym na niektórych z rynków lokalnych Emitent konkuruje z wieloma sklepami. Polityka części konkurentów skierowana jest na niższy i średni segment cenowy sprzedawanych artykułów, podczas gdy polityka Emitenta – na średni i wyższy. Istnieje ryzyko, że polityka innych sieci sklepów sportowych ulegnie zmianie

i skoncentrują się na tym samym kliencie, do którego skierowana jest oferta Emitenta. Ponadto, istnieje ryzyko rozbudowy sieci sklepów sportowych konkurujących z Emitentem lub wejścia na polski rynek nowych podmiotów zagranicznych. Powyższe procesy mogłyby spowodować zagęszczenie konkurencji i obniżenie przewagi Emitenta. Wszelkie przyszłe zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z interpretacją, stosowaniem i zmianami przepisów prawa, w tym prawa podatkowego

System prawa polskiego, w tym prawa podatkowego, charakteryzuje się małą stabilnością. Przepisy prawa, w tym prawa podatkowego, prawa pracy i prawa ubezpieczeń społecznych, ulegają znacznym zmianom, często o charakterze fundamentalnym, a przy tym równie często bez możliwości zapewnienia adresatom poszczególnym norm prawnych właściwego czasu na przystosowanie się do zmieniających się regulacji (brak lub znaczne skrócone vacatio legis). Istnieje również ryzyko występowania odmiennych interpretacji określonych przepisów prawnych przez stosujące je organy administracji publicznej i sądy, przy czym odmienność interpretacji regulacji prawnych może zaistnieć zarówno na linii Emitent – organ lub sąd stosujący daną regulację, jak i pomiędzy sądami i organami. Istnieje ryzyko, iż Emitent nie będzie w stanie przystosować się w przewidzianym prawem okresie do zachodzących zmian systemu prawa, lub że przystosowanie się do nich będzie skutkować powstaniem znacznych wydatków i kosztów po stronie Emitenta. Zachodzące zmiany w przepisach prawa i ich wykładni mogą przy tym skutkować powstaniem po stronie osób trzecich dodatkowych roszczeń, jak również zwiększeniem obowiązków ciążących na Emitencie, co może wiązać się m.in. z koniecznością restrukturyzacji zatrudnienia lub zmiany zasad prowadzenia działalności przez Emitenta. Zaistnienie powyższych okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane ze stosowaniem prawa obcego i poddaniem się pod jurysdykcję sądów zagranicznych

Emitent wskazuje, iż część istotnych umów zawartych przez niego została poddana pod właściwość prawa obcego, a spory z nich wynikające pod jurysdykcję sądów zagranicznych, w tym arbitrażowych. Dotyczy to w szczególności umów zawartych z IIC-INTERSPORT International Corporation GmbH. Organy Emitenta nie posiadają pełnej wiedzy w zakresie stosowania prawa obcego, w tym jego wykładni, jak i działania sądów zagranicznych, w tym arbitrażowych, oraz ich orzecznictwa. Istnieje ryzyko, iż postanowienia umowy zawartej przez Emitenta na gruncie prawa obcego jak i poddanie sporu pod osąd sądu zagranicznego, w tym arbitrażowego, mogą wywoływać skutki nie w pełni zamierzone przez Emitenta i prowadzić do zwiększenia kosztów działalności Emitenta. Może to mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko ograniczenia czasu pracy handlu w weekendy

Sklepy Emitenta zlokalizowane są w centrach handlowych, które przyciągają klientów znacznie wydłużonymi godzinami pracy, w tym umożliwiającymi robienie zakupów w weekendy. Zmieniające się wzorce spędzania wolnego czasu i robienia zakupów powodują, iż centra handlowe odnotowują największy przepływ klientów i najwyższe obroty w tym okresie.
Na podstawie ustawy z dnia 10 stycznia 2018 r. o ograniczeniu handlu w niedziele i święta oraz w niektóre inne dni (Dz. U. z 2018 r., poz. 305 z późn. zm.) postanowiono, iż w niedziele i święta w placówkach handlowych handel oraz wykonywanie czynności związanych z handlem, a także powierzanie pracownikowi lub zatrudnionemu wykonywania pracy w handlu oraz wykonywania czynności związanych z handlem są zakazane. Ustawa przewiduje szereg wyłączeń spod zakazu, które jednak co do zasady nie mają zastosowania do sklepów Emitenta, dozwala co do zasady na handel w kolejne dwie niedziele poprzedzające pierwszy dzień Bożego Narodzenia, w niedzielę bezpośrednio poprzedzającą pierwszy dzień Wielkiej Nocy oraz w ostatnią niedzielę przypadającą w styczniu, kwietniu, czerwcu i sierpniu (chyba, że w te dni przypada święto), a także zawiera przepisy przejściowe, w myśl których w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 r. zakaz handlu nie obowiązuje w ostatnią niedzielę każdego miesiąca kalendarzowego, chyba że przypada w nią święto.

