

***SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z
DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI***

MARKA SPÓŁKA AKCYJNA



MARKA
Szybkość
Profesjonalizm
Rozwój

ZA ROK OBROTOWY 2014

tj. za okres od 1 stycznia 2014 r. do 31 grudnia 2014 r.

Białystok, 10 kwietnia 2015

Spis treści

1. Podstawowe informacje o Spółce	2
2. Władze Spółki	4
3. Informacja o rynku na jakim działa Spółka	4
4. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki	6
5. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki po dniu bilansowym Spółki	8
6. Informacja o przewidywanym rozwoju Spółki	10
7. Informacja o danych finansowych za rok 2014, zawierająca dane porównawcze	11
7.1. Sprzedaż pożyczek	11
7.2. Liczba klientów oraz liczba aktywnych umów o pożyczkę	11
7.3. Spłaty pożyczek	12
7.4. Przychód ze sprzedaży	13
7.5. Koszty działalności operacyjnej	13
7.6. Wynik finansowy	13
8. Wybrane wskaźniki finansowe	13
9. Informacja o stosowaniu zasad dobrych praktyk Spółek notowanych na NewConnect	14
10. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk	20
10.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność	20
10.2. Ryzyka związane z działalnością Spółki	23
11. Podsumowanie	28

1. Podstawowe informacje o Spółce

Pełna nazwa podmiotu:

Marka Spółka Akcyjna - od dnia 18.06.2010 r.

Spółka została wpisana do rejestru sądowego w Sądzie Rejonowym w Białymstoku XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS: 0000358994

NIP 542-297-18-17

REGON 200072720

Kapitał zakładowy wniesiony w całości 4 032 286,00 złotych

W okresie objętym sprawozdaniem adresem siedziby spółki był adres:

15-879 Białystok, ul. Świętego Rocha 5 lok. 109.

Podstawowy przedmiot działalności według PKD:

6492Z – Pozostałe formy udzielania kredytów

6499Z – Pozostała finansowa działalność usługowa, gdzie indziej niesklasyfikowana, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszków emerytalnych.

Marka S.A. to instytucja finansowa, działająca w obszarze tzw. „*consumer finance*”. Spółka od początku swojej działalności oraz w okresie działania jej poprzednika prawnego koncentruje swoją aktywność na udzielaniu wsparcia finansowego dla osób fizycznych. Spółka prowadzi działalność sprzedażową oraz inwestycyjną poprzez cztery biura sprzedaży: w Białymstoku, Lublinie, Toruniu oraz Łodzi, na obszarze dziesięciu województw: podlaskiego, lubelskiego, mazowieckiego, podkarpackiego, warmińsko-mazurskiego, pomorskiego, kujawsko-pomorskiego, łódzkiego, małopolskiego oraz świętokrzyskiego. Spółka świadczy swoje usługi poprzez ok. 300 wykwalifikowanych przedstawicieli handlowych. Ponadto, Spółka oferuje pożyczki na rachunek bankowy poprzez sieć pośredników kredytowych działających na obszarze całego kraju.

Spółka specjalizuje się w udzielaniu szybkich pożyczek gotówkowych osobom fizycznym. W okresie objętym sprawozdaniem Spółka oferowała pożyczki:

1. z obsługą w domu klienta (o wartości od 800 do 5.000 zł na okres od 30 do 90 tygodni przy czym pożyczki o dłuższym czasie spłaty są oferowane stałym i lojalnym klientom);
2. na rachunek bankowy (o wartości od 500 do 30.000 zł na okres 4, 8, 13, 19, 25, 37 miesięcy);

Pożyczka z obsługą przez przedstawiciela w domu klienta to forma, w której wszelkie czynności związane z udzieleniem pożyczki, tj. wypełnienie wniosku, podpisanie umowy o pożyczkę, wypłata środków pieniężnych oraz spłata rat odbywają się w domu klienta. Decyzja w sprawie pożyczki jest wydawana w ciągu 24 godzin. Druga oferowana forma to pożyczki na konto bankowe. Spółka w tym zakresie współpracuje z pośrednikami kredytowymi, zlokalizowanymi m.in. w Białymstoku, Bydgoszczy, Olsztynie, Łodzi, Tarnowie, Dębicy, Przeworsku, Nowym Mieście, Nowym Dworze Gdańskim oraz Wrocławiu. Wypełnienie wniosku o pożyczkę oraz zawarcie umowy odbywa się w lokalu pośrednika kredytowego, a środki pieniężne przesyłane są na rachunek bankowy wskazany przez klienta we wniosku o pożyczkę.

Marka S.A. oferuje pożyczki ze spłatą tygodniową oraz ze spłatą miesięczną. W pierwszej formie pożyczki udzielane są w opcji z obsługą przedstawiciela w domu klienta. Dla nowych klientów Spółka oferuje pożyczki gotówkowe na okres 30 tygodni w wysokości od 800 do 1.000 zł. Stali i lojalni klienci są traktowani na warunkach preferencyjnych i mogą liczyć na dłuższy okres spłaty: 40, 50, 60 lub 90 tygodni oraz wyższy limit zadłużenia – do 5.000 zł. Pożyczki w drugiej oferowanej formie ze spłatą miesięczną są udzielane w dwóch wariantach. Przy współpracy z przedstawicielem Marka S.A. pożyczka udzielana jest

na okres 13, 19, 25 lub 37 miesięcy w wysokości od 3.000 do 30.000 zł. W drugim z wariantów pożyczka udzielana jest poprzez pośrednika kredytowego na okres 4, 8, 13, 19, 25 lub 37 miesięcy w wysokości od 500 do 30.000 zł. Okres spłaty uzależniony jest od wnioskowanej kwoty pożyczki.

W okresie objętym sprawozdaniem Spółka prowadziła działalność sprzedażową poprzez swoje oddziały. Spółka do 31 lipca 2014 r. prowadziła działalność za pośrednictwem czterech oddziałów zlokalizowanych w Białymstoku, Lublinie, Olsztynie i Łodzi. Zarząd Spółki, mając na uwadze optymalizację kosztów i zwiększenie efektywności sprzedaży, podjął decyzję o przeniesieniu z dniem 1 sierpnia 2014 roku biura sprzedaży z Olsztyna do Torunia. Od tego momentu Spółka prowadzi działalność za pośrednictwem czterech oddziałów:

- a) Białystok,
- b) Lublin,
- c) Toruń,
- d) Łódź.

Marka S.A. jest firmą pożyczkową o charakterze ponad regionalnym, która działa w dziesięciu województwach, a poprzez pośredników kredytowych oferuje swoje usługi w formie pożyczki na konto bankowe na obszarze niemal całego kraju. Marka S.A. wyróżnia na tle konkurencji wieloletnie doświadczenie. Obecnie Spółka jest jednym z liderów na rynku pożyczek gotówkowych w Białymstoku oraz Lublinie. Z usług Spółki skorzystało już niemal 40 tys. osób. Ponadto Marka S.A. wprowadza nowe produkty do swojej oferty w celu wzmocnienia swojej pozycji na rynku.

Swoją ofertę Spółka kieruje do osób fizycznych poszukujących krótkoterminowego finansowania. Klienci przede wszystkim poszukują szybkiej sposobności do pozyskania niedużych kwot ze względu na nieprzewidziane wydatki oraz wydarzenia losowe, ale także na bieżące wydatki. Spółka wymaga od swoich potencjalnych klientów:

- a) posiadania stałego, udokumentowanego oraz nieobciążonego źródła dochodów (z tytułu umowy o pracę, umowy zlecenie, umowy o dzieło emerytury, renty, działalności rolniczej, działalności gospodarczej),
- b) posiadania polskiego obywatelstwa,
- c) ukończenie 25 roku życia,
- d) posiadanie aktywnego numeru telefonu,
- e) posiadanie adresu zameldowania oraz stałego miejsca zamieszkania.

Typowym klientem Spółki w kanale pożyczek z obsługą w domu są osoby w przedziale wiekowym 36-45 lat. Niemal dwukrotnie częściej pożyczki udzielane są kobietom (65% obecnych klientów w tym kanale udzielania pożyczek). Średni dochód większości pożyczkobiorców nie przekracza kwoty 2.000 zł netto. Klientów charakteryzuje przywiązanie do Spółki. W 90% przypadków pożyczkobiorcy, którzy wywiązali się ze zobowiązań zgodnie z zawartą umową, ponownie korzystali z oferty Spółki.

W drugim z kanałów świadczenia usług pożyczkowych, czyli pożyczek udzielanych na konto, średnia wieku klienta wynosi 54 lata. Podobnie jak w opcji pożyczek z obsługą w domu, pożyczkobiorcami są przede wszystkim kobiety (stanowią 63% obecnych klientów). Osoby poszukujące finansowania posiadają średni dochód kształtujący się na poziomie 3-4 tys. zł netto. Porównywalnie kształtuje się poziom ponownego korzystania z pożyczek udzielanych przez Spółkę. Około 80% klientów, którzy poprawnie wywiązali się ze zobowiązań korzysta ponownie z oferty Spółki.

2. Władze Spółki

Od dnia 01.03.2013 r. do 11.02.2014 r. **Zarząd Spółki** pracował w składzie:

Jarosław Konopka – Prezes Zarządu,
Jolanta Mariola Szorc – Wiceprezes Zarządu.

W dniu 12.02.2014 r. Rada Nadzorcza spółki przyjęła rezygnację Pani Jolanty Marioli Szorc z funkcji Wiceprezesa Zarządu z dniem 12.02.2014 r. Przyczyną rezygnacji Pani Jolanty Szorc z zajmowanego stanowiska były względy zdrowotne.

Od dnia 12.02.2014 r. **Zarząd Spółki** pracuje w składzie:

Jarosław Konopka – Prezes Zarządu.

Mając na uwadze efektywne zarządzanie Spółką przy jednoosobowym Zarządzie, w dniu 13 lutego 2014 roku Zarząd podjął uchwałę w sprawie zmiany rodzaju prokury Pana Krzysztofa Grabowskiego z prokury niewłaściwej, upoważniającej prokurenta do składania oświadczeń, reprezentowania i podpisywania w imieniu Spółki łącznie z członkiem zarządu, na prokurę samoistną.

W roku 2014, od dnia 27.06.2013 r. **Rada Nadzorcza Spółki** pracowała w składzie:

Piotr Zimnoch – Przewodniczący Rady Nadzorczej
Dariusz Kowalczyk – Członek Rady Nadzorczej
Dawid Sukacz – Członek Rady Nadzorczej
Krzysztof Szpuda – Członek Rady Nadzorczej
Piotr Bołtuć – Członek Rady Nadzorczej
Leszek Matys – Członek Rady Nadzorczej.

3. Informacja o rynku na jakim działa Spółka

Marka S.A. działa na rynku pożyczek gotówkowych udzielanych przez tzw. firmy pożyczkowe, czyli spółki działające poza sektorem bankowym. W odróżnieniu od banków, które podlegają nadzorowi i przedstawiają dane statystyczne, firmy pożyczkowe nie przedstawiają danych statystycznych, a brak rejestrów powoduje, iż nie jest możliwe oszacowanie rzeczywistej wielkości tego rynku i określenie jego właściwości.

