



Masterlease
Mistrz leasingu i zarządzania flotą



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA ZA ROK 2016

Prime Car Management S.A.

spółka
notowana na
GPW



LIST PREZESA



Szanowni Akcjonariusze i Inwestorzy,

Z przyjemnością oddaję w Państwa ręce Raport Roczny Grupy Masterlease, w którym zamieściliśmy przegląd najważniejszych wydarzeń biznesowych oraz wyniki finansowe za 2016 rok.

Rok 2016 to rok zmian w Grupie Masterlease. W konsekwencji zmian w składzie Zarządu, nastąpiła zmiana celów strategicznych jakie Grupa stawia przed sobą. Jako nowy Zarząd przedstawiliśmy we wrześniu nową Strategię Grupy na lata 2016-2019.

Chcemy doprowadzić do wzrostu wartości Spółki dla akcjonariuszy przez modyfikację modelu biznesowego Grupy polegającą na dodaniu aktywności ukierunkowanej na obsługę klientów detalicznych i uzyskiwanie większych synergii pomiędzy wszystkimi obszarami działalności Grupy. W tym celu zamierzamy położyć większy nacisk na działania sprzedażowe i marketingowe w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw oraz klientów detalicznych. W roku 2016 zaprezentowaliśmy nową stronę internetową www.master1.pl, która jest główną platformą do sprzedaży dla tego segmentu. Wkrótce cały proces zawarcia kontraktu będzie możliwy do zrealizowania w trybie on-line.

Rok 2016 to dobry okres dla branży motoryzacyjnej. Wzrost sprzedaży nowych aut osobowych o 17,2% r/r potwierdził silną kondycję rynku. Według danych SAMAR, Grupa Masterlease zarejestrowała najwięcej samochodów ze wszystkich firm branży CFM. Grupa sfinansowała dla swoich klientów 11.905 samochodów – w efekcie stan floty na koniec roku 2016 wyniósł 30.903 samochodów finansowanych oraz 1.295 samochodów będących w wyłącznym zarządzaniu. Tym samym stan floty osiągnął najwyższy poziom w historii Grupy.

Korzystna sytuacja na rynku oznacza jednocześnie coraz większą konkurencję, zwłaszcza cenową. Mimo rekordowych dostaw samochodów Grupa odnotowała niższy zysk niż przed rokiem.

Zysk brutto w 2016 roku osiągnął poziom bliski 46 mln zł, natomiast zysk netto wyniósł 36,2 mln zł.

W 2016 roku Grupa osiągnęła wysoką marżę na remarketingu, która wyniosła 13,8 mln zł. Rok 2016 był dla Spółki kolejnym rokiem zwiększania udziału sprzedaży samochodów pokontraktowych w kanale detalicznym, który charakteryzuje się wyższymi marżami. Średnia marża uzyskiwana na jeden samochód w 2016 roku wzrosła z poziomu 4,7 tys. zł (2015 rok) do poziomu 4,8 tys. zł.





Polski rynek samochodów używanych jest bardzo zmienny i uzależniony od wielu czynników, z których jednym z najważniejszych jest skala importu. Rosnąca liczba samochodów importowanych może spowodować spadek popytu na nowe samochody oraz na używane samochody poleasingowe, a tym samym na samochody poleasingowe oferowane przez Grupę. W roku 2016 zauważalny był wzrost importu samochodów używanych w związku z zapowiadanymi zmianami naliczania akcyzy na takie pojazdy.

Pomimo dynamicznego przyrostu skali prowadzonej działalności i wynikających z tego zwiększonych potrzeb na finansowanie bieżącej działalności, pragnę podtrzymać gotowość wypłaty przez Spółkę znaczącej dywidendy akcjonariuszom. Zgodnie z obecną polityką dywidendową, zarząd zamierza rekomendować przeznaczenie osiągniętych zysków w całości na dywidendę dla akcjonariuszy.

Stabilna sytuacja makroekonomiczna oraz optymistyczne prognozy dotyczące sektora motoryzacyjnego w Polsce, pozwalają szacować, że 2017 rok będzie również udany dla branży CFM. Obserwujemy coraz większą świadomość klientów dotyczącą korzyści z wybierania leasingu z usługami dodatkowymi oraz potencjał rynku dla tych usług wśród klientów detalicznych.

Jako Prezes Zarządu Prime Car Management pragnę zapewnić, że zrobimy wszystko, aby te pozytywne trendy przełożyć na rozwój działalności operacyjnej Grupy i utrzymać pozycję wiodącej firmy w segmencie CFM. Nasze działania będą koncentrowały się przede wszystkim na dalszym propagowaniu leasingu z usługami dodatkowymi wśród małych i średnich firm, utrwaleniu bazy klientów korporacyjnych oraz rozwoju nowego produktu i kanału dystrybucji dla klientów detalicznych.

Sukces osiągnięty w 2016 roku nie byłby możliwy, gdyby nie ogromne zaangażowanie pracowników Grupy Masterlease. Jestem przekonany, że tak doświadczony zespół daje solidne podstawy do realizacji ambitnych zadań, które wyznaczylimy sobie na 2017 rok i kolejne lata, prowadząc do dalszego wzrostu wartości Grupy.

Z poważaniem

Jakub Kizielewicz

Prezes Zarządu





Spis treści

1. Definicje	6
2. O Grupie Masterlease	6
2.1 Działalność Grupy Masterlease	6
2.2 Struktura korporacyjna Grupy Masterlease	7
3. Informacje określone w przepisach o rachunkowości	9
4. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych	10
4.1 Informacje ogólne	10
4.2 Tendencje i ostatnie wydarzenia	11
4.3 Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta	13
Szczególne czynniki wpływające na wyniki operacyjne i finansowe	17
4.5 Kluczowe wskaźniki wyników	17
4.6 Zasady sporządzenia Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego	18
4.7 Wyniki działalności	19
5. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	25
6. Ład korporacyjny	35
6.1 Opis zastosowanych wyłączeń od postanowień zbioru zasad ładu korporacyjnego	35
6.2 Opis głównych cech stosowanych w przedsiębiorstwie emitenta systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych	37
6.3 Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio znaczne pakiety akcji	38
6.4 Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne	38
6.5 Wskazanie wszelkich ograniczeń odnośnie do wykonywania prawa głosu	38
6.6 Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta	39
6.7 Opis zasad dotyczących powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnień	39
6.8 Opis zasad zmiany statutu lub umowy spółki emitenta	40
6.9 Sposób działania walnego zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia oraz opis praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania	40
6.10 Skład osobowy i zmiany, które w nim zaszły w ciągu ostatniego roku obrotowego, oraz opis działania organów zarządzających, nadzorujących lub administrujących emitenta oraz ich komitetów	41
7. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie:	45
8. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach	45
9. Informacje o rynkach zbytu	47
9.1 Opis rynku usług leasingowych	47
9.2 Opis rynku usług CFM w Polsce	48
10. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta	50
11. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych	51



12. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe	52
13. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek	52
14. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach	53
15. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach	54
16. Opis wykorzystania wpływów z emisji papierów wartościowych	55
17. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok	55
18. Ocena zarządzania zasobami finansowymi	55
19. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych	56
19.1 Planowane nakłady kapitałowe	56
20. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy	56
22. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową	57
23. Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.	57
24. Wynagrodzenie i warunki umów o pracę członków Zarządu oraz członków Rady Nadzorczej	58
24.1 Wynagrodzenie i zasady wynagradzania członków Zarządu oraz zasady zatrudnienia członków Zarządu	58
24.2 Wynagrodzenie i zasady wynagradzania członków Rady Nadzorczej	59
25. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta (dla każdej osoby oddzielnie)	59
26. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy	60
27. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych	60
28. Informacje o dacie zawarcia przez emitenta umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych oraz o jego wynagrodzeniu	62
29. Charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu, w tym z punktu widzenia płynności grupy kapitałowej emitenta	63
30. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe grupy kapitałowej emitenta w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach	64
31. Opis struktury głównych lokat kapitałowych lub głównych inwestycji kapitałowych dokonanych w ramach grupy kapitałowej emitenta w danym roku obrotowym	65
32. Charakterystyka polityki w zakresie kierunków rozwoju grupy kapitałowej emitenta	65
33. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym	65



1. Definicje

Grupa, Grupa Masterlease, Spółki z Grupy	Spółka Prime Car Management S.A. jako jednostka dominująca wraz ze Spółkami Zależnymi (Futura Leasing S.A., Masterlease Sp. z o.o., Futura Prime Sp. z o.o.)
Spółka, Emitent, Prime Car Management	“Prime Car Management” S.A. z siedzibą w Gdańsku
Spółki Zależne	Futura Leasing S.A., Futura Prime Sp. z o.o. oraz Masterlease Sp. z o.o.

2. O Grupie Masterlease

Spółka Prime Car Management S.A., której akcje notowane są na GPW w Warszawie, jest jednostką dominującą grupy kapitałowej działającej na rynku flotowym pod marką Masterlease. W skład grupy kapitałowej Spółki, oprócz jednostki dominującej, wchodzi spółki: Futura Leasing S.A., Masterlease sp. z o.o. oraz Futura Prime sp. z o.o. („Grupa Masterlease”, „Grupa”).

Grupa Masterlease jest niezależnym podmiotem świadczącym w Polsce usługi leasingowe i usługi zarządzania flotą, tj. car fleet management („CFM”). Pod względem liczebności floty pojazdów Grupa jest jednym z liderów na rynku usług zarządzania flotą w Polsce oraz jednym z wiodących podmiotów świadczących usługi leasingowe.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku, flota Grupy Masterlease obejmująca usługi leasingu i usługi CFM liczyła 30.903 pojazdów. W roku 2016, Grupa Masterlease sfinansowała 11.905 samochody o wartości ok. 836 mln zł. Dzięki temu Grupa Masterlease uzyskała przychody w wysokości ok. 573 mln zł oraz zysk brutto w kwocie ok. 46 mln zł.

Grupa Masterlease posiada ponad 20 letnie doświadczenie na rynku usług leasingu i usług CFM. Jest laureatem wielu prestiżowych nagród takich jak: Diamenty Forbesa, Medal Europejski BCC, Order Finansowy czy Fleet Leader. Do przewag konkurencyjnych Grupy Masterlease należą:

- Wiodąca pozycja rynkowa i unikalna ogólnokrajowa sieć sprzedaży
- Jeden z najbardziej doświadczonych zespołów managerskich w Polsce
- Niezależność na rynkach leasingu i usług CFM, która w połączeniu z ekonomią skali umożliwia efektywne zwiększanie liczby kontraktów
- Zdywersyfikowane portfolio produktów i duża baza długoterminowych klientów
- Silna baza kapitałowa

2.1 Działalność Grupy Masterlease

Działalność Grupy Masterlease obejmuje pełen zakres usług leasingowych oraz usług CFM:

- **Wynajem długoterminowy (FSL oraz semi-FSL)** - łączy ze sobą finansową część związaną z pozyskaniem samochodów z kompleksowym pakietem usług serwisowych takich jak: wszechstronna obsługa i naprawy leasingowanych pojazdów, 24-godzinna pomoc techniczna, wymiana opon, ubezpieczenie, samochody zastępcze i karty paliwowe. Usługa ta dedykowana jest dużym przedsiębiorstwom, które tworzą lub posiadają flotę samochodów.
- **Zarządzanie flotą** - najpopularniejszy sposób zarządzania samochodami firmowymi, mający na celu stałe obniżanie kosztów. Usługa dedykowana jest klientom posiadającym własne floty pojazdów.
- **Leasing pojazdów** - bez względu na rodzaj samochodu czy jego markę, Grupa Masterlease proponuje korzystną formę finansowania zakupu, a także oferuje usługi związane z obsługą, serwisem i likwidacją szkód.