Obowiązujące regulacje prawne dotyczące handlu w niedzielę, a także możliwość ich dalszego obostrzenia, w szczególności zgodnie z postulatami niektórych związków zawodowych, mogą mieć wpływ na zmniejszenie przychodów i osłabienie wyników finansowych Spółki, co może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane ze zmianami kursów walutowych

Wyniki finansowe Emitenta mogą się zmieniać pod wpływem wahań kursu EUR do PLN oraz USD do PLN, z uwagi na (1) powiązanie płatności z tytułu umów najmu lokali sklepowych z kursem EUR – płatności stanowią równowartość w PLN kwoty umownej wyrażonej w EUR, co oznacza, że osłabienie kursu PLN względem EUR może zwiększyć poziom kosztów Emitenta, (2) powiązanie poziomu cen importowanych towarów z kursem EUR oraz USD. Osłabienie kursu złotego wobec EUR lub USD oznacza wyższe koszty zakupu towarów i wyższe koszty płaconych czynszów co może przełożyć się na podniesienie cen detalicznych części oferty Emitenta lub zmniejszenie jego marży. Może to mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z poziomem stóp procentowych

Emitent wykazuje zadłużenie finansowe w PLN. Wszelkie zmiany w poziomach stóp procentowych istotnie wpływają na wysokość kosztów finansowych ponoszonych przez

Emitenta, co może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko zmiany gustów nabywców

Emitent działa na rynku, na którym istotne są subiektywne czynniki wyboru asortymentu przez klientów, związane z postrzeganiem marki, modą i zmianami preferencji. Czynniki te są zróżnicowane dla nabywców poszczególnych grup asortymentu. Emitent prowadzi zdywersyfikowaną politykę asortymentowo-cenową, aby zminimalizować powyższe ryzyko nietrafienia w gusta nabywców. Emitent bierze udział w prezentacjach i testach sezonowej oferty asortymentu sportowego oraz zapoznaje się i synchronizuje własne akcje marketingowe z planowanymi kampaniami promocyjnymi producentów. Istnieje jednak ryzyko, że oferta sklepów Emitenta będzie odbiegać od preferencji klientów w danym sezonie, co może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko likwidacji bądź upadłości firm dostawczych

Przyjęta polityka handlowa przez Emitenta zakłada zamawianie dla danego asortymentu co najmniej kilka konkurencyjnych marek, współpracę z ponad 100 firmami dostawczymi, utrzymywanie możliwości uzupełnienia zaopatrzenia w produkty pod markami międzynarodowymi za pośrednictwem Grupy INTERSPORT oraz możliwości uzupełnienia kolekcji produktami pod markami własnymi INTERSPORT. Istnieje jednak ryzyko utraty jednego lub kilku dostawców, zaopatrujących sieć sklepów Emitenta, co mogłoby spowodować brak wybranego asortymentu, a w konsekwencji obniżyć osiągane przychody. Wystąpienie takich okoliczności mogłoby mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Ryzyko związane z podatkiem od sprzedaży detalicznej

