

***SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z  
DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI***

***MARKA SPÓŁKA AKCYJNA***



**MARKA**  
**Szybkość**  
**Profesjonalizm**  
**Rozwój**

***ZA ROK OBROTOWY 2013***

***tj. za okres od 1 stycznia 2013 r. do 31 grudnia 2013 r.***

*Białystok, 29 maja 2014*

## 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	6
5. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki po dniu bilansowym Spółki	10
6. Informacja o przewidywanym rozwoju Spółki	13
7. Informacja o danych finansowych za rok 2013, zawierająca dane porównawcze	14
7.1. Sprzedaż pożyczek	14
7.2. Liczba klientów oraz liczba aktywnych umów o pożyczkę	14
7.3. Spłaty pożyczek	15
7.4. Przychód ze sprzedaży	15
7.5. Koszty działalności operacyjnej	16
7.6. Wynik finansowy	16
7.7. Dane kwartalne lata 2012 i 2013	16
8. Wybrane wskaźniki finansowe	17
9. Informacja o stosowaniu zasad dobrych praktyk Spółek notowanych na NewConnect	18
10. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk	24
10.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność	24
10.2. Ryzyka związane z działalnością Spółki	26
11. Podsumowanie	31

## **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 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.

Z dniem 07.02.2012 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 20 do 60 tygodni, przy czym pożyczki o dłuższym okresie spłaty (40-60 tygodni) oferowane były stałym i lojalnym klientom, oferowane w opcji z obsługą w domu klienta oraz na konto bankowe,
- pożyczki na 15 dni oraz 30 dni, o wartości od 200 do 500 zł, charakteryzujące się jednorazową formą spłaty, oferowane w opcji z obsługą w domu klienta,
- od dnia 19.12.2013 roku do oferty pożyczek z opcją obsługi w domu klienta została wprowadzona pożyczka na 3 000 zł na 60 tygodni,
- od dnia 10.12.2013 roku Spółka wprowadziła pożyczkę z opcją na rachunek bankowy oferowaną przy współpracy z pośrednikami kredytowymi z miesięczną spłatą o wartości od 500 do 10 000 zł na okres 4, 8, 13, 19, 25 miesięcy (oferta ta została zmodyfikowana dnia 03.02.2014 roku, poprzez zwiększenie kwoty udzielanych pożyczek do 30 000 zł oraz wydłużenie okresu do 37 miesięcy),
- od dnia 13.05.2013 roku Spółka wprowadziła do oferty pożyczki na finansowanie leczenia niepłodności metodą in vitro.

W okresie objętym sprawozdaniem Spółka prowadziła działalność sprzedażową i inwestycyjną:

- 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 10.01.2013 r. Spółka rozpoczęła konsolidację biur sprzedaży z 9 na 4, poprzez przeniesienie biura z Gdańska do Olsztyna, z Rzeszowa i Krakowa do Lublina oraz z Torunia i Radomia do Łodzi. Od tego momentu Spółka prowadzi działalność za pośrednictwem czterech oddziałów:

- 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.

Dodatkowo Spółka podpisała w 2013 roku umowy o współpracy z pośrednikami kredytowymi działającymi na terenie całego kraju, przy udziale których sprzedawane są pożyczki w opcji na konto.

## **2. Władze Spółki**

Od dnia 24.12.2012 r. do 28.02.2013 r. **Zarząd Spółki** pracował w składzie:

Jarosław Konopka – Wiceprezes Zarządu.

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 są względy zdrowotne.

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

Jarosław Konopka – Prezes Zarządu.

W roku 2013, do dnia 27.06.2013 r., **Rada Nadzorcza 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.

Od dnia 27.06.2013 r., na podstawie uchwał ZWZ z dnia 27.06.2013 r., **Rada Nadzorcza Spółki** pracuje 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 szybkich pożyczek gotówkowych. Pomimo występującej licznej konkurencji, rynek ten wciąż dynamicznie się rozwija.

Rok 2013 dla branży firm pożyczkowych obfitował w projekty dotyczące uporządkowania i nadzorowi na tym segmentem działalności gospodarczej. W 2013 r. rozpoczęła się medialna dyskusja w zakresie nadzoru nad sektorem firm pożyczkowych, zasad oraz transparentności jego funkcjonowania, wyeliminowania nieprawidłowości, poprawy wizerunku branży pożyczkowej. Przyczyną powyższego było między innymi, przesłanie do uzgodnień międzyresortowych w sierpniu 2013 r. przez Ministerstwo Finansów Projektu założeń projektu ustawy o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, ustawy – Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw. W projekcie Ministerstwo Finansów chciało między innymi ograniczyć koszt pożyczek, z wyłączeniem odsetek, do maksymalnie 30% ich wartości, wprowadzić rejestr firm pożyczkowych, zaostrzyć kary za prowadzenie działalności bankowej bez zezwolenia, nadać Komisji Nadzoru Finansowego uprawnienia do prowadzenia postępowań wyjaśniających wobec podmiotów działających we wszystkich sektorach rynku finansowego.

Ministerstwo Finansów zakończyło konsultacje w grudniu 2013 r. w sprawie regulacji rynku pożyczek, a na ich podstawie powstał nowy projekt przekazany do ponownych uzgodnień resortowych. Najważniejsze zmiany w projekcie założeń to podniesienie limitu kosztów pozaodsetkowych z 30% do 50% wartości pożyczki z jednoczesną rezygnacją formuły RSSO, oraz propozycja utworzenia rejestru firm pożyczkowych w Ministerstwie Gospodarki, który prowadzi Centralną Ewidencję Informacji Gospodarczej i ma w tym zakresie doświadczenia, a nie, jak pierwotnie proponowano, w Urzędzie Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Dodatkowo działalność na rynku pożyczek będą mogły prowadzić tylko spółki akcyjne i z ograniczoną odpowiedzialnością, a minimalny wymagany kapitał będzie na poziomie 200 tys. zł, a nie jak zakładano wcześniej 60 tys. zł.

Mając na uwadze ocenę pożyczkobiorców i ich zdolność finansową do spłaty zobowiązań, a tym samym ograniczenie ryzyka działalności firm pożyczkowych i banków, w projekcie ministerstwa zaproponowano zasady wymiany informacji między instytucjami działającymi w sektorze bankowym i poza nim, tak aby kredytodawcy mogli korzystać z baz danych, czyli z BIK, na zasadzie wzajemności. Podmioty pożyczkowe będą mogły dostarczać informacje i je otrzymywać. Na podstawie wymiany banki będą miały informację o zobowiązaniach zaciąganych poza sektorem bankowym, a kredytodawcy niebankowi będą wiedzieli, czy klient posiada już zobowiązanie w banku.

Ostatecznie Ministerstwo Finansów wycofało się z propozycji wprowadzenia rejestru dla instytucji pożyczkowych, która była wcześniej obecna w trzech wersjach założeń i popierana przez uczestników procesu legislacyjnego. Wprowadzenie rejestru firm pożyczkowych było jedną z najważniejszych propozycji projektowanej regulacji Ministerstwa Finansów, a wcześniej rekomendacji Komitetu Stabilności Finansowej. Nowe założenia do regulacji zostały przesłane przez Ministerstwo Finansów do Komitetu Rady Ministrów w dniu 04.04.2014 r. po uzgodnieniach z Prezesem UOKiK mających na celu wyjaśnienie rozbieżności związanych z instytucją rejestru firm pożyczkowych.

Spółka w przedmiocie rejestru firm pożyczkowych popiera stanowisko Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych (KPF), że brak rejestru uniemożliwi opisanie w sposób pełny i jednoznaczny skali rynku, liczby podmiotów prowadzących działalność pożyczkową, skutki wprowadzenia nowych regulacji. Rynek pożyczkowy, ze względu na wrażliwy medialnie i społecznie obszar działania, wymaga wprowadzenia rejestru. Jego brak prawdopodobnie będzie istotną przeszkodą w sprawowaniu efektywnego nadzoru nad rynkiem. Aktualnie podjęty wariant o rezygnacji z rejestru może sprawić, że część uczestników rynku może mieć pokusę obniżania standardów rynkowych, działając poza prawem. Będzie to obniżało wiarygodność nie tylko rzetelnie funkcjonującego sektora firm pożyczkowych, ale również całego rynku kredytowego, łącznie z bankowym.

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.