Pozyskiwanie przez gospodarstwa domowe dodatkowego finansowania jest możliwe zarówno poprzez kredyt bankowy (w najbliższej pożyczce gotówkowej formie kredytu konsumenckiego) oraz przez pożyczki gotówkowe. Jednakże brak jest cech wskazujących na pełną substytucyjność tych produktów. Stosownie do raportu „Rynek firm pożyczkowych w Polsce. Charakterystyka sektora i profil klienta” autorstwa dr Piotra Białowolskiego, pożyczki gotówkowe służą sfinansowaniu drobnej konsumpcji w szybkiej formie bez zbędnych formalności. Jak wskazuje autor powyższego raportu, rynek pożyczek gotówkowych charakteryzują niższe kwoty w relacji do kredytów udzielanych przez banki. Przeciętna wysokość kredytu konsumpcyjnego w okresie objętym powyższym raportem kształtowała się na poziomie 8.000 zł (słownie: osiem tysięcy złotych), natomiast przeciętna wartość pożyczki gotówkowej wynosiła 944 zł (słownie: dziewięćset czterdzieści cztery złote).

Zgodnie z „Diagnozą Społeczną 2013” (badanie dotyczące warunków życia Polaków prowadzone pod kierownictwem prof. Janusza Czempieńskiego oraz prof. Tomasza Panka) zadłużenie wobec spółek udzielających pożyczek (z wyłączeniem banków) szacuje się na poziomie około 3-4 mld zł. Zadłużenie gospodarstw domowych względem banków w analogicznym okresie wynosiło 543,2 mld zł, przy czym

zadłużenie z tytułu kredytów konsumpcyjnych kształtowało się na poziomie 122,7 mld zł. Jednakże jak wskazują szacunki, firmy pożyczkowe mogą stanowić około 30% całości pożyczek o niskich wartościach. Jednocześnie warto zauważyć, iż od 2007 r. zarówno wartość pożyczek, jak i ilość umów zawieranych przez firmy pożyczkowe, które są zrzeszone w Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, stabilnie wzrasta, co świadczy zarówno o większym zainteresowaniu pożyczkami gotówkowymi, jak i łatwiejszym dostępie do takich produktów dla gospodarstw domowych.

Zgodnie z raportem PwC „Rynek firm pożyczkowych w Polsce” 37% gospodarstw domowych posiada jakiegokolwiek zobowiązania finansowe, z których 4% wskazuje na zobowiązania wobec firm pożyczkowych. Zdecydowanym liderem są banki, w których zadłużenie posiada 88% spośród zadłużonych gospodarstw domowych. Duża ilość gospodarstw domowych, która poszukuje sposobów dodatkowego finansowania i względnie niska ilość zadłużonych w firmach pożyczkowych wskazuje na duże możliwości dalszego rozwoju na rynku pożyczek finansowych i sposobności do pozyskiwania nowych klientów przez firmy pożyczkowe. Jak wskazują dalej autorzy raportu głównym celem pożyczek jest przeprowadzenie remontów oraz finansowanie bieżnych wydatków. Dopiero kolejnym celem jest finansowanie innych zadłużeń (w tym zadłużeń wobec innych instytucji finansowych), które stanowi jedno z ryzyk działalności jaką prowadzi Spółka i wymaga od niego większego zaangażowania w badanie zdolności kredytowej.

Firmy pożyczkowe działające na rynku polskim charakteryzują podobne zasady ukształtowania modelu biznesowego. Maksymalna wysokość pożyczki najczęściej nie przekracza 10.000 zł, a jedynie część firm pożyczkowych proponuje wyższe kwoty. Jednakże średnia wysokość udzielanej pożyczki jest niższa niż 5.000 zł i w tych granicach odbywa się znaczna część aktywności firm pożyczkowych. Przychody wynikają przede wszystkim z oprocentowania i pozostałych opłat związanych z udzieleniem i spłatą pożyczki, a także z opłatami wynikającymi z opóźnień w spłacie (np. monity, opłaty karne).

Autorzy raportu „Rynek firm pożyczkowych w Polsce” dzielą firmy pożyczkowe na trzy segmenty: spółki z obsługą domową, spółki z obsługą w punktach obsługi/oddziałach, spółki z obsługą przez Internet. Wśród firm pożyczkowych prowadzących działalność na polskim rynku występują także takie, które łączą te sposoby działalności. W pierwszym segmencie zarówno udzielenie pożyczek, jak i późniejszy zwrot (lub spłata poszczególnych rat) ma miejsce w miejscu zamieszkania pożyczkobiorcy. W tym modelu dominują pożyczki w kwocie do 10.000 zł na okres 18-62 tygodni, z cotygodniową spłatą raty. Segment drugi charakteryzuje sieć pośredników/oddziałów, którzy udzielają pożyczek o wyższym limicie sięgającym do 25.000 zł, a w przypadku przedstawienia dodatkowych dokumentów oraz zabezpieczeń nawet do kilkuset tysięcy złotych. Sektor udzielania pożyczek on-line charakteryzuje się najniższym limitem – do około 3.000 zł w przypadku większości firm pożyczkowych, oraz krótkim okresem spłaty – typowo do 30 dni. Ten segment charakteryzuje szybka decyzja o przyznaniu i przekazaniu środków finansowych. Wiele ze spółek nawiązuje ze swoimi klientami umowy ramowe, które umożliwiają pobieranie środków bez potrzeby każdorazowego badania zdolności w ramach przyznanego limitu zadłużenia.

Rynek pożyczek gotówkowych dla osób fizycznych w Polsce posiada jeden dominujący podmiot – Provident Polska SA, który zgodnie z badaniami przeprowadzonymi w 2010 r. przez Everest Finance sp. z o.o. posiadał ponad 80% udział w rynku. W pozostałej części rynek jest rozdrobniony. Istnieją zarówno liczne podmioty oferujące swoje usługi na obszarze całego kraju (np. Provident Polska, Pożyczki Bocian), podmioty lokalne, jak i podmioty, które oferują usługi w określonych regionach, a także podmioty udzielające pożyczek przez Internet (np. Wonga.com, Vivus.pl). Brak barier wejścia na rynek powoduje, iż powstaje wiele nowych podmiotów, w tym spółek, które należą do międzynarodowych grup finansowych. Ponadto, konkurencją dla Spółki stanowią również podmioty, które obsługują platformę do udzielania pożyczek społecznościowych (np. Kokos.pl, Lendico.pl).

Rok 2014 dla branży firm pożyczkowych był kontynuacją zapoczątkowanych w 2013 r. projektów dotyczących uporządkowania i nadzoru na tym segmentem działalności gospodarczej. Od tego czasu rozpoczęła się medialna dyskusja w zakresie nadzoru nad sektorem firm pożyczkowych, zasad oraz transparentności jego funkcjonowania, wyeliminowania nieprawidłowości, poprawy wizerunku branży pożyczkowej.

Projekt regulacji rozszerza na wszystkie sektory rynku finansowego uprawnienia Komisji Nadzoru Finansowego do prowadzenia postępowania wyjaśniającego wobec podmiotów, co do których zachodzi

podejrzenie, że działają bez zezwolenia. Zwiększa sankcje karne za prowadzenie działalności bankowej bez wymaganego zezwolenia i wprowadza wymogi wykonywania działalności polegającej na udzielaniu kredytów konsumenckich i ograniczenie możliwości pobierania nadmiernych opłat, prowizji i odsetek w umowach pożyczek i kredytów.

Kluczowym wydarzeniem dla otoczenia rynkowego Spółki były dyskusje nad projektem nowelizacji ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, regulującym również działalność firm pożyczkowych. Do 19 grudnia 2014 r. trwała druga tura konsultacji nowej wersji dokumentu. Projekt wprowadza m.in. pojęcie instytucji pożyczkowej jako nowego tworu na polskim rynku gospodarczym. Zakłada, że firmy pożyczkowe będą musiały posiadać minimum 200 tys. kapitału własnego, a ich formą prawną może być tylko spółka akcyjna lub z ograniczoną odpowiedzialnością. Członkowie zarządu takiej spółki nie mogą być karani. Dla ewentualnych osób łamiących prawo na tym rynku przewidziano zaś wyższe niż dotąd kary: do 10 lat więzienia i do 5 mln zł. Przedstawiciele firm pożyczkowych sceptycznie podchodzą do zmian wprowadzonych do dokumentu i oceniają, że zapisy ustawy tylko teoretycznie porządkują rynek. Z projektu zniknął pomysł wprowadzenia rejestru firm pożyczkowych. To według nich mogłoby uporządkować rynek i wyeliminować z niego potencjalnie groźne dla klientów podmioty.

Związek Firm Pożyczkowych poinformował, że w toku prac nad założeniami do Projektu ustawy kilkakrotnie zmieniano koncepcję, odnoszącą się do budzącej największe kontrowersje – zarówno dla konsumentów, jak i instytucji pożyczkowych – kwestii limitu pozaodsetkowych kosztów kredytu konsumenckiego. Ostatnia zmiana, stanowiąca zaprzeczenie wypracowanego do tego czasu stanowiska, nastąpiła w marcu 2014 r. i jak podkreśla ZFP nie została skonsultowana z interesariuszami. Mimo licznych zastrzeżeń, odnoszących się do zaproponowanej wówczas formuły limitu pozaodsetkowych kosztów kredytu konsumenckiego oraz protestów interesariuszy reprezentujących stronę biznesową, formuła ta została finalnie zaakceptowana przez Radę Ministrów, a obecnie została zawarta w Projekcie ustawy.

Nowelizacja przepisów regulujących rynek firm pożyczkowych jest odpowiedzią na rosnącą wartość tego rynku. W grudniu Główny Urząd Statystyczny opublikował raport na temat firm pośrednictwa kredytowego. Badaniem objął 118 przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego prowadzących działalność w 2013 r. Wśród nich było 25 spółek akcyjnych, 62 spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, a pozostałe 31 firm to inne formy spółek. Badane przedsiębiorstwa pośrednictwa kredytowego swoje siedziby miały głównie w województwie mazowieckim – 42, w śląskim – 16, dolnośląskim – 15, wielkopolskim – 14, w łódzkim – 6, w podlaskim i zachodniopomorskim po trzy, a w kujawsko-pomorskim, małopolskim i świętokrzyskim po dwie. Na koniec 2013 r. w przedsiębiorstwach pośrednictwa kredytowego było zatrudnionych 16.225 osób. Badane przedsiębiorstwa pośrednictwa kredytowego uczestniczyły w zawarciu 3.208,8 tys. umów na kredyty i pożyczki (wzrost w skali roku o 36,4%). W 2013 r. zwiększyła się liczba zawartych umów na pożyczki i kredyty gotówkowe, ratalne i kartowe o 37,4%, na konsolidacyjne o 24,8%, samochodowe o 8,9% i hipoteczne o 8,4%. Duże przedsiębiorstwa pośrednictwa kredytowego (o liczbie zatrudnionych 50 osób i więcej) zawarły 74,0% ogólnej liczby umów na kredyty i pożyczki, w 2012 r. było to 77,9%. Wartość udzielonych kredytów i pożyczek ogółem wzrosła o 68,3%, do kwoty 44.314,5 mln zł. Wzrosła też wartość pożyczek i kredytów gotówkowych, ratalnych i kartowych o 127,1%, samochodowych o 76,0%, hipotecznych o 15,9% i konsolidacyjnych o 3,7%.

Spółka na bieżąco śledzi wszelkie działania związane z rynkiem pożyczek. Wprowadzenie zmian zapowiadanych przez Ministerstwo Finansów będzie wymagało od Spółki poddania dokładnej analizie oferty produktowej i wdrożenie zmian ustawowych w przypadku takiej konieczności.

4. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki

Działania za okres od 1 stycznia 2014 r. do 31 grudnia 2014 r.

Należy podkreślić, że rok 2014 dla Spółki był okresem kontynuowania prac zrównoważonego i niskonakładowego rozwoju terytorialnego, efektywnego procesu zarządzania pakietem wierzytelności oraz monitoringu działań operacyjnych.