Ustawą z dnia 6 lipca 2016 r. o podatku od sprzedaży detalicznej (tekst jednolity: Dz. U. z 2018 r., poz. 1325 z późn. zm.) wprowadzono do polskiego porządku prawnego nowy podatek od sprzedaży detalicznej, którego podatnikami są sprzedawcy detaliczni, tj. osoby fizyczne, osoby prawne, spółki cywilne oraz jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej dokonujące sprzedaży detalicznej, definiowanej w wymienionej ustawie jako dokonywanie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, w ramach działalności gospodarczej zbywcy, odpłatnego zbywania towarów konsumentom na podstawie umowy zawartej w lokalu przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 2 pkt 3 ustawy z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (tekst jednolity: Dz. U. z 2019 r., poz. 134 z późn. zm.) lub poza lokalem przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 2 pkt 2 powołanej ustawy z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta, także w przypadku, gdy zbywaniu towaru towarzyszy świadczenie usługi odrębnie niezaewidencjonowanej. Emitent ocenia, że jest podatnikiem tego podatku. Przepisy ustawy o podatku od sprzedaży detalicznej weszły w życie z dniem 1 września 2016 r. i według pierwotnego brzmienia ustawy miały

zastosowanie do przychodów ze sprzedaży detalicznej osiągniętych od tego dnia. Z uwagi jednak na wszczęcie przez Komisję Europejską szczegółowego postępowania wyjaśniającego w sprawie polskiego podatku od sprzedaży detalicznej, na podstawie Rozporządzenia Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 18 października 2016 r. w sprawie zaniechania poboru podatku od sprzedaży detalicznej (Dz. U. z 2016 r., poz. 1723) zarządzono zaniechanie poboru tego podatku od przychodów ze sprzedaży detalicznej osiągniętych przez sprzedawców detalicznych od dnia 1 września 2016 r. do dnia 31 grudnia 2016 r., a następnie, w związku z przedłużającym się postępowaniem przed Komisją Europejską, wydaniem przez nią negatywnych decyzji oraz wniesienim przez Polskę skargi o stwierdzenie nieważności decyzji Komisji Europejskiej w tej sprawie, kolejnymi nowelizacjami zmieniano okres, za który naliczany jest podatek. Zgodnie z brzmieniem ustawy o podatku od sprzedaży detalicznej – na dzień sporządzenia sprawozdania, przepisy ustawy stosuje się do przychodów ze sprzedaży detalicznej osiągniętych od dnia 1 stycznia 2020 r. W wyroku ogłoszonym 16 maja 2019 r. Sąd Unii Europejskiej stwierdził nieważność decyzji Komisji Europejskiej w sprawie podatku od sprzedaży detalicznej. Wobec treści zapadłego wyroku istnieje ryzyko, iż ustawodawca nie wydłuży okresu, w którym podatek nie jest naliczany i będzie on pobierany od przychodów ze sprzedaży detalicznej osiągniętych od dnia 1 stycznia 2020 r. Z uwagi na jakość polskiej legislacji, funkcjonowanie organów państwowych, w tym Trybunału Konstytucyjnego, oraz potrzeby polskiego budżetu nie można przy tym wykluczyć, że podatek będzie naliczany także od przychodów osiągniętych przed ww. datą. Aktualne brzmienie ustawy zakłada pobieranie podatku od przychodów ze sprzedaży detalicznej osiągniętych od dnia 1 stycznia 2020 r. i nie zakłada opodatkowania przychodów sprzed ww. daty. Stąd Emitent na dzień sporządzenie sprawozdania nie może oszacować wpływu tego podatku na swoją sytuację finansową. Konieczność zapłaty podatku może jednak mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

13.OTOCZENIE BRANŻOWE SPÓŁKI

13.1 RYNEK ARTYKUŁÓW SPORTOWYCH w Polsce

Według prognoz branżowych ekspertów w perspektywie do 2022 roku spodziewany jest wzrost rynku artykułów sportowych w Polsce o 5,5% w skali roku.

Źródło: INTERSPORT

Rosnąca infrastruktura sportowa oraz moda na zdrowy tryb życia sprawia, że Polacy coraz chętniej podejmują aktywność fizyczną. Bogacenie się społeczeństwa i dostępność towarów sprawia, że potencjalni klienci szukają specjalistycznej odzieży oraz sprzętu dedykowanego dla uprawianej przez nich dyscypliny sportu. Dominującym segmentem w polskim rynku artykułów sportowych jest nadal odzież sportowa. Jednocześnie, że w związku ze zmieniającym się klimatem branża sportowa od kilku lat odnotowuje spadek

udziału sportów zimowych w ogólnej sprzedaży, a wzrost kategorii całorocznych takich jak: running, football, sport style, training oraz outdoor. Wiodącymi producentami na rynku nadal pozostają marki: NIKE oraz ADIDAS

Rynek artykułów sportowych w ostatnich latach konsoliduje się. Wiele nierentownych sklepów zostało w ostatnich latach zamkniętych. Obecnie branża sportowa kładzie silny nacisk na rozwój nowych technologii cyfrowych oraz sprzedaż za pośrednictwem kanału e-commerce, który w ostatnich latach odnotowuje dwucyfrowe wzrosty.