- **Abonament** – Umowa na okres od 9 do 36 miesięcy, polegająca na wynajmie samochodu. Oferta kierowana jest do klientów indywidualnych.

Grupa Masterlease stale wprowadza na rynek innowacyjne produkty. Przykładowo, jest jednym z prekursorów usług semi-FSL (tj. leasingu niepełnoobsługowego) w Polsce. W ofercie Grupy Masterlease znajdziemy m.in. program „Profesja” - produkt finansowania samochodów dla przedstawicieli wolnych zawodów czy **”Wynajem Elastyczny”** - produkt, który łączy w sobie bezpieczeństwo użytkowania samochodu z pełnym pakietem serwisowym oraz elastyczną umową krótkoterminową, oraz usługi „Abonamentu” na samochody dla klientów nie prowadzących działalności gospodarczej.

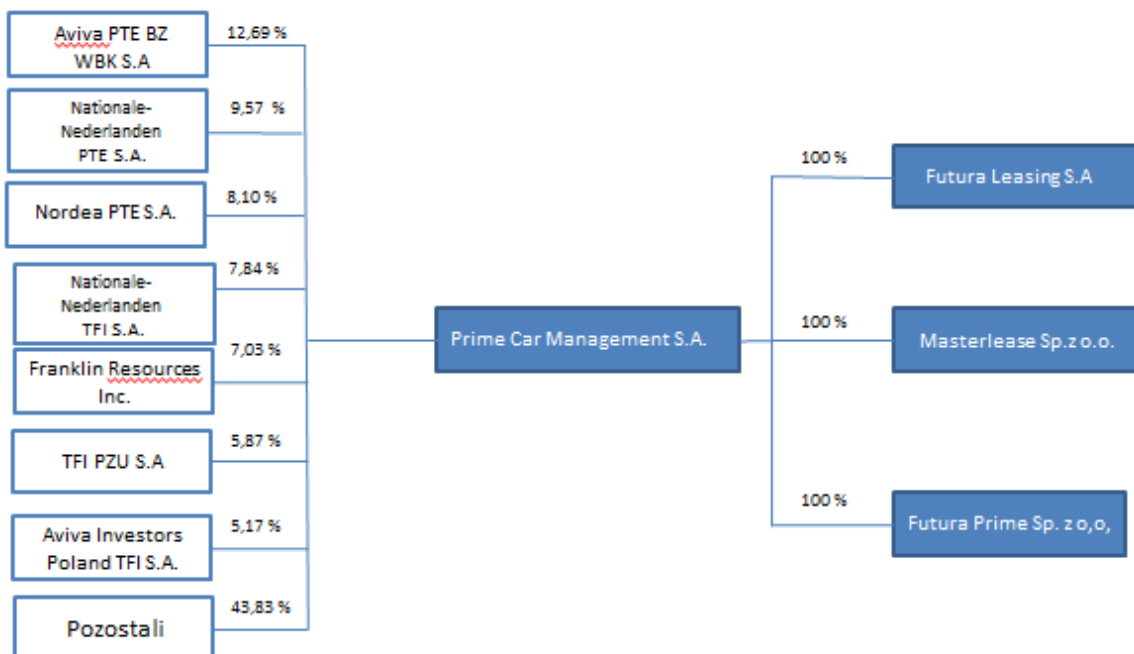
Grupa Masterlease dostarcza produkty oraz dopasowuje je do potrzeb swoich klientów, tj. klientów indywidualnych, klientów z sektora MSP oraz dużych przedsiębiorstw.

Grupa Masterlease oferuje również szeroki wybór samochodów pokontraktowych. Z punktu widzenia klientów zakup takiego samochodu jest korzystny głównie ze względu na jego cenę i sprawdzoną historię. Samochody dostępne w firmowych salonach Grupy Masterlease „Master1.pl” w Warszawie, Klaudynie, Gdyni, Rzeszowie i Katowicach oraz poprzez stronę internetową www.master1.pl mogą być dowolnie finansowane gotówką, kredytem lub z wykorzystaniem leasingu czy abonamentu.

Grupa Masterlease nie ma żadnych powiązań korporacyjnych z jakimkolwiek producentem samochodów lub z jakąkolwiek instytucją bankową, dzięki czemu może elastycznie odpowiadać na potrzeby klientów, współpracując z producentami i dealerami różnych marek samochodów.

2.2 Struktura korporacyjna Grupy Masterlease

Poniższy schemat przedstawia strukturę korporacyjną Grupy na dzień 31 grudnia 2015 roku:





- Prime Car Management S.A. 100% akcji jest notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (por. pkt. 6.3. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio znaczne pakiety akcji).
- Futura Leasing S.A. (100% właścicielem jest Prime Car Management S.A.),
- Masterlease Sp. z o.o. (100% właścicielem jest Prime Car Management S.A.),
- Futura Prime Sp. z o.o. (100% właścicielem jest Prime Car Management S.A.).

Cztery powyższe podmioty, mające swoją siedzibę w Polsce, występują pod nazwą „Grupa Masterlease”, lub „Grupa”.

Grupa Masterlease znajdowała się pod kontrolą Abris, który objął kontrolę nad Prime Car Management S.A. oraz Futura Leasing S.A. w dniu 7 kwietnia 2010 roku. Abris poprzez Fleet Holdings S.A. nabył 100% akcji Futura Leasing S.A. („FL”), spółki utworzonej w dniu 3 października 1995 roku oraz 100% akcji Prime Car Management S.A. („PCM”), spółki utworzonej 24 września 1999 roku, od GMAC Financial Services. Masterlease Sp. z o.o. („ML”) utworzona została w dniu 5 sierpnia 2010 roku, ze 100% udziałem Prime Car Management S.A.

W dniu 20 lutego 2013 roku Spółka Prime Car Management S.A. zawarła umowę na zakup spółki BAWAG Leasing & Fleet Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, obecnie Futura Prime Sp. z o.o, o kapitale udziałowym w wysokości 2.850.000 zł. łączna cena wszystkich udziałów w Futura Prime Sp. z o.o. oraz nabytych wierzytelności wyniosła 42,7 mln zł.

W dniu 25 listopada 2013 roku Fleet Holdings S.A. wniosła w postaci wkładu niepieniężnego 100% akcji Futura Leasing S.A. do Prime Car Management S.A. Rejestracja podwyższenia kapitału miała miejsce dnia 5 grudnia 2013 roku.

W wyniku tej reorganizacji w 2013 roku powstała na terenie Polski grupa kapitałowa, której jednostką dominującą jest Prime Car Management S.A., a jednostkami zależnymi Futura Leasing S.A., Masterlease Sp. z o.o. oraz Futura Prime Sp. z o.o..

16 kwietnia 2014 roku Spółka Prime Car Management S.A zadebiutowała na głównym parkiecie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

W dniu 16 kwietnia 2015 roku Fleet Holdings S.A. (kontrolowany przez Abris CEE Mid-Market Fund) uzgodnił sprzedaż 7.145.304 akcji reprezentujących 60% kapitału zakładowego Prime Car Management S.A. w trybie przyspieszonego budowania księgi popytu.

W dniu 19 października 2015 roku Naczelnik Pomorskiego Urzędu Skarbowego w Gdańsku wydał decyzję, na mocy której Naczelnik Pomorskiego Urzędu Skarbowego w Gdańsku dokonał rejestracji umowy o utworzeniu podatkowej grupy kapitałowej, w skład której wchodzi Emitent oraz następujące spółki zależne: Futura Leasing S.A., Masterlease Sp. z o.o..

W celu utworzenia Podatkowej Grupy Kapitałowej oraz spełnienia warunków formalnych niezbędnych do jej rejestracji Emitent dokonał zmiany porządkowej w zakresie struktury własnościowej w spółkach grupy kapitałowej Prime Car Management, polegającej na sprzedaży 100.000 (słownie: sto tysięcy) udziałów w Masterlease sp. z o.o. posiadanych przez Futura Leasing S.A. (100 % udziałów posiadanych przez Futura Leasing S.A. stanowiących 63,25 % w kapitale zakładowym i głosach Masterlease sp. z o.o.) na rzecz Emitenta za kwotę 27 mln zł. Tym samym Emitent stał się bezpośrednim posiadaczem łącznie 100% udziałów w Masterlease sp. z o.o.

Emitent ani żadna ze Spółek Zależnych nie posiada akcji ani udziałów w innych przedsiębiorstwach, które mogą mieć istotny wpływ na ocenę aktywów i zobowiązań i kapitałów własnych, sytuacji finansowej oraz zysków i strat Grupy.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Masterlease zawiera dane finansowe jednostkowe wszystkich czterech spółek wchodzących w skład Grupy.



3. Informacje określone w przepisach o rachunkowości

Ryzyko związane z instrumentami finansowymi

Szczegółowe informacje związane z ryzykiem związanym z instrumentami finansowymi ujawnione zostały w sprawozdaniu finansowym emitenta.

Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W grupie kapitałowej emitenta nie były prowadzone w 2016 roku działania dotyczące badania i rozwoju.

Nabycie udziałów (akcji) własnych, a w szczególności informacje o celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych udziałów (akcji) w przypadku ich zbycia.

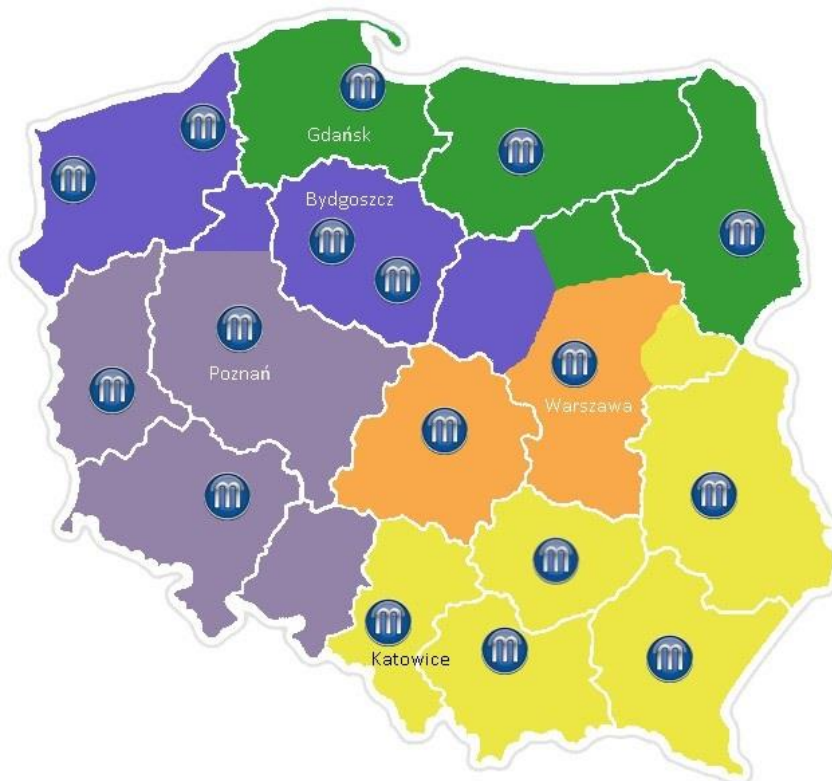
W grupie kapitałowej emitenta w 2016 roku nie były nabywane udziały/akcje własne.