Decyzja z 2013 r. o zamknięciu biur pozwoliła Spółce zoptymalizować koszty funkcjonowania w regionach, w tym wydatki administracyjne, kadrowe, a także eksploatacyjne. Obecnie działalność kontynuowana jest na dotychczasowym terenie – dziesięciu województw – za pośrednictwem czterech oddziałów (Białystok, Lublin, Łódź, Toruń). Dodatkowo, aktywna współpraca z Pośrednikami Finansowymi pozwala dotrzeć z ofertą Spółki do nowych regionów Polski. Wyniki finansowe za 2014 r. wskazują, że działania powyższe były celowe.

Po gruntownej restrukturyzacji, Spółka aktywnie pracuje nad poszerzeniem i modyfikacją swojej oferty o kolejne produkty. W bieżącym roku, mając na uwadze potrzeby wielu klientów, Spółka wprowadzi nowy rodzaj pożyczki skierowaną do małych i średnich firm.

Dzięki zaangażowaniu profesjonalnych i odpowiedzialnych pracowników Spółka może osiągnąć postawione cele i zrealizować założone działania na najbliższe lata. Działania zespołów sprzedażowych z pewnością zaowocują m.in. znaczącą poprawą jakości obsługi ze strony naszych przedstawicieli handlowych, jak i zwiększeniem ich efektywności. Ma w tym pomóc kontynuowanie programu cyklicznych szkoleń zespołów sprzedażowych.

Utrzymywanie na wysokim poziomie jakości portfela pożyczek, wprowadzenie innowacyjnego systemu informatycznego oraz wszystkie zmiany, które Spółka wprowadza, pozwolą już w średnioterminowej perspektywie przełożyć się na znaczącą poprawę wyników oraz na wzrost wartości Spółki dla akcjonariuszy i obligatariuszy.

Zapoczątkowane w 2013 r. zmiany mające na celu polepszenie jakości portfela udzielanych pożyczek m.in. poprzez zaostrenie warunków udzielania pożyczek oraz wprowadzenie nowych metod oceny ryzyka, mających wpływ na obniżenie ryzyka dokonywania spłat niezgodnie z harmonogramem były kontynuowane w 2014 r. Spółka intensywnie monitorowała nowy kanał dystrybucji pożyczek na konto przy współpracy z pośrednikami kredytowymi. Udzielanie tego typu pożyczek daje możliwość szybkiej i skutecznej weryfikacji Klienta, m.in. poprzez biuro informacji gospodarczej, co ma bezpośredni wpływ na poprawę jakości portfela udzielanych pożyczek i przekłada się na zapewnienie bezpiecznego i stabilnego rozwoju Spółki.

Zarząd monitorując prace nad pakietem zaległych pożyczek z ubiegłych lat ma na uwadze nieustanne zwiększanie poziomu odzyskiwania należności. W szczególności podjęta decyzja o rozbudowie wewnętrznego działu windykacji, a przez to bezpośredni kontakt z pożyczkobiorcami przekłada się na udrożnienie spłat. W przypadku opóźnień ze spłatami pożyczek uruchamiane są niezwłocznie działania windykacyjne. Na koniec roku 2014 r. prowadzonych było 2228 postępowań sądowych przeciwko pożyczkobiorcom na kwotę łącznie 4.800.556,64 zł., natomiast postępowań egzekucyjnych jest 1211 na kwotę 2.653.386,24 zł.

W 2014 r. Spółka osiągnęła wynik zysku netto w kwocie: 2.702,92 tys. zł.

Na dodatni wynik finansowy w 2014 rok miały wpływ m. in. działania Spółki, które realizowane są w ramach kontynuowanej restrukturyzacji, jak również efektywność działań sprzedażowych.

W 2014 r. dzięki zwiększonym przychodom ze sprzedaży, które stanowią 17.572.926,85 zł, czyli o 40,42% więcej w porównaniu do 2013 r., kiedy to przychody ze sprzedaży stanowiły 12.514.136,63 zł, przy utrzymujących się na takim samym poziomie kosztach działalności operacyjnej, Spółka uzyskała o 276% wyższy zysk ze sprzedaży niż w 2013 roku.

Pomimo prowadzonej przez Spółkę restrykcyjnej polityki udzielania pożyczek na koniec 2014 r. z oferty Marka S.A. korzystało ponad 27 tys. klientów, natomiast liczba aktywnych umów o pożyczkę wynosiła ponad 30,7 tys.

Należy podkreślić, że zmiany w ogólnej strategii działania Spółki, zapoczątkowane w IV kwartale 2012 r. i kontynuowane w 2013 r. i 2014 r., w zakresie polityki sprzedażowej, miały niewątpliwie duży wpływ na przychody Spółki. Ostrożnościowe podejście do klientów wnioskujących o pożyczkę przyczyni

się jednak do wygenerowania portfela pożyczek o wysokiej stopie ściągłości i pozwoli w 2015 r. kontynuować proces zrównoważonego rozwoju. W przypadku pożyczek zawartych w Spółce w okresie styczeń 2013 – grudzień 2014 r. ich jakość była na wysokim poziomie i wyniosła 75,32%, Oznacza to, że zaledwie 24,68% z udzielonych w tym okresie pożyczek jest spłacana ratami z opóźnieniem (czyli Klienci nie wpłacają raty w terminie wskazanym w harmonogramie spłat, a regulują należność np. z dwutygodniowym lub innym opóźnieniem), bądź w niższej kwocie niż jest to określone w harmonogramie (tzn. Klienci wpłacają niepełną ratę w terminie wskazanym w harmonogramie spłat), co powoduje, że jakość pożyczki automatycznie spada. Natomiast wartość należności z tytułu tych pożyczek na koniec grudnia 2014 r. wynosi 28.794.569,39 zł. Powyższe dane obrazują efektywność podjętych przez Spółkę działań oraz nakazują konieczność ich kontynuowania.

Spółka prowadząc zaostrzoną politykę sprzedażową kontynuowała działania związane z umacnianiem swojej pozycji na lokalnym rynku pożyczek gotówkowych. Na koniec 2014 r. poziom należności krótkoterminowych wyniósł 41.362,43 tys. zł. Jest to o 43,10% więcej w porównaniu z analogicznym okresem w 2013 roku, kiedy poziom ten wyniósł 28.904,93 tys. zł.

Fundamentalna zmiana strategii rozwoju Spółki, wdrożenie programu gruntownej restrukturyzacji widoczne jest w osiągniętym przez Emitenta dodatnim wyniku finansowym w 2014 r.

Zakończone sukcesem emisje obligacji w 2014 r. na ogólną wartość 5.010,00 tys. zł daje Spółce stabilizację finansową i jest potwierdzeniem dla Spółki zaufania obligatariuszy do przeprowadzonych działań restrukturyzacyjnych.

Zarząd podejmuje działania dotyczące polepszenie procesów związanych z doбором kadr. Spółka według nowych standardów przeprowadza szkolenia wstępne dla Przedstawicieli Handlowych. Głównym założeniem szkoleń jest kompleksowe wdrożenie Przedstawicieli Handlowych do pracy poprzez nabycie i rozwinięcie umiejętności teoretycznych oraz praktycznych w zakresie m.in. obsługi Klienta. Dodatkowo, w celu rozwoju kompetencji kadry menedżerskiej przeprowadzono kolejne szkolenia dla Kierowników ds. Rozwoju oraz Dyrektorów Oddziału w zakresie standardów efektywnej obsługi klientów (sprzedaż i windykacja) oraz zarządzania zespołem handlowym (wyznaczanie celów, motywacja, kontrola).

Na koniec 2014 r. w Spółce było zatrudnionych 84 pracowników etatowych, a także współpracowało z nią 250 przedstawicieli handlowych na podstawie umów cywilno-prawnych. Ze względu na współpracę z pośrednikami kredytowymi Spółka stara się optymalnie kształtować sieć własnych przedstawicieli handlowych, dlatego też w porównaniu do 2013 r. ilość przedstawicieli handlowych spadła o około 8%.

5. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki po dniu bilansowym Spółki – efekty restrukturyzacji

Największy wpływ na otoczenie rynkowe Spółki mają dyskusje i prace związane z regulacją sektora firm pożyczkowych. Prace nad nowelizacją ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym trwają już blisko dwa lata. Opublikowany projekt ustawy poddany był konsultacji, obecnie sektor czeka na ogłoszenie wyników tych konsultacji.

Proponowane nowelizacje ustaw mają ograniczyć działalność nieuczciwych podmiotów, poprzez m.in. zwiększenie kar oraz rozszerzenie uprawnień Komisji Nadzoru Finansowego do prowadzenia postępowań wyjaśniających wobec podmiotów, co do których zachodzi podejrzenie, że wykonują działalność nielegalnie. Ograniczone mają zostać również koszty pozaodsetkowe oraz wysokość odsetek za opóźnienia w spłacie rat. Zablokowane mają być również próby obejścia przepisów poprzez udzielanie kilku krótkich pożyczek zamiast jednej dłuższej. W ocenie Spółki zmiany pozytywnie wpłyną na zaufanie klientów do firm pożyczkowych. Natomiast negatywnie wpłynę to przede wszystkim na firmy oferujące tzw. chwilówki, na firmy oferujące pożyczki konsumentom o niskiej zdolności kredytowej oraz na nieuczciwe podmioty.

Wśród najważniejszych uwag i postulatów firm pożyczkowych należy ponownie przypomnieć o postulacie stworzenia rejestru firm pożyczkowych. Koncepcja takiego rejestru znalazła się w pierwotnych założeniach Ministerstwa Finansów, jednak później została z nich wykreślona. W styczniu zakończyły się prace nad projektem samoregulacji sektora, dotyczącym utworzenia wyżej wymienionego rejestru. Zadaniu stworzenia rejestru podjął się Związek Firm Pożyczkowych, który 12 stycznia 2015 r. uruchomił Rejestr Firm Pożyczkowych. Rejestr spełnia funkcję informacyjną, potwierdzając konsumentom rzetelność i jakość świadczonych usług przez firmy pożyczkowe. W Rejestrze nie zostaną ujęte firmy, wobec których zachodzi uzasadnione podejrzenie prowadzenia działalności ukierunkowanej na wyzyskanie bezzwrotnych opłat wstępnych, niekorzystnego rozporządzania mieniem, oferowania pożyczek bez możliwości ich uzyskania, wyłudzenia danych osobowych i prowadzenia działalności bankowej bez licencji. Zdaniem Spółki istnieje wysoka potrzeba wprowadzenia ustawowego rejestru firm pożyczkowych, który mógłby pełnić rolę licencyjną i jednocześnie zmarginalizowałby nieuczciwie działające podmioty rynku pożyczkowego. Spółka pozytywnie ocenia wprowadzenie przez Związek Firm Pożyczkowych takiego rejestru, jako elementu samoregulacji sektora podnoszącego jakość usług oraz świadomość konsumentów. Marka jest wpisana do Rejestru prowadzonego przez Związek Firm Pożyczkowych.

Dzień 13 stycznia 2015 r., po zakończeniu procedury dopuszczenia nowych akcji Spółki do obrotu na rynku NewConnect był dniem pierwszego dnia notowania w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect 675.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D i 1.043.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E.