W Polsce sprzedaż artykułów sportowych koncentruje się wokół kanałów dystrybucji tj:

- **sieci sklepów sportowych**, takie jak: Decathlon Polska, INTERSPORT Polska**,** Martes Sport, Go Sport - czyli sieci sportowe oferujące szeroką gamę artykułów sportowych, posiadające kadrę sprzedawców pomocnych w zakresie doboru sprzętu;
- **sklepy monobrandowe**, głównie czołowych marek światowych takich jak: NIKE, ADIDAS, PUMA, REEBOK czyli, oferujące wyłącznie towar jednej, znanej marki; nastawione na grono stałych klientów przywiązanych do tej marki;
- **stoiska sportowe w hipermarketach**, posiadające - na dużej hali sprzedażowej - niewydzielone stoisko, oferujące sezonowe artykuły do uprawiania popularnych dyscyplin; większość towarów należy do niższego segmentu cenowego; sklepy te nastawione są na mniej wymagającego - klienta masowego;
- **specjalistyczne sklepy sportowe** – rowerowe, outdoorowe, runningowe, snowboardowe, oferujące bardzo specjalistyczny sprzęt z wybranej dziedziny sportu zlokalizowane przeważnie na małej powierzchni.

Rynek artykułów i odzieży sportowej jest mocno uzależniony od zasobów finansowych Polaków oraz koniunktury gospodarczej, dlatego też każdy wzrost dochodu rozporządzalnego przekłada się także na zwiększenie wydatków na artykuły sportowe.

13.2 WPŁYW SYTUACJI MAKROEKONOMICZNEJ

Do kluczowych zmiennych makroekonomicznych o szczególnym znaczeniu, charakteryzujących stan gospodarki i w rezultacie znacząco wpływających na popyt na produkty oferowane przez INTERSPORT Polska S.A., należą:

a) poziom i dynamika PKB,
b) stopa bezrobocia rejestrowanego,
c) wskaźnik inflacji (CPI),
d) kursy walutowe, przede wszystkim EUR.

Tabela: Podstawowe dane i prognozy makroekonomiczne dotyczące Polski

Podstawowe dane makroekonomiczne	Jednostka	2016	2017	2018	*2019	*2020	*2021
Tempo wzrostu PKB	% r/r	2,8	4,8	5,1	4,3	3,6	3,1
Wskaźnik inflacji średniorocznej (CPI)	%	-0,6	2,0	1,6	1,7	2,3	2,6
Stopa bezrobocia rejestrowanego	%	8,3	6,6	5,8	5,5	5,3	5,4
Średni kurs EUR (NBP)	PLN/EUR	4,4	4,3	4,3	4,3	4,3	4,2

**Prognoza*

Źródło: Prognozy makroekonomiczne profesjonalnych prognostów (Wyniki Ankiety Makroekonomicznej NBP, Runda: wrzesień 2019 r.)

Komentarze dołączone do prognoz przez niektórych ekspertów dotyczyły zwłaszcza dodatkowych czynników mogąc ych wpływać w najbliższych latach na procesy inflacyjne w Polsce. Zwrócili uwagę, że sytuacja na rynku pracy („walka o pracownika"), w połączeniu z uwarunkowaniami demograficznymi i zmianami regulacyjnymi (program PPK, płaca minimalna), może skutkować wzrostem wynagrodzeń. W opinii komentujących zapowiedziany wzrost płacy minimalnej będzie proinflacyjny, zwłaszcza w zakresie cen usług. W komentarzach odnotowano też czynniki mogące wpływać na krajową koniunkturę, zwłaszcza spowolnienie gospodarcze w Niemczech i innych krajach UE oraz tempo absorpcji środków z Unii Europejskiej.