Najważniejsze założenia dla firm pożyczkowych to między innymi: suma kosztów pozaodsetkowych kredytu nie będzie mogła przekroczyć 25 proc. całkowitej kwoty kredytu konsumenckiego i dodatkowo 30 proc. całkowitej kwoty kredytu konsumenckiego w stosunku rocznym; całkowity koszt kredytu, z wyłączeniem odsetek, nie może przekroczyć 100 proc. całkowitej kwoty kredytu; wysokość odsetek za opóźnienie w spłacie nie będzie mogła przekroczyć sześciokrotności stopy kredytu lombardowego Narodowego Banku Polskiego (wynosi ona 4 proc.), co obecnie oznaczałoby, że wyniosą one nie więcej niż 24 proc., a limit odsetek za opóźnienie będzie obejmował również opłaty związane z windykacją należności; konieczność działania spółki branży pożyczkowej we wskazanej formie prawnej - spółka kapitałowa, oraz obowiązek posiadania kapitału zakładowego w wysokości co najmniej 200 tys. zł, utworzonego ze środków nie pochodzących z pożyczki, kredytu, emisji obligacji lub źródeł nieudokumentowanych; ponadto osoby zasiadające we władzach takiej spółki muszą wykazać się niekaralnością za określone przestępstwa.

Nowy projekt założeń do noweli ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz Prawa bankowego został przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 8 maja 2014 r. Obecnie trwają prace związane z przygotowaniem projektu ustawy oraz można się spodziewać, że w ciągu najbliższych tygodni zostanie przekazana do prac sejmowych. Zmiany prawne mogłyby wówczas wejść w życie w drugiej połowie 2014 r.

Raport firmy doradczej PwC pt. „Rynek firm pożyczkowych w Polsce”<sup>1</sup> sporządzony w trakcie kontynuowania legislacyjnych prac nad rynkiem pożyczek, potwierdza, iż sektor pożyczek jest istotnym uczestnikiem rynku finansowego w Polsce zapewniającym dostęp do usług finansowych dla tych konsumentów, dla których oferta bankowa z różnych przyczyn jest ograniczona lub mało atrakcyjna. Z raportu wynika, iż 37% gospodarstw domowych w Polsce korzysta z różnych produktów kredytowo - pożyczkowych, z czego 88% deklaruje zadłużenie w bankach, 8% w firmach ratalnych, 6% u osób prywatnych, 5% w SKOK, a około 4% gospodarstw domowych korzysta z usług firm pożyczkowych. Polskie gospodarstwa domowe zawierają rocznie ok. 1 miliona umów z firmami pożyczkowymi, a przeciętna wartość pojedynczej pożyczki wynosi około 1 tys. zł. Gospodarstwa domowe zadłużone w firmach pożyczkowych przeznaczają otrzymane środki głównie na remonty (53%) i bieżące wydatki (39%). Spłata innych zobowiązań znalazła się na trzecim miejscu (31% wskazań). Istotnymi czynnikami skłaniającymi do zwrócenia się po pożyczkę są także: stałe opłaty, zakup dóbr trwałego użytku oraz cele okolicznościowe, takie jak wesela czy pogrzeby (27%) oraz leczenie (17%), wypoczynek (8%), zakup nieruchomości (6%), zabezpieczenie przyszłości dziecka (5%). Raport podkreśla, iż model biznesowy firmy pożyczkowej wpływa na jej koszty funkcjonowania, co przekłada się na wielkość i strukturę kosztów pożyczki, a wprowadzenie limitów kosztów może, jako efekt uboczny, wyeliminować z rynku określone modele biznesowe i niektóre rodzaje pożyczek.

Analiza rynku i jego uczestników, przedstawienie stosowanych praktyk konsumenckich, jak również analiza systemów regulacji firm pożyczkowych w Polsce i za granicą przedstawione przez PwC wskazują na następujące kwestie wymagające rozważenia, które popiera również Spółka:

- Staranne wdrożenie w działalności firm pożyczkowych wymogów dotyczących przejrzystości umów, w tym warunków udzielania pożyczki, zakresu informacji, sposobu ich prezentacji klientom, z akcentem na czytelność i zrozumiałość treści umowy i konsekwencje zaciągnięcia pożyczki.
- Skuteczne i konsekwentne stosowanie istniejącego wymogu prezentacji reprezentatywnego przykładu w przekazie marketingowym.
- Szersze udostępnienie firmom pożyczkowym przez instytucje gromadzące dane nt. zadłużenia klientów (np. biura informacji kredytowej i gospodarczej) informacji o sytuacji potencjalnych klientów

<sup>1</sup> Raport PwC pt. „Rynek firm pożyczkowych w Polsce” opublikowany 11.12.2013 r.

i jednocześnie nałożenie na firmy pożyczkowe obowiązku korzystania z takiej informacji w ocenie zdolności kredytowej.

- Wprowadzenie wymogów niekaralności osób prowadzących działalność pożyczkową, rejestracji firm oraz minimalnego kapitału zakładowego.

PwC zwraca również uwagę na to, iż istotną rolę w przypadku firm pożyczkowych ma także do odegrania samoregulacja np. aby wzmocnić kulturę odpowiedzialnej sprzedaży zasadnym wydaje się rozważenie wprowadzenia np. kodeksu dobrych praktyk, który byłby ustalony w ramach szerokiego porozumienia zawartego pomiędzy firmami lub w ramach reprezentujących je izb gospodarczych. Dodatkowo, aby w pełni zabezpieczyć interesy konsumentów, należy położyć szczególny nacisk na edukację finansową potencjalnych pożyczkobiorców umożliwiającą im podejmowanie bardziej świadomych i wyważonych decyzji konsumenckich.

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 2013 r. do 31 grudnia 2013 r.**

Po dokonaniu analizy sytuacji Spółki po 2012 r. Zarząd Marka S.A. od początku roku zapoczątkował zmiany w ogólnej strategii działania Spółki i jej rozwoju. Implementacja programu gruntownej restrukturyzacji oraz optymalizacji kanałów sprzedaży wiąże się z wieloma zmianami, które miały bezpośrednie przełożenie na wynik finansowy. Spółka skupiała się na niskonakładowym i zrównoważonym rozwoju organicznym.

Od początku 2013 r. Zarząd rozpoczął zmiany zdążające do polepszenia jakości portfela udzielanych pożyczek m.in. poprzez zaostrzenie warunków udzielania pożyczek oraz wprowadzenie nowych metod oceny ryzyka, mających wpływ na obniżenie ryzyka dokonywania spłat niezgodnie z harmonogramem. Ponadto w 2013 r. Zarząd uruchomił 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.

Kolejnym działaniem Zarządu była optymalizacja kosztów operacyjnych. Podjęto decyzję o restrukturyzacji zasobów kadrowych poprzez zwiększenie liczby przedstawicieli handlowych, w tym nawiązanie współpracy z pośrednikami kredytowymi, przy jednoczesnym ograniczeniu stanowisk administracyjnych i funkcyjnych. Dodatkowo, rozpoczęto działania w kierunku zamknięcia pięciu biur sprzedaży w Gdańsku, Krakowie, Radomiu, Rzeszowie i Toruniu oraz dalszego prowadzenia działalności na terenie dziewięciu województw jednak za pośrednictwem wyłącznie czterech oddziałów (Białystok, Lublin, Łódź, Olsztyn). W marcu 2013 r. Spółka rozszerzyła działalność własnych przedstawicieli handlowych na województwo świętokrzyskie, w pierwszej kolejności na teren Kielc. Dodatkowo w 2013 r. Zarząd wprowadził procedurę zmniejszenia floty samochodowej.

W lipcu 2013 r. po raz kolejny Rada Polityki Pieniężnej obniżyła stopy procentowe. Obniżka stopy procentowej w 2013 r. do poziomu 16% wpłynęła na spadek planowanych przychodów w związku z korektą rat dla aktywnych klientów Marki. Szacunkowe zmniejszenie przychodów z tego tytułu wyniosło ok. 350.000,00 zł.

Zarząd rozpoczął intensywne prace nad pakietem zaległych pożyczek z ubiegłych lat. Celem nieustannego zwiększania poziomu odzyskiwania należności podjęto decyzję o rozbudowie wewnętrznego działu windykacji oraz podjęcia współpracy z firmami windykacyjnymi. W 2013 r. podpisano 2 umowy powierniczego przelewu wierzytelności opiewające łącznie na kwotę 1.012,77 tys. zł, zostały tam przekazane 921 pożyczki, które były całkowicie przeterminowane oraz znajdowały się w 100% odpisie.