Zarząd Spółki w styczniu 2015 roku podjął uchwałę w sprawie ustanowienia I Programu Emisji Obligacji, w ramach którego Spółka może emitować obligacje w jednej lub większej liczbie serii, w ramach co najmniej dwóch ofert publicznych realizowanych w okresie ważności Memorandum Informacyjnego I Programu Emisji Obligacji, przy czym:

- 1) łączna wartość nominalna wyemitowanych Obligacji i ich łączna wartość liczona według ceny emisyjnej wyniosą nie więcej, niż równowartość 2.500.000,00 euro, a wartość emisji poszczególnych serii określana będzie według kursu euro/złoty z dnia podjęcia uchwały Zarządu Emitenta o emisji Obligacji w danej serii;
- 2) wartość nominalna jednej Obligacji każdej serii będzie równa cenie emisyjnej i wynosić będzie 1.000,00 złotych;
- 3) poszczególne serie Obligacji mogą mieć zróżnicowane warunki emisji, w tym zasady dotyczące wypłaty oprocentowania i jego wysokości, przy czym oprocentowanie będzie stałe;
- 4) jednocześnie Spółka może emitować jedną lub więcej serii Obligacji;
- 5) wszystkie Obligacje w ramach danej serii nie będą miały formy dokumentu i będą zapisane w ewidencji prowadzonej przez wybraną firmę inwestycyjną;
- 6) warunki emisji każdej serii Obligacji zawarte będą w Memorandum Informacyjnym I Programu Emisji Obligacji i Memorandum Informacyjnym dotyczącym danej serii Obligacji, a także w aneksach i komunikatach aktualizujących, opublikowanych na stronie internetowej Emitenta.

Emisje Obligacji w ramach I Programu Emisji Obligacji będą dokonywane każdorazowo na mocy uchwały Zarządu, która ustali w szczególności:

- 1) łączną wartość nominalną Obligacji emitowanych w ramach danej serii oraz wysokość oprocentowania,
- 2) okresy odsetkowe dla poszczególnych serii, które będą wynosiły 3 lub 6 miesięcy;
- 3) czas wykupu dla danej serii, nie dłuższy jednak niż 5 (pięć) lat;
- 4) wskazanie, czy Obligacje danej serii będą zabezpieczone i ewentualne określenie zabezpieczenia;
- 5) wskazanie czy Obligacje będą przedmiotem zawarcia umowy o rejestrację obligacji w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych S.A.;
- 6) wskazanie czy Obligacje będą przedmiotem ubiegania się o wprowadzenie do obrotu na wybranym dla danej serii Obligacji rynku regulowanym lub alternatywnym systemie obrotu Catalyst.

Jednocześnie Zarząd podjął uchwałę w sprawie emisji obligacji serii H1 oraz w sprawie przyjęcia Warunków emisji obligacji serii H1. Spółka w ramach I Programu Emisji Obligacji wyemitowała 2.000 sztuk obligacji zwykłych na okaziciela serii H1 o wartości nominalnej 1.000,00 złotych każda i o łącznej wartości nominalnej do 2.000.000,00 złotych. Podczas subskrypcji wystąpiła redukcja zapisów wynosząca 19,42%. Oprocentowanie Obligacji serii H1 jest stałe i wynosi 9,5% w skali roku i wypłacane będą w

okresach co 3 miesiące. Spółka wykupi Obligacje serii H1 w terminie 2 lat od dnia ich przydziału. Obligacje serii H1 są zabezpieczone, a przedmiotem zabezpieczenia jest zastaw rejestrowy na zmiennym zbiorze wierzytelności. Spółka zaoferowała Obligacje serii H1 w ramach oferty publicznej, na zasadach opisanych w Memorandum Informacyjnym I Programu Emisji Obligacji, Memorandum Informacyjnym Obligacji serii H1, aneksach do Memorandum i ewentualnych komunikatach aktualizujących, opublikowanych na stronie internetowej Spółki. Obligacje serii H1 będą zdematerializowane. Zarząd Spółki zawarł warunkową umowę o rejestrację Obligacji serii H1 w depozycie papierów wartościowych prowadzonym przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. celem ich dematerializacji. Obligacje serii H1 będą przedmiotem ubiegania się przez Spółkę o ich wprowadzenie do alternatywnego systemu obrotu na Catalyst prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. W tym celu Zarząd Spółki dokona wszelkich czynności faktycznych i prawnych związanych z wprowadzeniem Obligacji serii H1 do alternatywnego systemu obrotu na Catalyst prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Zarząd, podpisał również Umowę o pełnienie funkcji Animatora Rynku dla obligacji Spółki z Domem Maklerskim BDM S.A. z siedzibą w Bielsku-Białej. Przedmiotowa umowa wchodzi w życie z dniem pierwszego dnia notowania dowolnej serii obligacji Spółki na Giełdzie lub na rynku Catalyst.

W 2015 r. Spółka pozyskała środki pieniężne w postaci dwóch pożyczek od dwóch podmiotów na łączną kwotę 650 000,00 zł. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania jedna z powyższych pożyczek, na kwotę 350 000,00 zł, została spłacona.

Na koniec marca 2015 r. stan pracowników etatowych wyniósł 79, natomiast stan przedstawicieli handlowych wyniósł 261. Spółka obecnie udostępnia przedstawicielom handlowym operacyjny program mobilny do bieżącej obsługi pożyczek i Klientów, zarówno w zakresie udzielania pożyczek, jak i późniejszej ich obsługi. Przyspiesza to czas rejestracji i obsługi umów pożyczkowych. Jednocześnie pozwala na bieżąco monitorować zadania sprzedażowe i realizację zakładanych planów. Dostarczenie nowych narzędzi pracy umożliwi przedstawicielom handlowym obsługę zwiększonej ilości Klientów. Z drugiej strony Spółka cały czas poszukuje i jest otwarta na zatrudnienie nowych przedstawicieli handlowych.

6. Informacja o przewidywanym rozwoju Spółki

Strategia Spółki zakłada bezpieczny, stopniowy i stabilny rozwój działalności. Spółka dąży do osiągnięcia znaczącej pozycji na rynku pożyczek gotówkowych, a ponadto swoją działalnością chce objąć obszar całego kraju. Spółka skupia się na niskonakładowym i zrównoważonym rozwoju terytorialnym, który nie generuje dodatkowych kosztów. Polityka ekspansji terytorialnej ma na celu stałe zwiększanie liczby klientów korzystających z usług Spółki, poprzez: (i) systematyczne zwiększanie zasięgu działalności, (ii) wprowadzenie nowych kanałów dystrybucji, oraz (iii) modyfikację oferty produktowej.

Osiągnięciu celów strategicznych będzie możliwe poprzez realizację celów częściowych. Spółka planuje pozyskiwać finansowanie zewnętrzne przy zachowaniu odpowiedniej płynności, w tym poprzez emisję obligacji. Ponadto Spółka zamierza budować własną sieć przedstawicieli handlowych oraz wprowadzać nowe kanały dystrybucji, w tym poprzez dalszą współpracę z pośrednikami kredytowymi. Spółka szacuje, iż współpraca z pośrednikami krajowymi umożliwi dotarcie do nowych regionów, a przez to pozyskanie nowych klientów. W celu dopasowania oferty do potrzeb aktualnych oraz nowych klientów Spółka monitoruje zmiany na rynku oraz w odpowiedni sposób modyfikuje swoją ofertę. Ponadto, Spółka dąży do zwiększania rozpoznawalności własnej marki, poprzez prowadzenie akcji marketingowych na obszarze, na którym prowadzi akcje pożyczkowe, a także poprzez wykorzystanie efektu statusu spółki notowanej na rynku NewConnect.

Wraz z rozwojem geograficznym Spółka koncentruje swoją działalność na utrzymaniu wysokiego poziomu ściągalności udzielonych pożyczek poprzez utrzymanie portfela pożyczek o niskim ryzyku. Spółka dąży do wzrostu efektywności zarządzania ryzykiem kredytowym poprzez: (i) weryfikację klienta pod względem uprzednio regulowanych należności, zatrudnienia oraz autentyczności składanej

dokumentacji, (ii) odpowiednią ocenę zdolności kredytowej, w tym staranną analizę sytuacji finansowej klienta, m.in. poprzez okresowy, bezpośredni kontakt z klientem, (iii) codzienne raportowanie uzyskiwanych wyników wraz z ich kontrolą, (iv) regularne teoretyczne i praktyczne szkolenia z zakresu sposobu udzielania pożyczek gotówkowych, (v) regularna korespondencja i wizyty w przypadku pojawienia się ryzyka spłaty, oraz (vi) wykorzystanie e-sądów przy dochodzeniu należności.

Spółka planuje także dalszy, stały rozwój systemów informatycznych pozwalający na bardziej efektywne zarządzanie Spółką oraz monitoring kosztów działalności, tak aby wraz z antycypowanym wzrostem skali działania Spółka osiągnęła korzystne efekty dźwigni operacyjnej.

7. Informacja o danych finansowych za rok 2014, zawierająca dane porównawcze

7.1. SPRZEDAŻ POŻYCZEK

Zawarte dane przedstawiają wielkość sprzedaży kwoty wypłaconych pożyczek w ujęciu wartościowym w poszczególnych latach

2013 r. – 15 356 600,00 zł

2014 r. – 25 677 800,00 zł

Wzrost sprzedaży wypłaconych pożyczek w relacji rok do roku to: 10 321 200,00 zł, czyli o 67,21%.

Sytuacja sprzedażowa w oddziałach:

Oddział	2013	2014	Zmiana wartościowo
Białystok	4 931 500,00	6 257 700,00	1 326 200,00
Lublin	3 879 300,00	3 723 700,00	-155 600,00
Toruń	1 574 400,00	3 197 800,00	1 623 400,00
Łódź	4 293 700,00	6 752 600,00	2 458 900,00
Na konto	677 700	5 746 000,00	5 068 300,00
RAZEM	15 356 600,00	25 677 800,00	10 321 200,00

Udział procentowy sprzedaży w 2014 r. oddziału w Białymstoku do sprzedaży w całej firmie to 24%, tym samym oddziału w Lublinie to 15%, oddziału w Toruniu – 13%, oddziału w Łodzi – 26%, pożyczek na konto – 22%.

7.2. LICZBA KLIENTÓW ORAZ LICZBA AKTYWNYCH UMÓW O POŻYCZKE

Zawarte dane przedstawiają liczbę klientów na koniec roku:

2013 r. – 24 361

2014 r. – 27 017

Wzrost liczby klientów w relacji rok do roku to: 2 656, czyli: 10,90% .

Liczba klientów w oddziałach:

Oddział	2013	Udział w całej liczbie klientów	2014	Udział w całej liczbie klientów	Zmiana ilościowo
Białystok	7489	30,74%	7873	29,14%	384
Lublin	6849	28,12%	5660	20,95%	-1189
Toruń	2960	12,15%	5344	19,78%	2384
Łódź	6629	27,21%	6748	24,98%	119
Na konto	434	1,78%	1392	5,15%	958
RAZEM	24361	100,00%	27017	100,00%	2656

Zawarte dane przedstawiają liczbę aktywnych umów na koniec roku:

2013 r. – 27410

2014 r. – 30 667

Wzrost liczby aktywnych umów w relacji rok do roku to: 3 257, czyli: 11,88%.

Liczba umów w oddziałach:

Oddział	2013	2014	Zmiana ilościowo
Białystok	8902	9209	307
Lublin	7565	6289	-1276
Toruń	3464	6144	2680
Łódź	7045	7633	588
Na konto	434	1392	958
RAZEM	27410	30667	3257

7.3. SPŁATY POŻYCZEK

Zawarte dane przedstawiają wysokość spłat pożyczek brutto (kwota netto pożyczki wraz z odsetkami i opłatą za obsługę w domu) w ujęciu wartościowym w poszczególnych latach:

2013 r. – 25 841 614,23 zł

2014 r. – 31 611 173,44 zł

Wzrost rok do roku to: 5 767 545,21 zł, czyli: 22,32%.

Sytuacja spłat pożyczek w oddziałach:

Oddział	2013	2014	Zmiana wartościowo
Białystok	9 149 311,75	11 151 257,38	2 001 945,63
Lublin	6 925 976,04	5 207 541,48	-1 718 434,56
Toruń	2 863 790,89	3 992 845,38	1 129 054,49

Łódź	6 507 676,44	7 976 356,02	1 468 679,58
Na konto	394 859,11	3 281 159,18	2 886 300,07
RAZEM	25 841 614,23	31 611 173,44	5 767 545,21

Udział procentowy w spłatach pożyczek w 2014 r. oddziału w Białymstoku do spłat w całej firmie to 35%, tym samym oddziału w Lublinie - 17%, oddziału w Toruniu – 13%, oddziału w Łodzi – 25%, pożyczek na konto – 10%.

