

***SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z
DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI***

MARKA SPÓŁKA AKCYJNA



MARKA
Szybkość
Profesjonalizm
Rozwój

ZA ROK OBROTOWY 2015

tj. za okres od 1 stycznia 2015 r. do 31 grudnia 2015 r.

Białystok, 20 maja 2016

Spis treści

| | |
|---|----|
| 1. Podstawowe informacje o Spółce | 2 |
| 2. Władze Spółki | 4 |
| 3. Informacja o rynku na jakim działa Spółka | 4 |
| 4. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki | 6 |
| 5. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki po dniu bilansowym Spółki | 8 |
| 6. Informacja o przewidywanym rozwoju Spółki | 10 |
| 7. Informacja o danych finansowych za rok 2015, zawierająca dane porównawcze | 11 |
| 7.1. Sprzedaż pożyczek | 11 |
| 7.2. Liczba klientów oraz liczba aktywnych umów o pożyczkę | 11 |
| 7.3. Spłaty pożyczek | 12 |
| 7.4. Przychód ze sprzedaży | 13 |
| 7.5. Koszty działalności operacyjnej | 13 |
| 7.6. Wynik finansowy | 13 |
| 8. Wybrane wskaźniki finansowe | 13 |
| 9. Informacja o stosowaniu zasad dobrych praktyk Spółek notowanych na NewConnect | 14 |
| 10. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk | 20 |
| 10.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność | 20 |
| 10.2. Ryzyka związane z działalnością Spółki | 23 |
| 11. Podsumowanie | 28 |

1. Podstawowe informacje o Spółce

Pełna nazwa podmiotu:

Marka Spółka Akcyjna - od dnia 18.06.2010 r.

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

NIP 542-297-18-17

REGON 200072720

Kapitał zakładowy wniesiony w całości 4 032 286,00 złotych

W okresie objętym sprawozdaniem adresem siedziby spółki był adres:

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

Podstawowy przedmiot działalności według PKD:

6492Z – Pozostałe formy udzielania kredytów

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

Marka S.A. to instytucja finansowa, działająca w obszarze tzw. „*consumer finance*”. Spółka od początku swojej działalności oraz w okresie działania jej poprzednika prawnego koncentruje swoją aktywność na udzielaniu wsparcia finansowego dla osób fizycznych. Spółka prowadzi działalność sprzedażową oraz inwestycyjną poprzez cztery biura sprzedaży: w Białymstoku, Lublinie, Toruniu oraz Łodzi, na obszarze dziesięciu województw: podlaskiego, lubelskiego, mazowieckiego, podkarpackiego, warmińsko-mazurskiego, pomorskiego, kujawsko-pomorskiego, łódzkiego, małopolskiego oraz świętokrzyskiego. Spółka świadczy swoje usługi poprzez ok. 250 wykwalifikowanych przedstawicieli handlowych. Ponadto, Spółka oferuje pożyczki na rachunek bankowy poprzez sieć pośredników kredytowych działających na obszarze całego kraju.

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

1. z obsługą w domu klienta (o wartości od 800 do 5.000 zł na okres od 30 do 90 tygodni przy czym pożyczki o dłuższym czasie spłaty są oferowane stałym i lojalnym klientom, a od listopada 2015 roku o wartości od 1.200 do 3.000 zł na okres od 20, 30, 40, 50 tygodni);
2. na rachunek bankowy (o wartości od 500 do 30.000 zł na okres 4, 8, 13, 19, 25, 37 miesięcy, a od sierpnia 2015 roku o wartości 1.000 do 5.000 zł na okres 6, 12, 18, 24 miesiące);

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

Marka S.A. oferuje pożyczki ze spłatą tygodniową oraz ze spłatą miesięczną. W pierwszej formie pożyczki udzielane są w opcji z obsługą przedstawiciela w domu klienta. Dla nowych klientów Spółka oferuje pożyczki gotówkowe na okres 20, 30 tygodni w wysokości 1.200 zł. Stali i lojalni klienci są traktowani na warunkach preferencyjnych i mogą liczyć na dłuższy okres spłaty: 40, 50 tygodni oraz

wyższy limit zadłużenia – do 3.000 zł. Pożyczki w drugiej oferowanej formie ze spłatą miesięczną są udzielane poprzez pośrednika kredytowego na okres 6, 12, 18, 24 miesiące w wysokości od 1.000 do 5.000 zł. Okres spłaty uzależniony jest od wnioskowanej kwoty pożyczki.

Od marca 2016 roku, w związku z wejściem w życie nowej ustawy, Spółka wprowadziła do swojej oferty nowe produkty z obsługą w domu o wartości od 1.200 do 3.000 zł na okres 17 tygodni.

W okresie objętym sprawozdaniem Spółka prowadzi działalność za pośrednictwem czterech oddziałów:

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

Marka S.A. jest firmą pożyczkową o charakterze ponad regionalnym, która działa w dziesięciu województwach, a poprzez pośredników kredytowych oferuje swoje usługi w formie pożyczki na konto bankowe na obszarze niemal całego kraju. Marka S.A. wyróżnia na tle konkurencji wieloletnie doświadczenie. Obecnie Spółka jest jednym z liderów na rynku pożyczek gotówkowych w Białymstoku oraz Lublinie. Z usług Spółki korzysta obecnie ponad 24 tys. osób. Ponadto Marka S.A. wprowadza nowe produkty do swojej oferty w celu wzmocnienia swojej pozycji na rynku.

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

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

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

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

2. Władze Spółki

W roku 2015 **Zarząd Spółki** pracował w składzie:

Jarosław Konopka – Prezes Zarządu.

W roku 2015, do dnia 11.06.2015 r. **Rada Nadzorcza Spółki** pracowała w składzie:

Piotr Zimnoch – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Dariusz Kowalczyk – Członek Rady Nadzorczej

Dawid Sukacz – Członek Rady Nadzorczej

Krzysztof Szpuda – Członek Rady Nadzorczej

Piotr Bołtuć – Członek Rady Nadzorczej

Leszek Matys – Członek Rady Nadzorczej.

W dniu 11.06.2015 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki na kolejną kadencję powołało nowych członków Rady Nadzorczej: Pana Piotra Zimnocha, Pana Dariusza Kowalczyka, Pana Dawida Sukacza, Pana Waldemara Stanisława Kuczyńskiego i Panią Iwonę Marię Kowalczyk.

Od dnia 11.06.2015 r. do dnia 23.10.2015 r. **Rada Nadzorcza Spółki** pracowała w składzie:

Piotr Zimnoch – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Dariusz Kowalczyk – Członek Rady Nadzorczej

Dawid Sukacz – Członek Rady Nadzorczej

Waldemar Stanisław Kuczyński – Członek Rady Nadzorczej

Iwona Maria Kowalczyk – Członek Rady Nadzorczej

W dniu 23.10.2015 r. Spółka otrzymała rezygnację Pana Dawida Sukacza z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej.

W dniu 28.10.2015 r. Rada Nadzorcza dokooptowała do pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Pana Krzysztofa Łuczaja.