Dodatkowo Spółka dokonała sprzedaży wierzytelności na kwotę 486,19 tys. zł. Spółka kontynuowała również działania związane z pakietem zaległych pożyczek oraz egzekwowania ich spłaty poprzez windykację sądową. W grudniu przekazano do sądowej windykacji wierzytelności opiewające na kwotę ok. 4 mln zł. Dodatkowo wprowadzono nową koncepcję pracy działu kontroli wewnętrznej, w wyniku której rozbudowany został dział call center. Pozwoliło to na zwiększenie częstotliwości przeprowadzanej kontroli telefonicznej zarówno klientów, jak i pracowników operacyjnych Spółki.

Na początku 2013 r. w Spółce nastąpiły zmiany w składzie Zarządu. Z dniem 1 marca 2013 r. Pan Jarosław Konopka został powołany na Prezesa Zarządu Marka S.A. Równocześnie powołano do składu Zarządu Marka S.A. Panią Jolantę Szorc, która od 1 marca 2013 r. objęła stanowisko Wiceprezesa Zarządu.

W 2013 r. Spółka osiągnęła ujemny wynik netto w kwocie: -9.457,94 tys. zł.

Na ujemny wynik finansowy w 2013 rok miały wpływ m. in. działania Spółki, które realizowane są w ramach prowadzonej restrukturyzacji, jak również odbiegająca od założeń efektywność współpracy z pośrednikami kredytowymi.

W 2013 r. Spółka uzyskała o 67,10% niższy zysk ze sprzedaży niż w 2012 roku. Wpływ na taki wynik miał znaczący spadek przychodów ze sprzedaży (o 33,93% niższe niż w 2012 roku), który nie był proporcjonalny do spadku kosztów działalności operacyjnej (o 20,06% niższe niż w 2012 roku). Koszty nie zmalały proporcjonalnie do przychodów ze sprzedaży ze względu na to, że Spółka poniosła wysokie jednorazowe koszty procesu reorganizacji biur sprzedaży. W związku z powyższym rentowność sprzedaży w 2013 roku jest niższa w porównaniu do roku ubiegłego.

W 2013 r. Spółka zanotowała spadek poziomu przychodów ze sprzedaży, które stanowią 12 514,14 tys. zł., czyli o 33,93 % mniej w porównaniu do 2012 r., kiedy przychody ze sprzedaży stanowiły 18 940,92 tys. zł.. Jest to bezpośrednio związane z uzyskaniem przez Spółkę wartości sprzedaży pożyczek o 53% mniejszej niż w roku ubiegłym, a także spłat pożyczek o 35% mniejszej niż w 2012 roku. Spadek wartości sprzedanych pożyczek wiąże się z wprowadzeniem przez Spółkę restrykcyjnej polityki sprzedażowej, a także odbiegająca od założeń realizacja planów sprzedażowych dotycząca pożyczek na konto, udzielanych przy współpracy z pośrednikami kredytowymi. Restrykcje sprzedażowe dokonane w stosunku do nowych, jak i obecnych klientów, pociągnęły za sobą zwiększenie poziomu odrzuconych wniosków o zaciągnięcie pożyczki gotówkowej. Jednocześnie, taka polityka automatycznie wyklucza klientów, którzy nie regulują swoich zobowiązań finansowych w terminie i wpadają w tzw. spiralę zadłużenia. W efekcie tych działań nastąpiło istotne polepszenie jakości portfela pożyczek Marka S.A udzielonych od początku 2013 roku.

Czynnikiem, który niewątpliwie miał wpływ na przychody ze sprzedaży w 2013 roku jest daleka od zakładanej przez Zarząd realizacja sprzedaży przy współpracy z pośrednikami kredytowymi, jak również udzielania pożyczek na leczenie niepłodności metodą *in vitro*. Spółka wstępnie planowała rozpoczęcie sprzedaży produktów za pośrednictwem drugiego kanału dystrybucji w maju 2013 r. Nastąpiło jednakże przesunięcie tych działań, do końca lipca 2013 roku, które związane było z dostosowaniem wewnętrznych systemów informatycznych do prowadzonej przez Spółkę działalności. Drugi kanał dystrybucji zapowiadał intensywny rozwój sprzedaży, jednakże kolejne miesiące przyniosły wyniki odbiegające od oczekiwanych. Analiza tej sprzedaży spowodowała zmianę w grudniu 2013 roku parametrów produktu sprzedawanego przez współpracujących ze Spółką pośredników kredytowych, celem dostosowania do pojawiających się potrzeb klientów. Wprowadzona została miesięczna spłata rat zamiast dotychczasowej tygodniowej. Jednocześnie pozwoliło to również na zwiększenie wartości oferowanych pożyczek na konto do 10 tys. zł. Efekty wprowadzonych modyfikacji są już widoczne w I kw. 2014 r. Wartość pożyczek na konto na 31.12.2013 roku wynosiła 677,70 tys. zł, a w I kwartale 2014 roku Spółka uzyskała sprzedaż tych pożyczek na poziomie 1.595,10 tys. zł.

Dodatkowym czynnikiem wpływającym na znaczny spadek sprzedaży jest także zmniejszenie ilości przedstawicieli handlowych Spółki, którzy zajmują się bezpośrednią obsługą Klientów w domu. Na koniec 2012 roku Spółka zatrudniała 471 przedstawicieli, natomiast na koniec 2013 roku ilość zatrudnionych przedstawicieli zmniejszyła się do 271. Przyczyną tego było zmniejszenie ilości oddziałów Spółki z 9 do 4.



Pomimo prowadzonej przez Spółkę restrykcyjnej polityki udzielania pożyczek na koniec 2013 r. z oferty Marka S.A. korzystało ponad 24,3 tys. klientów, natomiast liczba aktywnych umów o pożyczkę wynosiła ponad 27,4 tys.

Należy podkreślić, że zmiany w ogólnej strategii działania Spółki, zapoczątkowane w IV kwartale 2012 r. i kontynuowane w 2013 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 2014 r. kontynuować proces zrównoważonego rozwoju. Efekty są już także widoczne dla pożyczek zawartych w 2013 roku. W przypadku pożyczek zawartych w Spółce w okresie styczeń – grudzień 2013 r. ich jakość była na wysokim poziomie i wyniosła 81,65%, Oznacza to, że zaledwie 18% 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 wynosi 15.344.915,76 zł. Powyższe dane obrazują efektywność podjętych przez Spółkę działań oraz nakazują konieczność ich kontynuowania.

Kolejnym elementem mającym wpływ na wynik finansowy 2013 roku jest rozpoczęcie przez Spółkę od września 2013 intensywnych prac związanych z pakietem zaległych pożyczek z ubiegłych lat oraz egzekwowania ich spłaty poprzez windykację sądową. Pod koniec 2013 roku Spółka przekazała do windykacji sądowej zbiór niespłaconych pożyczek o znacznej wartości, który pozwoli na uzyskanie spłaty na etapie postępowania komorniczego. Windykacja sądowa wiąże się nie tylko z przyrostem ponoszonych przez Spółkę kosztów sądowych oraz komorniczych, ale również z przyrostem odpisu aktualizującego, który jest wynikiem aktualizacji wartości każdej sprawy przekazywanej do windykacji sądowej. Wraz ze wzrostem odpisu aktualizującego automatycznie zwiększeniu uległy pozostałe koszty operacyjne. Łączny przyrost odpisu aktualizującego na koniec 2013 roku wyniósł 7.521,82 tys. zł, czyli o 192,97% więcej niż w roku ubiegłym, gdzie wynosił on 2.567,43 tys. zł. Dodatkowo w całym roku 2013, Spółka podpisała umowy powierniczego przelewu wierzytelności na łączną wartość ok. 1 mln zł. Działania te obciążają wynik finansowy Spółki, ale są konieczne na obecnym etapie restrukturyzacji Spółki i pozwolą w sposób jednoznaczny uporządkować przeterminowane wierzytelności.