Posiadane przez jednostkę oddziały

Grupa emitenta obejmuje swoim zasięgiem obszar całej Polski, działając poprzez centralę w Gdańsku i sieć 16 oddziałów, położonych w pięciu kluczowych regionach Polski – północno-zachodnim, północno-wschodnim, południowo-zachodnim, południowo-wschodnim i centralnym oraz przez centra koordynacyjne w Bydgoszczy, Gdańsku, Poznaniu, Katowicach i Warszawie. Oddziały nadzorowane są przez centralę Grupy w Gdańsku.

Oddziały zlokalizowane są w następujących miastach: Warszawa, Białystok, Poznań, Wrocław, Rzeszów, Toruń, Koszalin, Kielce, Bydgoszcz, Olsztyn, Kraków, Lublin, Katowice, Łódź, Szczecin, Zielona Góra.

Własna sieć sprzedaży Grupy w Polsce



■ Region północno-zachodni ■ Region południowo-zachodni ■ Region centralny
■ Region północno-wschodni ■ Region południowo-wschodni





Zagadnienia dotyczące ochrony środowiska

Z uwagi na specyfikę prowadzonej działalności Grupy nie występują istotne dla oceny sytuacji zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego.

Zatrudnienie

W tabeli poniżej przedstawiono informacje na temat liczby pracowników Grupy (w pełnym lub niepełnym wymiarze czasu pracy) na daty w niej wskazane.

	Na dzień 31 grudnia	
	2016	2015
Emitent (Prime Car Management S.A.)	231	193
Spółki Zależne, w tym:	49	55
Futura Leasing	35	41
Futura Prime	0	0
Masterlease	14	14
Razem*	240	208

Źródło: Spółka.

*Część pracowników zatrudniona jest jednocześnie w kilku Spółkach z Grupy.

4. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych

Poniższy przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej został przygotowany na podstawie skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów, skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej oraz skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych Grupy na dzień 31 grudnia 2016 roku oraz 31 grudnia 2015 roku i okresy 12 miesięcy zakończone w tych dniach.

Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe zostało sporządzone w celu zaprezentowania skonsolidowanej sytuacji finansowej oraz skonsolidowanych rezultatów działalności Spółek Grupy. Poszczególne pozycje aktywów i zobowiązań oraz przychodów i kosztów łączonych Spółek zostały do siebie dodane po dokonaniu odpowiednich korekt konsolidacyjnych, a następnie doprowadzeniu wartości aktywów i zobowiązań do jednolitych metod wyceny i po dokonaniu odpowiednich wyłączeń. Wszystkie salda, transakcje, niezrealizowane zyski i straty wynikające z transakcji pomiędzy Spółką i Spółkami Zależnymi zostały wyłączone w pełni.

4.1 Informacje ogólne

Grupa pod względem liczebności floty pojazdów jest jednym z liderów na rynku usług zarządzania flotą (CFM) w Polsce oraz jednym z wiodących podmiotów świadczących usługi leasingowe. Na dzień 31 grudnia 2016 roku, flota Grupy Masterlease obejmująca usługi leasingu i usługi CFM liczyła 30 903 pojazdów.

Podstawowa działalność Grupy polega na oferowaniu usług leasingu samochodów i świadczeniu usług CFM. Grupa, która prowadzi obecnie działalność wyłącznie w Polsce, jest niezależnym podmiotem świadczącym usługi leasingowe i usługi CFM bez żadnych powiązań korporacyjnych z jakimkolwiek producentem samochodów lub z jakąkolwiek



instytucją bankową. Dzięki temu może współpracować z producentami i dealerami różnych marek samochodów, a tym samym elastycznie dostosowywać swoją ofertę do potrzeb klientów.

Grupa oferuje pełen zakres produktów leasingowych („Leasing”) i usług CFM, obejmujących leasing z usługami takimi jak: wszechstronna obsługa i naprawy leasingowanych pojazdów, 24-godzinna pomoc techniczna, wymiana opon, ubezpieczenie, samochody zastępcze i karty paliwowe („Leasing z Usługami”). Grupa świadczy także usługi CFM bez finansowania nabycia na rzecz dużych przedsiębiorstw, które już posiadają własne floty pojazdów (zarządzanie flotą („FM”).

W roku zakończonym w dniu 31 grudnia 2016 roku Grupa uzyskała przychody w kwocie 573,3 mln zł (wzrost w stosunku do roku 2015, w którym przychody wyniosły 522,5 mln zł) oraz zysk brutto w kwocie 46,0 mln zł, co stanowi spadek w stosunku do roku 2015, gdy zysk brutto wyniósł 49,0 mln zł (por. także rozdział „Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej”).

Grupa świadczy usługi na rzecz różnego rodzaju klientów. Zgodnie z wewnętrzną klasyfikacją Grupa dzieli klientów według wielkości floty na: klientów indywidualnych (leasingujących jeden samochód), małych i średnich przedsiębiorstw (tj. podmiotów leasingujących od 2 do 19 pojazdów) oraz dużych przedsiębiorstw (tj. podmiotów leasingujących 20 lub więcej samochodów) działających w wielu branżach, a w szczególności w branży telekomunikacyjnej, elektronicznej, budowlanej, farmaceutycznej, zarządzania mieniem oraz w bankowości i branży ubezpieczeniowej. Zarząd uważa, że Grupa posiada największy i najbardziej zróżnicowany portfel klientów w sektorze leasingu i usług CFM w Polsce. Na dzień 31 grudnia 2016 Grupa miała 12.768 klientów.

Dzięki dużej dywersyfikacji portfela klientów, Grupa nie jest w żadnym stopniu uzależniona od żadnej konkretnej branży ani klienta.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku Grupa prowadziła działalność w Polsce za pośrednictwem krajowej sieci sprzedaży na terenie całego kraju obejmującej centralę w Gdańsku i 16 oddziałów.

Grupa posiada nowoczesną flotę samochodów, w której średni wiek pojazdu na 31 grudnia 2016 roku wyniósł 20 miesięcy. Na dzień 31 grudnia 2016 roku flota samochodów Grupy składała się z około 90,5% samochodów osobowych i 9,0% lekkich pojazdów dostawczych (LCV), a pozostałą jej część (tj. 0,5%) stanowiły ciężarówki, ciężkie pojazdy dostawcze i inne.

4.2 Tendencje i ostatnie wydarzenia

Tendencje

Zdaniem Zarządu, następujące tendencje wpływają i będą wpływać na działalność Spółki w dłuższym terminie, przekraczającym bieżący rok obrotowy:

Zarząd oczekuje dalszego wzrostu znaczenia usług finansowania pojazdów poprzez Leasing z Usługami i spodziewa się kontynuacji trendu w zakresie dostosowania struktury metod finansowania zakupu pojazdów na polskim rynku do typowej struktury metod finansowania na dojrzałych rynkach europejskich. Na rynkach europejskich udział finansowania zakupu pojazdów poprzez Leasing z Usługami w ogólnej strukturze metod finansowania (kredyt bankowy, środki własne, leasing oraz Leasing z Usługami) jest znacznie wyższy niż na polskim rynku. Zarząd rozważa poszerzenie usług o najem krótkoterminowy stosowany przy samochodach zastępczych wykorzystywanych przy naprawach blacharsko-lakierniczych.

Należy oczekiwać, że konkurencja na rynku usług CFM prowadzić będzie do stopniowego spadku cen usług CFM. Zarząd oczekuje spadku cen usług serwisowania samochodów oferowanych podmiotom działającym w sektorze usług CFM, w związku z rosnącą siłą negocjacyjną tych podmiotów wynikającą ze spodziewanego wzrostu ogólnej liczby pojazdów zarządzanych przez takie podmioty.





Zgodnie z nową Strategią Spółki na lata 2016-2019, ogłoszoną 22 września 2016 roku, Zarząd chce doprowadzić do wzrostu wartości Spółki dla akcjonariuszy przez modyfikację modelu biznesowego Grupy polegającą na dodaniu aktywności ukierunkowanej na obsługę klientów detalicznych i uzyskiwanie większych synergii pomiędzy wszystkimi obszarami działalności Spółki. W tym celu, Zarząd zamierza położyć większy nacisk na działania sprzedażowe i marketingowe w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw oraz klientów detalicznych. Działania te będą się opierać zarówno na już istniejących, jak i nowych produktach. Rozwój oferty dedykowanej tym grupom klientów będzie obejmował programy private label, a także produkty typu Abonament. W wyniku obserwacji zmieniających się potrzeb klientów, wzrastającego znaczenia internetu w procesie zakupu pojazdów oraz zakupu usług związanych z pojazdami, Prime Car Management zdecydowała o budowie kanału sprzedaży online usług oferowanych przez Grupę. Zarząd zakłada, że znaczenie kanału sprzedaży online w łącznej sprzedaży Grupy, będzie rosło w kolejnych latach.

Biorąc pod uwagę dużą dynamikę uwarunkowań rynkowych, powyższe oczekiwania i zamiary Zarządu, a także ocena trendów rynkowych są obciążone wysokim stopniem niepewności.

Ostatnie wydarzenia

22 września 2016 roku została ogłoszona Strategia Spółki na lata 2016-2019. Zarząd chce doprowadzić do wzrostu wartości Spółki dla akcjonariuszy przez modyfikację modelu biznesowego Grupy polegającą na dodaniu aktywności ukierunkowanej na obsługę klientów detalicznych i uzyskiwanie większych synergii pomiędzy wszystkimi obszarami działalności Spółki. Szczegółowa strategia została przedstawiona w Raporcie bieżącym nr 30/2016.

Wypłata dywidendy

W dniu 30 listopada 2016 roku Spółka wypłaciła dywidendę z zysku roku 2015 w kwocie 65.498.620,00 zł. Wypłata nastąpiła na rzecz uprawnionych Akcjonariuszy Spółki.

Nazwa Akcjonariusza	Dywidenda za rok	Kwota wypłaconej dywidendy	Data wypłaty	Liczba akcji objętych wypłatą	Dywidenda na akcję (w zł)
Akcjonariusze	2015	65.498.620,00	2016-11-30	11.908.840	5,50
Akcjonariusze	2014	62.640.498,40	2015-04-29	11.908.840	5,26
Fleet Holdings S.A.	2013	26.053.426,66	2014-04-23	11.908.840	2,19

W dniu 22 września 2016 roku Spółka opublikowała modyfikacje założenia polityki dywidendowej ogłoszonej raportem bieżącym nr 9/2015 z dnia 7 kwietnia 2015 roku. Zamiarem Zarządu jest rekomendowanie w przyszłości Walnemu Zgromadzeniu, przy uwzględnieniu odpowiedniego poziomu płynności Grupy oraz kapitału niezbędnego do rozwoju jej działalności, wypłaty dywidendy w kwocie na maksymalnym poziomie do 100% skonsolidowanego zysku netto Grupy Kapitałowej Prime Car Management za dany rok obrotowy.

Polityka w zakresie wypłaty dywidendy może jednak w miarę potrzeby podlegać przeglądowi przez Zarząd, a decyzje w tej sprawie będą podejmowane z uwzględnieniem szeregu różnych czynników dotyczących Grupy, w tym perspektyw dalszej działalności, przyszłych zysków, zapotrzebowania na środki pieniężne, sytuacji finansowej, poziomu płynności, planów ekspansji oraz wymogów prawa w tym zakresie.