Od dnia 28.10.2015 r. **Rada Nadzorcza Spółki** pracuje w składzie:

Piotr Zimnoch – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Dariusz Kowalczyk – Członek Rady Nadzorczej

Krzysztof Łuczaj – Członek Rady Nadzorczej

Waldemar Stanisław Kuczyński – Członek Rady Nadzorczej

Iwona Maria Kowalczyk – Członek Rady Nadzorczej

3. Informacja o rynku na jakim działa Spółka

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

określenie jego właściwości. W styczniu 2015 r. zakończyły się prace nad projektem samoregulacji sektora pożyczek, dotyczącym utworzenia rejestru firm pożyczkowych. Zadaniu stworzenia rejestru podjął się Związek Firm Pożyczkowych, który 12 stycznia 2015 r. uruchomił Rejestr Firm Pożyczkowych. Rejestr spełnia funkcję informacyjną, potwierdzając konsumentom rzetelność i jakość świadczonych usług przez firmy pożyczkowe. W Rejestrze nie zostaną ujęte firmy, wobec których zachodzi uzasadnione podejrzenie prowadzenia działalności ukierunkowanej na wyzyskanie bezzwrotnych opłat wstępnych, niekorzystnego rozporządzania mieniem, oferowania pożyczek bez możliwości ich uzyskania, wyłudzenia danych osobowych i prowadzenia działalności bankowej bez licencji. Marka jest wpisana do wyżej wymienionego Rejestru Firm Pożyczkowych.

Rynek pożyczek gotówkowych dla osób fizycznych w Polsce posiada jeden dominujący podmiot – Provident Polska SA, który zgodnie z badaniami przeprowadzonymi w 2010 r. przez Everest Finanse sp. z o.o. posiadał ponad 80% udział w rynku. W pozostałej części rynek jest rozdrobniony. Istnieją zarówno liczne podmioty oferujące swoje usługi na obszarze całego kraju (np. Provident Polska, Pożyczki Bocian), podmioty lokalne, jak i podmioty, które oferują usługi w określonych regionach, a także podmioty udzielające pożyczek przez Internet (np. Wonga.com, Vivus.pl). Ponadto, konkurencją dla Spółki stanowią również podmioty, które obsługują platformę do udzielania pożyczek społecznościowych (np. Kokos.pl, Lendico.pl). Związek Firm Pożyczkowych szacuje, iż w 2015 roku Polacy pożyczycieli w firmach pożyczkowych 5,1 mld zł. i było to ponad dwukrotnie więcej niż trzy lata wcześniej.

Rok 2015 dla branży firm pożyczkowych był kontynuacją zapoczątkowanych w 2013 r. projektów dotyczących uporządkowania i nadzorowi na tym segmentem działalności gospodarczej. W III kwartale 2015 r. zostały przyjęte nowe regulacje sektora firm pożyczkowych, związane z nowelizacją ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, ustawy Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw. Zmiany wynikające z nowelizacji ustaw mają zwiększyć poziom ochrony konsumentów korzystających z usług finansowych firm pożyczkowych. Spośród zmian, które wprowadziła ustawa należy wyróżnić zwiększenie wymogów formalnych dla firm działających na rynku pożyczkowym (m.in. określona forma prowadzenia działalności, minimalny poziom kapitału zakładowego - 200 tys. zł), zwiększenie kompetencji Komisji Nadzoru Finansowego – możliwość prowadzenia postępowań wyjaśniających, ograniczenie wszystkich pozaodsetkowych kosztów pożyczki oraz wysokości odsetek za opóźnienia w spłacie rat i opłat windykacyjnych. Zablockowane są również próby obejścia przepisów poprzez udzielanie kilku krótkich pożyczek zamiast jednej dłuższej. W nowych przepisach nie znalazł się projekt utworzenia publicznego rejestru firm pożyczkowych. Przyjęte w sierpniu 2015 r. przepisy zostały ogłoszone w Dzienniku Ustaw dnia 10 września 2015 r., większość zmian wchodzi w życie po upływie 30 dni (11 października 2015 r.), z wyjątkiem zapisów dotyczących firm pożyczkowych, m.in. limity maksymalnych kosztów pozaodsetkowych oraz odsetek za opóźnienie w spłacie kredytu, które weszły w życie po upływie 6 miesięcy, czyli 11 marca 2016 r.

Zarząd Spółki, mając na uwadze nowe przepisy prawa, wprowadził nowe wzory umów pożyczkowych, nowe procedury oraz wdrożył do oferty Spółki nowe produkty, mając jednocześnie na uwadze stabilność działań operacyjnych, cele sprzedażowe i satysfakcjonujący wynik finansowy dla akcjonariuszy Spółki w 2016 r.

W dniu 15 stycznia 2016 r. Prezydent RP Andrzej Duda podpisał Ustawę o podatku od niektórych instytucji finansowych. Nowa ustawa weszła w życie z dniem 1 lutego 2016 r. Tak zwanym „podatkiem bankowym” zostały objęte banki, SKOK-i, firmy ubezpieczeniowe oraz firmy pożyczkowe. Dla wszystkich tych grup podmiotów wysokość podatku jest jednakowa i wynosi rocznie 0,44 proc. wartości aktywów, jednakże zróżnicowany jest limit aktywów zwolnionych z opodatkowania. W przypadku firm pożyczkowych wynosi on 200 mln zł. Ze względu na skalę działalności oraz wysokość aktywów Marka S.A., **nowy podatek nie ma wpływu na jej działalność** (Marka nie została objęta nowym podatkiem). Podatkiem zostaną objęte głównie duże firmy z sektora firm pożyczkowych.

Spółka na bieżąco śledzi wszelkie działania związane z rynkiem pożyczek.

4. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki

Działania za okres od 1 stycznia 2015 r. do 31 grudnia 2015 r.

Należy podkreślić, że rok 2015 dla Spółki był okresem kontynuowania prac zrównoważonego i niskonakładowego rozwoju terytorialnego, efektywnego procesu zarządzania pakietem wierzytelności oraz monitoringu działań operacyjnych.

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

Po gruntownej restrukturyzacji, Spółka aktywnie pracuje nad poszerzeniem i modyfikacją swojej oferty o kolejne produkty uwzględniające nowe regulacje prawne. W bieżącym roku, mając na uwadze potrzeby wielu klientów, Spółka pracuje nad wprowadzeniem sprzedaży pożyczek przez aplikację internetową. Tym samym produkty Spółki będą dostępne Klientom w całej Polsce. Dzięki zaangażowaniu profesjonalnych i odpowiedzialnych pracowników Spółka może osiągnąć postawione cele i zrealizować założone działania na najbliższe lata. Działania zespołów sprzedażowych z pewnością zaowocują m.in. znaczącą poprawą jakości obsługi ze strony naszych przedstawicieli handlowych, jak i zwiększeniem ich efektywności. Ma w tym pomóc kontynuowanie programu cyklicznych szkoleń zespołów sprzedażowych.

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

Zapoczątkowane w 2013 r. zmiany mające na celu polepszenie jakości portfela udzielanych pożyczek m.in. poprzez zaostrenie warunków udzielania pożyczek oraz wprowadzenie nowych metod oceny ryzyka, mających wpływ na obniżenie ryzyka dokonywania spłat niezgodnie z harmonogramem były kontynuowane w 2015 r. Spółka intensywnie monitorowała nowy kanał dystrybucji pożyczek na konto przy współpracy z pośrednikami kredytowymi. Udzielanie tego typu pożyczek daje możliwość szybkiej i skutecznej weryfikacji Klienta, m.in. poprzez biuro informacji kredytowej, co ma bezpośredni wpływ na poprawę jakości portfela udzielanych pożyczek i przekłada się na zapewnienie bezpiecznego i stabilnego rozwoju Spółki.