W 2013 r. Spółka przeprowadziła proces reorganizacji biur sprzedaży, zamkniętych zostało 5 oddziałów, przy jednoczesnym zachowaniu zasięgu terytorialnego działania Spółki. Efektem tych działań było poniesienie przez Spółkę w początkowym etapie reorganizacji wysokich jednorazowych kosztów. Jednorazowo poniesione koszty w/w procesu pozwolą jednak Spółce w perspektywie kolejnych kwartałów znacząco zredukować koszty działania w regionach oraz koszty administracyjne i kadrowe. W związku z powyższym, dokonano restrukturyzacji zasobów kadrowych tj. ograniczono stanowiska administracyjne oraz funkcyjne, co doprowadziło do modyfikacji struktury organizacyjnej. Miało to znaczący wpływ na obniżenie kosztów wynagrodzeń, w 2013 roku wyniosły one 5.561,61 tys. zł, czyli o 21,4% mniej niż w 2012 roku, gdzie wynosiły 7.075,51 tys. zł. W związku z przeprowadzoną restrukturyzacją przeprowadzono również procedurę zmniejszenia floty samochodowej. Spowodowało to wcześniejsze rozwiązanie umów leasingowych, co za tym idzie poniesienie wysokich jednorazowych kosztów. Jednakże z drugiej strony już na koniec 2013 roku zauważalny jest znaczący spadek kosztów związany z zużyciem materiałów i energii, gdzie nastąpiło obniżenie z 1.814,51 tys. zł do 931,99 tys. zł, czyli o 48,64% mniej.

Spółka prowadząc zastrzoną politykę sprzedażową kontynuowała działania związane z umacnianiem swojej pozycji na lokalnym rynku pożyczek gotówkowych. Na koniec 2013 r. poziom należności krótkoterminowych wyniósł 44 310,26 tys. zł. Jest to o 20,53% mniej w porównaniu z analogicznym okresem w 2012 roku, kiedy poziom ten wyniósł 55.754,09 tys. zł. Należy jednocześnie podkreślić, że jakość udzielonych pożyczek odzwierciedlona w terminowości spłat i ściągłości pożyczek jest na bardzo wysokim poziomie ok. 82%.

Zarząd od początku IV kwartału 2013 r. planował zintensyfikowanie działań sprzedażowych dzięki środkom finansowym pozyskanym z emisji akcji serii D i E. Ze względu na przerwę w obradach NWZ zwołanego na dzień 10.10.2013 r., uchwały dotyczące publicznej emisji akcji serii E nie zostały podjęte.

Jest to kolejny czynnik wpływający na to, że Spółka nie osiągnęła oczekiwanych przychodów ze sprzedaży, gdyż efekty z przesunięcia w czasie emisji akcji, będą widoczne w 2014 r.

Fundamentalna zmiana strategii rozwoju Spółki, wdrożenie programu gruntownej restrukturyzacji oraz wysoka wartość przekazanych do sądowej windykacji wierzytelności opiewających na kwotę ponad 4 mln zł. miały duży wpływ na osiągnięte przez Emitenta wyniki finansowe w 2013 r. Spółka kontynuując wprowadzanie programu restrukturyzacji na zakończenie 2013 r. nie uzyskała dodatniego poziomu zysku netto.

Zarząd Marka S.A. pomimo powyższego wyniku uważa, że wprowadzone w Spółce zmiany przyczynią się do wzrostu wartości fundamentalnej Spółki i zapewnią jej bezpieczny i stabilny rozwój prowadzonej działalności operacyjnej w 2014 r. Efekty widoczne są już po I kwartale 2014 r., bowiem w I kw. 2014 r. Spółka osiągnęła dodatni wynik finansowy, dzięki podniesieniu przychodów ze sprzedaży o 51,61% w porównaniu do przychodu uzyskanego w IV kwartale 2013 r.

W 2013 r. nastąpiło trzykrotne naruszenie wskaźnika finansowego (dług netto/kapitał własny) określonego w Warunkach Emisji obligacji Marka S.A. serii A. W związku z powyższym, zgodnie z zapisami Warunków Emisji obligacji serii A Obligatariusze mogli wystąpić do Spółki z żądaniem przedterminowego wykupu. Do przedterminowego wykupu w 2013 r. złożono łącznie 5965 sztuk, a ich wykup nastąpił ze środków pozyskanych z prywatnej emisji obligacji serii B w lipcu 2013 r. Przedmiotem emisji obligacji przez Spółkę było 12.800 obligacji zwykłych na okaziciela serii B, zabezpieczonych na zmiennym zbiorze wierzytelności, w skład którego wchodzi obecne i przyszłe należności z tytułu udzielonych przez Spółkę pożyczek pieniężnych, o wartości nominalnej i cenie emisyjnej 1.000 zł każda. Celem emisji obligacji jest wykorzystanie przez Spółkę środków uzyskanych z obligacji na:

- 1) Spłatę zobowiązań z tytułu wyemitowanych przez Emitenta obligacji serii A na podstawie uchwały nr 03/30/01/12 Zarządu Emitenta z dnia 30 stycznia 2012 r. w sprawie emisji obligacji na okaziciela serii A. Spłata zobowiązań, o których mowa powyżej może być dokonana w szczególności poprzez dokonanie wykupu obligacji serii A, w tym na żądanie zgłoszone przez Obligatariusza obligacji serii A oraz poprzez nabycie przez Emitenta obligacji serii A w celu ich umorzenia.
- 2) Finansowanie bieżącej działalności operacyjnej Emitenta poprzez zwiększenie kapitału obrotowego i inwestycyjnego Emitenta.

Zakończona sukcesem emisja obligacji daje Spółce stabilizację finansową.

Jednocześnie Zarząd Marka S.A. mając na uwadze realizację celów emisji nabył na rynku wtórnym 4536 sztuk obligacji serii A, które zostały umorzone. Natomiast w dniu 17.02.2014 r. nastąpiło terminowe wykupienie pozostałych w obiegu 2604 sztuk obligacji serii A.

Znaczącym wydarzeniem dla Spółki było uruchomienie w 2013 r. nowego produktu tj. pożyczek na finansowanie leczenia niepłodności metodą in vitro. Do oferty Marka S.A. dotyczącej finansowania leczenia niepłodności metodą in vitro weszły pożyczki na konto bankowe w wysokości od 5.000 do 10.000 złotych na okres od 20 do 60 tygodni. Pierwszą kliniką, z którą Spółka nawiązała współpracę polegającą na świadczeniu usług reklamowych na stronie internetowej w zakresie możliwego uzyskania finansowania przez potencjalnych pacjentów kliniki jest Centrum Leczenia Niepłodności Małżeńskiej Kriobank, zlokalizowane w Białymstoku. Mimo zainteresowania tą formą finansowania leczenia, Spółka nie uzyskała zadowalających wyników z tego produktu.

Zarząd podjął również działania dotyczące polepszenie procesów związanych z doбором kadr. 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. Dodatkowo, w celu rozwoju kompetencji kadry menedżerskiej przeprowadzono 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). Mając na uwadze zwiększenie efektywności pracowników i przedstawicieli handlowych Zarząd przygotował zmianę koncepcji pracy działu kontroli wewnętrznej, w wyniku której rozbudowany został dział call center.

Spółka w III i IV kw. 2013 r. z przeprowadziła dwie prywatne emisje akcji serii D i E, oraz pozyskała łącznie 6.442.500,00 zł. Kapitał zakładowy zwiększył się do kwoty 4.032.286,00 zł. Pozyskany

kapitał umocnił pozycję Spółki na rynku finansowym i pozwolił zwiększyć środki finansowe z przeznaczeniem na aktywizację sprzedaży przez współpracujących ze Spółką pośredników kredytowych.

Zarząd Marka S.A. pod koniec 2013 r. dokonał zmiany prognozy wyniku finansowego na 2013 r. Na zmianę prognozy finansowej na 2013 rok miały wpływ działania Spółki, które realizowane są w ramach prowadzonej restrukturyzacji, jak również odbiegająca od założeń w III kw. 2013 r. efektywność współpracy z pośrednikami kredytowymi, jak również udzielania pożyczek na leczenie niepłodności metodą in vitro. Kolejnym elementem mającym wpływ na zmianę prognozy jest rozpoczęcie przez Spółkę od września br. intensywnej pracy związanych z pakietem zaległych pożyczek z ubiegłych lat oraz egzekwowania ich spłaty poprzez windykację sądową.

Zarząd wnikliwie analizuje realizację wyników zawartych w prognozie na 2014 r. Nie jest wykluczona zmiana prognoz na rok 2014 w przypadku wystąpienia istotnych zmian mających negatywny wpływ na rynek, na którym Spółka prowadzi działalność, jak również uzyskania niskiej efektywności współpracy z pośrednikami kredytowymi.