Projekt uchwały o wypłacie dywidendy będzie ponadto każdorazowo rozpatrywany przez Walne Zgromadzenie.

W uchwale stwierdzono, że na dzień przyjęcia niniejszej uchwały wszystkie istotne umowy kredytowe zawierają postanowienia dotyczące wskaźników finansowych, które mogą również wpływać na zdolność Spółki i pozostałych Spółek z Grupy do wypłaty dywidendy.



4.3 Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta.

Ogólne czynniki wpływające na wyniki operacyjne i finansowe

Na wyniki operacyjne i finansowe Spółki wpływają w głównej mierze: (i) sytuacja gospodarcza w Polsce; (ii) poziom stóp procentowych; (iii) konkurencja na rynku finansowania pojazdów i zarządzania flotą; (iv) jakość portfela należności leasingowych; oraz (v) sytuacja na rynku obrotu używanymi pojazdami.

Poniżej Zarząd omówił kluczowe czynniki, które wpłynęły na wyniki finansowe i operacyjne Spółki w 2016 roku. Zarząd uważa, że czynniki ogólne miały i będą mieć wpływ na działalność gospodarczą, wyniki operacyjne i finansowe, sytuację finansową oraz perspektywy rozwojowe Spółki.

Sytuacja gospodarcza w Polsce

Spółka prowadzi działalność wyłącznie w Polsce. W związku z tym czynniki makroekonomiczne dotyczące Polski, takie jak dynamika PKB, poziom inflacji, stopy procentowe i kursy walut oraz stopa bezrobocia, sytuacja finansowa przedsiębiorstw wraz z różnymi innymi czynnikami mają istotny wpływ na popyt ze strony klientów na usługi leasingowe oraz usługi CFM, straty z tytułu odpisów aktualizujących należności leasingowe Spółki oraz na poziom marż na produktach i usługach Spółki. Powyższe elementy przekładają się z kolei na wyniki działalności i sytuację finansową Spółki.

Według szacunków Narodowego Banku Polskiego, PKB Polski wzrosło w 2016 roku o 3%. Spowolnienie wzrostu PKB w stosunku do poprzednich lat spowodowane jest głównie spadkiem inwestycji, który wynika w dużej mierze z wdrażania nowej perspektywy europejskich funduszy strukturalnych. Szacuje się, że inwestycje zyskają na dynamice w 2017 roku i dzięki temu wzrost PKB osiągnie w tym roku 3,6% (prognoza NBP z listopada 2016). Według tych szacunków konsumpcja indywidualna wzrośnie w 2017 z 3,7% w 2016 do 4,1% w 2017 i stanie się drugim, najważniejszym po inwestycjach, driverem polskiego PKB.

W 2016 roku utrzymała się tendencja spadku bezrobocia i wg GUS na koniec roku wynosiło ono w Polsce 5,5%. Według prognoz NBP od 2016 roku ma zwiększać się dynamika wzrostu wynagrodzeń (wzrost 4% w 2016 roku, 5% w 2017 i 5,6% w 2018 roku).

NBP prognozuje, że rok 2017 ma być pierwszym od dwóch lat, w którym wystąpi zjawisko inflacji (prognoza na poziomie 1,3%)

Wyższy wzrost gospodarczy w 2016 roku przełożył się na większą konsumpcję i większą aktywność przedsiębiorstw, co w konsekwencji pozytywnie odbiło się na popycie na nowe pojazdy. Wyższa sprzedaż aut doprowadziła z kolei do wzrostu zainteresowania takimi formami ich zakupu jak leasing czy CFM. Według danych Samar, w 2016 roku w Polsce zarejestrowano 416,2 tys. aut osobowych, czyli o 17,2% więcej niż rok wcześniej. Klienci indywidualni kupili ponad 134 tys. pojazdów, a ich udział w rynku wyniósł 32,3%. Do firm trafiło 282 tys. aut, co oznacza wzrost rejestracji o blisko 22% rok do roku. Krajowy rynek usług CFM w 2016 roku wzrósł o 23,8% rok do roku (rejestracje na firmy CFM SAMAR). Krajowy rynek usług CFM w 2016 roku wzrósł w podobnym tempie jak rejestracje nowych aut (ponad 15% r/r).

Poziom stóp procentowych

Część przychodów i kosztów Grupy jest ściśle związana z rynkowymi stopami procentowymi. Udział przychodów z tytułu odsetek (przychody odsetkowe z rat umowy leasingu operacyjnego oraz przychody odsetkowe z leasingu finansowego) oraz udział kosztów odsetkowych w łącznych kosztach w ostatnich latach, m.in. w związku z licznymi obniżkami stóp procentowych przez RPP, mają tendencję malejącą. W 2016 roku ten trend został utrzymany - udział przychodów



odsetkowych w przychodach ogółem obniżył się do 13,1% (13,5% w 2015 roku), a kosztów odsetkowych w kosztach ogółem wzrósł do 7,2% (5,8% w 2015 roku).

Na dzień 31 grudnia 2016 roku udział umów opartych o stałą stopę procentową w portfolio aktywnych umów leasingowych Grupy wynosił 40% (43% w 2015 roku). Pozostała część portfela oparta jest o zmienne stopy procentowe. W przypadku umów opartych o zmienną stopę procentową, zmiana poziomu stopy referencyjnej (którą w większości przypadków jest stopa redyskonta weksli ogłaszana przez NBP) wpływa na przychody Grupy. Zgodnie z umowami leasingu zawieranimi przez Grupę z klientami, w przypadku wzrostu stopy referencyjnej właściwej dla umowy, Grupa jest uprawniona do podniesienia opłat leasingowych, natomiast w przypadku obniżenia stopy referencyjnej właściwej dla umowy, klienci są uprawnieni do złożenia wniosku o obniżenie opłat leasingowych. W przypadku umów leasingu ze zmiennym oprocentowaniem, poziom oprocentowania nie jest automatycznie zmieniany w wyniku zmian stopy referencyjnej, ponieważ Grupa nie w każdym przypadku wzrostu stopy referencyjnej korzysta ze swoich uprawnień do podwyższenia poziomu oprocentowania należności leasingowych. Grupa prowadzi politykę nie wykorzystywania uprawnień do podwyższenia oprocentowania w odniesieniu do klientów, którzy nie wystąpili o obniżki oprocentowania należności leasingowych w okresie spadku stopy referencyjnej. Stosowanie przez Grupę powyższej polityki może prowadzić do spadku marży finansowej Grupy, w okresie wzrostu stóp procentowych.

W przypadku należności oprocentowanych według stałej stopy procentowej, zmiana poziomu stóp procentowych nie wpływa bezpośrednio na przychody Grupy z tytułu odsetek, ma ona jednakże wpływ na poziom oferowanego przez Grupę w danym momencie oprocentowania umów leasingowych.

Poziom stóp procentowych ma także wpływ na zobowiązania z tytułu obligacji, pożyczek, kredytów i innych zobowiązań finansowych, które stanowią istotne źródło finansowania działalności Grupy (na koniec 2016 roku stanowiło ono 70,5% zobowiązań i kapitałów własnych Grupy (62,3% na koniec 2015 roku). Zobowiązania z tytułu obligacji, pożyczek, kredytów i innych zobowiązań finansowych są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej (według stanu na dzień 31 grudnia 2016 roku stawką referencyjną dla kredytów Grupy, które na tą datę stanowią całość zobowiązań Grupy z tytułu obligacji, pożyczek, kredytów i innych zobowiązań finansowych jest stopa WIBOR 1M). Zarząd realizuje politykę zrównoważenia poziomu aktywów i zobowiązań i kapitałów własnych opartych o zmienną stopę procentową. W związku z powyższym, Spółka Prime Car Management S.A. zawarła i odnawia kontrakty swap na stopę procentową (IRS), na dzień publikacji niniejszego raportu na łączną kwotę 341 mln zł.

W związku z powyższym, zarówno poziom stóp procentowych, jak i tendencje w zakresie ich zmian mają istotny wpływ na przychody Grupy z tytułu odsetek oraz na koszty odsetkowe ponoszone przez Grupę. Wzrost poziomu stóp procentowych, ma, w ocenie Zarządu, neutralny wpływ na marżę finansową Grupy, ponieważ wzrost przychodów odsetkowych Grupy wynikający ze zwiększonego oprocentowania należności leasingowych Grupy (z zastrzeżeniem omówionej powyżej polityki Grupy w zakresie nie korzystania, w określonych sytuacjach, z uprawnień do podwyższenia oprocentowania należności z umów leasingowych) jest kompensowany wzrostem kosztów odsetkowych Grupy. Natomiast, w przypadku spadku poziomu stóp procentowych, Grupa może odnieść korzyści wynikające z tego, iż poziom oprocentowania nie jest automatycznie zmieniany w wyniku zmiany stopy referencyjnej i w konsekwencji przychody odsetkowe Grupy oparte o zmienną stopę procentową mogą spadać wolniej niż koszty odsetkowe Grupy oparte o zmienną stopę procentową, co może mieć pozytywny wpływ na wysokość marży finansowej Grupy.

Stopy procentowe ogłaszane przez NBP ustala Rada Polityki Pieniężnej. Przy podejmowaniu decyzji w sprawie potencjalnych zmian stóp procentowych Rada Polityki Pieniężnej uwzględnia szereg czynników, w tym prognozy wzrostu gospodarczego oraz aktualny i prognozowany poziom inflacji dla polskiej gospodarki. Rada Polityki Pieniężnej stosuje strategię bezpośredniego celu inflacyjnego. RPP definiuje cel inflacyjny, a następnie tak dostosowuje podstawowe stopy procentowe NBP, aby prawdopodobieństwo osiągnięcia tego celu było jak największe. Od 2004 roku RPP przyjęła długoterminowy cel inflacyjny na poziomie 2,5% (z dopuszczalnym zakresem wahań w obie strony ± 1 p.p.).



W marcu 2015 roku RPP obniżyła stopy do najniższego poziomu w historii. W rezultacie na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania stopa referencyjna wynosi 1,50%, lombardowa 2,50%, depozytowa 0,50%, a redyskonta weksli 1,75%.

W tabeli poniżej przedstawiono stopy inflacji, stopy redyskonta weksli NBP oraz WIBOR 1M za wskazane okresy.

	Średnia roczna stopa inflacji	Średnia stopa redyskonta weksli NBP	Średnia stawka WIBOR 1M ¹
	(%)	(%)	(%)
Rok zakończony 31 grudnia 2014 roku	0,0	2,625	2,47
Rok zakończony 31 grudnia 2015 roku	-0,9	1,837	1,71
Rok zakończony 31 grudnia 2016 roku	-0,6	1,75	1,62

Źródło: GUS, NBP; stooq.pl

¹ Oznacza oprocentowanie jednomiesięcznych kredytów denominowanych w PLN na polskim rynku międzybankowym.

Konkurencja na rynku finansowania pojazdów i zarządzania flotą

Grupa działa na wysoce konkurencyjnym rynku usług leasingu (finansowego oraz operacyjnego) oraz usług CFM. Grupa konkuruje, między innymi, ze spółkami leasingowymi należącymi do grup kapitałowych dużych instytucji bankowych. Do takich podmiotów można zaliczyć, między innymi, Raiffeisen-Leasing Polska S.A. (w 2016 przejęta przez PKO Leasing), BRE Leasing Sp. z o.o., BZ WBK Finance & Leasing S.A., Europejski Fundusz Leasingowy S.A. oraz Getin Leasing S.A.