7.4. PRZYCHÓD ZE SPRZEDAŻY

Zawarte dane przedstawiają wysokość przychodu netto Spółki:

2013 r. – 12 514 136,63 złotych

2014 r. – 17 572 926,85 złotych

Wzrost rok do roku to: 5 058 790,22 złotych czyli: 40,42%.

7.5. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Zawarte dane przedstawiają wysokość kosztów z działalności operacyjnej Spółki:

2013 r. – 10 676 362,89 złotych

2014 r. – 10 656 551,82 złotych

Spadek kosztów rok do roku to: 19 811,07 złotych czyli 0,19%.

7.6. WYNIK FINANSOWY

Zawarte dane przedstawiają wynik finansowy Spółki:

2013 r. – -9 457 942,77 złotych

2014 r. – 2 702 919,16 złotych

Zmiana wyniku finansowego rok do roku to: 12 160861,93 złotych, czyli wzrost o 128,58%.

8. Wybrane wskaźniki finansowe

Nr	WSKAŹNIK	ROK 2013	ROK 2014
1.	Wskaźnik rentowności aktywów ROA = (zysk netto / średni stan aktywów) x 100%	-24,20%	6,60%
2.	Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE = (zysk netto / średni stan kapitałów) x 100%	-95,30%	28,40%
3.	Wskaźnik rentowności – zwrot z inwestycji ROI = (zysk operacyjny / aktywa ogółem) x 100%	-10,79%	11,86%

4.	Wskaźnik rentowności sprzedaży = (zysk ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży)x100%	14,70%	39,40%
5.	Wskaźnik bieżącej płynności = (aktywa obrotowe ogółem / zobowiązania krótkoterminowe)	7,38	4,28
6.	Wskaźnik szybkiej płynności = (inwestycje krótkoterminowe + należności krótkoterminowe / zobowiązania krótkoterminowe)	7,36	4,28

Działania Spółki na 2015 r. mające na względzie poprawę wskaźników to przede wszystkim wpływające na podwyższanie kapitału własnego:

- podwyższanie przychodów ze sprzedaży,
- ograniczanie kosztów operacyjnych.

Podwyższanie przychodów ze sprzedaży związane jest przede wszystkim z poprawą jakości portfela pożyczek, którą Spółka osiąga poprzez:

- utrzymywanie restrykcji w polityce sprzedażowej,
- rozwijanie drugiego kanału dystrybucji – udzielanie pożyczek gotówkowych na konto przy współpracy z pośrednikiem kredytowym,
- wprowadzenie do oferty produktowej nowych rodzajów pożyczek,
- usprawnienie i stały monitoring działu windykacji,
- kontynuowanie zawierania z klientami porozumień, polegających na podpisaniu aneksu do umowy, mające na celu urealnienie możliwości płatniczych klienta.

Spółka na koniec 2014 roku miała 14 544 podpisanych aneksów do umów pożyczkowych. Stan podpisanych porozumień w I kwartale 2015 r. wynosi już 15 243. Pozwala to na udrożnienie spłaty klientów, którzy długoterminowo nie dokonywali spłaty swoich zobowiązań.

Ograniczenie kosztów operacyjnych związane jest z działaniami:

- prowadzenie controllingu kosztów biur sprzedaży Spółki,
- optymalne utrzymywanie stanowisk administracyjnych i funkcyjnych,
- racjonalizacja kosztów druków,
- ograniczenie funduszu reprezentatywnego,
- wdrożenie zarządzania czasem pracy na stanowiskach operacyjnych.

Tym samym Spółka ograniczyła wydatki:

- administracyjne: koszty zużycia materiałów i energii,
- eksploatacyjne: amortyzacji i zużycia paliwa,

oraz utrzymała na tym samym poziomie koszty kadrowe: koszty wynagrodzenia, ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń.

9. Informacja o stosowaniu zasad dobrych praktyk Spółek notowanych na NewConnect

Spółka Marka S.A. prowadzi działania zmierzające do wypełnienia zasad dobrych praktyk spółek notowanych na NewConnect. Na bieżąco Spółka publikuje wymagane raporty oraz aktualizuje informacje zamieszczone na stronie internetowej Spółki, które mają na celu przybliżenie inwestorom profilu działania.

Nr	ZASADA	TAK/ NIE	Komentarz Zarządu (w przypadku odpowiedzi NIE)
1.	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii, oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiając transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK	Spółka prowadzi przejrzystą politykę informacyjną podając w raportach bieżących i okresowych informacje niezbędne dla zrozumienia sytuacji finansowej Spółki oraz prowadzonej przez nią działalności. Dodatkowo informacje opublikowane w raportach umieszcza się na stronie internetowej. Ze względu na znaczne koszty Spółka nie rejestruje ani nie transmituje obrad Walnego Zgromadzenia. W ocenie Zarządu ponoszone w związku z tym koszty byłyby niewspółmierne wobec prawdopodobnej skali zainteresowania inwestorów tego rodzaju udogodnieniem.
2.	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.	TAK	
3.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:	TAK	
3.1.	podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa),	TAK	
3.2.	opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów,	TAK	
3.3.	opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku	NIE	Emitent publikuje na stronie internetowej opis rynku, na którym działa. Z uwagi jednak na specyfikę działalności Emitenta i brak źródeł statystycznych dotyczących segmentu rynku, na którym działa, nie jest możliwe wiarygodne oszacowanie jego pozycji na tym rynku.
3.4.	życiorysy zawodowe członków organów spółki,	TAK	
3.5.	powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	TAK	
3.6.	dokumenty korporacyjne spółki,	TAK	

3.7.	zarys planów strategicznych spółki,	TAK	
3.8.	opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),	TAK	
3.9.	strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	TAK	
3.10.	dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,	TAK	
3.11.	(skreślony)		
3.12.	opublikowane raporty bieżące i okresowe,	TAK	
3.13.	kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK	
3.14.	informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,	TAK	
3.15.	(skreślony),		
3.16.	pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	TAK	
3.17.	informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	
3.18.	informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	TAK	
3.19.	informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony	TAK	

	internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,		
3.20.	Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
3.21.	dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	TAK	
3.22.	(skreślony)		
	Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.		
4.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej, co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.	TAK	
5.	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.gpwinfostrefa.pl .	NIE	Emitent rozważa możliwość wprowadzenia takiej procedury w przyszłości.
6.	Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.	TAK	
7.	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich	TAK	

	obowiązków, emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.		
8.	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcę.	TAK	
9.	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:		
	9.1. informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	TAK	
	9.2. informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcę otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	TAK	
10.	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	
11.	Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcę, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	Emitent na stronie internetowej udostępnia informacje na temat numerów telefonów i adresów mailowych członków Zarząd Emitenta, co umożliwia zainteresowanym inwestorom bezpośredni kontakt. W tej sytuacji organizowanie publicznych spotkań z inwestorami, analitykami i mediami nie wydaje się potrzebne. Emitent rozważa w zależności od zapotrzebowania przeprowadzanie spotkań z inwestorami i analitykami. Dodatkowo, na bieżąco przedstawiciele emitenta kontaktują się z mediami finansowymi.
12.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	TAK	
13.	Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a	TAK	

	datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.		
13 a.	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 §3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	TAK	
14.	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	TAK	
15.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK	
16.	Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać, co najmniej: <ul style="list-style-type: none"> - informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, - zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, - informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym 	NIE	Emitent nie publikuje raportów miesięcznych. W ocenie Zarządu Emitenta w jego przypadku użyteczność raportów miesięcznych dla inwestorów byłaby ograniczona. W ocenie Zarządu Emitenta interesy inwestorów Emitent zabezpiecza w sposób wystarczający, umieszczając na swojej stronie internetowej w uporządkowany sposób publikowane raporty bieżące i okresowe, jak również kalendarium inwestora.

	<p>raportem, - kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.</p>		
16a.	<p>W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.</p>	TAK	
17.	(skreślony)		

Od kwietnia 2013 roku Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego, opisane w dokumencie "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect", tym samym rozpoczęła publikowanie raportów miesięcznych.

10. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk

10.1. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM, W JAKIM SPÓŁKA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ

Ryzyko związane z rosnącą konkurencją na rynku usług świadczonych przez Spółkę

Rynek szybkich pożyczek w Polsce jest rozdrobniony i obejmuje wiele mniejszych podmiotów. Bariery wejścia na rynek dla nowych podmiotów są stosunkowo niskie, a zmiany legislacyjne w tym zakresie jeszcze trwają, w związku z tym nie można wykluczyć, że w najbliższym czasie pojawią się nowi konkurenci. Zagrożeniem mogą być podmioty zarówno krajowe, jak i zagraniczne, które dodatkowo mogą korzystać z ulg podatkowych.

Rynek pożyczek gotówkowych posiada jeden dominujący podmiot – Provident Polska S.A. działający na obszarze całej Polski. W pozostałej części rynek charakteryzuje duże rozproszenie podmiotów, którzy świadczą usługi zarówno na obszarze całego kraju, w określonych regionach lub województwach. Ponadto, konkurencję dla Spółki stanowią firmy pożyczkowe udzielające pożyczek poprzez internetowy kanał sprzedaży. Brak znaczących barier wejścia na rynek pożyczek gotówkowych udzielanych przez podmioty inne niż banki, a także jego atrakcyjność wpływa na powstawanie nowych podmiotów. Zagrożeniem dla Spółki mogą być zarówno podmioty już istniejące, jak również nowopowstające, które będą świadczyć usługi na tym samym rynku terytorialnym. Nasilenie działań

konkurencyjnych może wpłynąć zarówno na trudność w pozyskiwaniu nowych oraz utrzymywaniu dotychczasowych klientów, a także na zachowanie odpowiednio wykwalifikowanej i doświadczonej kadry pracowniczej.

Spółka posiada wieloletnie doświadczenie w udzielaniu pożyczek oraz szeroką bazę stałych klientów. Ponadto, Spółka minimalizuje pojawienie się powyższego ryzyka poprzez bieżące badanie potrzeb klientów oraz dostosowywanie swojej oferty do ich aktualnych potrzeb. W tym celu Spółka wprowadziła nowy kanał sprzedaży – pożyczki na konto bankowe, które wpływają na wzrost konkurencyjności, a także prowadzi działania reklamowe w celu utrzymania swojej pozycji rynkowej.

Ryzyko związane z niestabilnością rynku

Spółka działa na rynku, na którym funkcjonowanie podmiotów gospodarczych jest w dużej mierze zależne od sytuacji makroekonomicznej. Wielkość konsumpcji, średni poziom cen, a także poziom zatrudnienia wpływa na popyt na świadczone przez Spółkę usługi. Utrzymywanie się korzystnej sytuacji makroekonomicznej na obszarze prowadzenia przez Spółkę działalności ma bezpośredni wpływ na osiągnięte wyniki finansowe. Pogorszenie się sytuacji gospodarczej może przełożyć się na niekorzystną sytuację finansową obecnych, a także potencjalnych klientów, a przez to może mieć wpływ na zdolność do pozyskania przez nich pożyczki oraz zgodnej z zawartą umową spłaty pobranych środków finansowych. Spółka minimalizuje wpływ negatywnych zmian sytuacji makroekonomicznej na prowadzoną przez nią działalność poprzez bieżące monitorowanie ściągalności pożyczek oraz wypełnianie obowiązków wynikających z umowy, zwłaszcza przez klientów o podwyższonym ryzyku.