W październiku 2013 r. do Sądu Okręgowego w Białymstoku został złożony przez jednego z akcjonariuszy pozew o uchylenie Uchwały Zarządu w sprawie emisji akcji serii D. W wyniku złożonej do Sądu Okręgowego w Białymstoku odpowiedzi na powyższy pozew i po zakończeniu postępowania, uprawomocnił się wyrok Sądu Okręgowego w Białymstoku VII Wydział Gospodarczy z dnia 22 stycznia 2014 r., który uznał powództwo Pana Krzysztofa Konopki za niezasadne.

Dodatkowo, od początku 2013 r. Zarząd rozpoczął prace w kierunku usprawnienia systemu informatycznego, mającego na celu osiągnięcie skuteczniejszego zarządzania procesami biznesowymi Spółki w czasie rzeczywistym. Nowy system usprawnia pracę działu operacyjnego Spółki, a jego kolejne etapy zostaną wdrożone w II kwartale 2014 r.

Na koniec 2013 r. w Spółce było zatrudnionych 89 pracowników etatowych, a także współpracowało z nią 271 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 2012 r. ilość przedstawicieli handlowych spadła o ponad 42%.

W 2013 r. Spółka spłaciła pożyczki na kwotę 2 240 000,04 oraz pozyskała nowe środki pieniężne w postaci pożyczek od akcjonariuszy oraz innych podmiotów na łączną kwotę 3 284 999,00 zł.

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

Zarząd Marka S.A. w dniu 3 stycznia 2014 r. podjął uchwałę w sprawie umorzenia 1 036 sztuk obligacji własnych serii A oraz złożył do Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. wniosek o stwierdzenie zmniejszenia liczby obligacji serii A. Po rozpatrzeniu wniosku Zarząd Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. stwierdził, że po umorzeniu kodem PLMARKA00030 oznaczonych jest 2.604 sztuk obligacji serii A spółki MARKA S.A.

Zarząd Marka S.A. w dniu 29 stycznia 2014 r. otrzymał Komunikat Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA z dnia 29 stycznia 2014 roku informujący, że 5 lutego 2014 r. odbędzie się ostatnia sesja notowań na rynku Catalyst obligacji na okaziciela serii A wyemitowanych przez spółkę Marka S.A., o terminie wykupu 17 lutego 2014 r. i wartości nominalnej 1.000 zł każda, oznaczonych przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych SA kodem PLMARKA00030. Dniem ustalenia praw do świadczeń z obligacji na okaziciela serii A był 7 lutego 2014 r.

Spółka poinformowała w dniu 12 lutego 2014 r. o rezygnacji Pani Jolanty Szorc z pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu Marka S.A. z dniem 12 lutego 2014 r. Przyczyną rezygnacji Pani Jolanty Szorc z zajmowanego stanowiska są względy zdrowotne. Zarząd Spółki obecnie działa w składzie jednoosobowym. 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.

Zarząd Spółki podjął w dniu 12 lutego 2014 roku uchwałę w sprawie emisji obligacji serii C. Podstawą podjęcia przedmiotowej uchwały jest uchwała Rady Nadzorczej Spółki Marka S.A. w przedmiocie wyrażenia zgody na zaciągnięcie przez spółkę zobowiązania w kwocie nie większej niż 1.500.000,00 złotych w drodze emisji obligacji na okaziciela serii C. Przedmiotem emisji obligacji przez Spółkę było maksymalnie 1.500 obligacji zwykłych na okaziciela serii C, zabezpieczonych na zmiennym zbiorze wierzytelności, w skład którego będą wchodzić obecne i przyszłe należności z tytułu udzielonych przez Spółkę pożyczek pieniężnych, o wartości nominalnej i cenie emisyjnej 1.000,00 zł każda. Celem emisji Obligacji jest wykorzystanie przez Spółkę środków uzyskanych z Obligacji na:

1. Zwiększenie portfela pożyczek udzielanych w ramach działalności podstawowej,
2. Spłatę wybranych przez Spółkę po emisji Obligacji zobowiązań oprocentowanych Spółki.

Emisja Obligacji była przeprowadzona w sposób określony w art. 9 pkt 3 Ustawy o Obligacjach, tj. poprzez skierowanie propozycji nabycia Obligacji w sposób, który nie będzie stanowił publicznego proponowania nabycia Obligacji, ani publicznej oferty Obligacji. Subskrypcja obligacji serii C została rozpoczęta dnia 12 lutego 2014 r. i zakończona dnia 13 lutego 2014 r. Obligacje serii C zostały przydzielone dnia 13 lutego 2014 r. W trakcie przeprowadzonej subskrypcji został złożony zapis przez 1 podmiot. W wyniku przeprowadzonej subskrypcji zostało przydzielonych i objętych 1.500 obligacji o łącznej wartości nominalnej 1.500.000,00 zł. Termin wykupu papierów obligacji serii C przypada na 16 grudnia 2015 r. Oprocentowanie obligacji ma charakter zmienny i wynosi WIBOR 6M+8%.

5 lutego 2014 r. odbyła się ostatnia sesja notowań na rynku Catalyst obligacji na okaziciela serii A wyemitowanych przez spółkę Marka S.A. W dniu 17 lutego 2014 r. Spółka dokonała terminowego wykupu obligacji serii A wraz z odsetkami za ostatni (czwarty) okres odsetkowy.

Spółka, mając na uwadze efektywne odzyskiwanie wierzytelności z niespłaconych pożyczek i będących w pełnym odpisie, dnia 25 marca 2014 r. podpisała Umowę powierniczego przelewu wierzytelności o wartości 1.400.030,78 zł.

Zarząd spółki Marka SA podjął w dniu 31 marca 2014 roku uchwałę w sprawie emisji obligacji serii D. Podstawą podjęcia przedmiotowej uchwały jest uchwała Rady Nadzorczej Spółki Marka S.A. w przedmiocie wyrażenia zgody na zaciągnięcie przez spółkę zobowiązania w kwocie nie większej niż 3.000.000,00 złotych w drodze emisji obligacji na okaziciela serii D. Przedmiotem emisji obligacji przez Spółkę było maksymalnie 3.000 (trzy tysiące sztuk) obligacji zwykłych na okaziciela serii D, zabezpieczonych na zmiennym zbiorze wierzytelności, w skład którego będą wchodzić obecne i przyszłe należności z tytułu udzielonych przez Spółkę pożyczek pieniężnych, o wartości nominalnej i cenie emisyjnej 1.000 zł (jeden tysiąc złotych) każda. Celem emisji Obligacji jest wykorzystanie przez Spółkę środków uzyskanych z Obligacji na:

1. Finansowanie bieżącej działalności operacyjnej Emitenta poprzez zwiększenie kapitału obrotowego i inwestycyjnego Emitenta,
2. Spłatę wybranych przez Spółkę po emisji Obligacji zobowiązań oprocentowanych Spółki.

Emisja Obligacji była przeprowadzona w sposób określony w art. 9 pkt 3 Ustawy o Obligacjach, tj. poprzez skierowanie propozycji nabycia Obligacji w sposób, który nie będzie stanowił publicznego proponowania nabycia Obligacji, ani publicznej oferty Obligacji. Subskrypcja obligacji serii D została rozpoczęta dnia 31 marca 2014 r. i zakończona dnia 11 kwietnia 2014 r. Obligacje serii D zostały przydzielone dnia 14 kwietnia 2014 r. roku na mocy uchwały Zarządu. W wyniku przeprowadzonej subskrypcji zostało przydzielonych i objętych 1.250 obligacji o łącznej wartości nominalnej 1.250.000,00 zł przez 6 podmiotów. Termin wykupu obligacji serii D przypada na 14 kwietnia 2015 r.