W ocenie Zarządu, między innymi, dzięki dostępowi do tańszego finansowania wewnątrz grup kapitałowych, spółki te są w stanie prowadzić niskomarzową politykę cenową. W konsekwencji, w związku z silną konkurencją cenową na rynku Leasingu, segment ten zapewnia niższe marże niż segment Leasingu z Usługami, w ramach którego, Grupa oprócz leasingu oferuje również usługi CFM. Zgodnie z przyjętą strategią, Grupa zamierza osiągnąć wzrost udziału usług CFM w koszyku usług oferowanych przez Grupę, między innymi poprzez zachęcanie klientów do korzystania z Leasingu z Usługami zamiast z Leasingu oraz zwiększanie zakresu komponentu usługowego w ramach Leasingu z Usługami, co pozwoli Grupie uniknąć konkurowania głównie za pomocą polityki cenowej.

Konkurencja na rynku Leasingu z Usługami jest w większym stopniu powiązana z jakością i doświadczeniem usługodawcy. Na tym rynku Grupa napotyka na rosnącą konkurencję ze strony podmiotów z Europy Zachodniej, takich jak np. Leaseplan, oferujących usługi podobne do usług Grupy. Ponadto, niektóre firmy działające w skali globalnej nie działają obecnie w Polsce, lecz nie jest wykluczone, iż mogą zdecydować się na wejście na polski rynek, co może spowodować nasilenie się konkurencji.

Jakość portfela należności leasingowych

Grupa prowadzi konserwatywną politykę w zakresie rozpoznawania i wyceny ryzyka kredytowego. Na dzień 31 grudnia 2016 i 2015 roku odpisy aktualizujące należności z tytułu umów leasingu finansowego stanowiły, odpowiednio, 1,9% oraz 2,4% należności z tytułu umów leasingu finansowego brutto. Zarząd pozytywnie ocenia jakość portfela należności leasingowych Grupy i oczekuje, że jakość portfela należności leasingowych Grupy będzie w przyszłości utrzymana ze względu na zaawansowany system scoringowy stosowany przez Grupę do oceny ryzyka kredytowego, który jest na bieżąco aktualizowany i udoskonalany, system motywacyjny dla sprzedawców premiujący wysoką jakość pozyskanego portfela, monitoring klientów oraz niską koncentrację w podziale na grupy klientów, co, w ocenie Zarządu, stanowi przewagę Grupy w porównaniu do konkurencji. Ponadto, zabezpieczeniem należności Grupy są głównie pojazdy będące przedmiotem leasingu, które charakteryzują się wysokim stopniem płynności jak i odzyskiwalności. Grupa utrzymuje





wysoki wskaźnik odzyskiwalności pojazdów (obliczony jako stosunek odzyskanej wartości przedmiotów leasingu dla umów wypowiedzianych do łącznej wartości przedmiotów leasingu dla umów wypowiedzianych), który wyniósł 90,3% oraz 99,5%, odpowiednio, w latach zakończonych dnia 31 grudnia 2015 oraz 2014 roku (Grupa nie jest w stanie podać wskaźników odzyskiwalności pojazdów za rok 2016, ponieważ w celu ujęcia przedmiotów leasingu dla obliczenia wskaźnika w danym okresie, od wypowiedzenia umowy musi upłynąć minimum 365 dni). Odzyskane pojazdy Grupa jest w stanie w krótkim okresie sprzedać na płynnym rynku wtórnym.

Pogorszenie jakości portfela należności leasingowych Grupy wpłynęłoby na zwiększenie poziomu odpisów aktualizujących. Zwiększenie wartości odpisów aktualizujących miałyby istotny bezpośredni wpływ na koszty Grupy i w efekcie na poziom zysku brutto Grupy. Na jakość portfela należności Grupy ma wpływ głównie sytuacja finansowa przedsiębiorstw będących klientami Grupy. W szczególności ich sytuacja płynnościowa.

Sytuacja na rynku obrotu używanymi pojazdami

Jedną ze składowych zysku brutto Grupy jest marża na remarketingu. Marża na remarketingu stanowi nadwyżkę przychodów Grupy związanych ze sprzedażą pojazdów Grupy, które po zakończeniu umowy leasingu nie zostały nabyte przez klientów, a kosztami sprzedaży tych pojazdów odpowiadającymi ich wartości bilansowej. W 2016 roku Grupa osiągnęła wysoką marżę na remarketingu, która wyniosła 13,8 mln zł.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku ceny sprzedaży osiągnięte przez Grupę w ramach sieci sprzedaży detalicznej stanowiły średnio 113,1% wartości samochodów określonej przez Eurotax Carwert, natomiast w ramach sieci sprzedaży hurtowej 102,9% tej wartości. W 2016 roku 92,2% poleasingowych pojazdów Grupy zostało sprzedanych w ramach sprzedaży detalicznej, a 7,8% poprzez sprzedaż hurtową. Średnia marża uzyskiwana na jeden samochód w 2016 roku wzrosła z poziomu 4,7 tys. zł (2015 rok) do poziomu 4,8 tys. zł.

Rok 2016 był dla Spółki kolejnym rokiem zwiększania udziału sprzedaży samochodów pokontraktowych w kanale detalicznym, który charakteryzuje się wyższymi marżami. Dzieje się tak za sprawą rozbudowywania sieci sprzedaży punktów Master1 (obecnie 5 lokalizacji w kraju).

Kolejnym czynnikiem pozwalającym zwiększyć marżę na remarketingu było zmniejszenie kosztu przygotowania samochodu do sprzedaży.

Wysokość marży na remarketingu zależy, między innymi, od sytuacji na rynku obrotu używanymi samochodami, na którym Grupa sprzedaje samochody poleasingowe. Polski rynek samochodów używanych jest bardzo zmienny i uzależniony od wielu czynników, z których jednym z najważniejszych jest skala importu. Rosnąca liczba samochodów importowanych może spowodować spadek popytu na nowe samochody oraz na używane samochody poleasingowe, a tym samym na samochody poleasingowe oferowane przez Grupę. W roku 2016 zauważalny był wzrost importu samochodów używanych w związku z zapowiadanymi zmianami naliczania akcyzy na takie pojazdy

W związku z powyższym sytuacja na rynku obrotu używanymi pojazdami ma i będzie miała w przyszłości wpływ na wysokość marży na remarketingu.

Ponadto, sytuacja na rynku obrotu używanymi pojazdami wpływa na przyjęte przez Grupę stawki amortyzacji i w konsekwencji na poziom marży na amortyzacji. Koszty amortyzacji przedmiotów leasingu operacyjnego podlegają zmianom zależnym od wycen wartości rezydualnej dokonywanych okresowo przez Grupę, i wpływają na zmniejszenie bądź zwiększenie stawek amortyzacji w przyszłości. Wyceny wartości rezydualnej floty są dokonywane przez Grupę okresowo na podstawie opracowań podmiotów zewnętrznych takich jak Eurotax.





Szczególne czynniki wpływające na wyniki operacyjne i finansowe

W analizowanym okresie na wyniki finansowe i operacyjne Grupy w szczególności sposób wpływ miała poprawa marży na remarketingu Grupy. Szczegółowe informacje na temat sytuacji na rynku obrotu używanymi pojazdami oraz zmian w zarządzaniu tym obszarem działalności Grupy zostały opisane w punkcie 4.3.

4.5 Kluczowe wskaźniki wyników

Zarząd ocenia wyniki Grupy i zarządza nimi na podstawie m.in. pewnych wskaźników rentowności, zadłużenia, skuteczności wykorzystania kapitału i wskaźników operacyjnych. Tabela poniżej przedstawia wybrane wskaźniki wyników wykorzystywane przez Zarząd przy analizie działalności gospodarczej Grupy we wskazanych okresach.

	Za rok zakończony 31 grudnia	
	2016	2015
Marża finansowa (tys. PLN) ¹	39.939	46.439
Marża na amortyzacji (tys. PLN) ²	(3.567)	(6.520)
Marża serwisowa (tys. PLN) ³	22.198	20.891
Marża na ubezpieczeniach (tys. PLN) ⁴	9.637	9.250
Marża na remarketingu (tys. PLN) ⁵	13.854	16.102
Marża na pozostałych usługach (tys. PLN) ⁶	1.360	780
Marża zysku netto (w %) ⁷	6,3%	7,4%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) (w %) ⁸	7,9%	7,9%
Wskaźnik ogólnego zadłużenia (w %) ⁹	70,5%	62,3%
Rozmiar floty (liczba pojazdów będących własnością Grupy) ¹⁰	30.903	26.556
Rozmiar floty finansowanej przez Grupę objętej usługami CFM* (liczba pojazdów będących własnością Grupy), w tym:		
<i>FSL</i>	12.600	11 800
<i>Semi-FSL</i>	9.102	6.833
Rozmiar floty finansowanej przez Grupę nie objętej usługami CFM* (liczba pojazdów będących własnością Grupy)	9.201	7.923
Wskaźnik kosztów ogólnego zarządu (w PLN w przeliczeniu na jeden pojazd) ¹¹	116	125

Źródło: Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe, Spółka.

*Rozmiar floty finansowanej przez Grupę objętej minimum dwiema usługami pozafinansowymi, w tym wysokomarżowym serwisem mechanicznym.

¹ Zdefiniowane jako suma: (i) przychodów odsetkowych z rat umowy leasingu operacyjnego; (ii) odsetek z leasingu finansowego; (iii) not odsetkowych od nieterminowych płatności; (iv) odsetek od środków na rachunkach bankowych; (v) odsetek od udzielonych pożyczek; oraz (vi) przychodów z tytułu różnic kursowych, pomniejszonych o: (i) koszty odsetkowe (zawierające zmianę wyceny IRS); oraz (ii) koszty z tytułu różnic kursowych.

² Zdefiniowane jako różnica pomiędzy przychodami kapitałowymi z rat umów leasingu operacyjnego oraz kosztami amortyzacji przedmiotów leasingu operacyjnego.

³ Zdefiniowane jako różnica pomiędzy przychodami z tytułu opłat i prowizji za usługi serwisowe a kosztami serwisowymi, kosztami opon oraz kosztami samochodów zastępczych.

⁴ Zdefiniowane jako różnica pomiędzy przychodami z tytułu opłat i prowizji za ubezpieczenia oraz prowizji od warsztatów pomniejszona o koszty ubezpieczeń.



⁵ Zdefiniowane jako różnica pomiędzy przychodami ze zbycia przedmiotów poleasingowych a kosztami zbycia przedmiotów poleasingowych.

⁶ Zdefiniowane jako suma: (i) refakturowanych kosztów windykacji i monitoringu; oraz (ii) pozostałych przychodów, pomniejszonych o: (i) koszty zawarcia umowy; (ii) koszty windykacji; oraz (iii) pozostałe koszty.

⁷ Zdefiniowane jako iloraz zysku netto oraz przychodów.

⁸ Zdefiniowane jako iloraz zysku netto oraz średniej arytmetycznej kapitałów własnych na początek i na koniec danego okresu.

⁹ Zdefiniowane jako iloraz zobowiązań z tytułu obligacji, pożyczek, kredytów i innych zobowiązań finansowych oraz zobowiązań i kapitałów własnych.

¹⁰ Rozmiar floty bez uwzględnienia pojazdów będących przedmiotem usługi zarządzania flotą.

