

# **SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI**

**ZA OKRES:**

**od 1 stycznia 2011r. do 31 grudnia 2011 r.**

# ***SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI***

## **MARKA SPÓŁKA AKCYJNA**



**MARKA**

**Szybkość**

**Profesjonalizm**

**Rozwój**

***ZA ROK OBROTOWY 2012***

***tj. za okres od 1 stycznia 2012r. do 31 grudnia 2012 r.***

*Białystok, 5 czerwiec 2013*

## Spis treści

1. Podstawowe informacje o Spółce	2
2. Władze Spółki	3
3. Informacja o rynku na jakim działa Spółka	4
4. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki	4
5. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki po dniu bilansowym Spółki – pierwsze efekty restrukturyzacji	6
6. Informacja o przewidywanym rozwoju Spółki	7
7. Informacja o danych finansowych za rok 2012, zawierająca dane porównawcze	8
7.1. Sprzedaż pożyczek	8
7.2. Liczba klientów oraz liczba aktywnych umów o pożyczkę	8
7.3. Spłaty pożyczek	9
7.4. Przychód ze sprzedaży	10
7.5. Koszty działalności operacyjnej	10
7.6. Wynik finansowy	10
7.7. Dane kwartalne lata 2011 i 2012	10
8. Wybrane wskaźniki finansowe	11
9. Informacja o stosowaniu zasad dobrych praktyk Spółek notowanych na NewConnect	13
10. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk	19
10.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność	19
10.2. Ryzyka związane z działalnością Spółki	22
11. Podsumowanie	25

## 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 2 314 286,00 złotych

### *W okresie objętym sprawozdaniem adresem siedziby spółki był adres:*

Do dnia 27 marca 2012 roku:

15-404 Białystok, ul. Młynowa 21 lok. 403-406,

Od dnia 28 marca 2012 roku:

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 funduszy emerytalnych.

Marka S.A. prowadzi działalność z zakresu udzielania szybkich pożyczek gotówkowych osobom fizycznym. W ofercie firmy znajdują się dwie opcje udzielenia pożyczki: z obsługą w domu klienta, jak również na konto bankowe.

Do 31.12.2011 r. oferta produktowa Spółki wyglądała następująco:

- pożyczki o wartości od 300 do 2000 zł na okres od 8 do 100 tygodni, przy czym pożyczki o dłuższym okresie spłaty (28-100 tygodni) oferowane były stałym i lojalnym klientom,
- pożyczki na 15 dni oraz 30 dni, o wartości od 200 do 500 zł, charakteryzujące się jednorazową formą spłaty.

Z dniem 01.01.2012 r. Spółka zmodyfikowała swoją ofertę produktową pod względem terminu spłaty pożyczek. W okresie objętym sprawozdaniem Spółka oferowała:

- pożyczki o wartości od 300 do 2000 zł na okres od 10 do 60 tygodni, przy czym pożyczki o dłuższym okresie spłaty (40-60 tygodni) oferowane były stałym i lojalnym klientom, z dniem 03.04.2012 z oferty produktowej wycofano pożyczkę na 10 tygodni,
- pożyczki na 15 dni oraz 30 dni, o wartości od 200 do 500 zł, charakteryzujące się jednorazową formą spłaty.

W okresie objętym sprawozdaniem Spółka prowadziła działalność sprzedażową i inwestycyjną:

- do dnia 29.02.2012 roku na terenie województwa podlaskiego, lubelskiego, mazowieckiego, warmińsko-mazurskiego, podkarpackiego za pośrednictwem pięciu biur sprzedaży zlokalizowanych w:
  - a) Białymstoku,
  - b) Lublinie,
  - c) Olsztynie,
  - d) Rzeszowie,
  - e) Radomiu.
- od dnia 01.03.2012 roku na terenie województwa podlaskiego, lubelskiego, mazowieckiego, warmińsko-mazurskiego, podkarpackiego, pomorskiego, kujawsko-pomorskiego, łódzkiego oraz małopolskiego za pośrednictwem dziewięciu biur sprzedaży zlokalizowanych w:
  - a) Białymstoku,
  - b) Lublinie,

- c) Olsztynie,
- d) Rzeszowie,
- e) Radomiu,
- f) Gdańsku,
- g) Toruniu,
- h) Łodzi,
- i) Krakowie.

Od dnia 01.03.2013 Spółka prowadzi działalność za pośrednictwem czterech biur sprzedaży:

- a) Białystok,
- b) Lublin,
- c) Olsztyn,
- d) Łódź

obejmując swoim zasięgiem tereny województwa podlaskiego, lubelskiego, mazowieckiego, warmińsko-mazurskiego, podkarpackiego, pomorskiego, kujawsko-pomorskiego, łódzkiego oraz małopolskiego. W marcu 2013 r. Spółka rozszerzyła swoją działalność na teren województwa świętokrzyskiego.

## 2. Władze Spółki

Do dnia 23.09.2012 roku **Zarząd Spółki** pracował w składzie:

Krzysztof Jaszczuk – Prezes Zarządu  
Krzysztof Grabowski – Członek Zarządu

W dniu 24.09.2012 roku nastąpiła zmiana w składzie Zarządu Spółki.

1. Na mocy uchwały nr 1/2012 Rada Nadzorcza Spółki odwołała Krzysztofa Grabowskiego z pełnienia funkcji Członka Zarządu, który na mocy uchwały nr 40/24/09/12 Zarządu Marka S.A. rozpoczął pełnienie funkcji Prokurenta Spółki. Powyższa zmiana podyktowana została zwiększeniem zakresu obowiązków, na pełnionym jednocześnie przez Pana Krzysztofa Grabowskiego stanowisku Dyrektora Generalnego Działu Operacyjnego, wynikających z dotychczasowego rozwoju Spółki i jej planów, zakładających utrzymanie intensywnego tempa wzrostu.
2. Na mocy uchwały nr 2/2012 z dniem 24.09.2012 r. Powołano Wiceprezesa Zarządu – Jarosława Konopkę.

W dniu 24.12.2012 roku nastąpiła kolejna zmiana w składzie Zarządu Spółki.

1. Na mocy uchwały nr 3/2012 Rada Nadzorcza Spółki przyjęła rezygnację Krzysztofa Jaszczuka z pełnienia funkcji Prezesa Zarządu, tym samym odwołała go z Zarządu Marka S.A.

Pan Krzysztof Jaszczuk nadal pozostaje pracownikiem Spółki.

W dniu 24.01.2013 roku nastąpiła zmiana w składzie Zarządu Spółki:

1. Na mocy uchwały nr 2/2013 Rada Nadzorcza Spółki odwołała z dniem 01.03.2013 r. Pana Jarosława Konopkę z pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu. Jednocześnie na mocy uchwały nr 2/2013 Pan Jarosław Konopka został powołany z dniem 01.03.2013 r. na Prezesa Zarządu.
2. Na mocy uchwały nr 4/2013 Rada Nadzorcza Spółki powołała z dniem 01.03.2013 r. Panią Jolantę Mariolę Szorc do pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu.

Od dnia 24.12.2012 r. do 01.03.2013 r. **Zarząd Spółki** pracował w składzie:

Jarosław Konopka – Wiceprezes Zarządu.