Ryzyko związane z niestabilnością polskiego systemu prawa

Istotnym ryzykiem działalności prowadzonej przez Spółkę są częste zmiany stanu prawnego i wątpliwości wynikające z interpretacji przepisów. Działalność Spółki regulują m.in. przepisy prawa handlowego, prawa gospodarczego, prawa konsumenckiego, czy prawa pracy i ubezpieczeń społecznych. Znaczącą ustawą, która bezpośrednio wpływa na wykonywanie działalności gospodarczej jest ustawa o kredycie konsumenckim, której przepisy dotyczą między innymi maksymalnej wysokości opłat i prowizji od udzielanych pożyczek, opłatę za wcześniejszą spłatę oraz możliwość przedterminowego zwrotu pożyczki. Znaczący wpływ na działalność Spółki mogą mieć proponowane zmiany w działalności tzw. firm pożyczkowych, które mają m.in. wprowadzić konieczność uzyskania zezwolenia na działalność pożyczkową, wprowadzić limity kosztów pożyczki oraz limity ilości zaciągniętych pożyczek w ciągu jednego roku przez jedną osobę. Częste modyfikacje proponowanych zmian oraz brak pewności co do ostatecznego kształtu regulacji, powodują iż trudne jest określenie faktycznego zagrożenia tych nowelizacji dla działalności Spółki. Należy jednakże wskazać, iż celem ustawodawcy jest ograniczenie działalności przez podmioty działające w sposób nieetyczny, ukierunkowane na udzielenie krótkich pożyczek (tzw. chwilówek) z wieloma dodatkowymi opłatami. Działalność Spółki opiera się na udzielaniu pożyczek na dłuższy okres, a ponadto Spółka w sposób jasny przedstawia warunki udzielanych przez niego pożyczek. Ponadto, w opinii Spółki, proponowane zmiany mogą pozytywnie wpłynąć na rynek pożyczek gotówkowych poprzez wykluczenie z niego spółek, które wykorzystują obecny brak regulacji, działając na niekorzyść konsumentów, a także wpływając na negatywny obraz całego rynku pożyczek gotówkowych.

Ryzykiem, na które narażone są wszystkie podmioty gospodarcze są nieprecyzyjne zapisy regulacji prawno-podatkowych. Dodatkowe zagrożenie dla Spółki wynika z proponowanych zmian dotyczących funkcjonowania tzw. firm pożyczkowych. Wprowadzenie zmian będzie miało także wpływ na sytuację prawno-podatkową Spółki. Nowe uregulowania mogą budzić wątpliwości interpretacyjne i nawet przy zastosowaniu należytej staranności ze strony Spółki wykładania przepisów może być odmienna od tej wskazanej przez organy administracyjne. Istnieje ryzyko, iż konieczne będzie wystąpienie z wnioskiem o interpretację przepisów prawa podatkowego. Przedłużająca się niepewność co do właściwej wykładni przepisów, a także dostosowanie działalności może spowodować czasowe przeszkody w prowadzeniu

skutecznej akcji pożyczkowej, co z kolei przełoży się na osiągnięte wyniki finansowe i realizację prognoz finansowych.

W związku z powyższym Spółka od 2011 roku minimalizuje ryzyko podatkowe poprzez utworzenie rezerwy na prawdopodobne przyszłe zobowiązanie podatkowe (w tym ewentualne odsetki) związane z uzyskiwanymi przychodami z tytułu udzielanych pożyczek, które na stan 31.12.2014 roku wyniosły 3.265.299,00 zł. Zobowiązanie powyższe zostało poręczone przez akcjonariuszy Spółki. Poręczenie jest ważne do dnia 27.11.2015 roku.

Ryzyko zmiany stóp procentowych

Na osiągnięcie wyników finansowych wpływ mają ustalane przez Radę Polityki Pieniężnej stopy procentowe. Wysokość odsetek jest uzależniona od poziomu stopy lombardowej, która od 5 marca 2015 r. wynosi 2,5% i została obniżona z poziomu 3% (ustalona 9 października 2014 r.). Maksymalne odsetki umowne nie mogą przekraczać czterokrotności stopy lombardowej, czyli 10%. Należy zauważyć, iż jest to najniższy poziom stóp lombardowych w historii. Niski poziom maksymalnych odsetek umownych wpływa na marżę Spółki, a także powoduje, iż kredyty udzielane przez banki stają się bardziej atrakcyjne dla osób fizycznych. W celu utrzymania zakładanego poziomu udzielonych pożyczek, koniecznym może być obniżanie oprocentowania pożyczek oraz kierowanie oferty do klientów o podwyższonym ryzyku, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

Ryzyko związane z wprowadzeniem instytucji upadłości konsumenckiej

Ustawą z dnia 5 grudnia 2008 roku o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz Ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. z 2008 r., Nr 234, poz. 1572) wprowadzona została do polskiego porządku prawnego instytucja upadłości konsumenckiej, dotycząca osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej, których niewypłacalność powstała wskutek wyjątkowych i niezależnych od nich okoliczności. Stosownie do przepisów znowelizowanej ustawy z dnia 28 lutego 2003 roku Prawo upadłościowe i naprawcze (Dz. U. z 2003 r., Nr 60, poz. 535 ze zm.) skorzystanie z drogi upadłości konsumenckiej nie jest możliwe w przypadku, gdy dłużnik zaciągnął zobowiązanie będąc niewypłacalnym, albo do rozwiązania stosunku pracy doszło z przyczyn leżących po stronie pracownika (dłużnika) lub za jego zgodą. W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż w przypadku ogłoszenia upadłości konsumenckiej przez osoby fizyczne, w stosunku, do których Marka S.A. prowadzi działania windykacyjne, ostateczna kwota spłaty wierzytelności przez dłużnika w ramach postępowania upadłościowego, może okazać się niższa niż w przypadku prowadzonej przez Marka S.A. windykacji.

Z uwagi na to, iż okres obowiązywania nowych przepisów jest relatywnie krótki, trudno jest w pełni wiarygodnie oszacować ich wpływ na działalność Marka S.A. Jednakże jak pokazuje praktyka, skorzystanie z możliwości oddłużenia osoby fizycznej w ramach upadłości konsumenckiej jest trudne i wymaga spełnienia wielu warunków formalnych. W konsekwencji stosunkowo niewielkiej liczbie dłużników udaje się skorzystać z tej instytucji, a nawet skutecznie rozpocząć tę procedurę. Do chwili obecnej Spółka nie odnotowała przypadku ogłoszenia upadłości konsumenckiej przez osoby fizyczne, którym udzielono pożyczek gotówkowych. Aby zapobiec ogłoszeniu upadłości konsumenckiej przez osoby fizyczne Spółka stara się ograniczać ryzyko poprzez stosowanie szczegółowej weryfikacji sytuacji finansowej potencjalnych klientów (tj. ich wypłacalności w stosunku do przyszłego zobowiązania wobec Spółki) oraz weryfikacji autentyczności przedstawionych dokumentów oraz źródła osiąganego przez nich dochodu (tj. zatrudnienia potencjalnego klienta).

Ryzyko związane z możliwą utratą kluczowych pracowników Spółki

Spółka w ramach prowadzonej działalności w dużej mierze opiera się na doświadczonej i odpowiednio wykwalifikowanej kadrze pracowniczej. Obecna kadra pracownicza, w tym, przede wszystkim, kierownicy regionalni oraz przedstawiciele handlowi, są istotnym aktywem Spółki. Utrata takich pracowników może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki. W celu ograniczenia zaistnienia takiego ryzyka, Spółka prowadzi konkurencyjną politykę wynagrodzeń dostosowaną do prognozowanych wyników finansowych Spółki. Ponadto, na ryzyko utraty pracowników wpływa także możliwość składania ofert pracy przez liczne podmioty konkurencyjne. Odpływ pracowników do podmiotów konkurencyjnych może także spowodować przepływ istotnych informacji rynkowych oraz strategii działania. Spółka zabezpiecza się przed brakiem lojalności swoich pracowników poprzez zakaz działalności konkurencyjnej zarówno w trakcie świadczenia pracy na rzecz Spółki, jak również w okresie 6 miesięcy po zakończeniu stosunku pracy.

Ryzyko związane z roszczeniami konsumentów

W sytuacji, w której produkty Spółki doprowadziłyby do wyrządzenia szkody konsumentom będącym ostatecznymi ich odbiorcami, zgodnie z przepisami prawa Spółka ponosi z tego tytułu odpowiedzialność i musi liczyć się ze zgłoszeniem roszczeń odszkodowawczych. Spółka celem zabezpieczenia interesów konsumentów, na bieżąco monitoruje zmiany regulacji prawnych dotyczących praw konsumenta poprzez dostosowywanie się do wymogów nowych przepisów.

10.2. RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

Ryzyko utraty wartości należności z tytułu udzielonych pożyczek

Dominujący udział w aktywach Spółki stanowią należności od pożyczkobiorców (osób fizycznych) z tytułu udzielonych pożyczek. Spółka dąży do stworzenia portfela pożyczek o najwyższej jakości (tj. klientów, którzy będą regulować swoje zobowiązania wobec Marka S.A. z tytułu udzielonych pożyczek w sposób zgodny z harmonogramem), tym samym dokonuje szczegółowej selekcji potencjalnych klientów. W 2014 r. Zarząd kontynuował politykę sprzedażową z zastrzeżeniem warunków udzielania pożyczek.

Pomimo stosowania przez Spółkę własnego zastrzonego systemu oceny zdolności kredytowej klientów, nie można wykluczyć przypadków złej decyzji inwestycyjnej bądź też pogorszenia się sytuacji finansowej klienta, co może wpłynąć na utratę wartości aktywów.

Spółka w 2014 r. wykorzystywała mechanizmy monitorowania ściągalności, które minimalizują ryzyko utraty wartości aktywów.

Jednym z mechanizmów są stworzone przez Spółkę cotygodniowe raporty operacyjne m.in.:

- a) Raport przedstawiający stan płatności wszystkich aktywnych pożyczek,
- b) Raport przedstawiający stan płatności pożyczek zawartych w wybranych okresach,
- c) Raport przedstawiający klientów o zwiększonym ryzyku, uwzględniający ich podział pod względem przeterminowania rat,
- d) Raport przedstawiający klientów o określonej ilości niewpłaconych rat (jakość udzielonej pożyczki).

Spółka celem zmniejszenia ryzyka utraty wartości aktywów sporządza cotygodniowo zestawienia ukazujące wartości i zmiany w poziomie:

- a) odpisu aktualizującego, zaległości, należności z tytułu udzielonych pożyczek,
- b) należności z tytułu udzielonych pożyczek z każdego tygodnia, sprzedaży, spłat klientów w danym tygodniu w postaci procentowej i wartościowej, liczby podpisanych umów (w tym umów z nowymi klientami), niewpłaconych rat w tygodniu zgodnie z harmonogramem w postaci ilościowej i procentowej (jakościowej),

c) sprzedaży konkretnych typów pożyczek i ich spłat, pozwalające na analizę produktową

Powyższe raporty oraz zestawienia są sporządzane cotygodniowo, ich konstrukcja w większości przypadków zakłada podział na poszczególne jednostki osobowe w zakresie działu operacyjnego. Dane z raportów oraz zestawień pozwalają na szybką reakcję ze strony Spółki zarówno względem pojedynczego klienta, jak i grupy klientów, w poszczególnych oddziałach. Również cotygodniowo przełożeni monitorują wszelkie działania podjęte w stosunku do klientów o podwyższonym ryzyku i efektywność tych działań. Celem sporządzania raportów oraz zestawień jest zapobieganie zjawisku niespłacalności, jak również udrożnienie już zablokowanych płatności, tym samym powrotu klienta do dokonywania spłat zgodnie z harmonogramem.