¹¹ Zdefiniowane jako iloraz średniomiesięcznego kosztu ogólnego zarządu w danym okresie oraz rozmiaru floty na koniec danego okresu.

4.6 Zasady sporządzenia Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe powstało poprzez agregację danych finansowych Spółek:

- Prime Car Management S.A. z siedzibą w Gdańsku, ul. Polanki 4,
- Futura Leasing S.A. z siedzibą w Gdańsku, ul. Polanki 4,
- Masterlease Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, ul. Polanki 4,
- Futura Prime Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, ul. Polanki 4,

z uwzględnieniem odpowiednich korekt konsolidacyjnych, przygotowanych na dzień 31 grudnia 2016 roku, 31 grudnia 2015 roku i za lata zakończone 31 grudnia 2016 oraz 31 grudnia 2015 roku.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy PCM za rok zakończony dnia 31 grudnia 2016 roku obejmuje skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów za rok zakończony 31 grudnia 2016 roku, skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2016 roku, skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym za rok zakończony 31 grudnia 2016 roku, skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych za rok zakończony 31 grudnia 2016 roku oraz dane porównawcze za rok zakończony 31 grudnia 2015 roku, oraz na dzień 31 grudnia 2015 roku, a także zasady (polityki) rachunkowości i dodatkowe noty objaśniające.

Grupa wybrała politykę rachunkowości, w której transakcje połączenia jednostek gospodarczych znajdujących się pod wspólną kontrolą są rozliczane metodą „łączenia udziałów”. Poszczególne pozycje aktywów i zobowiązań oraz przychodów i kosztów Spółek Grupy zostały do siebie dodane po dokonaniu odpowiednich korekt konsolidacyjnych, a następnie doprowadzeniu wartości aktywów i zobowiązań do jednolitych metod wyceny i po dokonaniu odpowiednich wyłączeń. Wszystkie salda, transakcje, niezrealizowane zyski i straty wynikające z transakcji pomiędzy Spółkami zostały wyłączone w pełni.

W dniu 20 lutego 2013 roku Prime Car Management S.A. zawarła umowę zakupu spółki BAWAG Leasing & Fleet Sp. z o.o., obecnie Futura Prime Sp. z o.o., z siedzibą w Warszawie o kapitale udziałowym w wysokości 2.850.000 zł.

Łączna cena wszystkich udziałów w Futura Prime oraz nabytych wierzytelności wyniosła 42,7 mln zł.

Celem transakcji było nabycie portfela należności leasingowych BAWAG Leasing & Fleet Sp. z o.o.

Transakcja została rozliczona jako nabycie aktywów – Zarząd Prime Car Management S.A. nie zidentyfikował transakcji jako nabycie aktywów stanowiących przedsięwzięcie zgodnie z MSSF 3, biorąc pod uwagę szczegóły porozumień rzeczowych.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało przygotowane za rok zakończony 31 grudnia 2016 roku, z danymi porównywalnymi za rok zakończony 31 grudnia 2015 roku, używając tych samych zasad rachunkowości.



4.7 Wyniki działalności

Poniższe omówienie przedstawia wybrane pozycje Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego. W celu uzyskania informacji o zasadach rachunkowości, na podstawie których sporządzane są historyczne informacje finansowe Grupy, zob. noty Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego

Rok zakończony 31 grudnia 2016 roku w porównaniu z rokiem zakończonym 31 grudnia 2015 roku

W poniższej tabeli przedstawiono skonsolidowane sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy za wskazane okresy.

	Rok zakończony 31 grudnia		Zmiana
	2016	2015	2016/2015
	tys. PLN (zbadane)		(%)
Działalność kontynuowana			
Przychody	573 267	522.536	9,7
Przychody z tytułu leasingu oraz opłat dodatkowych.....	145 936	143.073	2,0
Przychody z tytułu prowizji i opłat.....	235 240	203.267	15,7
Przychody odsetkowe.....	43 899	36.244	21,1
Pozostałe przychody finansowe.....	95	117	(18,6)
Przychody ze zbycia przedmiotów poleasingowych	138 713	132.329	4,8
Pozostałe przychody operacyjne	9 383	7.506	25,0
Koszty	527 356	473 562	11,4
Koszty napraw i serwisów przedmiotów leasingu	200 054	169 331	18,1
Amortyzacja przedmiotów leasingu operacyjnego.....	117 739	114 863	2,5
Koszty ogólnego zarządu	43 006	39 715	8,3
Koszty odsetkowe	37 787	27 662	36,6
Pozostałe koszty finansowe	3 362	4 058	(17,2)
Koszty zbycia przedmiotów poleasingowych.....	124 859	116 226	7,4
Pozostałe koszty operacyjne.....	548	1 707	(67,9)
Zysk brutto	45 911	48 973	(6,3)
Obciążenia z tytułu podatku dochodowego (bieżący)	(19 631)	(16 072)	22,1
Obciążenia z tytułu podatku dochodowego (odroczone)	9 947	5 770	72,4
Zysk/(strata) netto z działalności kontynuowanej	36 227	38 671	(6,3)
Zysk/(strata) netto za okres	36 227	38 671	(6,3)
Całkowite dochody razem	36.227	38.671	(6,3)

Źródło: Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe.



W celu omówienia wyników działalności Grupy, przychodom Grupy przyporządkowano odpowiadające im koszty i wyszczególniono następujące kategorie wyników Grupy na poszczególnych produktach: (i) marża finansowa; (ii) marża na amortyzacji; (iii) marża serwisowa; (iv) marża na ubezpieczeniach; (v) marża na remarketingu; oraz (vi) marża na pozostałych usługach. Suma powyższych marż i pozostałych przychodów pomniejszona o koszty ogólnego zarządu, odpisy aktualizujące należności składa się na zysk brutto Grupy. Grupa zaprezentowała wyniki z działalności w powyższy sposób, ponieważ Zarząd wykorzystuje powyższy podział przy analizie działalności gospodarczej Grupy oraz, w ocenie Zarządu, podział ten pozwala na przedstawienie wyników z działalności w sposób umożliwiający potencjalnym inwestorom ocenę wyników działalności Grupy.

W poniższej tabeli przedstawiono omówione powyżej składowe zysku brutto Grupy.

	Rok zakończony 31 grudnia		Zmiana*
	2016	2015	2016/2015
	tys. PLN		(%)
Marża finansowa ¹	39.939	46.439	(14,0)
Marża na amortyzacji ²	(3.567)	(6.520)	45,3
Marża serwisowa ³	22.198	20.891	6,3
Marża na ubezpieczeniach ⁴	9.637	9.250	4,2
Marża na remarketingu ⁵	13.854	16.102	(14,0)
Marża na pozostałych usługach ⁶	1.360	0.780	74,5
Pozostałe przychody i koszty ⁷	4.663	3.030	53,9
Koszty ogólnego zarządu	(43.006)	(39.715)	(8,3)
Odpisy aktualizujące należności ⁸	0.833	(1.285)	164,8
Zysk brutto	45.911	48.973	(6,3)

Źródło: Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe, Spółka

* Poniższe wskaźniki nie były przedmiotem badania ani przeglądu biegłego rewidenta.

¹ Zdefiniowane jako suma: (i) przychodów odsetkowych z rat umowy leasingu operacyjnego; (ii) odsetek z leasingu finansowego; (iii) not odsetkowych od nieterminowych płatności; (iv) odsetek od środków na rachunkach bankowych; (v) odsetek od udzielonych pożyczek; oraz (vi) przychodów z tytułu różnic kursowych, pomniejszonych o: (i) koszty odsetkowe (zawierające zmianę wyceny IRS) oraz (ii) koszty z tytułu różnic kursowych.

² Zdefiniowane jako różnica pomiędzy przychodami kapitałowymi z rat umów leasingu operacyjnego oraz kosztami amortyzacji przedmiotów leasingu operacyjnego.

³ Zdefiniowane jako różnica pomiędzy przychodami z tytułu opłat i prowizji za usługi serwisowe a kosztami serwisowymi, kosztami opon oraz kosztami samochodów zastępczych.

⁴ Zdefiniowane jako różnica pomiędzy przychodami z tytułu opłat i prowizji za ubezpieczenia oraz prowizji od warsztatów pomniejszona o koszty ubezpieczeń.

⁵ Zdefiniowane jako różnica pomiędzy przychodami ze zbycia przedmiotów poleasingowych a kosztami ze zbycia przedmiotów poleasingowych.

⁶ Zdefiniowane jako suma: (i) refakturowanych kosztów windykacji i monitoringu; oraz (ii) pozostałych przychodów, pomniejszonych o: (i) koszty zawarcia umowy; (ii) koszty windykacji; oraz (iii) pozostałe koszty.

⁷ Zdefiniowane jako suma: (i) pozostałych przychodów (spośród pozostałych przychodów finansowych) oraz (ii) pozostałych (spośród pozostałych przychodów operacyjnych) oraz (iii) rozwiązanie rezerwy na badanie sprawozdań pomniejszonych o: (i) pozostałe koszty





(spośród pozostałych kosztów finansowych); (ii) zawiązanie rezerwy emerytalnej; (iii) zawiązanie rezerwy na badanie sprawozdań; (iv) amortyzację relacji z klientami; oraz (v) pozostałe koszty (spośród pozostałych kosztów operacyjnych).

⁸ Zdefiniowane jako suma: (i) odwróconych odpisów aktualizacyjnych dotyczących leasingu finansowego i (ii) dodatkowych przychodów związanych z zakończeniem umów (księgowo prezentowanych jako umorzenie zobowiązań wobec klientów) pomniejszonych o sumę: (i) spisanych w straty należności z tytułu leasingu finansowego (ii) utworzonych odpisów aktualizacyjnych z tytułu leasingu finansowego; (iii) utworzonych odpisów aktualizacyjnych z tytułu leasingu operacyjnego; (iv) spisanych w straty należności z tytułu leasingu operacyjnego.

Marża finansowa

	Rok zakończony 31 grudnia		Zmiana
	2016	2015	2016/2015
	tys. PLN (zbadane)		(%)
Przychody finansowe	75.758*	71.090*	6,6*
Przychody odsetkowe z rat umowy leasingu operacyjnego	31.763	34.729	(8,5)
Odsetki z leasingu finansowego	43.230	35.721	21,0
Noty odsetkowe od nieterminowych płatności	669	522	28,1
Odsetki od środków na rachunkach bankowych.....	95	105	(8,8)
Odsetki od udzielonych pożyczek	0	13	(100,0)
Różnice kursowe	0	0	0
Koszty finansowe	(36.778)*	(27.667)*	(39,4)*
Odsetki od kredytów	(33.823)	(25.587)	(39,1)
Opłaty administracyjne dotyczące obsługi finansowania	(2.929)	(2.074)	(41,2)
Odsetki od pozostałych zobowiązań	(4)	(2)	(131,7)
Różnice kursowe	(23)	(5)	(395,5)
Marża finansowa.....	38.980*	43.423*	(12,8)*

Źródło: Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe, Spółka.

* Dane niebędące przedmiotem badania ani przeglądu biegłego rewidenta.

Marża finansowa stanowi różnicę pomiędzy przychodami odsetkowymi Grupy oraz kosztami odsetkowymi ponoszonymi przez Grupę. Głównymi elementami składowymi przychodów odsetkowych są należne Grupie odsetki z tytułu oprocentowania należności leasingowych Grupy (zarówno należności z tytułu leasingu operacyjnego jak i leasingu finansowego). Natomiast głównym elementem kosztów odsetkowych Grupy są odsetki z tytułu oprocentowania zobowiązań finansowych Grupy (zobowiązania z tytułu obligacji, pożyczek, kredytów i innych zobowiązań finansowych). Ponadto na marżę finansową wpływają przychody i koszty finansowe wynikające z różnic kursowych.