Zarząd monitorując prace nad pakietem zaległych pożyczek z ubiegłych lat ma na uwadze nieustanne zwiększanie poziomu odzyskiwania należności. W szczególności podjęta decyzja o rozbudowie wewnętrznego działu windykacji, a przez to bezpośredni kontakt z pożyczkobiorcami przekłada się na udrożnienie spłat. W przypadku opóźnień ze spłatami pożyczek uruchamiane są niezwłocznie działania windykacyjne. Intensywne prace związane z pakietem zaległych pożyczek z ubiegłych lat oraz egzekwowania ich spłaty poprzez windykację polubowną i egzekucję komorniczą były kontynuowane w 2015 roku. Spółka aktywnie uczestniczyła w egzekucji komorniczej koncentrując się w dużej mierze na czynnościach terenowych wraz z komornikiem. Dodatkowo Spółka zlecała do windykacji zewnętrznej pożyczki wypłacane na konto bankowe, co częściowo przełożyło się na zwrot przeterminowanych należności oraz uruchomiła przekazywanie wierzytelności na internetową giełdę długów.

Zarząd Spółki pragnie poinformować również, iż należności windykacyjne na dzień 31.12.2015 r. w postępowaniach sądowych i komorniczych są w kwocie ok. 6,00 mln zł, z czego w całym 2014 r. Spółka odzyskała 420,00 tys. zł, a w 2015 r., do 31.12.2015 r., odzyskano 625,15 tys. zł. Średnioroczny procent odzyskiwania należności windykacyjnych na podstawie danych z 2015 roku realnie wynosi 10%. Zatem od stycznia 2016 r. Spółka planuje odzyskanie należności windykacyjnych na poziomie 1,00 mln w całym przyszłym roku. Zapewni to Spółce wpływ środków pieniężnych na poziomie ok 83,00 tys. miesięcznie.

Na koniec roku 2015 r. prowadzonych było 2.831 postępowań sądowych przeciwko pożyczkobiorcom na kwotę łącznie 6.003.462,23 zł., z czego w całym 2015 r. Spółka odzyskała 629.171,03, natomiast postępowań egzekucyjnych jest 2.781 na kwotę 5.820.062,13 zł.

W 2015 r. Spółka osiągnęła stratę netto w kwocie: 489,59 tys. zł. Jednocześnie Spółka uzyskała wyższy o 7,4% zysk ze sprzedaży w porównaniu z 2014 rokiem. Natomiast zysk brutto Spółki był na dodatnim poziomie, wynoszącym 135,70 tys. zł.

Na ostateczny ujemny wynik finansowy w 2015 rok miały wpływ m. in. wyższe niż zakładano odpisy aktualizacyjne. Rewizja polityki odpisów aktualizujących, której celem było zwiększenie bezpieczeństwa w pogarszających się warunkach makroekonomicznych, jak również uwzględnienie odpisu od odsetek należnych nie zapłaconych, w dużym stopniu wpłynęły na wynik finansowy w 2015 r.

W 2015 r. przychody ze sprzedaży, stanowiły 17.309.635,97 zł, czyli o 1,50% mniej w porównaniu do 2014 r., kiedy to przychody ze sprzedaży stanowiły 17.572.926,85 zł. Poziom przychodów ze sprzedaży odbiega od przyjętych planów sprzedażowych. 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 wykluczyła klientów, którzy nie regulują swoich zobowiązań finansowych w terminie i wpadają w tzw. spiralę zadłużenia. Dodatkowym czynnikiem, który przyczynił się do takiego poziomu przychodów jest niepełna realizacja Programu Publicznej Emisji Obligacji przyjętego na 2015 r., który zakładał pozyskanie zewnętrznego źródła finansowania na poziomie do 10,00 mln zł, jednak został zrealizowany tylko w wysokości 3,00 mln zł. Jednocześnie poziom kosztów działalności operacyjnej zmniejszył się 7,25%, co było związane przede wszystkim ze zmniejszeniem kosztów usług obcych, na które składały się czynsze lokali i wynajem samochodów służbowych, telekomunikacyjne, pocztowe, wynagrodzenie pośredników kredytowych, usługi informatyczne, bankowe, prawne, giełdowe, doradcze. Roczne zmniejszenie to efekt programu optymalizacji kosztowej i wprowadzonych zmian w zakresie ograniczania kosztów operacyjnych.

Pomimo prowadzonej przez Spółkę restrykcyjnej polityki udzielania pożyczek na koniec 2015 r. z oferty Marka S.A. korzystało ponad 24 tys. klientów, natomiast liczba aktywnych umów o pożyczkę wynosiła ponad 29 tys.

Na dzień 31 grudnia 2015 r. poziom należności krótkoterminowych wyniósł 40.615,80 tys. zł. Jest to o 1,80% mniej w porównaniu z analogicznym okresem w 2014 roku, kiedy poziom ten wyniósł 41.362,43 tys. zł.

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

Na koniec 2015 r. w Spółce było zatrudnionych 87 pracowników etatowych, a także współpracowało z nią 245 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 2014 r. ilość przedstawicieli handlowych spadła o 2%.

Zarząd Marka S.A. uważa, że restrukturyzacja przeprowadzona w Spółce przyczyniła się do dokonania fundamentalnych zmian w Spółce. Podjęte działania i kontynuowany w 2015 roku monitoring czynności operacyjnych potwierdzają konieczność wnikliwej analizy i bieżących zmian zarówno oferty produktowej, jak i współpracy z dotychczasowymi klientami, którzy w wyniku zmian w otoczeniu rynkowym mają problemy z regulowaniem zobowiązań. Działania te mają na celu ograniczenie dokonywania odpisów, a tym samym zwiększenie wartości zysku z działalności operacyjnej. Spółka dąży do tego, aby ryzyko niespłaconych pożyczek było na niskim poziomie. Kryteria scoringu przy udzielaniu pożyczek są obecnie ustalone na poziomie mającym zabezpieczyć przyszłą spłatę udzielonej pożyczki.

Spółka dokonała zmianę prognozy wyników finansowych na rok 2015. Nowa prognoza na rok 2015 zakładała osiągnięcie Przychodów z prowadzonej działalności na poziomie 16 565,00 tys. zł oraz Zysku netto na poziomie 126,00 tys. zł. Nowa prognoza bazowała na osiągniętych już przychodach i wyniku netto oraz prowadzonych procesach sprzedażowych. Na zmianę prognozy finansowej miały wpływ bieżące

działania Spółki, które realizowane były w ramach prowadzonej działalności operacyjnej, jak również odbiegająca od założeń pozyskana wysokość finansowania zewnętrznego. Niepełna realizacja Programu Publicznej Emisji Obligacji przyjętego na 2015 r., który zakładał pozyskanie zewnętrznego źródła finansowania na poziomie do 10,00 mln zł, a który został zrealizowany tylko w wysokości 3,00 mln zł i przyczynił się do osiągnięcia niższego poziomu przychodów. Jednocześnie Spółka w roku 2015 spłaciła z własnych środków pieniężnych dotychczasowe zobowiązania finansowe na kwotę ok 3,77 mln zł, co bezpośrednio przyczyniło się do pogorszenia wyniku finansowego spółki. Przychody netto ze sprzedaży na dzień 31.12.2015 r. stanowią 97,68% wartości prognozy na 2015 r. Spółka wykazała stratę netto na dzień bilansowy 31 grudnia 2015 r., na którą wpływ miały przede wszystkim większe niż zakładano odpisy aktualizacyjne.