Spółka dzięki powyższym analizom dostosowuje również produkty do potrzeb Klientów. W przypadku produktów, w których zauważalny jest wyższy poziom niespłacalności, są one modyfikowane bądź wycofywane z oferty produktów. W 2014 roku zostały np. wycofane z oferty pożyczek tzw. chwilówki, czyli pożyczki na 15 i 30 dni z jednorazową spłatą. Spółka zauważyła, że Kliencie mają problemy ze spłatą jednorazową wysokiej kwoty, stąd powyższa decyzja.

W przypadku zaistnienia złej decyzji inwestycyjnej Spółka jako priorytet traktuje uzyskanie informacji na temat bieżącej sytuacji finansowej klienta poprzez składanie dodatkowych bezpośrednich wizyt w domu klientów, przeprowadzanie rozmów telefonicznych z klientami, które są podstawą do dalszych działań podejmowanych przez Spółkę w stosunku do klienta. W przypadku klienta, który ma problemy z płatnościami, Spółka stosuje tzw. porozumienia, polegające na podpisaniu aneksu do umowy. Celem powyższego działania jest urealnienie możliwości płatniczych klienta, poprzez wydłużenie okresu spłaty i tym samym zmniejszeniu raty. W przypadku braku możliwości podpisania porozumienia, podejmowane są działania windykacyjne.

Dodatkowo, o powstałych zaległościach w spłacie Spółka powiadamiała klientów poprzez wysyłanie korespondencji, mającej na celu przypomnienie o wysokości zadłużenia w spłacie pożyczki. W roku 2014 r. Marka S.A. nieustannie współpracowała z zewnętrzną firmą windykacyjną w zakresie obsługi klientów, mających problemy z płatnościami. Pozytywne efekty współpracy z firmą były podstawą do wzmocnienia działań związanych z rozbudową wewnętrznego działu windykacji, prowadzącego działania zarówno w zakresie windykacji miękkiej (wysyłanie korespondencji z wezwaniem do zapłaty, rozmowy telefoniczne z klientami), jak i twardej (postępowanie sądowe, egzekucyjne, składanie bezpośrednich wizyt windykatorów w miejscu zamieszkania klientów).

Spółka na koniec 2014 roku miała 14 544 podpisanych aneksów do umów pożyczkowych. Stan podpisanych porozumień w I kwartale 2015 r. wynosi już 15 243.

W celu zabezpieczenia należności na koniec każdego kwartału Spółka dokonuje weryfikacji pożyczek pod kątem utraty wartości – polityka odpisu aktualizującego. Zarząd Marka S.A. wprowadzając w I kwartale 2012 roku nowy asortyment produktów zmienił politykę odpisów aktualizujących, której celem jest zwiększenie bezpieczeństwa w pogarszających się warunkach makroekonomicznych. Dla nowego asortymentu pożyczek został skrócony okres odpisywania przeterminowanych pożyczek z dwóch lat do jednego roku. Natomiast w przypadku wcześniejszych produktów polityka odpisów się nie zmieniła ze względu na rozdrobnienie ilości i wartości umów pożyczkowych, których modyfikacja mogła przynieść zagrożenie dla ciągłości działań operacyjnych w systemie informatycznym. Dualna polityka odpisów aktualizujących prowadzona przez Spółkę może być ewentualnym zagrożeniem działania operacyjnego. W przypadku gdyby Spółka ujednoliciła politykę odpisów według nowych zasad (co oznacza skrócenie okresu odpisywania pożyczek ze starego asortymentu z dwóch lat do roku) miałyby to negatywny wpływ na zwiększenie pozostałych kosztów operacyjnych, i tym samym pogorszenie wyniku finansowego Spółki. Jednakże Zarząd zamierza kontynuować przyjętą dualną politykę odpisów, gdyż uważa, że przeterminowane zobowiązania Klientów są realne do odzyskania i Zarząd podejmuje ku temu odpowiednie działania windykacyjne opisane powyżej.

Ryzyko związane z windykacją należnych zobowiązań

Spółka prowadząc swoją działalność, dąży do tego, aby udzielane pożyczki były regulowane zgodnie z zawartymi umowami. W tym celu dąży do poprawienia jakości portfela pożyczek poprzez zaostrenie warunków udzielania pożyczek. Pomimo analizowania sytuacji finansowej każdego klienta i badania jego zdolności do spłaty zobowiązań, nie jest możliwe wykluczenie podjęcia niewłaściwych decyzji co do udzielenia pożyczki, a także późniejszych zmian sytuacji finansowej pożyczkobiorcy, która może wpłynąć na wywiązywanie się ze zobowiązań. Ponadto, w przypadku przedłużających się problemów z wywiązaniem się pożyczkobiorcy ze zobowiązań konieczne może być prowadzenie postępowań sądowych, a następnie egzekucyjnych. Takie działania powodują ponoszenie dodatkowych kosztów przez Spółkę, a także zablokowanie określonych środków. Spółka prowadzi działania, które mają usprawniać proces odzyskiwania należności w pełnej wysokości, m.in. poprzez prowadzenie negocjacji i zawieranie aneksów do umowy, mających na celu umożliwienie spłaty zobowiązań w dogodnej dla pożyczkobiorcy formie. Spółka podejmuje także działania, które mają zapobiegać przewlekłości prowadzenia postępowań sądowych i egzekucyjnych. W tym celu zawiera w umowach klauzule prorogacyjne, na mocy których oddaje sprawy do rozstrzygnięcia tym organom, które gwarantują brak nadmiernych opóźnień. Ponadto, Spółka wykorzystuje przy dochodzeniu należności działalność sądu elektronicznego. Jak wskazuje doświadczenie Spółki, okres wszelkich postępowań, które prowadzą do skutecznego zakończenia sprawy ulega systematycznie skróceniu.

Ryzyko utraty płynności

Głównym obszarem działalności Spółki jest udzielanie pożyczek osobom fizycznym. W konsekwencji podstawowym zagrożeniem dla działalności Spółki jest brak terminowych spłat i potencjalne problemy z płynnością. Brak terminowej spłaty pożyczek większej grupy klientów może spowodować, iż Spółka nie będzie w stanie chwilowo pokryć swoich zobowiązań oraz udzielać nowych pożyczek. Udzielane przez Spółkę pożyczki są tym bardziej atrakcyjne dla jej klientów im mniej zabezpieczeń spłaty wymagają. Spółka specjalizuje się w udzielaniu w bezpośrednim kanale dystrybucji pożyczek o niskiej wartości (do 5 000 PLN), których spłata częstokroć nie jest zabezpieczona w jakikolwiek sposób. Pociąga to za sobą konieczność dochodzenia ewentualnych zaległości w drodze postępowań sądowych i komorniczych. Z uwagi na charakter prowadzonej działalności Spółka jest stroną znacznej liczby postępowań sądowych. Nieuzasadnione opóźnienia, występujące po stronie wymiaru sprawiedliwości, mogą spowodować nieoczekiwane przesunięcia terminów ostatecznych rozstrzygnięć prowadzonych windykacji z wykorzystaniem drogi sądowej.

Spółka w celu zminimalizowania ryzyka płynności podejmuje wszelkie działania mające na celu sprawne odzyskiwanie należności:

- poprawa jakości portfela pożyczek poprzez zaostrenie warunków udzielania pożyczek,
- wprowadzenie mechanizmów monitorowania ściągłości,
- składanie dodatkowych wizyt u klientów o podwyższonym ryzyku,
- przeprowadzanie rozmów telefonicznych z klientami o podwyższonym ryzyku,
- wysyłanie korespondencji, mającej na celu przypomnienie o wysokości zadłużenia w spłacie pożyczki,
- zawieranie tzw. porozumień, polegających na podpisaniu aneksu do umowy, mające na celu urealnienie możliwości płatniczych klienta.

Działania dokonywane przez Spółkę są opisane szczegółowo w ryzyku utraty wartości należności z tytułu udzielonych pożyczek.

Oprócz działań operacyjnych zmierzających do usprawnienia procesu odzyskiwania należności Spółka prowadzi działania neutralizujące ewentualny brak drożności organów sądowych poprzez wykorzystanie możliwości dokonywania w umowach z klientami wyboru sądu rozpoznającego ewentualny

spór. Korzystając z przewidzianej obecnie prawem możliwości wyboru organu egzekucyjnego prowadzącego postępowanie, Spółka stara się współpracować z wybranymi, najbardziej efektywnymi spośród mu znanych komornikami sądowymi, przez co ogranicza ryzyko przewlekłości procedur egzekucyjnych.

Spółka korzystała w 2014 r. z działalności sądu elektronicznego. Nie wykluczone, że Spółka dodatkowo powróci do wysyłania spraw w tradycyjnej formie, celem przyspieszenia windykacji sądowej. Ponadto, Spółka kontynuuje współpracę z wieloosobową Kancelarią Prawną, co daje możliwość zwiększenia efektywności obsługiwanych spraw dłużników. Na koniec roku 2014 r. prowadzonych było 2228 postępowań sądowych przeciwko pożyczkobiorcom na kwotę łącznie 4.800.556,64 zł., natomiast postępowań egzekucyjnych jest 1211 na kwotę 2.653.386,24 zł.

Intensywne prace związane z pakietem zaległych pożyczek z ubiegłych lat oraz egzekwowania ich spłaty poprzez windykację polubowną i egzekucję komorniczą były prowadzone w 2014 roku. Podjęta decyzja o rozbudowie działu windykacji poprzez zatrudnienie nowych pracowników oraz współpracę z podmiotami odzyskującymi wierzytelności pozwoliło zwiększyć tym samym obsługę i zwrot przeterminowanych należności. Dodatkowo spółka aktywnie uczestniczyła w egzekucji komorniczej koncentrując się w dużej mierze na czynnościach terenowych wraz z komornikiem.

W związku z wyemitowaniem obligacji serii B, C, D, E, F, G i H1 w 2013, 2014 i 2015 r. Spółka w Warunkach emisji obligacji na okaziciela zapewniła, że w okresie od daty emisji do daty wykupu obligacji kapitał własny nie spadnie poniżej 8 mln zł. Jeżeli Spółka naruszy tę wartość wówczas bez względu na to, czy Spółka ponosi odpowiedzialność za takie naruszenie, każdy z Obligatariuszy może doręczyć Spółce, zgodnie z Warunkami emisji obligacji, Zawiadomienie o Wymagalności. Przedterminowy wykup wszystkich obligacji, lub znacznej ich części, może wpłynąć na utratę płynności finansowej Spółki i istotne zagrożenie kontynuacji jej działalności.

Zarząd Spółki w swoich działaniach wpływa na podwyższenie kapitału własnego poprzez:

- podwyższanie przychodów ze sprzedaży,
- ograniczanie kosztów operacyjnych.

W związku z powyższym Zarząd konsekwentnie dąży do realizacji przyjętej strategii, w tym do poprawienia rentowności i ściągальności pożyczek.