Od dnia 01.03.2013 r. **Zarząd Spółki** pracuje w składzie:

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

W roku 2012 **Rada Nadzorczej Spółki** pracowała w składzie:

- Piotr Zimnoch – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Bogdan Jankowski – Członek Rady Nadzorczej
- Dariusz Kowalczyk – Członek Rady Nadzorczej
- Tomasz Jaszczuk – Członek Rady Nadzorczej
- Krzysztof Szpuda – Członek Rady Nadzorczej
- Leszek Matys – Członek Rady Nadzorczej.

### **3. Informacja o rynku na jakim działa Spółka**

Marka S.A. działa na rynku szybkich pożyczek gotówkowych. Pomimo występującej licznej konkurencji, rynek ten wciąż dynamicznie się rozwija. Czynniki wpływające na rozwój rynku szybkich pożyczek:

- **Zaostrzenie polityki kredytowej** banków, szczególnie w stosunku do gospodarstw domowych, po kryzysie finansowym.
- **Duży potencjał wzrostu rynku.** Rynek niebankowych pożyczek gotówkowych stanowił w roku 2011 zaledwie 2% całego rynku pożyczek bankowych na cele konsumpcyjne<sup>1</sup>.
- **Rosnąca liczba konsumentów wykluczonych z finansowania bankowego.** Brak substytucyjności pomiędzy ofertą banków i firm pożyczkowych – (przeciętna wysokość kredytu konsumpcyjnego, udzielonego w sektorze bankowym wynosi 8.000 PLN, zaś w przypadku pożyczkodawców nie bankowych przeciętna wartość pożyczki wynosi około 1.000 PLN<sup>2</sup>).

### **4. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki**

#### **Działania za okres od 1 stycznia 2012r. do 31 grudnia 2012 r.**

Dnia 18.01.2012 roku Rada Nadzorcza Spółki Marka S.A. podjęła uchwałę nr 2/2012 w przedmiocie wyrażenia zgody na zaciągnięcie przez Spółkę zobowiązania w kwocie nie większej niż 15.000.000,00 złotych w drodze emisji obligacji na okaziciela serii A.

W dniu 9 lutego 2012 r., Spółka uzyskała kredyt inwestycyjny w wysokości 720.000,00 zł. na kupno nieruchomości, który wykorzystwała w dwóch transzach. Wartość nieruchomości wyniosła 960.906,44 zł, pozostałą część zakupu stanowił wkład własny Spółki. Pierwsza część zakupu nieruchomości została sfinalizowana w dniu 9 lutego 2012 r., druga natomiast w dniu 30 sierpnia 2012 r. Inwestycja związana była z przeniesieniem siedziby Spółki.

W połowie lutego 2012 r. Spółka z sukcesem przeprowadziła emisję prywatną obligacji serii A, z której pozyskała ponad 14,1 mln zł. Na obligacje spółki zapisało się 51 inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych.

Celem emisji obligacji był:

- a) dalszy rozwój terytorialny, poprzez:
  - otwarcie czterech nowych biur sprzedaży oraz zapewnienie im kapitału obrotowego,
  - zasilenie działających już biur sprzedaży w kapitał obrotowy,
- b) refinansowanie części zobowiązań oprocentowanych Spółki

Środki pozyskane z emisji prywatnej zostały przeznaczone zgodnie z celem emisji, których efektem było:

- otwarcie czterech nowych biur sprzedaży: Gdańsk, Toruń, Łódź, Kraków, które to rozpoczęły swoją działalność już od marca 2012 roku,

<sup>1</sup> Piotr Białowolski, *Rynek Firm Pożyczkowych w Polsce. Charakterystyka Sektora i Profil Klienta, raport przygotowany na zlecenie KPF, Warszawa, Sierpień 2012 roku.*

<sup>2</sup> Dane GUS i BIK.

- wzrost dynamiki sprzedaży w istniejących już biurach sprzedaży w II kwartale 2012 r. o 38% w porównaniu z I kwartałem 2012 r.,
- spłata części zobowiązań oprocentowanych.

Od momentu uruchomienia nowych biur sprzedaży Spółka funkcjonowała w większości województw Polski.

Od drugiej połowy lutego 2012 r. Spółka rozpoczęła działania w kierunku podpisywania umów leasingowych. Spółka w 2012 r. podpisała łącznie 8 umów leasingowych na leasing 43 samochodów oraz 3 umowy leasingowe na sprzęt biurowy na łączną kwotę 2 454 tys. zł.

22 marca 2012 roku Marka S.A. rozpoczęła działania zmierzające do rejestracji znaku „Marka” w Urzędzie Patentowym Rzeczypospolitej Polskiej na rzecz Spółki. Logo wykorzystywane przez Spółkę nie podlegało bowiem skutecznej ochronie wobec wszystkich podmiotów, zagwarantowanej na podstawie ustawy Prawo własności przemysłowej. Dnia 2 kwietnia 2012 r. Urząd Patentowy RP przyjął wniosek Spółki o udzielenie prawa ochronnego na znak towarowy „Marka”.

Z dniem 28 marca 2012 r. na mocy postanowienia Sądu Rejonowego w Białymstoku, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, w rejestrze Przedsiębiorców, pod numerem KRS 0000358994 zarejestrowana została zmiana adresu siedziby spółki Marka S.A.

W związku z wprowadzeniem nowej oferty produktowej Spółka z dniem 07.02.2012 r. wprowadziła nową politykę dotyczącą odpisów aktualizujących, której celem było zwiększenie bezpieczeństwa w pogarszających się warunkach makroekonomicznych.

Dnia 16 kwietnia 2012 r., obligacje Spółki zadebiutowały na alternatywnym rynku warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych – Catalyst. Spółka była 21 debiutującą w tym roku i 122 spółką w historii Catalyst.

W kwietniu 2012 r. Spółka przedłużyła okres spłaty kredytu o wartości 3 mln zł na kolejne 2 lata.

Ponadto, dnia 01.10.2012 roku złożony został wniosek o uzyskanie środków z UE w ramach projektu „Instrument Szybkiego Reagowania”. Celem projektu ma być złagodzenie negatywnych skutków zmiany gospodarczej. Dnia 17.12.2012 r. Marka S.A. uzyskała pozytywną odpowiedź o przyznaniu środków w kwocie 40.000,00 zł., które w ramach projektu zostaną przeznaczone na wsparcie w opracowaniu Planu Rozwoju oraz na usługi doradcze, szkoleniowe bądź outplacementowe.

Od IV kwartału 2012 r. rozpoczęto zmiany w ogólnej strategii działania Spółki i jej rozwoju. W ramach zmian ogólnej strategii działania Spółki i jej rozwoju na kolejne lata pierwszym działaniem Zarządu było skupienie uwagi na polityce sprzedażowej. Marka S.A. w listopadzie 2012 r. wprowadziła pierwsze modyfikacje – nowe restrykcje do polityki sprzedażowej. Marka S.A. skupiła uwagę na zaostrzeniu warunków uzyskania pożyczki gotówkowej, zarówno dla nowych jak i obecnych klientów Spółki.

Spółka wprowadziła m.in.:

- ograniczenia kwoty pożyczki dla nowego klienta,
- ograniczenia ilości udzielanych w określonym czasie pożyczek w jednym gospodarstwie domowym,
- ograniczenia do uzyskania kolejnej pożyczki dla klientów z jednego gospodarstwa domowego,
- ograniczenia do uzyskania kolejnej pożyczki dla klienta,
- zaostrzenia warunków dotyczących wznowienia i refinansowania pożyczek.