Należy jednocześnie nadmienić, iż Spółka terminowo obsługuje posiadane zobowiązania finansowe. Terminowo są wypłacane odsetki od obligacji – łącznie w 2014 i 2015 roku Spółka wypłaciła z tego tytułu 3,66 mln zł. Terminowo przebiega też wykup obligacji – łącznie w 2014 i 2015 roku Spółka wykupiła obligacje o wartości 5,61 mln zł. Terminowo odbywa się spłata odsetek od kredytów udzielonych Spółce – łącznie w 2014 i 2015 roku Spółka wypłaciła z tego tytułu 1,73 mln zł, jak również terminowo następuje spłata kredytów udzielonych Spółce – łącznie w 2014 i 2015 roku Spółka wypłaciła z tego tytułu 8,34 mln zł. W powyższych wartościach spłat zawarte są również pożyczki udzielone Spółce.

Spółka w 2014 roku pozyskała zewnętrzne finansowanie w wysokości 14,18 mln zł. z tytułu wyemitowanych obligacji oraz pożyczek i kredytów, natomiast spłaciła łącznie 8,93 mln zł zobowiązań, dzięki czemu pozostała kwota w wysokości 5,25 mln zł Spółka przeznaczyła na rozwój działalności. Natomiast w 2015 roku z tytułu wyemitowanych obligacji oraz pożyczek i kredytów do Spółki wpłynęło łącznie 6,25 mln zł, a Spółka spłaciła w tym okresie 10,02 mln zł zobowiązań. Powyższe wskazuje, że Spółka w 2015 roku spłaciła 3,77 mln zł zobowiązań z własnych środków. Zdolność Spółki do obsługi zobowiązań finansowych z własnych środków jest niewątpliwie ważnym elementem działań operacyjnych. Powyższy przepływ środków pieniężnych wpłynął na zmniejszenie środków na rozwój sprzedaży pożyczek.

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

Największy wpływ na otoczenie rynkowe Spółki mają nowe regulacje sektora firm pożyczkowych. Nowelizacje ustaw mają ograniczyć działalność nieuczciwych podmiotów, poprzez m.in. zwiększenie kar oraz rozszerzenie uprawnień Komisji Nadzoru Finansowego do prowadzenia postępowań wyjaśniających wobec podmiotów, co do których zachodzi podejrzenie, że wykonują działalność nielegalnie. Ograniczone zostały również koszty pozaodsetkowe oraz wysokość odsetek za opóźnienia w spłacie rat. Zablokowane zostały również próby obejścia przepisów poprzez udzielanie kilku krótkich pożyczek zamiast jednej dłuższej. W ocenie Spółki zmiany pozytywnie wpłyną na zaufanie klientów do firm pożyczkowych. Zgodnie z nowymi regułami firmy pożyczkowe nie mogą już dowolnie ustalać opłat pozaodsetkowych, które stanowiły znaczną część przychodów. W wyniku zmian prawnych firmy pożyczkowe mogą obecnie pobierać do 25 proc. pożyczanej kwoty oraz 30 proc. kwoty pożyczki za każdy rok. W przypadku jeśli klient weźmie w ciągu 120 dni u tego samego pożyczkobiorcy kolejną pożyczkę lub przedłuży już zaciągniętą, to koszty maksymalne muszą zmieścić się w tym limicie. Dodatkowo przepisy ograniczają wszelkie możliwe do pobrania koszty pozaodsetkowe do maksymalnie 100 proc. wartości pożyczki. Ograniczone zostały też opłaty za windykację do dwukrotności odsetek ustawowych, które wynoszą 5,5 pkt. proc. plus stopa referencyjna, aktualnie sięgająca 1,5 pkt. proc. Zatem koszty windykacji nie mogą przekroczyć równowartości 14% od pożyczanej kwoty liczone w skali roku. Jeśli więc pożyczka zaciągana jest na trzy miesiące, firma pożyczkowa zobowiązana jest zmieścić koszty windykacji odpowiednio do czasu umownej spłaty pożyczki. Natomiast od wielu lat oprocentowanie jest prawnie ograniczone do czterokrotności stopy lombardowej - obecnie stanowi ono 10 procent.

W I kw. 2016 r. Spółka pozyskała środki pieniężne w postaci 5 pożyczek od pięciu podmiotów na łączną kwotę 1 600 270,00 zł.

Na koniec marca 2016 r. stan pracowników etatowych wyniósł 83, natomiast stan przedstawicieli handlowych wyniósł 200. Spółka obecnie udostępnia przedstawicielom handlowym operacyjny program mobilny do bieżącej obsługi pożyczek i Klientów, zarówno w zakresie udzielania pożyczek, jak i późniejszej ich obsługi. Przyspiesza to czas rejestracji i obsługi umów pożyczkowych. Jednocześnie pozwala na bieżąco monitorować zadania sprzedażowe i realizację zakładanych planów. Dostarczenie nowych narzędzi pracy umożliwi przedstawicielom handlowym obsługę zwiększonej ilości Klientów. Z drugiej strony Spółka cały czas poszukuje i jest otwarta na zatrudnienie nowych przedstawicieli handlowych.

6. Informacja o przewidywanym rozwoju Spółki

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

Osiągnięciu celów strategicznych będzie możliwe poprzez realizację celów cząstkowych. Spółka planuje pozyskiwać finansowanie zewnętrzne przy zachowaniu odpowiedniej płynności, w tym poprzez emisję obligacji. Na rok 2016 zaplanowano emisję nowych obligacji o wartości do 10 mln zł. Istnieje ryzyko, iż Spółka nie pozyska odpowiednich środków na rozwój swojej działalności lub będzie zmuszona do podejmowania działań sprzedażowych jedynie w oparciu o finansowanie własne, co może opóźnić wystąpienie oczekiwanych skutków. Spółka nie wyklucza także, iż wskazane powyżej działania nie doprowadzą do wystąpienia oczekiwanych rezultatów, ich skala nie będzie taka jak zakładana lub będzie wymagała pozyskania dodatkowych środków. Ponadto Spółka zamierza budować własną sieć przedstawicieli handlowych oraz wprowadzać nowe kanały dystrybucji, w tym poprzez dalszą współpracę z pośrednikami kredytowymi. W celu dopasowania oferty do potrzeb aktualnych oraz nowych klientów Spółka monitoruje zmiany na rynku oraz w odpowiedni sposób modyfikuje swoją ofertę. Ponadto, Spółka dąży do zwiększania rozpoznawalności własnej marki, poprzez prowadzenie akcji marketingowych na obszarze, na którym prowadzi akcje pożyczkowe, a także poprzez wykorzystanie efektu statusu spółki notowanej na rynku NewConnect.