Zarząd Marka S.A. w związku z emisją obligacji na okaziciela serii C poinformował w dniu 23 kwietnia 2014 r., iż zgodnie z zobowiązaniem wynikającym z Umowy o ustanowienie administratora zastawu, w dniu 17 kwietnia 2014 r. Spółka podpisała z Kancelarią Radców Prawnych Bieluk i Partnerzy z siedzibą w Białymstoku (ul. Warszawska 107 lok.3, 15-201 Białystok) Umowę zastawu rejestrowego na zbiorze wierzytelności („Umowa Zastawu”). Umowa Zastawu została zawarta w celu zabezpieczenia wierzytelności obligatariuszy wynikających z wyemitowanych przez Emitenta obligacji serii C o wartości

nominalnej 1.000 złotych każda, w liczbie 1.500 sztuk. Jednocześnie Zarząd Spółki poinformował, że w dniu 23 kwietnia 2014 r. złożył do Sądu Rejonowego w Białymstoku wniosek o wpis zastawu rejestrowego do Rejestru Zastawów. Przedmiotowy zastaw rejestrowy został ustanowiony przez Sąd Rejonowy w Białymstoku Wydział X Gospodarczy Rejestru Zastawów w dniu 30 kwietnia 2014 r.

Spółka prowadząc obecną politykę sprzedażową kontynuuje działania związane z umacnianiem swojej pozycji na rynku pożyczek gotówkowych. Dokładna ocena pożyczkobiorców, co prawda zwiększa poziom odrzuconych wniosków o pożyczkę, a tym samym wpływa na osiągnięte przychody, jak również na wysokość należności z tytułu udzielonych pożyczek, jednakże pomimo prowadzonej przez Spółkę restrykcyjnej polityki udzielania pożyczek firma zawarła w I kwartale 2014 r. ok. 5 tys. umów o pożyczkę (na koniec I kwartału z oferty Marka S.A. korzystało ponad 24,7 tys. klientów, natomiast liczba aktywnych umów o pożyczkę wynosiła ponad 28,3 tys.).

W porównaniu z wynikami za I kwartał 2013 roku, Spółka znacznie poprawiła swoje wyniki w I kwartale 2014 roku.

W I kwartale 2014 r. Spółka zanotowała wzrost poziomu przychodów ze sprzedaży, które stanowią 4 429,91 tys. zł., czyli o 24,81% więcej w porównaniu do analogicznego okresu 2013 r., kiedy przychody ze sprzedaży stanowiły 3 549,2 tys. zł. Należy podkreślić, iż wartość sprzedanych pożyczek w I kwartale 2014 roku wyniosła ok. 7,5 mln zł, natomiast w całym roku 2013 wartość sprzedanych pożyczek wynosiła ok. 15,3 mln zł. Zatem już po I kwartale 2014 Spółka uzyskała 49% wyniku sprzedażowego z 2013 roku. Duży wpływ na to miała sprzedaż przez pośredników kredytowych, która stanowiła na koniec 2013 roku 5% łącznej wartości sprzedanych pożyczek, a po I kwartale stanowi już 22%. Dokładna weryfikacja klientów w tym kanale dystrybucji pożyczek, przyczynia się do odrzucenia ok. 80% złożonych wniosków, co jednocześnie przekłada się na wysoką jakość tych pożyczek.

Wzrost przychodów ze sprzedaży w I kwartale 2014 r. jest związany między innymi ze zwiększeniem zasięgu terytorialnego działalności operacyjnej poprzez współpracę z pośrednikami kredytowymi przy jednoczesnym utrzymaniu przez Spółkę restrykcyjnej polityki sprzedażowej. W efekcie tych działań nastąpiło istotne polepszenie jakości portfela pożyczek Marka S.A. udzielonych od początku roku. Za okres styczeń 2013 r. – marzec 2014 r. jakość pożyczek zawartych w Spółce wyniosła 80,84%, a wartość należności z tytułu pożyczek zawartych od początku 2013 r. na koniec marca 2014 r. wynosi 19.574,31 tys. zł. Powyższe dane obrazują efektywność podjętych przez Spółkę działań oraz nakazują konieczność ich kontynuowania.

Zarząd podsumowując w I kw. 2014 r. realizację sprzedaży poprzez pośredników kredytowych zwraca uwagę na poprawę wyniku sprzedażowego. W zakresie zwiększenia sprzedaży Zarząd prowadzi intensywne rozmowy oraz prace celem rozszerzenia bazy pośredników kredytowych oraz lepszego dopasowania produktu do potrzeb klienta, tym samym w I kw. 2014 r. Spółka podpisała już Umowy o współpracy z nowymi podmiotami świadczącymi usługi pośrednictwa finansowego w regionie wielkopolskim, małopolskim, mazowieckim i śląskim. Efekty tej współpracy będą widoczne już w II kw. br. Również w lutym 2014 roku Spółka zmodyfikowała ofertę Pożyczki na konto poprzez zwiększenie wartości oferowanych pożyczek z 10 tys. zł do 30 tys. zł. Spółka na bieżąco monitoruje zainteresowanie poszczególnymi produktami i będzie dążyć do ewentualnych zmian mając na względzie zainteresowanie i potrzeby klientów.

W I kwartale 2014 roku widoczne są już pierwsze efekty związane z przekazaniem w 2013 roku zbioru niespłaconych pożyczek do windykacji sądowej. Razem w 2013 roku Spółka przekazała do sądu elektronicznego 1 341 niespłaconych pożyczek, z czego na dzień 22 maja 2014 roku pozostało do rozpatrzenia 16 spraw. Co oznacza, że zostało rozpatrzonych 1 325 spraw, gdzie 478 się uprawomocniło i trafiło do egzekucji, 547 są zabezpieczone nieprawomocnym nakazem zapłaty, 300 spraw zostało przekazanych do sądu zwykłego do rozpatrzenia. Na dzień 22 maja 2014 roku należności w 42 sprawach zostały częściowo wyegzekwowane, w pozostałych przypadkach egzekucja jest w toku, gdzie są prowadzone zajęcia ruchomości oraz wyznaczane terminy licytacji. Dodatkowo w I kwartale 2014 roku Spółka sprzedała wierzytelności znajdujące się na 100% odpisie na łączną kwotę 1.400,03 tys. zł.

W I kwartale 2014 r. zmniejszyła się wysokość podstawowych kosztów operacyjnych, co było związane przede wszystkim ze zmniejszeniem wartości amortyzacji. Zmniejszenie to efekt programu optymalizacji kosztowej i wprowadzonych zmian w zakresie ograniczania kosztów operacyjnych.

Spółka w I kwartale 2014 r. wypracowała zysk ze sprzedaży, z działalności operacyjnej i z działalności gospodarczej. Odpisy aktualizacyjne w mniejszym stopniu zaważyły na wynik I kw. 2014 r.

W wyniku omówionych powyżej czynników w I kwartale 2014 r. Spółka osiągnęła dodatni wynik netto o wartości 527,35 tys. zł. W analogicznym kwartale 2013 r. Spółka odnotowała stratę w wysokości 1 183,42 tys. zł.

Zarząd Marka S.A. uważa, że wprowadzone w Spółce restrukturyzacyjne zmiany mają swoje odzwierciedlenie w przedstawianych wynikach oraz przyczynią się do wzrostu wartości fundamentalnej Spółki i zapewnią jej bezpieczny i stabilny rozwój prowadzonej działalności operacyjnej w 2014 r.

W 2014 r. (styczeń, luty, marzec) Spółka pozyskała środki pieniężne w postaci pięciu pożyczek od akcjonariuszy oraz innych podmiotów na łączną kwotę 1 379 000,00 zł. W miesiącu marcu 2014 r. wygasł kredyt obrotowy o wartości 3 mln zł zaciągnięty przez Spółkę w banku PKO BP S.A. Jednocześnie Spółka zawarła umowę o kredyt obrotowy w wysokości 3 mln zł w banku SBR Bank w Szepietowie z terminem zapadalności 28.02.2019 r.

Na koniec kwietnia 2014 r. stan pracowników etatowych wyniósł 90, natomiast stan przedstawicieli handlowych wyniósł 281. 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. Spółka dąży do osiągnięcia znaczącej pozycji na rynku pożyczek gotówkowych, swoją działalnością chce objąć obszar całego kraju. 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.

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

Spółka w 2014 r. planuje w niewielkim 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.

Spółka, mając na uwadze pozyskanie finansowania na rozwijającą się działalność operacyjną, będzie również rozważać sprzedaż portfeli wierzytelności do wyspecjalizowanych podmiotów. Pozwoli to obniżyć ryzyko braku spłaty pożyczki przez Klientów i jednocześnie pozyskane środki zwiększą finansowanie nowej sprzedaży.