W dniu 10.12.2012 roku Marka S.A. wprowadziła również program pilotażowy nowego kanału dystrybucji, mający na celu sprzedaż pożyczek gotówkowych na konto przy współpracy z Pośrednikami Kredytowymi. Udzielanie tego typu pożyczek to możliwość szybkiej i skutecznej weryfikacji klienta, w tym również w biurze informacji gospodarczej.

W IV kwartale 2012 r. Zarząd podjął również kroki w kierunku:

- 1) optymalizacji kosztów operacyjnych.

W pierwszej kolejności podjęto decyzję o redukcji biur w Gdańsku, Krakowie, Radomiu, Rzeszowie i Toruniu oraz dalszym prowadzeniu działalności na terenie dziewięciu województw, jednak za pośrednictwem wyłącznie czterech oddziałów (Białystok, Lublin, Łódź, Olsztyn).

2) analizy pakietu zaległych pożyczek z ubiegłych lat.

Celem nieustannego zwiększania poziomu odzyskiwania należności podjęto decyzję o rozbudowie wewnętrznego działu windykacji oraz podjęcia współpracy z firmami windykacyjnymi.

Na koniec 2012 r. w Spółce było zatrudnionych 119 pracowników etatowych, a także współpracowało z nią 471 przedstawicieli handlowych na podstawie umów cywilno-prawnych.

W 2012 r. (luty, sierpień, wrzesień) Spółka pozyskała również środki pieniężne w postaci czterech pożyczek od akcjonariuszy oraz innych podmiotów na łączną kwotę 2 310 tys. zł.

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

W I kwartale 2013 r. Spółka dokończyła proces reorganizacji biur sprzedaży. W związku z powyższym, dokonano restrukturyzacji zasobów kadrowych tj. ograniczono stanowiska administracyjne oraz funkcyjne, co doprowadziło do modyfikacji struktury organizacyjnej.

Do końca marca 2013 r. Spółka podpisała umowy o współpracy z 8 Pośrednikami Kredytowymi, zlokalizowanymi w miejscowościach: Białystok, Bydgoszcz, Olsztyn, Łódź, Tarnów, Dębica, Przeworsk, Nowe Miasto, Nowy Dwór Gdański. W dniu 08.04.2013 r. podpisano umowę o współpracy z Pośrednikiem Kredytowym – Kredytoperator Sp. z o.o. W ramach umowy świadczona będzie usługa polegająca na zawieraniu przez Pośrednika Kredytowego z osobami fizycznymi Umów o pożyczkę gotówkową na konto w imieniu i na rzecz Spółki Marka S.A. Zawarcie umowy o współpracy z pośrednikiem kredytowym, posiadającym około 600 punktów sprzedaży na terenie całej Polski, jest kolejnym krokiem Spółki do objęcia zasięgiem swego działania wszystkich regionów kraju. Marka nieustannie pracuje nad poszerzaniem oferty produktowej. 10 maja 2013 r. podpisała umowę o świadczeniu usług reklamowych na stronie internetowej z Centrum Leczenia Niepłodności Małżeńskiej Kriobank, umożliwiając tym samym Spółce wprowadzenie do swojej oferty nowego produktu, który jest skierowany do par borykających się z problemem niepłodności. Pożyczki na finansowanie leczenia metodą in vitro weszły w życie z dniem 13.05.2013 r.

Powyższe działania związane są z polepszeniem jakości portfela udzielanych pożyczek, mających bezpośredni wpływ na obniżenie ryzyka dokonywania wpłat niezgodnie z harmonogramem.

Spółka w marcu 2013 r. rozwinęła zasięg terytorialny działania o kolejny region tj. województwo świętokrzyskie. W pierwszej kolejności Spółka rozpoczęła działania pozyskiwania nowych klientów na terenie Kielc. Na koniec kwietnia Spółka udzieliła w województwie świętokrzyskim 67 pożyczek. Marka S.A. w najbliższym czasie planuje zwiększenie dynamiki sprzedaży na rozwijanym terenie poprzez prowadzenie wzmożonej akcji reklamowej.

W lutym 2013 r. Spółka podpisała dwie umowy leasingowe na łączną kwotę 113 tys. zł. Pierwsza z nich dotyczy leasingu 1 samochodu, druga umowa związana była z leasingiem dodatkowego serwera.

W związku z przeprowadzoną restrukturyzacją zatrudnienia w drugiej połowie kwietnia 2013 r. Zarząd rozpoczął procedurę zmniejszenia floty samochodowej. Dzięki wcześniejszemu rozwiązaniu umów leasingowych (18 samochodów), od maja 2013 r. Marka S.A. nie ponosi kosztów związanych z ratami leasingowymi. Z tego tytułu Spółka zaoszczędziła 470.000,00 zł.

Marka S.A. w dniu 13.05.2013 r. podpisała umowę sprzedaży wierzytelności, opiewającą na kwotę 486.189,17 zł. Do chwili obecnej Spółka podpisała również 4 umowy z zewnętrznymi firmami windykacyjnymi na obsługę wierzytelności.

Dodatkowo, od początku 2013 r. Zarząd rozpoczął prace w kierunku usprawnienia tworzonego od 2012 r. nowego systemu informatycznego, mającego na celu osiągnięcie skutecznego zarządzania procesami biznesowymi Spółki w czasie rzeczywistym. Nowy system



usprawni pracę działu operacyjnego Spółki, a jego wprowadzenie jest przewidywane na II połowę 2013 r.

W 2013 r. (styczeń, luty, maj) Spółka pozyskała środki pieniężne w postaci czterech pożyczek od akcjonariuszy oraz innych podmiotów na łączną kwotę 1 165 tys. zł.

Pierwsze efekty restrukturyzacji są widoczne przede wszystkim w obniżeniu kosztów operacyjnych w porównywanych okresach tj. marzec 2013 r. i grudzień 2012 r.

Największy spadek dotyczy kosztów zużycia materiałów i energii. Koszty te spadły o 39%. W zakresie tych kosztów największy spadek odnotowano w zużyciu paliwa (ponad 46%).

Na koniec maja 2013 r. stan pracowników etatowych wyniósł 104, natomiast stan przedstawicieli handlowych wyniósł 342, dzięki czemu Spółka już w marcu 2013 r. odnotowała spadek kosztów z tytułu wynagrodzeń o 35%, w porównaniu do grudnia 2012 r. oraz spadek kosztów z tytułu ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń o 38%.

Spółka od początku 2013 r. skupiła uwagę na efektywność pracowników i przedstawicieli handlowych. Spadek liczby przedstawicieli handlowych w porównaniu ze stanem na koniec 2012 r. jest efektem polityki Spółki w zakresie doboru kadr, która zakłada optymalną liczbę przedstawicieli w strukturze organizacyjnej Spółki na poziomie 430 osób.

Spółka nieustannie prowadzi proces rekrutacji na stanowisko przedstawiciela handlowego. Celem pozyskania właściwych kandydatów, proces rekrutacji prowadzony jest w sposób profesjonalny, co zdaniem Zarządu przełoży się na utrzymanie wysokiej jakości świadczonych usług.