W 2016 roku marża finansowa Grupy spadła o 5,7 mln zł, tj. o 12,8%, do poziomu 39,0 mln zł z 43,4 mln zł osiągniętych w 2016 roku.

W analizowanym okresie najistotniejszymi składnikami przychodów finansowych Grupy były przychody odsetkowe z rat umowy leasingu operacyjnego oraz odsetki z leasingu finansowego.

W 2016 roku przychody odsetkowe z rat umów leasingu operacyjnego spadły o 3,0 mln zł, tj. o 8,5%, do poziomu 31,8 mln zł z 34,7 mln zł osiągniętych w 2015 roku. Spadek ten wynikał głównie z zastępowania starszych umów o wyższym oprocentowaniu, zawieranych kilka lat wcześniej, nowymi dostawami opartymi na



niższej stopie. Średni stan środków transportu w najmie (netto) (obliczony jako średnia arytmetyczna stanu na początek i na koniec okresu) wzrósł w analizowanym okresie i wyniósł 595,5 mln zł w 2016 roku oraz 540,9 mln zł w 2015 roku.

W 2016 roku odsetki z leasingu finansowego wzrosły do poziomu 43,2 mln zł z 35,7 mln zł w 2015 roku, tj. o 21,0%. Mimo że wzrost był istotny to jednak należy go odnieść do jeszcze większego wzrostu średniego poziomu należności (netto) z tytułu leasingu finansowego (obliczonego jako średnia arytmetyczna stanu na początek i na koniec okresu), który w 2016 roku wyniósł 728,5 mln zł, natomiast w 2015 roku wyniósł 538,3 mln zł. Efekt powyższego wzrostu poziomu należności z tytułu leasingu finansowego na wzrost odsetek z tytułu leasingu finansowego, został natomiast skompensowany istotnie niższym oprocentowaniem umów leasingu finansowego pracujących w 2016 roku w stosunku do roku 2015.

W analizowanym okresie najistotniejszym składnikiem kosztów finansowych Grupy były koszty odsetkowe, które wzrosły o 9,5 mln zł, tj. o 39,1% do poziomu 33,8 mln zł w 2016 roku z 25,6 mln zł w 2015 roku. Wzrost ten wynikał głównie z podwyższenia wolumenu umów kredytowych wykorzystanych przez Grupę. Wzrost wolumenu kredytów był spowodowany natomiast istotnym wzrostem sprzedaży nowych umów Grupy oraz wypłatą dywidendy w dniu 30 listopada 2016 roku.

W przypadku kredytu koszty finansowania Grupy wynoszą WIBOR 1M powiększony o marżę, która w 2016 roku w wyniku nowych regulacji związanych z tzw. podatkiem bankowym wzrosła w porównaniu do 2015 roku.

Marża na amortyzacji

	Rok zakończony 31 grudnia		Zmiana
	2016	2015	2016/2015
	tys. PLN (zbadane)		(%)
Przychody kapitałowe z rat umowy leasingu operacyjnego	114 172*	108 344*	5,4*
Amortyzacja przedmiotów leasingu operacyjnego	(117 739)	(114 863)	(2,5)
Marża na amortyzacji	(3.567)*	(6.520)*	45,3*

Źródło: Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe, Spółka.

* Dane niebędące przedmiotem badania ani przeglądu biegłego rewidenta.

Marża na amortyzacji oznacza różnicę pomiędzy przychodami kapitałowymi z rat umów leasingu operacyjnego oraz kosztami amortyzacji przedmiotów leasingu operacyjnego. Oczekiwany przez Grupę poziom marży na amortyzacji zdefiniowanej w powyższy sposób jest ujemny i zbliżony do zera, ponieważ przychody i koszty składające się na marżę na amortyzacji powinny się, co do zasady kompensować. Koszty amortyzacji przedmiotów leasingu operacyjnego mogą podlegać zmianom zależnym od wycen wartości rezydualnej dokonywanych okresowo przez Grupę i wpływają na zmniejszenie bądź zwiększenie stawek amortyzacji w przyszłości.

W 2016 roku marża na amortyzacji Grupy wzrosła o 3,0 mln zł, a Grupa poniosła stratę na amortyzacji w wysokości 3,6 mln zł, w porównaniu ze stratą na amortyzacji w wysokości 6,5 mln zł w 2015 roku.

W 2016 roku przychody kapitałowe z rat umów leasingu operacyjnego Grupy wzrosły o 5,8 mln zł, tj. o 5,4%, do poziomu 114,1 mln zł z 108,3 mln zł w 2015 roku. W 2016 roku koszty amortyzacji przedmiotów leasingu operacyjnego wzrosły o 2,9 mln zł, tj. o 2,5%, do poziomu 117,7 mln zł z 114,9 mln zł w 2016 roku. Powyższe wzrosty wynikały przede wszystkim ze zmiany parametrów zawieranych umów oraz dostosowania parametrów okresowej weryfikacji wycen wartości rezydualnych do zmodyfikowanego procesu sprzedaży pojazdów poleasingowych w kierunku sprzedaży detalicznej.





Marża serwisowa

	Rok zakończony 31 grudnia		Zmiana
	2016	2015	2016/2015
	tys. PLN (zbadane)		(%)
Przychody z tytułu opłat i prowizji za usługi serwisowe	94 067	83.816	12,2
Koszty serwisowe	(58 060)	(51.650)	(12,4)
Koszty opon	(11 372)	(9.718)	(17,0)
Koszty samochodów zastępczych	(2 437)	(1.557)	(56,5)
Marża serwisowa	22.198*	20.891*	6,3*

Źródło: Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe, Spółka.

* Dane niebędące przedmiotem badania ani przeglądu biegłego rewidenta.

Marża serwisowa stanowi różnicę pomiędzy przychodami Grupy wynikającymi z otrzymanych opłat serwisowych a kosztami ponoszonymi przez Grupę w związku z usługami serwisowymi świadczonymi na rzecz klientów (takimi jak przeglądy techniczne i naprawy pojazdów, wymiana opon, samochody zastępcze, karty paliwowe i inne).

Wzrost kosztów serwisowych wynikał ze zwiększenia floty pojazdów finansowanej przez Grupę objętej usługami CFM (w skład których wchodzi co najmniej dwie usługi pozafinansowe, w tym wysokomarżowa usługa serwisu mechanicznego) do 21.722 według stanu na dzień 31 grudnia 2016 roku z 18.633 według stanu na dzień 31 grudnia 2015 roku.

Przychody z tytułu opłat i prowizji za usługi serwisowe wzrosły o 10,3 mln zł, tj. o 12,2%, a więc istotnie w stosunku do poziomu z 2015 roku, a wiązało się to ze wzrostem wysycenia usługami serwisowymi nowych kontraktów leasingowych Grupy.

W 2016 roku marża serwisowa Grupy wzrosła o 1,3 mln zł, tj. o 6,3%, do poziomu 22,2 mln zł z 20,9 mln zł w 2015 roku. Wzrost marży serwisowej w analizowanym okresie wynikał przede wszystkim ze wzrostu przychodów z tytułu opłat i prowizji za usługi serwisowe.

Marża na ubezpieczeniach

	Rok zakończony 31 grudnia		Zmiana
	2016	2015	2016/2015
	tys. PLN (zbadane)		(%)
Przychody z tytułu opłat i prowizji za ubezpieczenia	129 699	108.217	19,9
Przychody z tytułu prowizji od warsztatów	4 091	3.735	9,5
Koszty ubezpieczeń	(124 153)	(102.702)	(20,9)
Marża na ubezpieczeniach	9.637*	9.250*	4,2*

Źródło: Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe, Spółka.

* Dane niebędące przedmiotem badania ani przeglądu biegłego rewidenta.

Marża na ubezpieczeniach stanowi różnicę pomiędzy przychodami Grupy wynikającymi z otrzymanych opłat ubezpieczeniowych, a kosztami ponoszonymi przez Grupę w związku z ubezpieczeniem przedmiotów leasingu. Na przychody ubezpieczeniowe składają się miesięczne, umowne opłaty ubezpieczeniowe, refaktury kosztów



ubezpieczenia oraz otrzymane odszkodowania z tytułu szkód komunikacyjnych. Natomiast kosztami Grupy są koszty związane z ubezpieczeniem przedmiotów leasingu oraz koszty napraw samochodów po szkodach komunikacyjnych.

W 2016 roku marża na ubezpieczeniach Grupy wzrosła o 0,4 mln zł, tj. o 4,2%, do poziomu 9,64 mln zł z 9,25 mln zł w 2015 roku. Powyższy wzrost wynikał ze wzrostu efektywności procesów związanych z obsługą produktów ubezpieczeniowych w Grupie.

Marża na remarketingu

	Rok zakończony 31 grudnia		Zmiana
	2016	2015	2016/2015
	tys. PLN (zbadane)		(%)
Przychody z remarketingu (Przychody ze zbycia przedmiotów poleasingowych)	138 713	132.329	4,8
Koszty remarketingu (Koszty zbycia przedmiotów poleasingowych).....	(124 859)	(116.226)	(7,4)
Marża na remarketingu	13.854*	16.102*	(14,0)*

Źródło: Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe, Spółka.

* Dane niebędące przedmiotem badania ani przeglądu biegłego rewidenta.

Marża na remarketingu stanowi nadwyżkę przychodów Grupy związanych ze sprzedażą pojazdów Grupy, które po zakończeniu umowy leasingu nie zostały nabyte przez klientów, nad kosztami sprzedaży tych pojazdów odpowiadającymi ich wartości bilansowej.

W 2016 roku marża na remarketingu spadła o 2,2 mln zł, tj. o 14,0%, do poziomu 13,9 mln zł z 16,1 mln zł w 2015 roku. Spadek uzyskanej marży na remarketingu w analizowanym okresie był wynikiem zwiększenia kosztów sprzedaży (m.in. ubezpieczenie, koszty przechowywania aut). Wiązało się to z istotnym wzrostem udziału sprzedaży samochodów, które po zakończeniu umowy leasingu nie zostały nabyte przez klientów, do nabywców detalicznych i zmniejszenia sprzedaży do klientów hurtowych, nabywających w ramach pojedynczej transakcji większą liczbę samochodów, co wiąże się z wydłużeniem okresu od zakończenia umowy leasingu do sprzedaży pojazdu.

Koszty ogólnego zarządu

	Rok zakończony 31 grudnia		Zmiana
	2016	2015	2016/2015
	tys. PLN (zbadane)		(%)
Usługi obce	20 958	18.448	13,6
Wynagrodzenia	16 794	16.004	4,9
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	2 442	2.221	9,9
Amortyzacja środków trwałych własnych	2 686	2.650	1,4
Pozostałe koszty	126	391	(67,8)
Koszty ogólnego zarządu, razem	43.006	39.715	8,3

Źródło: Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe.