Wraz z rozwojem geograficznym Spółka koncentruje swoją działalność na utrzymaniu wysokiego poziomu ścisłości udzielonych pożyczek poprzez utrzymanie portfela pożyczek o niskim ryzyku. Spółka dąży do wzrostu efektywności zarządzania ryzykiem kredytowym poprzez: (i) weryfikację klienta pod względem uprzednio regulowanych należności, zatrudnienia oraz autentyczności składanej dokumentacji, (ii) odpowiednią ocenę zdolności kredytowej, w tym staranną analizę sytuacji finansowej klienta, m.in. poprzez okresowy, bezpośredni kontakt z klientem, (iii) codzienne raportowanie uzyskiwanych wyników wraz z ich kontrolą, (iv) regularne teoretyczne i praktyczne szkolenia z zakresu sposobu udzielania pożyczek gotówkowych, (v) regularna korespondencja i wizyty w przypadku pojawienia się ryzyka spłaty, oraz (vi) wykorzystanie e-sądów przy dochodzeniu należności.

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

7. Informacja o danych finansowych za rok 2015, zawierająca dane porównawcze

7.1. SPRZEDAŻ POŻYCZEK

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

2015 r. – 19 813 652,71 zł

2014 r. – 25 677 800,00 zł

Spadek sprzedaży wypłaconych pożyczek w relacji rok do roku to: -5 864 147,29 zł, czyli o 22,84% mniej.

Sytuacja sprzedażowa w oddziałach:

| Oddział | 2015 | 2014 | Zmiana wartościowo |
|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Białystok | 8 144 288,79 | 6 257 700,00 | 1 886 588,79 |
| Lublin | 4 542 186,75 | 3 723 700,00 | 818 486,75 |
| Toruń | 2 544 925,06 | 3 197 800,00 | -652 874,94 |
| Łódź | 3 157 852,11 | 6 752 600,00 | -3 594 747,89 |
| Na konto | 1 424 400,00 | 5 746 000,00 | -4 321 600,00 |
| RAZEM | 19 813 652,71 | 25 677 800,00 | -5 864 147,29 |

Udział procentowy sprzedaży w 2015 r. oddziału w Białymstoku do sprzedaży w całej firmie to 41%, tym samym oddziału w Lublinie to 23%, oddziału w Toruniu – 13%, oddziału w Łodzi – 16%, pożyczek na konto – 7%.

7.2. LICZBA KLIENTÓW ORAZ LICZBA AKTYWNYCH UMÓW O POŻYCZKE

Zawarte dane przedstawiają liczbę klientów na koniec roku:

2015 r. – 24 506

2014 r. – 27 017

Spadek liczby klientów w relacji rok do roku to: -2 511, czyli: o 9,3% mniej.

Liczba klientów w oddziałach:

| Oddział | 2015 | Udział w całej liczbie klientów | 2014 | Udział w całej liczbie klientów | Zmiana ilościowo |
|--------------|---------------|---------------------------------|---------------|---------------------------------|------------------|
| Białystok | 6 529 | 26,64% | 7 873 | 29,14% | -1 344 |
| Lublin | 5 130 | 20,93% | 5 660 | 20,95% | -530 |
| Toruń | 5 333 | 21,76% | 5 344 | 19,78% | -11 |
| Łódź | 6 094 | 24,87% | 6 748 | 24,98% | -654 |
| Na konto | 1 420 | 5,79% | 1 392 | 5,15% | 28 |
| RAZEM | 24 506 | 100,00% | 27 017 | 100,00% | -2 511 |

Zawarte dane przedstawiają liczbę aktywnych umów na koniec roku:

2015 r. – 29 679

2014 r. – 30 667

Spadek liczby aktywnych umów w relacji rok do roku to: -988, czyli: 3,2% mniej.

Liczba umów w oddziałach:

| Oddział | 2015 | 2014 | Zmiana ilościowo |
|--------------|---------------|--------------|------------------|
| Białystok | 8 365 | 9 209 | -844 |
| Lublin | 6 184 | 6 289 | -105 |
| Toruń | 6 248 | 6 144 | 104 |
| Łódź | 7 462 | 7 633 | -171 |
| Na konto | 1 420 | 1 392 | 28 |
| RAZEM | 29 679 | 30667 | -988 |

7.3. SPŁATY POŻYCZEK

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

2015 r. – 33 983 674,42 zł

2014 r. – 31 609 159,44 zł

Wzrost rok do roku to: 2 374 514,98 zł, czyli: 7,51%.

Sytuacja spłat pożyczek w oddziałach:

| Oddział | 2015 | 2014 | Zmiana wartościowo |
|--------------|----------------------|----------------------|---------------------|
| Białystok | 13 273 476,46 | 11 151 257,38 | 2 122 219,08 |
| Lublin | 6 667 485,58 | 5 207 541,48 | 1 459 944,10 |
| Toruń | 4 154 716,48 | 3 992 845,38 | 161 871,10 |
| Łódź | 6 040 417,70 | 7 976 356,02 | -1 935 938,32 |
| Na konto | 3 847 578,20 | 3 281 159,18 | 566 419,02 |
| RAZEM | 33 983 674,42 | 31 609 159,44 | 2 374 514,98 |

Udział procentowy w spłatach pożyczek w 2015 r. oddziału w Białymstoku do spłat w całej firmie to 39%, tym samym oddziału w Lublinie - 20%, oddziału w Toruniu – 12%, oddziału w Łodzi – 18%, pożyczek na konto – 11%.

7.4. PRZYCHÓD ZE SPRZEDAŻY

Zawarte dane przedstawiają wysokość przychodu netto Spółki:

2015 r. – 17 309 635,97 złotych

2014 r. – 17 572 926,85 złotych

Spadek rok do roku to: 263 290,88 złotych czyli: 1,50%.

7.5. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Zawarte dane przedstawiają wysokość kosztów z działalności operacyjnej Spółki:

2015 r. – 9 883 865,50 złotych

2014 r. – 10 656 551,82 złotych

Spadek kosztów rok do roku to: 772 686,32 złotych czyli 7,25%.

7.6. WYNIK FINANSOWY

Zawarte dane przedstawiają wynik finansowy Spółki:

2015 r. – -489 591,05 złotych

2014 r. – 2 702 919,16 złotych

Zmiana wyniku finansowego rok do roku to: 3 192 510,21 złotych, czyli spadek o 118,11%.

8. Wybrane wskaźniki finansowe

| Nr | WSKAŹNIK | ROK 2015 | ROK 2014 |
|----|---|----------|----------|
| 1. | Wskaźnik rentowności aktywów ROA = (zysk netto / średni stan aktywów) x 100% | -1,1% | 6,60% |
| 2. | Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE = (zysk netto / średni stan kapitałów) x 100% | -4,6% | 28,40% |
| 3. | Wskaźnik rentowności – zwrot z inwestycji ROI = (zysk operacyjny / aktywa ogółem) x 100% | 6,72% | 11,86% |
| 4. | Wskaźnik rentowności sprzedaży = (zysk ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży)x100% | 42,90% | 39,40% |
| 5. | Wskaźnik bieżącej płynności = (aktywa obrotowe ogółem / zobowiązania krótkoterminowe) | 2,22 | 4,28 |
| 6. | Wskaźnik szybkiej płynności = (aktywa obrotowe - zapasy / zobowiązania krótkoterminowe) | 2,22 | 4,28 |

Działania Spółki na 2016 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,
- wprowadzenie do oferty produktowej nowych rodzajów pożyczek,
- usprawnienie i stały monitoring działu windykacji,
- kontynuowanie zawierania z klientami porozumień, polegających na podpisaniu aneksu do umowy, mające na celu urealnienie możliwości płatniczych klienta.