W kwietniu 2013 r. Spółka przygotowała nowe standardy szkoleń wstępnych 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. Weszły one w życie w połowie maja 2013 r.

Dodatkowo, w celu rozwoju kompetencji kadry menedżerskiej Zarząd zaakceptował harmonogram szkoleń i doradztwa dla kierowników ds. rozwoju oraz dyrektorów oddziału, który zostanie zrealizowany na przełomie czerwca i lipca 2013 r.

Spółka odnotowała również obniżenie kosztów z tytułu usług obcych o 25%. Związane to było przede wszystkim z zamknięciem biur sprzedaży oraz rezygnacją z najmu lokali biurowych.

W I kwartale 2013 r. wysokość kosztów operacyjnych wyniosła 2 793,48 tys. zł, czyli o 29% mniej w odniesieniu do IV kwartału 2012 r.

Efekty wprowadzonej restrukturyzacji oczekiwane są po II kwartale 2013 r.

## **6. Informacja o przewidywanym rozwoju 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.

Działania Zarządu wprowadzone od IV kwartału 2012 r. (wymienione w pkt 4 oraz 5) mają zapewnić Spółce realizację nowoprzyjętej strategii.

Dzięki tym zabiegom Spółka zwiększy zarówno osiągnięte przychody z prowadzonej działalności, tym samym swój udział w rynku pożyczek gotówkowych.

Spółka w 2013 r. planuje w niskim stopniu pozyskanie kapitału z zewnątrz na prowadzenie bieżącej działalności w dotychczasowych obszarach funkcjonowania. Swój rozwój opierać będzie w głównej mierze na finansowaniu własnym, pochodzącym z osiągniętych wyników operacyjnych.

## **7. Informacja o danych finansowych za rok 2012, zawierająca dane porównawcze**

### **7.1. SPRZEDAŻ POŻYCZEK**

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

2011 r. – 25 306 900,00 zł

2012 r. – 32 824 300,00 zł

Wzrost sprzedaży wypłaconych pożyczek w relacji rok do roku to: 7 517 400,00 zł, czyli blisko 30,00%

#### **Sytuacja sprzedażowa w biurach:**

<b>Oddział</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Zmiana wartościowo</b>
Białystok	15 220 700,00	9 980 000,00	-5 240 700,00
Lublin	7 304 800,00	7 042 300,00	-262 500,00
Olsztyn	1 114 400,00	3 743 800,00	2 629 400,00
Rzeszów	865 200,00	1 787 700,00	922 500,00
Radom	801 800,00	3 570 500,00	2 768 700,00
Gdańsk	0,00	1 610 600,00	1 610 600,00
Toruń	0,00	1 719 200,00	1 719 200,00
Łódź	0,00	1 619 900,00	1 619 900,00
Kraków	0,00	1 750 300,00	1 750 300,00
<b>RAZEM</b>	<b>25 306 900,00</b>	<b>32 824 300,00</b>	<b>7 517 400,00</b>

Udział procentowy sprzedaży w 2012 r. biura Białymstoku do sprzedaży w całej firmie to 30%, tym samym biura w Lublinie to 22%, biura w Olsztynie – 11%, biura w Rzeszowie to 6%, a biura w Radomiu – 11%, biura w Gdańsku – 5%, biura w Toruniu – 5%, biura w Łodzi – 5%, biura w Krakowie – 5%.

### **7.2. LICZBA KLIENTÓW ORAZ LICZBA AKTYWNYCH UMÓW O POŻYCZKE**

Zawarte dane przedstawiają liczbę klientów na koniec roku:

2011 r. – 12036

2012 r. – 24831

Wzrost liczby klientów w relacji rok do roku to: 12795, czyli: 106,31%

#### **Liczba klientów w biurach:**

<b>Oddział</b>	<b>2011</b>	<b>Udział w całej liczbie klientów</b>	<b>2012</b>	<b>Udział w całej liczbie klientów</b>	<b>Przyrost ilościowo</b>
Białystok	6052	50,28%	6794	27,36%	742
Lublin	3692	30,67%	5321	21,43%	1 629

Olsztyn	862	7,16%	2491	10,03%	1 629
Rzeszów	662	5,50%	1292	5,20%	630
Radom	768	6,38%	2766	11,14%	1 998
Gdańsk	0,00	0,00%	1205	4,85%	1 205
Toruń	0,00	0,00%	1741	7,01%	1 741
Łódź	0,00	0,00%	1764	7,10%	1 764
Kraków	0,00	0,00%	1457	5,87%	1 457
<b>RAZEM</b>	<b>12036</b>	<b>100,00%</b>	<b>24831</b>	<b>100,00%</b>	<b>12 795</b>

Zawarte dane przedstawiają liczbę aktywnych umów na koniec roku:

2011 r. – 13135

2012 r. – 28361

Wzrost liczby aktywnych umów w relacji rok do roku to: 15226, czyli: 115,92%

#### Liczba umów w biurach:

Oddział	2011	2012	Przyrost ilościowo
Białystok	6839	8529	1 690
Lublin	3959	6120	2 161
Olsztyn	865	2910	2 045
Rzeszów	693	1387	694
Radom	779	2940	2 161
Gdańsk	0	1461	1 461
Toruń	0	1745	1 745
Łódź	0	1735	1 735
Kraków	0	1534	1 534
<b>RAZEM</b>	<b>13135</b>	<b>28361</b>	<b>15 226</b>

### 7.3. SPŁATY POŻYCZEK

Zawarte dane przedstawiają wysokość spłat pożyczek w ujęciu wartościowym w poszczególnych latach:

2011 r. – 25 642 320,21 zł

2012 r. – 40 049 301,26 zł

Wzrost rok do roku to: 14 406 981,05 zł, czyli: 56,18%

#### Sytuacja spłat pożyczek w biurach:

Oddział	2011	2012	Zmiana wartościowo
Białystok	15 774 967,73	13 885 429,06	-1 889 538,67
Lublin	7 841 356,21	10 152 356,96	2 311 000,75
Olsztyn	663 967,53	4 036 282,44	3 372 314,91
Rzeszów	702 663,53	1 954 829,10	1 252 165,57
Radom	659 365,21	4 344 776,58	3 685 411,37
Gdańsk	0,00	1 173 325,39	1 173 325,39
Toruń	0,00	1 572 758,78	1 572 758,78

Łódź	0,00	1 596 785,29	1 596 785,29
Kraków	0,00	1 332 757,66	1 332 757,66
<b>RAZEM</b>	<b>25 642 320,21</b>	<b>40 049 301,26</b>	<b>14 406 981,05</b>

Udział procentowy w spłatach pożyczek w 2012 r. biura w Białymstoku do spłat w całej firmie to 35%, tym samym biura w Lublinie - 25%, biura w Olsztynie – 10%, biura w Rzeszowie to 5%, a biura w Radomiu – 11%, biura w Gdańsku – 3%, biura w Toruniu – 4%, biura w Łodzi – 4%, biura w Krakowie – 3%.

## 7.4. PRZYCHÓD ZE SPRZEDAŻY

Zawarte dane przedstawiają wysokość przychodu netto Spółki:

2011 r. – 10 920 647,38 złotych

2012 r. – 18 940 917,11 złotych

Wzrost rok do roku to: 8 020 269,73 złotych czyli: 73,44%.