## 7. Informacja o danych finansowych za rok 2013, zawierająca dane porównawcze

### 7.1. SPRZEDAŻ POŻYCZEK

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

2012 r. – 32 824 300,00 zł

2013 r. – 15 356 600,00 zł

Spadek sprzedaży wypłaconych pożyczek w relacji rok do roku to: 17 467 700 zł, czyli blisko 53%

#### Sytuacja sprzedażowa w oddziałach:

Oddział	2012	2013	Zmiana wartościowo
Białystok	9 974 100,00	4 931 500,00	- 5 042 600,00
Lublin, Rzeszów, Kraków	10 580 300,00	3 879 300,00	- 6 701 000,00
Olsztyn, Gdańsk	5 354 400,00	1 574 400,00	- 3 780 000,00
Łódź, Radom, Toruń	6 909 600,00	4 293 700,00	- 2 615 900,00
Na konto	5 900,00	677 700	671 800,00
<b>RAZEM</b>	<b>32 824 300,00</b>	<b>15 356 600,00</b>	<b>-17 467 700,00</b>

Udział procentowy sprzedaży w 2013 r. oddziału w Białymstoku do sprzedaży w całej firmie to 32%, tym samym oddziału w Lublinie to 25%, oddziału w Olsztynie – 10%, oddziału w Łodzi – 28%, pożyczek na konto – 5%.

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

Zawarte dane przedstawiają liczbę klientów na koniec roku:

2012 r. – 24 831

2013 r. – 24 361

Spadek liczby klientów w relacji rok do roku to: 470, czyli: 1,89% .

#### Liczba klientów w oddziałach:

Oddział	2012	Udział w całej liczbie klientów	2013	Udział w całej liczbie klientów	Zmiana ilościowo
Białystok	6787	27,33%	7489	30,74%	702
Lublin, Rzeszów, Kraków	8070	32,50%	6849	28,12%	-1221
Olsztyn,	3696	14,88%	2960	12,15%	-736

Gdańsk					
Łódź, Toruń, Radom	6271	25,25%	6629	27,21%	358
Na konto	7	0,04%	434	1,78%	427
<b>RAZEM</b>	<b>24831</b>	<b>100,00%</b>	<b>24361</b>	<b>100,00%</b>	<b>-470</b>

Zawarte dane przedstawiają liczbę aktywnych umów na koniec roku:

2012 r. – 28361

2013 r. – 27410

Spadek liczby aktywnych umów w relacji rok do roku to: 951, czyli: 3,35%.

#### Liczba umów w oddziałach:

Oddział	2012	2013	Zmiana ilościowo
Białystok	8522	8902	380
Lublin, Rzeszów, Kraków	9041	7565	- 1 476
Olsztyn, Gdańsk	4371	3464	- 907
Łódź, Toruń, Radom	6420	7045	625
Na konto	7	434	427
<b>RAZEM</b>	<b>28361</b>	<b>27410</b>	<b>-951</b>

### 7.3. SPŁATY POŻYCZEK

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

2012 r. – 40 049 301,26 zł

2013 r. – 25 841 614,23 zł

Spadek rok do roku to: 14 207 687,03 zł, czyli: 35,48%.

#### Sytuacja spłat pożyczek w oddziałach:

Oddział	2012	2013	Zmiana wartościowo
Białystok	13 884 879,06	9 149 311,75	- 4 735 567,31
Lublin, Rzeszów, Kraków	13 439 943,72	6 925 976,04	- 6 513 967,68
Olsztyn, Gdańsk	5 209 607,83	2 863 790,89	- 2 345 816,94
Łódź, Radom, Toruń	7 514 320,65	6 507 676,44	- 1 006 644,21
Na konto	550,00	394 859,11	394 309,11
<b>RAZEM</b>	<b>40 049 301,26</b>	<b>25 841 614,23</b>	<b>-14 207 687,03</b>

Udział procentowy w spłatach pożyczek w 2013 r. oddziału w Białymstoku do spłat w całej firmie to 35%, tym samym oddziału w Lublinie - 27%, oddziału w Olsztynie – 11%, oddziału w Łodzi – 25%, pożyczek na konto – 2%.

### 7.4. PRZYCHÓD ZE SPRZEDAŻY

Zawarte dane przedstawiają wysokość przychodu netto Spółki:

2012 r. – 18 940 917,11 złotych

2013 r. – 12 514 136,63 złotych



Spadek rok do roku to: 6 426 780,48 złotych czyli: 33,93%.

## 7.5. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Zawarte dane przedstawiają wysokość kosztów z działalności operacyjnej Spółki:

2012 r. – 13 354 891,83 złotych

2013 r. – 10 676 362,89 złotych

Spadek kosztów rok do roku to: 2 678 528,94 złotych czyli 20,06%.

## 7.6. WYNIK FINANSOWY

Zawarte dane przedstawiają wynik finansowy Spółki:

2012 r. – -621 017,18 złotych

2013 r. – -9 457 942,77 złotych

Zmiana wyniku finansowego rok do roku to: -8 836 925,59 złotych, czyli spadek o 1 422,98%.

## 7.7. DANE KWARTALNE LATA 2013 I 2012

Kwoty w tys. PLN	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2012	Q2 2012	Q3 2012	Q4 2012
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>3 549</b>	<b>3 066</b>	<b>2 977</b>	<b>2 922</b>	<b>4 354</b>	<b>4 992</b>	<b>4 924</b>	<b>4 670</b>
Koszty operacyjne	2 794	2 657	2 477	2 748	2 395	3 336	3 649	3 977
<b>EBIT</b>	<b>-241</b>	<b>-591</b>	<b>-887</b>	<b>-3 883</b>	<b>1676</b>	<b>1191</b>	<b>590</b>	<b>-443</b>
<i>Marża EBIT %</i>	<i>-6,79%</i>	<i>-19,28%</i>	<i>-29,8%</i>	<i>-132,89%</i>	<i>38,49%</i>	<i>23,86%</i>	<i>11,98%</i>	<i>-9,49%</i>
Koszty finansowe	752	1 097	1 060	974	531	853	748	1 082
Podatek dochodowy	194	52	146	-240	293	175	137	-32
<b>Wynik netto</b>	<b>-1 183</b>	<b>-1 693</b>	<b>-2 075</b>	<b>-4 507</b>	<b>867</b>	<b>234</b>	<b>-291</b>	<b>-1 431</b>
<i>Marża wyniku netto %</i>	<i>-33,33%</i>	<i>-55,22%</i>	<i>-69,70%</i>	<i>-154,24%</i>	<i>19,91%</i>	<i>4,69%</i>	<i>-5,91%</i>	<i>-30,64%</i>
Aktywa trwale	6 433	6 569	6 202	4 739	2 707	6 739	7 061	7 428
Aktywa obrotowe, w tym:	53 577	50 337	49 416	47 198	54 181	56 759	58 600	56 075
Należności krótkoterminowe	53 267	50 110	47 916	44 310	47 724	56 207	58 279	55 754
<b>Aktywa razem</b>	<b>60 010</b>	<b>56 906</b>	<b>55 618</b>	<b>51 938</b>	<b>56 889</b>	<b>63 499</b>	<b>65 662</b>	<b>63 504</b>
Kapitał własny	11 313	8 798	9 336	8 181	13 463	13 549	13 248	11 673
Zobowiązania i rezerwy, w tym:	48 697	48 108	46 282	43 757	43 426	49 959	52 413	51 830
Zobowiązania oprocentowane	25 932	25 740	25 235	23 504	5 632	4 649	6 890	6 954
Rozliczenia międzyokresowe	19 556	18 182	16 794	15 405	20 448	23 035	23 504	21 771
<b>Pasywa razem</b>	<b>60 010</b>	<b>56 906</b>	<b>55 618</b>	<b>51 938</b>	<b>56 889</b>	<b>63 499</b>	<b>65 662</b>	<b>63 504</b>

## 8. Wybrane wskaźniki finansowe

Nr	WSKAŹNIK	ROK 2013	ROK 2012
1.	Wskaźnik rentowności aktywów ROA = (zysk netto / aktywa ogółem) x 100%	-18,21%	-0,98%
2.	Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE = (zysk netto / kapitał własny ogółem) x 100%	-115,61%	-5,32%
3.	Wskaźnik rentowności – zwrot z inwestycji ROI = (zysk operacyjny / aktywa ogółem) x 100%	-10,79%	4,75%
4.	Wskaźnik rentowności sprzedaży netto = (zysk netto/przychody ze sprzedaży)x100%	-75,58%	-3,28%
5.	Wskaźnik bieżącej płynności = (aktywa obrotowe ogółem / zobowiązania krótkoterminowe)	7,38	6,90
6.	Wskaźnik szybkiej płynności = (inwestycje krótkoterminowe + należności krótkoterminowe / zobowiązania krótkoterminowe)	7,36	6,87
7.	Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego = (dług netto/kapitał własny)	2,44	2,11

Działania Spółki na 2014 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 w 2013 roku podpisała łącznie 5 458 aneksów do umów pożyczkowych. Liczba podpisanych porozumień w I kwartale 2014 r. wynosi już 3 033. Pozwala to na udrożnienie spłaty klientów, którzy długoterminowo nie dokonywali spłaty zobowiązań.