Ryzyko związane z trudniejszym dostępem do kapitału oraz jego zabezpieczeniem

Na wielkość realizowanych przychodów Spółki bezpośredni wpływ ma dostępność i możliwość dysponowania określonym kapitałem pieniężnym. Płynność oraz dostępność kapitału determinuje politykę handlową, w związku z powyższym jednym z podstawowych zadań Zarządu Spółki jest zapewnianie stałego dostępu do kapitału. Spółka realizuje to zadanie głównie z wykorzystaniem kapitału dłużnego pochodzącego od banków, funduszy pożyczkowych oraz pożyczek od akcjonariuszy i członków organów Spółki. Na utrudniony dostęp Spółki do źródeł kapitału może negatywnie wpłynąć zmienność sytuacji na rynkach finansowych (w tym zmienność stóp procentowych), wynikająca z gorszych warunków ogólnogospodarczych. Brak dostępu do kapitału może spowodować ograniczenie perspektyw rozwoju, brak możliwości udzielania nowych pożyczek, a w konsekwencji nieosiągnięcie zakładanych wyników finansowych. W związku z powyższym Spółka dąży do dywersyfikacji źródeł dostępu do kapitału. Spółka w 2014 r. prowadziła aktywną ekspansję terytorialną korzystając w dużej mierze z kapitałów obcych (w tym również kapitału pozyskanego z emisji obligacji). Polityka finansowa Spółki od momentu emisji obligacji jest ściśle uzależniona od Warunków emisji obligacji. Zarząd kontynuuje strategię, która zakłada stabilny, niskonakładowy i bezpieczny rozwój terytorialny.

Pozyskiwanie kapitału przez Spółkę łączy się również z obowiązkiem udzielenia stosownych zabezpieczeń jego spłaty (dotyczy kredytów bankowych).

Na koniec 2014 r. Spółka celem zabezpieczenia spłaty zaciągniętych kredytów posiada wystawione weksle in blanco oraz poręczenia. Na rzecz Spółki poręczeń udzieliły także osoby fizyczne (akcjonariusze) oraz inne podmioty. Przy czym kredyt inwestycyjny na zakup nieruchomości dodatkowo

zabezpieczony jest hipoteką na tej nieruchomości. Kredyty spłacane są regularnie. Na dzień 31.12.2014 r. Spółka nie ma zobowiązań przeterminowanych z tego tytułu.

Ryzyko związane z negatywnym PR wobec spółki

Negatywny PR wobec Spółki może wynikać z przeświadczenia opinii społecznej, iż pożyczki gotówkowe podmiotów niebankowych udzielane są na nieatrakcyjnych dla klientów warunkach, a klienci są nieświadomi całkowitych kosztów związanych z pożyczką. Negatywny PR może mieć niekorzystny wpływ na postrzeganie wiarygodności Spółki i w rezultacie może ograniczyć skłonność potencjalnych klientów do współpracy z nią. Spółka od początku swej działalności buduje partnerskie stosunki z klientami i aktywnie pracuje nad kształtowaniem wizerunku wiarygodnej, uczciwej i rzetelnej instytucji finansowej oferującej usługi udzielania pożyczek gotówkowych dla osób fizycznych. Przedstawiciele handlowi Spółki zawsze dokładnie przedstawiają klientom warunki umowy i omawiają wszystkie zawarte w niej punkty, w tym te dotyczące oprocentowania kosztów związanych z pożyczką. Aby zwiększyć popyt na oferowane produkty Zarząd nieustannie uczestniczył w przekazach medialnych, kierowanych do klientów, którzy pod wpływem czynników zewnętrznych zmienili swój pogląd na temat firm oferujących szybkie pożyczki gotówkowe. Ponadto, istotną rolę w zwiększeniu popytu na produkty oferowane przez Spółkę odgrywają Przedstawiciele Handlowi. Posiadają oni stały i bezpośredni kontakt z potencjalnymi i obecnymi klientami, tym samym kreują wizerunek Spółki na rynku pożyczek gotówkowych. Zarząd Marka S.A. systematycznie komunikuje się również z inwestorami indywidualnymi. Dodatkowo, od 2013 r. Zarząd publikuje raporty miesięczne, mające na celu przybliżenie inwestorom sytuacji w Spółce oraz jej otoczenia rynkowego, które bezpośrednio może mieć wpływ na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane ze skalą działalności spółki

Spółka docelowo swoim zasięgiem działalności ma objąć obszar całego kraju. Zbyt szybka ekspansja Spółki może spowodować gwałtowny wzrost kosztów w stosunku do osiągniętych przychodów. Ponadto, szybki rozwój niesie ze sobą ryzyko błędnego szacunku popytu na usługi oraz niedostatecznego rozpoznania pozycji konkurentów. Szybki i nieprzemysłany rozwój może spowodować osiągnięcie niższych wyników niż zakładane.

Spółka podejmuje działania mające na celu współpracę z pośrednikami kredytowymi, których obszar działania wykracza poza zasięg Spółki. Aktualna strategia Spółki zakłada bezpieczny, stopniowy i stabilny rozwój. Spółka dąży do osiągnięcia znaczącej pozycji na rynku pożyczek gotówkowych, swoją działalnością chce objąć obszar całego kraju. Obecna sytuacja na rynku jest przesłanką do dalszej ekspansji terytorialnej, pomimo to Spółka skupia się na niskonakładowym i zrównoważonym rozwoju terytorialnym (nie generującym dodatkowych kosztów).

Polityka ekspansji terytorialnej ma na celu nieustanne pomnażanie liczby klientów korzystających z usług Spółki, poprzez:

- a) systematyczne zwiększanie zasięgu działalności,
- b) wprowadzanie nowych kanałów dystrybucji,
- c) modyfikację oferty produktowej.

Ryzyko związane z postępowaniem w sprawie naruszenia zbiorowych interesów konsumentów

Od stycznia do kwietnia 2013 roku Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) przeanalizował działania reklamowe pozabankowych instytucji finansowych udzielające pożyczek konsumentom ukazujące się w prasie, radiu, telewizji, mediach elektronicznych, telegazetach, a także ulotki i plakaty. Analiza kontroli została zawarta w Raporcie opracowanym przez Delegaturę UOKiK w

Poznaniu.¹ Sprawdzono reklamy 37 przedsiębiorców: tych, którzy zawarli największą ilość umów w 2012 roku, ustalonych w wyniku własnego monitoringu reklam, ponadto część przedsiębiorców została wylosowana. W konsekwencji powyższych działań UOKiK wobec 23 przedsiębiorstw wszczęto postępowanie w sprawie naruszenia zbiorowych interesów konsumentów.

W przypadku Spółki wszczęto postępowanie w sprawie naruszenia zbiorowych interesów konsumenta i zakwestionowano zapisy stosowane w reklamie Spółki. W wyniku postępowania Prezes UOKiK uznał reklamę Spółki za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów. Mając jednak na uwadze ścisłą współpracę ze Spółką w toku czynności wyjaśniających, jak również natychmiastowe odstąpienie przez Spółkę stosowania zakwestionowanej reklamy, została wydana decyzja Prezesa UOKiK o łącznej karze w wysokości 16.249,00 zł płatną do budżetu państwa. Maksymalna wysokość kary mogła wynosić 10% przychodu osiągniętego przez Spółkę w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Spółka odwoływała się od powyższej decyzji Prezesa UOKiK, jednakże odwołanie zostało oddalone. W dniu 03.04.2015 r. została złożona przez Spółkę apelacja.

Prezes UOKiK w 2013 r. dodatkowo wszczął postępowanie mające na celu ustalenie, czy Spółka narusza zbiorowe interesy konsumentów w zakresie pobierania opłat oraz prezentacji kosztów. Analizie poddano umowy zawierane przez Spółkę z pożyczkobiorcami. Mając na uwadze aktywną współpracę Spółki z Prezesem UOKiK w toku czynności wyjaśniających, jak również natychmiastowe odstąpienie przez Spółkę stosowania zakwestionowanych zapisów, poprzez wprowadzenie zmian w treści umów pożyczkowych, Spółka w styczniu 2014 roku otrzymała częściową decyzję, która dotyczyła 5 z 9 postawionych zarzutów i nakładała karę pieniężną w wysokości 130.186,00 zł płatną do budżetu państwa. Spółka odwołała się od powyższej decyzji i do chwili obecnej sprawa jest w toku. Spółka w przypadku 4 pozostałych zarzutów otrzymała informację od UOKiK o wydłużeniu terminu zakończenia postępowania do 30 czerwca 2014 roku ze względu na analizę zebranego materiału. UOKiK przedłużył po raz kolejny termin postępowania do 31.12.2014 r. Obecnie sprawa jest w toku.

Spółka celem wyeliminowania nieprawidłowości, które by naruszały zbiorowe interesy konsumentów na bieżąco monitoruje orzecznictwa Prezesa UOKiK, tzn. decyzje, dzienniki urzędowe, interpretacje przepisów, wyjaśnienia i wytyczne. W przypadku zmian niezwłocznie je wdraża.

11. Podsumowanie

Rok 2014 był dla Spółki okresem kontynuowania wzmożonych działań restrukturyzacyjnych. Ocena przedsięwzięć zapoczątkowanych w 2012 r. i realizowanych w 2013 r., przyczyniła się do podjęcia zdecydowanych kroków celem ograniczenia kosztów funkcjonowania. Konsekwentne kontynuowanie zmian w Spółce, kontrola kosztów operacyjnych oraz aktywna i odpowiedzialna sprzedaż doprowadziły do polepszenia uzyskiwanych przez Spółkę wyników. Zakładana na 2014 r. strategia Spółki wymagała ciągłego monitoringowi i elastycznemu podejściu do założeń restrukturyzacji.

Rok 2014 zakończony został zyskiem netto na poziomie 2.702,92 tys. zł, przy czym Spółka odnotowała zysk ze sprzedaży w wysokości: 6.916,38 tys. zł. Spółka osiągnęła przychody z prowadzonej działalności w kwocie: 17.572,93 tys. zł. W pierwotnych prognozach, opartych o intensywny rozwój terytorialny, Spółka przewidywała osiągnięcie przychodów z prowadzonej działalności na poziomie 31.401,00 tys. zł oraz zysku netto na poziomie 5.047,00 tys. zł. Jednakże, po uzyskaniu przez Spółkę szacunkowych wybranych danych finansowych po III kwartale 2014 r., zdecydowano o odwołaniu prognoz w IV kwartale 2014 r. Nowa prognoza zakładała osiągnięcie przychodów z prowadzonej działalności na poziomie 19.000,00 tys. zł oraz wyniku zysku netto na poziomie 2.496,00 tys. zł. Przychody netto ze sprzedaży na dzień 31.12.2014 r. są niższe o 1.427,07 tys. zł w porównaniu z Prognozą na 2014 r. Natomiast dodatni wynik netto jest wyższy o 206,92 tys. zł. od prognozy. Mimo osiągniętych niższych przychodów netto ze sprzedaży (realizacja niższa o 7,51% od prognozowanej), Spółka osiągnęła zysk netto większy o 8,29% od prognozowanego.

¹ Reklama Parabanków – raport z kontroli reklam pozabankowych instytucji finansowych oferujących pożyczki konsumentom
Poznań, maj 2013 r.

Prognoza na rok 2015 zakłada osiągnięcie:

1. Przychodów z prowadzonej działalności na poziomie 24.542,00 tys. zł;
2. Zysku netto na poziomie 3.511,00 tys. zł.

Realizowana strategia Spółki w 2015 r. ma zapewnić bezpieczny i stabilny rozwój Spółki oraz przyczynić się do wzrostu wartości dla akcjonariuszy.

Mimo występującej konkurencji na rynku pożyczek gotówkowych oraz wyników finansowych Spółki uzyskanych na koniec 2014 r., Zarząd konsekwentnie dąży do realizacji przyjętej strategii, w tym do poprawienia rentowności i ściągalności pożyczek. Pozytywne efekty przyjętej strategii są widoczne po wynikach 2014 roku i jest to najlepsze potwierdzenie skuteczności przyjętych i realizowanych działań.

Zarząd Marka S.A.

Jarosław Konopka – Prezes Zarządu

OŚWIADCZENIA ZARZĄDU MARKA S.A.

Oświadczamy, iż wedle naszej najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz sytuacji Marka S.A., w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Oświadczamy, iż podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Zarząd Marka S.A.

Jarosław Konopka – Prezes Zarządu