Spółka na koniec 2015 roku miała ok. 12 tys. podpisanych aneksów do umów pożyczkowych. Stan podpisanych porozumień w I kwartale 2016 r. wynosi 1,8 tys.. Pozwala to na udrożnienie spłaty klientów, którzy długoterminowo nie dokonywali spłaty swoich zobowiązań.

Ograniczenie kosztów operacyjnych związane jest z działaniami:

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

Tym samym Spółka ograniczyła wydatki:

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

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

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

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

| Nr | ZASADA | TAK/ NIE | Komentarz Zarządu (w przypadku odpowiedzi NIE) |
|----|--|-------------|---|
| 1. | Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii, oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiając transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci | 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. |

| | | | |
|-------|--|-----|---|
| | Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej. | | |
| 2. | Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania. | TAK | |
| 3. | Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej: | TAK | |
| 3.1. | podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa), | TAK | |
| 3.2. | opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów, | TAK | |
| 3.3. | opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku | NIE | Emitent publikuje na stronie internetowej opis rynku, na którym działa. Z uwagi jednak na specyfikę działalności Emitenta i brak źródeł statystycznych dotyczących segmentu rynku, na którym działa, nie jest możliwe wiarygodne oszacowanie jego pozycji na tym rynku. |
| 3.4. | życiorysy zawodowe członków organów spółki, | TAK | |
| 3.5. | powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki, | TAK | |
| 3.6. | dokumenty korporacyjne spółki, | TAK | |
| 3.7. | zarys planów strategicznych spółki, | TAK | |
| 3.8. | opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy), | TAK | |
| 3.9. | strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie, | TAK | |
| 3.10. | dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami, | TAK | |
| 3.11. | (skreślony) | | |

| | | | |
|--------------|---|-----|--|
| 3.12. | opublikowane raporty bieżące i okresowe, | TAK | |
| 3.13. | kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych, | TAK | |
| 3.14. | informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych, | TAK | |
| 3.15. | (skreślony), | | |
| 3.16. | pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania, | TAK | |
| 3.17. | informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem, | TAK | |
| 3.18. | informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy, | TAK | |
| 3.19. | informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony 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 www.gpwinfostrefa.pl . | NIE | Emitent rozważa możliwość wprowadzenia takiej procedury w przyszłości. |
| 6. | Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą. | TAK | |
| 7. | W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich 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 | TAK | |

| | | | |
|-------------|--|-----|---|
| | na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych. | | |
| 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"> - informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, - zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, - informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, - kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego. | 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 | TAK | |

| | | | |
|-----|---|--|--|
| | obrotu na rynku NewConnect") emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku 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. Spośród zmian, które wprowadziła nowa ustawa w 2015 r. należy wyróżnić zwiększenie wymogów formalnych dla firm działających na rynku pożyczkowym, m.in. określona forma prowadzenia działalności, minimalny poziom kapitału zakładowego wynoszący 200 tys. zł. Nie można wykluczyć, że w najbliższym czasie pojawią się nowi konkurenci. Zagrożeniem mogą być podmioty zarówno krajowe, jak i zagraniczne, które dodatkowo mogą korzystać z ulg podatkowych.

Rynek pożyczek gotówkowych posiada jeden dominujący podmiot – Provident Polska S.A. działający na obszarze całej Polski. W pozostałej części rynek charakteryzuje duże rozproszenie podmiotów, którzy świadczą usługi zarówno na obszarze całego kraju, w określonych regionach lub województwach. Ponadto, konkurencję dla Spółki stanowią firmy pożyczkowe udzielające pożyczek poprzez internetowy kanał sprzedaży. Zagrożeniem dla Spółki mogą być zarówno podmioty już istniejące, jak również nowopowstające, które będą świadczyć usługi na tym samym rynku terytorialnym. Nasilenie działań konkurencyjnych może wpłynąć zarówno na trudność w pozyskiwaniu nowych oraz utrzymywaniu dotychczasowych klientów, a także na zachowanie odpowiednio wykwalifikowanej i doświadczonej kadry pracowniczej.

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

Ryzyko związane z niestabilnością rynku

Spółka działa na rynku, na którym funkcjonowanie podmiotów gospodarczych jest w dużej mierze zależne od sytuacji makroekonomicznej. Wielkość konsumpcji, średni poziom cen, a także poziom zatrudnienia wpływa na popyt na świadczone przez Spółkę usługi. Utrzymywanie się korzystnej sytuacji makroekonomicznej na obszarze prowadzenia przez Spółkę działalności ma bezpośredni wpływ na osiągnięte wyniki finansowe. Pogorszenie się sytuacji gospodarczej może przełożyć się na niekorzystną sytuację finansową obecnych, a także potencjalnych klientów, a przez to może mieć wpływ na zdolność do pozyskania przez nich pożyczki oraz zgodnej z zawartą umową spłaty pobranych środków finansowych.

Spółka minimalizuje wpływ negatywnych zmian sytuacji makroekonomicznej na prowadzoną przez nią działalność poprzez bieżące monitorowanie ściągальności pożyczek oraz wypełnianie obowiązków wynikających z umowy, zwłaszcza przez klientów o podwyższonym ryzyku.

Ryzyko związane z niestabilnością polskiego systemu prawa

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

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

W związku z powyższym Spółka od 2011 roku minimalizuje ryzyko podatkowe poprzez utworzenie rezerwy na prawdopodobne przyszłe zobowiązanie podatkowe (w tym ewentualne odsetki) związane z uzyskiwanymi przychodami z tytułu udzielanych pożyczek, które na stan 31.12.2015 roku wyniosły 3.486.999,75 zł.

Ryzyko zmiany stóp procentowych

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

Ryzyko związane z wprowadzeniem instytucji upadłości konsumenckiej

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

Z uwagi na to, iż okres obowiązywania nowych przepisów jest relatywnie krótki, trudno jest w pełni wiarygodnie oszacować ich wpływ na działalność Marka S.A. Jednakże jak pokazuje praktyka, skorzystanie z możliwości oddłużenia osoby fizycznej w ramach upadłości konsumenckiej jest trudne i wymaga spełnienia wielu warunków formalnych. W konsekwencji stosunkowo niewielkiej liczbie dłużników udaje się skorzystać z tej instytucji, a nawet skutecznie rozpocząć tę procedurę. Do chwili obecnej Spółka odnotowała 26 przypadków 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

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

Ryzyko związane z roszczeniami konsumentów

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

10.2. RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

Ryzyko utraty wartości należności z tytułu udzielonych pożyczek

Dominujący udział w aktywach Spółki stanowią należności od pożyczkobiorców (osób fizycznych) z tytułu udzielonych pożyczek. Spółka dąży do stworzenia portfela pożyczek o najwyższej jakości (tj. klientów, którzy będą regulować swoje zobowiązania wobec Marka S.A. z tytułu udzielonych pożyczek w sposób zgodny z harmonogramem), tym samym dokonuje szczegółowej selekcji potencjalnych klientów. W 2015 r. Zarząd kontynuował politykę sprzedażową z zastrzeżeniem warunków udzielania pożyczek.