## 7.5. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Zawarte dane przedstawiają wysokość kosztów z działalności operacyjnej Spółki:

2011 r. – 6 755 264,96 złotych

2012 r. – 13 354 891,83 złotych

Wzrost kosztów rok do roku to: 6 599 626,87 złotych czyli 97,70%.

## 7.6. WYNIK FINANSOWY

Zawarte dane przedstawiają wynik finansowy Spółki:

2011 r. – 2 178 778,39 złotych

2012 r. – -621 017,18 złotych

Zmiana wyniku finansowego rok do roku to: - 2 799 795,57 złotych, czyli spadek o 128,50%.

## 7.7. DANE KWARTALNE LATA 2011 I 2012

Kwoty w tys. PLN	Q1 2011	Q2 2011	Q3 2011	Q4 2011	Q1 2012	Q2 2012	Q3 2012	Q4 2012
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>2 066</b>	<b>1 843</b>	<b>3 112</b>	<b>3 900</b>	<b>4 354</b>	<b>4 992</b>	<b>4 924</b>	<b>4 670</b>
Koszty operacyjne	1 240	1 388	1 898	2 229	2 395	3 336	3 649	3 977
<b>EBIT</b>	<b>849</b>	<b>377</b>	<b>1 238</b>	<b>2 179</b>	<b>1676</b>	<b>1191</b>	<b>590</b>	<b>-443</b>
<i>Marża EBIT %</i>	<i>41,10%</i>	<i>20,50%</i>	<i>39,80%</i>	<i>55,90%</i>	<i>38,49%</i>	<i>23,86%</i>	<i>11,98%</i>	<i>-9,49%</i>
Koszty finansowe	211	284	278	1 106	531	853	748	1 082
Podatek dochodowy	139	-17	243	286	293	175	137	-32
<b>Wynik netto</b>	<b>504</b>	<b>117</b>	<b>737</b>	<b>819</b>	<b>867</b>	<b>234</b>	<b>-291</b>	<b>-1 431</b>
<i>Marża wyniku netto %</i>	<i>24,40%</i>	<i>6,40%</i>	<i>23,70%</i>	<i>21,00%</i>	<i>19,91%</i>	<i>4,69%</i>	<i>-5,91%</i>	<i>-30,64%</i>
Aktywa trwałe	542	702	1 385	4 407	2707	6739	7 061	7 428
Aktywa obrotowe, w tym:	24 872	30 071	35 263	41 702	54 181	56 759	58 600	56 075
Należności krótkoterminowe	24 791	27 590	34 538	41 651	47 724	56 207	58 279	55 754

<b>Aktywa razem</b>	<b>25 414</b>	<b>30 773</b>	<b>36 648</b>	<b>46 109</b>	<b>56 889</b>	<b>63 499</b>	<b>65 662</b>	<b>63 504</b>
Kapitał własny	5 166	11 463	12 200	12 438	13 463	13 549	13 248	11 673
Zobowiązania i rezerwy, w tym:	20 248	19 310	24 448	33 671	43 426	49 959	52 413	51 830
Zobowiązania oprocentowane	7 558	5 695	7 146	9 334	5 632	4 649	6 890	6 954
Rozliczenia międzyokresowe	11 076	12 232	15 132	18 368	20 448	23 035	23 504	21 771
<b>Pasywa razem</b>	<b>25 414</b>	<b>30 773</b>	<b>36 648</b>	<b>46 109</b>	<b>56 889</b>	<b>63 499</b>	<b>65 662</b>	<b>63 504</b>

## 8. Wybrane wskaźniki finansowe

Nr	WSKAŹNIK	ROK 2011	ROK 2012
1.	Wskaźnik rentowności aktywów ROA = (zysk netto / aktywa ogółem) x 100%	5%	0,98%
2.	Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE = (zysk netto / kapitał własny ogółem) x 100%	18%	-5,32%
3.	Wskaźnik rentowności – zwrot z inwestycji ROI = (zysk operacyjny / aktywa ogółem) x 100%	10%	4,75%
4.	Wskaźnik rentowności sprzedaży netto = (zysk netto/przychody ze sprzedaży)x100%	20%	-3,28%
5.	Wskaźnik bieżącej płynności = (aktywa obrotowe ogółem / zobowiązania krótkoterminowe)	4,05	6,90
6.	Wskaźnik szybkiej płynności = (inwestycje krótkoterminowe + należności krótkoterminowe / zobowiązania krótkoterminowe)	4,05	6,87
7.	Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego = (dług netto/kapitał własny)	0,87	2,11

W związku z wyemitowaniem obligacji serii A na początku 2012 r. Spółka w Warunkach emisji obligacji na okaziciela serii A zapewniła, że w okresie od daty emisji do daty wykupu obligacji wskaźnik dług netto/kapitał własny nie będzie większy niż 2 (dwa). Jeżeli Spółka naruszy wskaźnik finansowy wówczas bez względu na to, czy Spółka ponosi odpowiedzialność za takie naruszenie, każdy Obligatariusz może doręczyć Spółce, zgodnie z Warunkami emisji obligacji, Zawiadomienie o Wymagalności. Przedterminowy wykup wszystkich obligacji może zagrozić płynności finansowej Spółki, a nawet mieć wpływ na kontynuację jej działalności. Zarząd zakłada, iż Obligatariusze zachowają się w sposób racjonalny i ocenią pozytywnie działania Spółki w zakresie obniżenia wskaźnika w 2013 r. opisane poniżej.

Na wartość długu netto składają się następujące pozycje:

- kredyty i pożyczki krótko i długoterminowe,
- zobowiązania z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych – wartość bilansowa obligacji oraz odsetki od obligacji na dzień 31.12.2012 r.,
- zobowiązania z tytułu leasingu finansowego krótko i długoterminowe,

pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty.

Spółka na koniec roku 2012 przekroczyła wskaźnik finansowy, który wyniósł 2,11, jednakże od początku 2013 r. Spółka stara się obniżyć poziom tego wskaźnika poprzez:

- a) ograniczanie wysokości długu netto:
  - ograniczenie zobowiązań z tytułu leasingu finansowego

W związku z przeprowadzoną restrukturyzacją zatrudnienia w drugiej połowie kwietnia 2013 r. Zarząd rozpoczął procedurę zmniejszenia floty samochodowej. Dzięki wcześniejszemu rozwiązaniu umów leasingowych (18 samochodów), od maja 2013 r. Spółka nie ponosi kosztów związanych z ratami leasingowymi. Z tego tytułu Spółka zaoszczędzi 470.000,00 zł.

- b) 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:

- wprowadzenie restrykcji w polityce sprzedażowej,
- uruchomienie drugiego kanału dystrybucji – udzielanie pożyczek gotówkowych na konto przy współpracy z Pośrednikiem Kredytowym,
- podpisanie umowy o współpracę z Kredytoperator Sp. z o.o.,
- wprowadzenie do oferty produktowej pożyczek na finansowanie leczenia metodą in vitro,
- uruchomienie działu windykacji,
- wprowadzenie w październiku 2012 r. tzw. porozumień, polegających na podpisaniu aneksu do umowy, mające na celu urealnienie możliwości płatniczych klienta.