14. PODMIOT UPRAWNIONY DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Biegłym rewidentem dokonującym przeglądu sprawozdania finansowego Spółki INTERSPORT Polska S.A. za I półrocze roku obrotowego 2019/2020 jest:

Nazwa (firma): **AMZ Sp. z o.o. w Krakowie**
Adres: **ul. Strzelców 6A/1, 31-422 Kraków**

Podmiot wpisany jest na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod numerem 3787. W imieniu AMZ Sp. z o.o. działał Marek Zych, Kluczowy Biegły Rewident wpisany na listę biegłych rewidentów pod numerem 11406.

15. STANOWISKA ZARZĄDU

Stanowisko zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie okresowym w stosunku do wyników prognozowanych.

Spółka nie publikowała prognozy finansowej na rok obrotowy 2019/2020.

Cholerzyn, dnia 12 grudnia 2019 r.

_____

Artur Mikołajko – Prezes Zarządu

OBJAŚNIENIA

Alternatywne Pomiary Mierników ("APM")

Poniżej Spółka INTERSPORT Polska S.A. przedstawia zasady wyliczania wskaźników oraz uzasadnienie zastosowania ich przez Spółkę.

WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA

Wskaźnik ogólnego zadłużenia = zobowiązania ogółem / pasywa razem. Wskaźnik ogólnego zadłużenia to miernik finansowy prezentujący stopień zabezpieczenia spłaty zadłużenia majątkiem przedsiębiorstwa. Zmiany wartości wskaźnika ogólnego zadłużenia w czasie obrazują zmiany poziomu finansowania z kapitału obcego (niższy poziom wskaźnika oznacza spadek finansowania obcego oraz obniżenie ryzyka związanego ze spłatą zobowiązań). Wskaźnik ogólnego zadłużenia jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego ogółem = zobowiązania ogółem / kapitał własny ogółem Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych pozwala mierzyć stopień zaangażowania kapitału obcego w stosunku do kapitału własnego i określa wielkość posiadanych przez firmę zobowiązań obcych przypadających na jednostkę kapitału własnego firmy. Wskaźnik ten określa możliwość pokrycia zobowiązań kapitałem własnym. Wzrost wartości wskaźnika w poszczególnych okresach oznacza wzrost udziału długu w finansowaniu działalności firmy. Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi = kapitały własne ogółem / aktywa ogółem Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi informuje o udziale środków własnych w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa.Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego = zobowiązania krótkoterminowe / pasywa ogółem Wskaźnik relacji zobowiązań krótkoterminowych do pasywów ogółem pokazuje w jakim stopniu spółka finansuje działalność kapitałem krótkoterminowym. Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego = zobowiązania długoterminowe / pasywa ogółem Wskaźnik relacji zobowiązań długoterminowych do pasywów ogółem informuje w jakim stopniu przedsiębiorstwo finansuje działalność kapitałem długoterminowym. Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

Wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe ogółem /zobowiązania krótkoterminowe
Wskaźnik płynności bieżącej pokazuje jaka jest zdolność firmy do regulowania krótkoterminowych zobowiązań środkami obrotowymi. Jest to jeden ze standardowych wskaźników płynności finansowej przedsiębiorstwa, który pozwala ocenić zdolność podmiotu do utrzymania płynności finansowej. Wskaźnik płynności bieżącej jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowe i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.
Wskaźnik płynności szybkiej = (aktywa obrotowe – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe. Wskaźnik płynności szybkiej jest uzupełnieniem wskaźnika płynności bieżącej. Informuje on o możliwościach spółki do spłaty swoich krótkoterminowych zobowiązań aktywami o wysokiej płynności (z pominięciem zapasów oraz rozliczeń międzyokresowych). Jest to jeden ze standardowych wskaźników płynności finansowej przedsiębiorstwa, który pozwala ocenić zdolność podmiotu do utrzymania płynności finansowej w krótkim okresie. Wskaźnik płynności szybkiej jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowe i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