Pomimo stosowania przez Spółkę własnego zastrzeżonego 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 2015 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. Dodatkowo mając na uwadze to ryzyko Spółka zmniejszyła w 2015 roku maksymalne limity udzielanych pożyczek.

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 2015 r. Marka S.A. nieustannie współpracowała z zewnętrzną firmą windykacyjną w zakresie obsługi

klientów, mających problemy z płatnościami. Pozytywne efekty współpracy z firmą były podstawą do wzmocnienia działań związanych z rozbudową wewnętrznego działu windykacji, prowadzącego działania zarówno w zakresie windykacji miękkiej (wysyłanie korespondencji z wezwaniem do zapłaty, rozmowy telefoniczne z klientami), jak i twardej (postępowanie sądowe, egzekucyjne, składanie bezpośrednich wizyt windykatorów w miejscu zamieszkania klientów).

Spółka na koniec 2015 roku miała ok 12 tys. podpisanych aneksów do umów pożyczkowych. Stan podpisanych porozumień w I kwartale 2016 r. wynosi już 1,8 tys.

W celu zabezpieczenia należności na koniec każdego miesiąca Spółka dokonuje weryfikacji pożyczek pod kątem utraty wartości – polityka odpisu aktualizującego. Zarząd Marka S.A. wprowadzając w I kwartale 2012 roku nowy asortyment produktów zmienił politykę odpisów aktualizujących, której celem jest zwiększenie bezpieczeństwa w pogarszających się warunkach makroekonomicznych. Dla nowego asortymentu pożyczek został skrócony okres odpisywania przeterminowanych pożyczek z dwóch lat do jednego roku. Natomiast w przypadku wcześniejszych produktów polityka odpisów się nie zmieniła ze względu na rozdrobnienie ilości i wartości umów pożyczkowych, których modyfikacja mogła przynieść zagrożenie dla ciągłości działań operacyjnych w systemie informatycznym. Dualna polityka odpisów aktualizujących prowadzona przez Spółkę może być ewentualnym zagrożeniem działania operacyjnego. W przypadku gdyby Spółka ujednoliciła politykę odpisów według nowych zasad (co oznacza skrócenie okresu odpisywania pożyczek ze starego asortymentu z dwóch lat do roku) miałyby to negatywny wpływ na zwiększenie pozostałych kosztów operacyjnych, i tym samym pogorszenie wyniku finansowego Spółki. Zarząd dąży do ujednolicenia zasad, jest to długotrwały proces, wszystkie nowo wprowadzane produkty są odpisywane według nowych zasad, czyli w ciągu jednego roku. W każdym sprawozdawczym roku zauważalne jest zmniejszanie się różnicy dotyczącej wielkości odpisów w przypadku ujednolicenia polityki odpisów do jednego roku. Ponadto w przypadku zaprzestania spłat pożyczek odpisami obejmowane są tylko przeterminowane raty, a nie całe pożyczki. Spółka nie tworzy odpisu na całą pożyczkę ponieważ uważa, że jeżeli Klient zalega z jedną ratą bądź więcej, to nie oznacza, że nie spłaci całej pożyczki. Bardzo często zdarza się, że Klienci mają przejściowe problemy finansowe i nie płacą kilku rat, a w późniejszym terminie jednorazowo nadrabiają zaległości i pożyczka jest spłacana, stąd w odpisie są tylko zaległe należności. Zarząd kontynuuje przyjętą politykę odpisów, gdyż uważa, że przeterminowane zobowiązania Klientów są realne do odzyskania i Zarząd podejmuje ku temu odpowiednie działania windykacyjne opisane powyżej.

Ryzyko związane z windykacją należnych zobowiązań

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

elektronicznego. Jak wskazuje doświadczenie Spółki, okres wszelkich postępowań, które prowadzą do skutecznego zakończenia sprawy ulega systematycznie skróceniu.

Ryzyko utraty płynności

Głównym obszarem działalności Spółki jest udzielanie pożyczek osobom fizycznym. Przy prowadzeniu działalności Emitent korzysta zarówno ze środków własnych, jak również poszukuje dodatkowego finansowania zewnętrznego, np. poprzez emisję obligacji. Istotnym ryzykiem dla utrzymania stabilnej sytuacji finansowej są opóźnienia w terminowym regulowaniu spłat pożyczek przez pożyczkobiorców oraz trudności w ich wyegzekwowaniu na drodze sądowej. Wysoki poziom niespłaconych pożyczek może spowodować, iż Emitent nie będzie mógł w pełni korzystać z pozyskanych środków oraz udzielać nowych pożyczek. Brak terminowej spłaty pożyczek większej grupy klientów może spowodować, iż Spółka nie będzie w stanie chwilowo pokryć swoich zobowiązań oraz udzielać nowych pożyczek. Udzielane przez Spółkę pożyczki są tym bardziej atrakcyjne dla jej klientów im mniej zabezpieczeń spłaty wymagają. Spółka specjalizuje się w udzielaniu w bezpośrednim kanale dystrybucji pożyczek o niskiej wartości (do 5 000 PLN), których spłata częstokroć nie jest zabezpieczana w jakikolwiek sposób. Pociąga to za sobą konieczność dochodzenia ewentualnych zaległości w drodze postępowań sądowych i komorniczych. Z uwagi na charakter prowadzonej działalności Spółka jest stroną znacznej liczby postępowań sądowych. Nieuzasadnione opóźnienia, występujące po stronie wymiaru sprawiedliwości, mogą spowodować nieoczekiwane przesunięcia terminów ostatecznych rozstrzygnięć prowadzonych windykacji z wykorzystaniem drogi sądowej.

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

- poprawa jakości portfela pożyczek poprzez zaostrenie warunków udzielania pożyczek,
- wprowadzenie mechanizmów monitorowania ściągальności,
- składanie dodatkowych wizyt u klientów o podwyższonym ryzyku,
- przeprowadzanie rozmów telefonicznych z klientami o podwyższonym ryzyku,
- wysyłanie korespondencji, mającej na celu przypomnienie o wysokości zadłużenia w spłacie pożyczki,
- 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 2015 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.

Intensywne prace związane z pakietem zaległych pożyczek z ubiegłych lat oraz egzekwowania ich spłaty poprzez windykację polubowną i egzekucję komorniczą były prowadzone w 2015 roku. Podjęta decyzja o rozbudowie działu windykacji poprzez zatrudnienie nowych pracowników oraz współpracę z podmiotami odzyskującymi wierzytelności pozwoliło zwiększyć tym samym obsługę i zwrot przeterminowanych należności. Dodatkowo spółka aktywnie uczestniczyła w egzekucji komorniczej koncentrując się w dużej mierze na czynnościach terenowych wraz z komornikiem.