Spółka do 31.12.2012 r. podpisała łącznie 2029 aneksów do umów pożyczkowych. Liczba podpisanych porozumień do 20 tygodnia 2013 r. włącznie wynosi już 4143, czyli o 2114 więcej niż stan na koniec 2012 r. Spółka od października 2012 r. podpisała 2839 porozumień, dzięki czemu udało się udrożnić 10 948 tys. zł u klientów, którzy długoterminowo nie dokonywali spłaty zobowiązań.

Powyższe działania składają się na poprawę:

- a) wskaźnika ściągłości pożyczek zawieranych od początku 2013 r., który na koniec kwietnia 2013 r. wynosi 95,11%,
- b) wskaźnika ściągłości porozumień zawieranych od października 2012 r., który na 20 tydzień 2013 r. wynosi 86,60%.

Od dnia 01.01.2013 r. nastąpiła zmiana Polityki rachunkowości, polegająca na ujmowaniu odsetek należnych z tytułu udzielonych przez podmiot pożyczek jako przychody wynikowe. W poprzednich okresach kwoty odsetek były wykazywane w pozycji rozliczeń międzyokresowych przychodów i rozliczane w stosunku do spłaty pożyczek.

Ograniczenie kosztów operacyjnych związane jest z działaniami:

- reorganizacji biur sprzedaży w Gdańsku, Krakowie, Radomiu, Rzeszowie i Toruniu,
- redukcji stanowisk administracyjnych i funkcyjnych – 15 stanowisk etatowych,
- zmniejszenia floty samochodowej.

Tym samym Spółka ograniczyła wydatki:

- administracyjne: koszty zużycia materiałów i energii
- kadrowe: koszty wynagrodzenia, ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń,
- eksploatacyjne: amortyzacji, usług obcych

Dodatkowo, Zarząd nieustannie monitoruje prace związane z przygotowaniem i wprowadzeniem nowego, innowacyjnego systemu informatycznego. Wprowadzenie systemu informatycznego przewidziane jest w II połowie 2013 r. i ma na celu osiągnięcie skuteczniejszego zarządzania procesami biznesowymi Spółki w czasie rzeczywistym. Nowy system informatyczny usprawni pracę działu operacyjnego Spółki oraz wspomogę zarządzanie firmą.

Spółka w dniach 20.08.2012 r. oraz 18.02.2013 r. dokonała terminowych wypłat odsetek z obligacji serii A. Obecnie Spółka zapewnia Obligatariuszy, że pozostałe do wypłaty odsetki z obligacji zostaną dokonane terminowo (tj. 19.08.2013 r. oraz 17.02.2014 r.). Mając na uwadze zachowanie płynności Spółka zamierza dokonać emisji nowych obligacji o maksymalnej wartości 14 105 tys. zł. Spółka prowadzi rozmowy z Obligatariuszami dotyczące zainteresowania nową serią obligacji poprzez zamianę obligacji serii A na obligacje nowej serii o terminie wykupu w roku 2016.

## **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/N IE	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 największe 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	TAK	



	umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,		
<b>3.15.</b>	(skreślony),		
<b>3.16.</b>	pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	TAK	
<b>3.17.</b>	informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	
<b>3.18.</b>	informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	TAK	
<b>3.19.</b>	informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	TAK	
<b>3.20.</b>	Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
<b>3.21.</b>	dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	TAK	
<b>3.22.</b>	(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.		
<b>4.</b>	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 <a href="http://www.gpwinfostrefa.pl">www.gpwinfostrefa.pl</a> .	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 obowiązków, emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.	TAK	
8.	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	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 Doradcy 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 Doradcy, 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 datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	TAK	
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: - informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta	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

	<p>mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem,</li> <li>- informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem,</li> <li>- 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.</li> </ul>		<p>sposób wystarczający, umieszczając na swojej stronie internetowej w uporządkowany sposób publikowane raporty bieżące i okresowe, jak również kalendarium inwestora.</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)		

W kwietniu 2013 roku Spółka dokonała zmiany w zasadach ładu korporacyjnego, opisanych 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, z pominięciem głównego gracza na rynku - firmy Provident, jest rozdrobniony i obejmuje wiele mniejszych podmiotów. Bariery wejścia na rynek dla nowych podmiotów są stosunkowo niskie, 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. Konkurencja posiadająca znacznie większy kapitał obrotowy nie przeszkodziła w rozwoju terenu działalności Spółki, pomimo zwiększonego zainteresowania branżą finansową i napływu kapitału do podmiotów działających w tym segmencie gospodarki.

W 2012 r. Spółka w otoczeniu zwiększającej się konkurencji, aby utrzymać swoją pozycję skupiła uwagę na prowadzeniu wzmoczonej polityki reklamowej. Ponadto, celem zwiększenia rozpoznawalności we wszelkich przekazach medialnych Spółka wykorzystywała swój wizerunek jako firmy stabilnej – notowanej na NewConnect oraz Catalyst. Spółka do chwili obecnej utrzymuje intensywną politykę reklamową. W maju 2013 r. dokonała również zmiany wizualnej wykorzystywanych materiałów reklamowych, mającą na celu zwiększenie rozpoznawalności Spółki. Od początku 2012 r. Spółka skoncentrowała się na rozwijaniu sieci przedstawicieli handlowych, bezpośrednio docierających do potencjalnych klientów. W wyniku wprowadzonej restrukturyzacji na koniec maja 2013 r. stan przedstawicieli handlowych uległ zmniejszeniu, jednakże Spółka nieustannie poszukuje nowych kanałów dystrybucji oraz reklamy swoich produktów. W związku z tym Spółka wprowadziła nowy kanał dystrybucji pożyczek na konto oraz do końca marca 2013 r. podpisała umowy o współpracy z 8 Pośrednikami Kredytowymi, zlokalizowanymi w miejscowościach: Białystok, Bydgoszcz, Olsztyn, Łódź, Tarnów, Dębica, Przeworsk, Nowe Miasto, Nowy Dwór Gdański. Dodatkowo, w dniu 08.04.2013 r. nawiązała współpracę z Pośrednikiem Kredytowym – Kredytoperator Sp. z o.o. 10 maja 2013 r. podpisała umowę o świadczeniu usług reklamowych na stronie internetowej z Centrum Leczenia Niepłodności Małżeńskiej Kriobank, umożliwiając tym samym Spółce wprowadzenie do swojej oferty nowego produktu, który jest skierowany do par borykających się z problemem niepłodności. Pożyczki na finansowanie leczenia metodą in vitro weszły w życie z dniem 13.05.2013 r.

Marka S.A. swoją konkurencyjność stara się wzmacniać poprzez szybkie reagowanie na zmieniające się potrzeby społeczeństwa, wprowadzając i rozwijając nowe produkty, jak również nowe kanały dystrybucji sprzedaży.

#### **Ryzyko związane z niestabilnością rynku**

Sytuacja makroekonomiczna na świecie i w kraju przekłada się bezpośrednio na wyniki finansowe Spółki. Pogorszenie nastroju na rynku, wzrost inflacji i bezrobocia, spadek lub zatrzymanie wzrostu produktu krajowego brutto oraz obniżenie konsumpcji obywateli może spowodować spadek popytu na pożyczki, a także zwiększyć ryzyko niewypłacalności dłużników. Od początku 2012 r. zauważalne było pogarszanie się warunków makroekonomicznych, które wpłynęły na sytuację finansową klienta oraz jego zdolność dokonywania regularnych spłat.