Marża brutto na sprzedaży towarów = Zysk / Strata brutto ze sprzedaży towarów / przychody ze sprzedaży towarów.Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto sprzedaży pokazuje rentowność przedsiębiorstwa po uwzględnieniu wartości sprzedanych towarów i materiałów (wzrastająca wartość wskaźnika rentowności brutto w analizowanym okresie oznacza wyższą efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa). Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowaał o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Rentowność ze sprzedaży = Zysk / Strata ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży produktów i towarów. Wskaźnik rentowności sprzedaży informuje o tym, jaki procent przychodu ze sprzedaży stanowi uzyskany zysk ze sprzedaży – zysk po uwzględnieniu wartości sprzedanych towarów i materiałów oraz kosztów sprzedaży i kosztów ogólnego zarządu. Rosnąca wartość wskaźnika oznacza wyższą efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa. Wskaźnik rentowności sprzedaży jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowaa o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Rentowność EBIT = Zysk / Strata z działalności operacyjnej/ przychody ze sprzedaży produktów i towarów. Wskaźnik rentowności działalności operacyjnej (EBIT) uwzględnia pozostałą działalność operacyjną w ocenie rentowności sprzedaży (wyższa wartość wskaźnika, oznacza większą operacyjną efektywność funkcjonowania jednostki). Wskaźnik rentowności EBIT jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji. Wskaźnik rentowności EBIT jest standardowymmiernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Rentowność netto = Zysk / Strata netto / przychody ze sprzedaży produktów i towarów

Wskaźnik rentowności netto wskazuje jaki % przychodów stanowi zysk netto. Otrzymany wynik informuje o tym, w jakim stopniu sprzedaż jest opłacalna (marża zysku netto) oraz

w jaki sposób przedsiębiorstwo zarządza stosunkiem kosztów do przychodów. Wskaźnik rentowności netto jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Spółka zdecydowaa o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Rentowność aktywów (ROA) = wynik finansowy netto / aktywa na koniec okresu. Wskaźnik rentowności aktywów (ROA) pozwala na sprawdzenie, w jakim stopniu posiadane aktywa ogółem są zdolne do generowania zysku, natomiast zmiany wartości tego wskaźnika w czasie obrazują tendencje w zakresie zdolności aktywów do generowania dochodu). Wskaźnik rentowności aktywów jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu w podczas prezentacji danych finansowych.

Rentowność kapitałów własnych (ROE) = wynik finansowy netto / kapitały własne ogółem na koniec okresu. Wskaźnik rentowności kapitałów własnych (ROE) jest miernikiem zyskowności przedsiębiorstwa dla jego właścicieli, tj. obrazuje ile wypracowanego zysku przypada na każdą jednostkę kapitału własnego, jaki został zaangażowany przez akcjonariuszy. Wartość ta wynika ze stosunku zysku netto przedsiębiorstwa do posiadanych przez nie kapitałów własnych (wartości majątku przedsiębiorstwa, który został wniesiony przez właścicieli oraz zysku wypracowanego podczas bieżącej działalności jednostki). Zmiany wartości wskaźnika ROE w czasie obrazują tendencje w zakresie stopy zwrotu z zainwestowanego przez akcjonariuszy kapitału. Wskaźnik rentowności kapitałów własnych jest powszechnie stosowany w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

WSKAŹNIKI ROTACJI

Cykl rotacji zapasów = Zapasy na koniec okresu / przychody ze sprzedaży x liczba dni w analizowanym okresie. Wskaźnik cyklu rotacji zapasów umożliwia analizę poziomu odnawialności zapasów Spółki dla zrealizowanej sprzedaży. Wskaźnik rotacji zapasów jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Cykl rotacji należności = Należności krótkoterminowe / przychody ze sprzedaży x liczba dni w analizowanym okresie. Wskaźnik cyklu rotacji należności umożliwia analizę cyklu regulowania należności przez odbiorców Spółki. Wskaźnik rotacji zapasów jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Cyk rotacji zobowiązań bieżących = Zobowiązania bieżące (z wyłączeniem zobowiązań finansowych) / przychody ze sprzedaży x liczba dni w analizowanym okresie.

Wskaźnik rotacji zobowiązań bieżących umożliwia analizę okresu, jaki jest wymagany do spłaty przez Spółkę jej zobowiązań krótkoterminowych. Wskaźnik rotacji zapasów jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.