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

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

- utrzymywanie stabilnego poziomu 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 prowadzi 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 2015 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 grudnia 2015 r. Spółka nie ma zobowiązań przeterminowanych z tego tytułu.

Ryzyko związane z negatywnym PR wobec spółki

Negatywny PR wobec Spółki może wynikać z przeświadczenia opinii społecznej, iż pożyczki gotówkowe podmiotów niebankowych udzielane są na nieatrakcyjnych dla klientów warunkach, a klienci są nieświadomi całkowitych kosztów związanych z pożyczką. Negatywny PR może mieć niekorzystny wpływ na postrzeganie wiarygodności Spółki i w rezultacie może ograniczyć skłonność potencjalnych klientów do współpracy z nią. Spółka od początku swej działalności buduje partnerskie stosunki z klientami i aktywnie pracuje nad kształtowaniem wizerunku wiarygodnej, uczciwej i rzetelnej instytucji finansowej oferującej usługi udzielania pożyczek gotówkowych dla osób fizycznych. Przedstawiciele handlowi Spółki zawsze dokładnie przedstawiają klientom warunki umowy i omawiają wszystkie zawarte

w niej punkty, w tym te dotyczące oprocentowania kosztów związanych z pożyczką. Aby zwiększyć popyt na oferowane produkty Zarząd nieustannie uczestniczył w przekazach medialnych, kierowanych do klientów, którzy pod wpływem czynników zewnętrznych zmienili swój pogląd na temat firm oferujących szybkie pożyczki gotówkowe. Ponadto, istotną rolę w zwiększeniu popytu na produkty oferowane przez Spółkę odgrywają Przedstawiciele Handlowi. Posiadają oni stały i bezpośredni kontakt z potencjalnymi i obecnymi klientami, tym samym kreują wizerunek Spółki na rynku pożyczek gotówkowych. Zarząd Marka S.A. systematycznie komunikuje się również z inwestorami indywidualnymi. Dodatkowo, od 2013 r. Zarząd publikuje raporty miesięczne, mające na celu przybliżenie inwestorom sytuacji w Spółce oraz jej otoczenia rynkowego, które bezpośrednio może mieć wpływ na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane ze skalą działalności spółki

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

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

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

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

Ryzyko związane z postępowaniem w sprawie naruszenia zbiorowych interesów konsumentów

Od stycznia do kwietnia 2013 roku Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) przeanalizował działania reklamowe pozabankowych instytucji finansowych udzielające pożyczek konsumentom ukazujące się w prasie, radiu, telewizji, mediach elektronicznych, telegazetach, a także ulotki i plakaty. Analiza kontroli została zawarta w raporcie opracowanym przez Delegaturę UOKiK w Poznaniu.¹ Sprawdzono reklamy 37 przedsiębiorców: tych, którzy zawarli największą ilość umów w 2012 roku, ustalonych w wyniku własnego monitoringu reklam, ponadto część przedsiębiorców została wylosowana. W konsekwencji powyższych działań UOKiK wobec 23 przedsiębiorstw wszczęto postępowanie w sprawie naruszenia zbiorowych interesów konsumentów.

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

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

kary. Spółka odwoływała się od powyższej decyzji Prezesa UOKiK, jednakże odwołanie zostało oddalone. W dniu 03.04.2015 r. została złożona przez Spółkę apelacja.

Prezes UOKiK w 2013 r. dodatkowo wszczął postępowanie mające na celu ustalenie, czy Spółka narusza zbiorowe interesy konsumentów w zakresie pobierania opłat oraz prezentacji kosztów. Analizie poddano umowy zawierane przez Spółkę z pożyczkobiorcami. Mając na uwadze aktywną współpracę Spółki z Prezesem UOKiK w toku czynności wyjaśniających, jak również natychmiastowe odstąpienie przez Spółkę stosowania zakwestionowanych zapisów, poprzez wprowadzenie zmian w treści umów pożyczkowych, Spółka w styczniu 2014 roku otrzymała częściową decyzję, która dotyczyła 5 z 9 postawionych zarzutów i nakładała karę pieniężną w wysokości 130.186,00 zł płatną do budżetu państwa. Spółka odwołała się od powyższej decyzji i do chwili obecnej sprawa jest w toku. Spółka w przypadku 4 pozostałych zarzutów otrzymała w grudniu 2015 roku decyzję Prezesa UOKiK stwierdzającą stosowanie przez Spółkę praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, tym samym nałożono na Spółkę obowiązek wprowadzenia zmian w umowach pożyczek. Spółka wykonała powyższą decyzję wprowadzając wymagane zmiany w umowach pożyczek.

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 2015 był dla Spółki okresem kontynuowania wzmoczonych działań restrukturyzacyjnych. Ocena przedsięwzięć zapoczątkowanych od 2012 r. i realizowanych w kolejnych latach, przyczyniła się do podjęcia zdecydowanych kroków celem ograniczenia kosztów funkcjonowania. Konsekwentne kontynuowanie zmian w Spółce, kontrola kosztów operacyjnych oraz aktywna i odpowiedzialna sprzedaż miały wpływ na uzyskiwane przez Spółkę wyniki. Zakładana na 2015 r. strategia Spółki wymagała ciągłego monitoringowi i elastycznemu podejściu do założeń działań operacyjnych.

Rok 2015 zakończony został stratą netto na poziomie 489,59 tys. zł, przy czym Spółka odnotowała zysk ze sprzedaży w wysokości: 7.425.77 tys. zł. Spółka osiągnęła przychody z prowadzonej działalności w kwocie: 17.309,64 tys. zł. W prognozach, Spółka przewidywała osiągnięcie przychodów z prowadzonej działalności na poziomie 16 565,00 tys. zł oraz zysku netto na poziomie 126,00 tys. zł. Przychody netto ze sprzedaży na dzień 31.12.2015 r. są wyższe o 744,64 tys. zł w porównaniu z Prognozą na 2015 r. Mimo osiągniętych przychodów netto ze sprzedaży na poziomie wyższym od prognozy na 2015 r., Spółka wykazała stratę netto na poziomie 489,59 tys. zł., na którą wpływ miały przede wszystkim większe niż zakładano odpisy aktualizacyjne. Realizowana strategia Spółki w 2016 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 2015 r., Zarząd konsekwentnie dąży do realizacji przyjętej strategii, w tym do poprawienia rentowności i ściągalności pożyczek. Spółka, mając na uwadze wejście w życie zmian legislacyjnych na rynku pożyczek w I kw. 2016 r., wprowadza do oferty nowe produkty, które pozwolą wypracowywać zysk mając jednocześnie na uwadze stabilność działań operacyjnych, cele sprzedażowe i satysfakcjonujący wynik finansowy dla akcjonariuszy Spółki w 2016 r. Zarząd Marka S.A. uważa, że wprowadzane w Spółce zmiany przyczynią się do wzrostu wartości fundamentalnej Spółki oraz zapewnią jej bezpieczny i stabilny rozwój prowadzonej działalności operacyjnej w 2016 r.

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

Prezes Zarządu

Jarosław Konopka

MARKA S.A.

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

tel. 85 742 02 34

NIP 542-297-18-17, REGON 200072720

KRS 0000358994