Skutki pogarszającej się sytuacji makroekonomicznej w Polsce w sposób szczególny uwidoczniły się w III kwartale 2012 roku. Zarząd instynktownie wprowadził dodatkowe działania:

- a) usprawniające i minimalizujące wydłużanie przez klientów harmonogramu spłat poprzez:
- zaostrzenie warunków udzielania pożyczek,
  - wprowadzenie mechanizmów monitorowania ściągальności,
  - 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,
- b) urealnianie możliwości płatnicze klienta poprzez:
- wprowadzenie w październiku 2012 r. tzw. porozumień, polegających na podpisaniu aneksu do umowy.

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

### **Ryzyko związane z niestabilnością polskiego systemu prawa**

W Polsce następują częste zmiany przepisów prawa, zwłaszcza w odniesieniu do prawa handlowego, podatkowego, przepisów regulujących działalność gospodarczą, przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych. Zmiany te mogą rodzić dla Spółki negatywne konsekwencje. W szczególności niezwykle istotną gałęzią prawa mającą duży wpływ na działalność prowadzoną przez konsumenta jest prawo konsumenckie, a pośród aktów prawnych składających się na tę dziedzinę, najistotniejsza z punktu widzenia Spółki jest ustawa o kredycie konsumenckim, która od momentu jej uchwalenia była zmieniana kilkakrotnie.

Ponadto szczególnie częste i utrudniające bieżące działanie Spółki są zmiany interpretacyjne przepisów podatkowych, wiele przepisów polskiego prawa podatkowego zostało sformułowanych w sposób niedostatecznie precyzyjny i nie podlegający jednoznacznej wykładni. Praktyka organów skarbowych oraz orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania nie są jednolite. Przyjęcie przez organy podatkowe odmiennej niż zakładana przez Spółkę interpretacji przepisów podatkowych może powodować niekorzystne konsekwencje wpływające na sytuację finansową, osiągnięte wyniki oraz perspektywę rozwoju Spółki.

Należy także wskazać, że w przypadku niejasnych sformułowań w przepisach istnieje ryzyko rozbieżności w ich interpretacji, pomiędzy Spółką a innymi podmiotami, takimi jak kontrahenci czy organy administracyjne.

Istotnym jest również fakt, iż przepisy polskiego prawa przechodzą obecnie proces intensywnych zmian związanych z dostosowywaniem polskich przepisów do przepisów unijnych. Zmiany te mogą mieć wpływ na otoczenie prawne działalności Spółki i na jego wyniki finansowe. Zmiany te mogą ponadto stwarzać problemy wynikające z niejednolitej wykładni prawa, która obecnie jest dokonywana nie tylko przez sądy krajowe, organy administracji publicznej, ale również przez sądy wspólnotowe. Interpretacje dotyczące zastosowania przepisów, dokonywane przez sądy i inne organy interpretacyjne bywają często niejednoznaczne lub rozbieżne, co może generować ryzyko prawne. Orzecznictwo sądów polskich musi pozostawać w zgodności z orzecznictwem wspólnotowym. Tymczasem niezharmonizowane z prawem unijnym przepisy prawa krajowego mogą budzić wiele wątpliwości interpretacyjnych oraz rodzić komplikacje natury administracyjno – prawnej. W głównej mierze ryzyko może rodzić stosowanie przepisów krajowych niezgodnych z przepisami unijnymi czy też odmiennie interpretowanymi.

W związku z powyższym Spółka w 2011 r. zminimalizowała ryzyko podatkowe poprzez utworzenie rezerwy na prawdopodobne przyszłe zobowiązanie podatkowe (w tym ewentualne odsetki) związane z uzyskiwanymi przychodami z tytułu udzielanych pożyczek w kwocie 3 044 971,00 zł. W 2012 r. Spółka, jako kontynuację działań zwiększyła poziom ww. rezerwy do kwoty 3 925 941,00 zł. Zobowiązanie powyższe zostało poręczone przez akcjonariuszy Spółki. Poręczenie jest ważne do dnia 05.12.2014 r.

Ponadto, w dniu 12 maja 2011 r. została ogłoszona nowa ustawa o kredycie konsumenckim, która weszła w życie w grudniu 2011 roku. Spółka rozpoczęła działania do dostosowania się (w tym dostosowania treści dokumentacji związanej z prowadzoną działalnością) do nowych zasad ustawy bezpośrednio po ogłoszeniu zmiany oraz kontynuowała je w 2012 r. Wydłużenie okresu integracji z

nowymi przepisami ustawy związane było z niejasnością sformułowań w przepisach oraz rozbieżności w ich interpretacji.

### **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 ogłoszenia 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**

Działalność Spółki w dużej mierze opiera się na pracy ludzkiej. W sektorze consumer finance, doświadczenie rynkowe kierowników regionalnych oraz przedstawicieli handlowych jest istotnym aktywem Spółki. Marka S.A. ma świadomość, że zatrudnione osoby o wysokich kwalifikacjach i bogatym doświadczeniu mają szczególne znaczenie dla Spółki a ich utrata mogłaby w krótkim okresie wpłynąć negatywnie na jej wynikach. Dotyczy to również zjawiska rotacji pracowników.

W celu ograniczenia ryzyk Spółka nieustannie wprowadza nowe elementy bądź modyfikacje do systemu wynagrodzeń. Założeniem zmian jest jednoczesne dostosowanie systemu wynagrodzeń do wyników prognozowanych przez Spółkę. W IV kwartale 2012 r. Spółka podjęła działania, mających na celu opracowanie nowych standardów rekrutacji, zatrudnienia oraz szkoleń.

Spółka ma również świadomość możliwości działalności konkurencyjnej, w tym też składania propozycji pracy przez firmy konkurencyjne pracownikom firmy. Utrata kluczowych pracowników, a w szczególności ich przechodzenie do firm konkurencyjnych może również stanowić zagrożenie operacyjne, polegające na wpływie istotnych danych na temat rynków działalności Spółki oraz jej strategii.

Marka S.A. zabezpiecza się przed tym poprzez obowiązujący w Spółce zakaz działalności konkurencyjnej dla swoich pracowników. Oznacza to, że zarówno w trakcie świadczenia pracy, jak również w okresie 6 miesięcy po zakończeniu stosunku pracy (na podstawie odrębnej umowy o zakazie działalności konkurencyjnej) Pracownik nie może podejmować działań konkurencyjnych w

stosunku do Spółki. Naruszanie postanowień umowy o zakazie działalności konkurencyjnej przez pracownika skutkuje karą umowną wobec Spółki.

### **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. Pogarszająca się sytuacja makroekonomiczna na rynku pożyczek, wpłynęły na sytuację finansową klienta oraz jego zdolność dokonywania regularnych spłat i było to podstawą dla rozpoczęcia działań Zarządu (IV kwartał 2012 r.) do zmiany polityki sprzedażowej, w tym zaostrzenia warunków udzielania pożyczek.

Pomimo stosowania przez Spółkę własnego zaostrzonego 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 grudniu 2012 r. opracowała nowe mechanizmy monitorowania ściągłości, 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 wartości utraty 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.