Powyższe działania składają się na poprawę wskaźnika jakości pożyczek zawieranych od początku 2013 r., który na koniec kwietnia 2014 r. wynosi 79,10%,

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. Spółka nie jest w stanie wykazać danych porównywalnych za 2012 rok do naliczania odsetek należnych ze względu na ograniczenie wewnętrznego systemu informatycznego służącego do ewidencji pożyczek.

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,
- kadrowe: koszty wynagrodzenia, ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń,
- eksploatacyjne: amortyzacji i zużycia paliwa oraz opłat za korzystanie z umów leasingu.

## **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.

<b>Nr</b>	<b>ZASADA</b>	<b>TAK/ NIE</b>	<b>Komentarz Zarządu (w przypadku odpowiedzi NIE)</b>
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 najczęściej 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 internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	TAK	
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 <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.	<p>Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać, co najmniej:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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,</li> <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>	NIE	<p>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>
16a.	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	TAK	



	ryнку NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.		
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.

W 2013 r. Spółka w otoczeniu zwiększającej się konkurencji, aby utrzymać swoją pozycję skupiła uwagę na prowadzeniu wzmocnionej polityki reklamowej. Ponadto, celem zwiększenia rozpoznawalności we wszelkich przekazach medialnych Spółka wykorzystywała swój wizerunek jako firmy stabilnej – notowanej na NewConnect oraz Catalyst. W maju 2013 r. dokonała również zmiany wizualnej wykorzystywanych materiałów reklamowych, mającą na celu zwiększenie rozpoznawalności Spółki. Spółka wprowadziła nowy kanał dystrybucji pożyczek na konto oraz podpisała umowy o współpracy z pośrednikami kredytowymi.

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 2013 r. zauważalne było pogarszanie się warunków makroekonomicznych, które wpłynęły na sytuację finansową klienta oraz jego zdolność dokonywania regularnych spłat.

W wyniku pogarszającej się sytuacji makroekonomicznej w Polsce Zarząd instynktownie wprowadził dodatkowe działania:

- a) usprawniające i minimalizujące wydłużanie przez klientów harmonogramu spłat poprzez:
- zaostrenie warunków udzielania pożyczek,
  - wprowadzenie mechanizmów monitorowania ściągalności,
  - 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:
- podpisywani 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. Zmiany legislacyjne zapoczątkowane w 2013 r. przez Ministerstwo Finansów regulujące rynek pożyczek i dotyczące uporządkowania oraz nadzorowi nad tym segmentem działalności gospodarczej, mogą znacząco wpłynąć na funkcjonowanie Spółki w zakresie zmniejszenia poziomu przychodów z działalności podstawowej. Opis zmian został przedstawiony w pkt. 3. Informacja o rynku na jakim działa Spółka.

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. Co może wiązać się z dodatkowym zobowiązaniem podatkowym wraz z nowymi odsetkami.

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 jej 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 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 31.12.2013 roku wyniosły 4 287 513,00 zł. Zobowiązanie powyższe zostało poręczone przez akcjonariuszy Spółki. Poręczenie jest ważne do dnia 27.11.2015 roku.

### **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 jednocześnie dostosowanie systemu wynagrodzeń do wyników prognozowanych przez Spółkę. W 2013 r. Spółka wykorzystywała nowe standardy 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. W 2013 Zarząd kontynuował politykę sprzedażową z zaostrzeniem 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 2013 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 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.

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 2013 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 w 2013 roku podpisała 5 458 aneksów do umów pożyczkowych. Liczba podpisanych porozumień do 19 tygodnia 2014 r. wynosi już 3 033, i dotyczy Klientów, którzy na koniec 2013 roku posiadali zobowiązanie w wysokości 6.512 tys. zł i mieli zaległości na kwotę 2.649 tys. zł.

Powyższe działania składają się na poprawę wskaźnika jakości pożyczek zawieranych od początku 2013 r., odzwierciedlającego terminowość spłat, który na koniec kwietnia 2014 r. wynosi 79,10%. Oznacza to, że zaledwie 21% Klientów spłaca raty z opóźnieniami bądź w niższej kwocie niż jest to określone w harmonogramie, co powoduje, że jakość pożyczki automatycznie spada.

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. Został skrócony okres odpisania wartości niespłacanej pożyczki w całości do jednego roku przeterminowania rat.

### **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 w bezpośrednim kanale dystrybucji pożyczek o niskiej wartości (do 3 000 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 zaostrzenie warunków udzielania pożyczek,
- wprowadzenie mechanizmów monitorowania ściągalności,
- 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 2013 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.

W związku z wyemitowaniem obligacji serii B, C i D w 2013 i 2014 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.

Zgodnie z planami utrzymania kapitałów na odpowiednim poziomie, Spółka w III i IV kw. 2013 r. przeprowadziła dwie prywatne emisje akcji serii D i E, oraz pozyskała łącznie 6.442.500,00 zł. Kapitał zakładowy zwiększył się do kwoty 4.032.286,00 zł. Pozyskany kapitał wzmocnił bezpieczeństwo kapitałowe Spółki oraz jej wiarygodność na rynku.

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 ściągalności pożyczek.

### **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 2013 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 2013 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 31.12.2013 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, w 2013 r. 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 nieprzemysłany 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. Zostało zamkniętych 5 oddziałów Spółki, a Spółka podjęła 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.<sup>2</sup> 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

<sup>2</sup> Reklama Parabanków – raport z kontroli reklam pozabankowych instytucji finansowych oferujących pożyczki konsumentom Poznań, maj 2013 r.

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.

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.

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 2013 był dla Spółki okresem wzmożonych działań restrukturyzacyjnych. Ocena przedsięwzięć zapoczątkowanych w 2012 r. przyczyniła się do podjęcia zdecydowanych kroków celem ograniczenia kosztów funkcjonowania, w tym zamknięcia na początku 2013 r. pięciu oddziałów Spółki. Sytuacja makroekonomiczna, zmiany w Spółce, rosnące koszty operacyjne oraz nowa polityka odpisów aktualizacyjnych doprowadziły do pogorszenia uzyskiwanych przez Spółkę wyników. Zakładana na 2013 r. strategia Spółki wymagała ciągłego monitoringowi i elastycznemu podejściu do założeń restrukturyzacji.

Rok 2013 zakończony został stratą netto na poziomie – 9 458 tys. zł, przy czym Spółka odnotowała zysk ze sprzedaży w wysokości: 1 838 tys. zł. Spółka osiągnęła przychody z prowadzonej działalności w kwocie: 12 514 tys. zł. W pierwotnych prognozach, opartych o intensywny rozwój terytorialny, Spółka przewidywała osiągnięcie przychodów z prowadzonej działalności na poziomie 22 407 tys. zł oraz zysku netto na poziomie 510 tys. zł. Jednakże, po uzyskaniu przez Spółkę szacunkowych wybranych danych finansowych po III kwartale 2013 r., zdecydowano o odwołaniu prognoz w IV kwartale 2013 r.. Nowa prognoza zakładała osiągnięcie przychodów z prowadzonej działalności na poziomie 12.592 tys. zł oraz wyniku straty netto na poziomie 8.910 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.

Realizowana strategia Spółki w 2014 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 2013 r., Zarząd konsekwentnie dąży do realizacji przyjętej strategii, w tym do poprawienia rentowności i ściągalności pożyczek. Pierwsze pozytywne efekty przyjętej strategii są już widoczne po wynikach I kwartału 2014 roku, gdzie Spółka uzyskała pierwszy raz po 6 kwartałach straty, dodatni wynik finansowy. Jest to najlepsze potwierdzenie skuteczności przyjętej strategii.

**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**