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, u którego upłynął termin spłaty zobowiązania wynikający z umowy, Spółka stosuje tzw. porozumienia, polegające na podpisaniu aneksu do umowy. Celem powyższego działania jest urealnienie możliwości płatniczych klienta. 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 2012 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 rozpoczęcia przez Zarząd w IV kwartale 2012 r. 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 do 31.12.2012 r. podpisała łącznie 2029 aneksów do umów pożyczkowych. Liczba podpisanych porozumień do 20 tygodnia 2013 r. łącznie wynosi już 4143, czyli o 2114 więcej niż stan na koniec 2012 r. Spółka od października 2012 r. podpisała 2839 porozumień, dzięki czemu udało się udrożnić 10 948 tys. zł u klientów, którzy długoterminowo nie dokonywali spłaty zobowiązań.

Powyższe działania składają się na poprawę:

- a) wskaźnika ściągłości pożyczek zawieranych od początku 2013 r., który na koniec kwietnia 2013 r. wynosi 95,11%,
- b) wskaźnika ściągłości porozumień zawieranych od października 2012 r., który na 20 tydzień 2013 r. wynosi 86,60%.

W celu zabezpieczenia należności na koniec każdego kwartału Spółka dokonuje weryfikacji pożyczek pod kątem utraty wartości – polityka odpisu aktualizującego. W związku z wprowadzeniem nowej oferty produktowej Spółka z dniem 07.02.2012 r. wprowadziła nowe zasady dotyczące odpisów aktualizujących do nowej oferty.

### Ryzyko utraty płynności

Głównym obszarem działalności Spółki jest udzielanie szybkich 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 pożyczek o niskiej wartości (do 2 000 PLN), których spłata częstokroć nie jest zabezpieczana 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,
- wprowadzenie w październiku 2012 r. 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 2012 r. z działalności sądu elektronicznego. Nie wykluczone, że Spółka dodatkowo powróci do wysyłania spraw w tradycyjnej formie, celem przyspieszenia windykacji sądowej.

Ponadto, Spółka we wrześniu 2012 r. podpisała umowę z wieloosobową Kancelarią Prawną, co dało możliwość zwiększenia efektywności obsługiwanych spraw dłużników.

### **Ryzyko związane z trudniejszym dostępem do kapitału oraz jego zabezpieczaniem**

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 2012 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, w szczególności w zakresie zapewnienia nieprzekroczenia przez Spółkę wskaźnika finansowego (dług netto/kapitał własny). Zarząd monitorując sytuację makroekonomiczną pod koniec roku rozpoczął kroki w kierunku zmiany strategii, która zakłada stabilny, niskonakładowy i bezpieczny rozwój terytorialny z ograniczeniem finansowania ze źródeł zewnętrznych, tym samym obniżenie długu netto Spółki.

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

Na koniec 2012 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 31.12.2012 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.

W II kwartale 2012 r. na polskim rynku finansowym rozpoczęły się zawirowania wokół pozabankowych instytucji finansowych. Marka S.A. w związku z zaistniałą sytuacją dostrzegła chwilowy spadek zaufania klientów do instytucji pożyczkowych.

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. W związku z tym dnia 11.04.2013 r. Spółka została wyróżniona w „Akcji Inwestor”, organizowanej przez "Puls Biznesu" jako firma, która aktywnie prowadzi komunikację w zakresie relacji inwestorskich. Dodatkowo, w połowie marca br. Zarząd podjął decyzję o publikacji raportów miesięcznych, mających 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 nieprzemyślany rozwój może spowodować osiągnięcie niższych wyników niż zakładane.

W 2012 r. Spółka z przeprowadzonej w lutym emisji obligacji rozszerzyła obszar działalności na dziewięć województw kraju. Pomimo otwarcia pięciu nowych biur sprzedaży, Spółka już w III kwartale 2012 r. nie uzyskała zamierzonego poziomu rentowności. Dlatego też, pod koniec IV kwartału 2012 r. Zarząd poczynił pierwsze kroki w kierunku zmiany strategii rozwoju. 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.

## **11. Podsumowanie**

Rok 2012 był dla Spółki przełomowy. Rozpoczął się od ambitnych planów Zarządu dotyczących dynamicznej ekspansji w nowych regionach Polski poprzez otwieranie samodzielnych biur sprzedaży. Marka S.A. z emisji obligacji otworzyła na początku ub.r. pięć nowych biur i rozszerzyła obszar działalności na większość województw kraju. Sytuacja makroekonomiczna,

zmiany w Spółce, rosnące koszty operacyjne oraz nowa polityka odpisów aktualizacyjnych doprowadziły do pogorszenia uzyskiwanych przez Spółkę wyników, jednocześnie pokazały, że zakładana na 2012 r. strategia Spółki wymaga aktualizacji i modyfikacji.

Rok 2012 zakończony został stratą netto na poziomie 621 tys. zł, przy czym Spółka odnotowała zysk ze sprzedaży w wysokości: 5 586 tys. zł. Spółka osiągnęła przychody z prowadzonej działalności w kwocie: 18 941 tys. zł. W pierwotnych prognozach, opartych o intensywny rozwój terytorialny, Spółka przewidywała osiągnięcie przychodów z prowadzonej działalności na poziomie 25 653 tys. zł oraz zysku netto na poziomie 4 037 tys. zł. Jednakże, po uzyskaniu przez Spółkę niezaudytowanych szacunkowych wybranych danych finansowych za 2012 r., zdecydowano o odwołaniu prognoz.

Spółka również dokonała zmian prognoz na 2013 i 2014 r. Nowe prognozy na dane lata dostosowane są do bieżącej sytuacji w Spółce oraz jej planów na przyszłość. Założono w nich również, iż do końca okresu objętego prognozą, tj. do końca roku 2014, nie wystąpią istotne zmiany mające negatywny wpływ na rynek, na którym Spółka prowadzi działalność.

Prognoza na rok 2013 zakłada osiągnięcie:

1. Przychodów z prowadzonej działalności na poziomie 22 407 tys. zł;
2. Zysku netto na poziomie 510 tys. zł.

Prognoza na rok 2014 zakłada osiągnięcie:

1. Przychodów z prowadzonej działalności na poziomie 31 401 tys. zł;
2. Zysku netto na poziomie 5 047 tys. zł.

Całkowita zmiana strategii Spółki na przełomie 2012 i 2013 r. w perspektywie średnioterminowej ma zapewnić bezpieczny i stabilny rozwój Spółki oraz przyczynić się do wzrostu wartości dla akcjonariuszy. Efekty wprowadzonych zmian będą widoczne w II połowie 2013 r.

Mimo występującej konkurencji na rynku pożyczek gotówkowych oraz wyników finansowych Spółki uzyskanych na koniec 2012 r., Zarząd optymistycznie patrzy w przyszłość i konsekwentnie dąży do realizacji nowoprzyjętej strategii, podtrzymując opublikowane poprawione prognozy na 2013 i 2014 r. Planowane osiągnięcie skorygowanych prognoz jest poparte faktem, że obecnie Spółka osiąga wyniki nieodbiegające od prognoz kwartalnych.

**Zarząd Marka S.A.**

**Jarosław Konopka – Prezes Zarządu**

**Jolanta Mariola Szorc – Wiceprezes 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

Jolanta Mariola Szorc – Wiceprezes Zarządu