W 2016 roku koszty ogólnego zarządu Grupy wzrosły o 3,3 mln zł, tj. o 8,3%, do poziomu 43,0 mln zł z 39,7 mln zł w 2015 roku. Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostu kosztów usług obcych o 2,5 mln zł, tj. o 13,6%. Wzrost





kosztów usług obcych wynikał pośrednio ze wzrostu rozmiarów działalności Grupy i obsługiwanego wolumenu pojazdów.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne

W 2016 roku marża na pozostałych przychodach i kosztach wrosła o 1,6 mln zł tj. o 53,9% do poziomu 4,7 mln zł z 3,0 mln zł w 2015 roku. Wiązało się to przede wszystkim z odwróceniem odpisów aktualizujących należności nieleasingowe w związku z usprawnieniem procesu monitorowania i uzgadniania sald z kontrahentami Grupy.

Wynik brutto

W wyniku wyżej omówionych zmian w przychodach i kosztach Grupy w 2016 roku, zysk brutto spadł o 3,1 mln zł, tj. o 6,3%, do poziomu 45,9 mln zł z 49,0 mln zł w 2015 roku.

Podatek dochodowy

W 2016 roku Grupa wykazała obciążenie z tytułu podatku dochodowego w kwocie 9,7 mln zł. Na podatek dochodowy Grupy miał wpływ podatek bieżący, który wynosił 19,6 mln zł oraz podatek odroczony wpływający na zmniejszenie łącznego obciążenia podatkowego w wysokości 9,9 mln zł. Efektywna stawka podatkowa w 2016 roku wynosiła 21,1%, natomiast nominalna stawka podatku dochodowego od osób prawnych wynosi obecnie w Polsce 19%. Różnica między efektywną stawką podatkową a nominalną stawką, która powstała w 2016 roku wynikała przede wszystkim z kosztów niebędących dla Grupy kosztem uzyskania przychodów, m.in. dotyczących amortyzacji i ubezpieczeń finansowanych pojazdów.

Grupa szacuje, że przyszłe kwoty do opodatkowania powinny być wystarczające do pokrycia różnic przejściowych. Analiza potwierdziła możliwość odzyskania aktywa z tytułu podatku odroczonego ujętego w skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej.

Zysk netto

W 2016 roku zysk netto spadł o 2,4 mln zł do poziomu 36,2 mln zł w porównaniu z zyskiem netto w wysokości 38,7 mln zł w 2015 roku.

5. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Wystąpienie jakiegokolwiek lub kilku z wymienionych ryzyk samodzielnie lub w połączeniu z innymi okolicznościami może mieć istotny, niekorzystny wpływ w szczególności na działalność Grupy, jej sytuację finansową oraz wyniki działalności. Kolejność, w jakiej ryzyka zostały przedstawione poniżej, nie odzwierciedla prawdopodobieństwa ich wystąpienia ani ich natężenia lub znaczenia.

Ryzyka związane z działalnością Grupy i otoczeniem rynkowym.

Grupa może być narażona na negatywne skutki regionalnej oraz globalnej dekonunktury.

Wyniki operacyjne Grupy są w dużym stopniu zależne od popytu na usługi leasingowe oraz usługi CFM, a także od dostępu do kapitału, na co mają wpływ ogólne i regionalne warunki gospodarcze. Przeważnie dekonunktura na rynku regionalnym lub globalnym skutkuje spadkiem popytu oraz trudniejszym dostępem do kapitału, jednocześnie zmuszając klientów do ograniczania kosztów, co przekłada się na mniejsze zainteresowanie zakupem nowych pojazdów, jednakże może prowadzić to do poszukiwania tańszych i bardziej efektywnych sposobów budowy floty, np. poprzez outsourcing. Ponadto może wpływać na zaostrzenie konkurencji w branży, skutkującą m.in. presją cenową i warunkami oferowanych usług i produktów, wpływając na pogarszanie marż osiąganých przez spółki leasingowe. Światowy kryzys finansowy i gospodarczy, który rozpoczął się w 2008 roku, wywarł negatywny wpływ na popyt na usługi leasingowe i usługi CFM. Pomimo poprawy koniunktury w ostatnim czasie, nie można całkowicie wykluczyć ryzyka wystąpienia nieprzewidywalnych negatywnych skutków





takiego kryzysu na kondycję branży leasingowej ani wystąpienia kolejnych okresów stagnacji wzrostu gospodarczego, dekonunktury czy recesji w gospodarce światowej lub polskiej. Trudności w dostępie do kapitału mogą skutkować zmniejszoną zdolnością do zawierania umów leasingowych lub umów na usługi CFM w liczbie, jaka zaspokajałaby popyt na rynku. Konsekwencją wystąpienia takich trudności może być zmniejszenie udziału Grupy w rynku na rzecz jej bezpośrednich konkurentów albo na rzecz podmiotów oferujących alternatywne sposoby finansowania zakupu pojazdów, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Grupa może być narażona na ryzyko rosnącej konkurencji ze strony podmiotów działających na podobnych rynkach w Polsce.

Grupa konkuruje na rynku usług leasingowych (leasing finansowy i operacyjny) i na rynku usług CFM, które charakteryzują się wysoką konkurencyjnością. Na rynku ogólnych usług leasingowych Grupa konkuruje z innymi spółkami leasingowymi należącymi do grup kapitałowych instytucji bankowych. Ponieważ Grupa nie jest częścią grupy kapitałowej instytucji bankowej, uzyskuje środki niezbędne między innymi do zakupu leasingowanych samochodów od instytucji bankowych, przypuszczalnie ponosząc wyższe koszty pozyskania kapitału niż większość jej konkurentów powiązanych bezpośrednio lub pośrednio z instytucjami bankowymi i mających znacznie łatwiejszy dostęp do niezbędnego kapitału. Na rynku usług CFM, na którym oferowane są usługi znacznie bardziej złożone niż sam leasing, Grupa konkuruje z producentami samochodów prowadzącymi własne spółki leasingowe, w coraz większym stopniu z podmiotami zależnymi wobec międzynarodowych podmiotów oraz ze spółkami z Europy Zachodniej zaangażowanymi w świadczenie podobnych usług CFM. Na obydwu rynkach Grupa doświadczyła stosowania przez jej konkurentów nisko-marżowej polityki cenowej. Grupa nie może wykluczyć, że w przyszłości utraci czasowo lub na stałe swój obecny udział w rynku z powodu podobnych decyzji konkurentów Grupy dotyczących ustalania cen.

Wiele międzynarodowych podmiotów działających na rynku usług leasingowych i na rynku usług CFM nie prowadzi działalności w Polsce. Ich wejście na polski rynek nie jest ograniczone żadnymi przeszkodami prawnymi ani administracyjnymi i jeżeli nastąpi, może spowodować wzrost konkurencji na rynku usług podobnych do usług świadczonych przez Grupę. W przyszłości obecni i nowi konkurenci Grupy mogą mieć dostęp do tańszego finansowania lub do większych zasobów marketingowych niż zasoby Grupy i w rezultacie, w przypadku powodzenia, mogą pozyskać lub zwiększyć swój udział w rynku, na którym Grupa prowadzi działalność. Dodatkowo, biorąc pod uwagę aktualny trend do łączenia się podmiotów na rynku usług CFM, Grupa nie może wykluczyć, że jej konkurenci nie dokonają konsolidacji, co może wzmocnić ich pozycję rynkową. Jeżeli Grupa nie będzie zdolna do skutecznego konkurowania na rynku usług leasingowych lub na rynku usług CFM, może utracić swój udział w rynku, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Grupa może być narażona na ryzyko negatywnego wpływu wzrostu prywatnego importu używanych samochodów

Grupa leasinguje przede wszystkim nowe samochody i dodatkowo świadczy usługi CFM. W przypadku umów leasingu finansowego klient przeważnie nabywa samochód, płacąc ostatnią ratę leasingową (opłata końcowa) na koniec okresu leasingowania. Po wygaśnięciu umów leasingu operacyjnego należące do Grupy samochody są sprzedawane na rynku wtórnym (poprzez kanały sprzedaży detalicznej albo hurtowej) i w konsekwencji Grupa jest narażona na wahania cen pojazdów na rynku samochodów używanych. Grupa stara się zbywać swoje pojazdy raczej za pośrednictwem kanału sprzedaży detalicznej, ponieważ w ten sposób osiąga zwykle wyższe ceny sprzedaży w porównaniu z cenami uzyskiwanymi w sprzedaży hurtowej. Na dzień 31 grudnia 2016 roku ceny sprzedaży osiągnięte przez Grupę w ramach sieci sprzedaży detalicznej stanowiły średnio 113,1% wartości samochodów określonej przez Eurotax Carwert, natomiast w ramach sieci sprzedaży hurtowej 102,9%





tej wartości. W 2016 roku 92,2% poleasingowych pojazdów Grupy zostało sprzedanych w ramach sprzedaży detalicznej, a 7,8% poprzez sprzedaż hurtową.

Polski rynek sprzedaży samochodów jest bardzo zmienny i uzależniony od wielu czynników, z których jednym z najważniejszych jest skala importu samochodów używanych. W roku 2016 zauważalny był wzrost importu samochodów używanych w związku z zapowiadanimi zmianami naliczania akcyzy na takie pojazdy. Rosnąca liczba samochodów importowanych może spowodować spadek popytu na nowe samochody oraz na używane samochody poleasingowe, a tym samym na samochody poleasingowe oferowane przez Grupę. Ponadto wzrost podaży importowanych samochodów może doprowadzić do spadku cen samochodów na rynku wtórnym, potencjalnie nawet poniżej wartości rezydualnych pojazdów określanych w umowach leasingowych Grupy. Taka sytuacja może narazić Grupę na straty ponoszone w ramach sprzedaży poleasingowych pojazdów, a w konsekwencji może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej pozycję finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Grupa narażona jest na ryzyko spadku wartości rezydualnej

W ramach prowadzonej działalności Grupa jest narażona na ryzyko związane z procesem szacowania wartości rezydualnej leasingowanych samochodów, stanowiącej oczekiwaną wartość pojazdu na koniec okresu leasingu. Ryzyko dotyczące wartości rezydualnej istnieje w przypadku umów leasingu operacyjnego (tj. umów FSL i niektórych umów semi-FSL) zawartych przez Grupę (68,2 % floty Grupy na dzień 31 grudnia 2016 roku), ponieważ założona wartość rezydualna pojazdu stanowi podstawowy czynnik uwzględniany przy ustalaniu cen produktów CFM. W związku z tym, że ceny usług CFM w umowach określane są z góry, wszelkie ujemne zmiany założonej pierwotnie wartości rezydualnej pojazdu mogą skutkować powstaniem istotnych strat dla Grupy. Szacowania wartości rezydualnej floty Grupy dokonywane są na podstawie wycen podmiotów zewnętrznych, takich jak Eurotax. Prognozy przyszłej wartości samochodów mogą różnić się od faktycznych wartości rynkowych w chwili sprzedaży pojazdów. Grupa nie ma wpływu na metodologię stosowaną przez podmioty takie jak Eurotax na potrzeby sporządzania ich katalogów wycen. Zmiany stosowanej metodologii wycen na przestrzeni lat mogą wpłynąć na porównywalność wycen w różnych okresach, co z kolei może mieć negatywny wpływ na efektywność stosowanego przez Grupę systemu monitorowania wartości rezydualnej jej floty samochodowej oraz może utrudnić porównanie wyników Grupy osiąganych w kolejnych okresach finansowych. Jeżeli Grupa nie zbędzie pojazdów przynajmniej za cenę równą założonej w danej umowie wartości rezydualnej na koniec okresu leasingu, może ponieść straty, które mogą mieć istotny negatywny wpływ na jej działalność, sytuację finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Potencjalne obniżenie jakości portfela umów może negatywnie wpłynąć na Grupę

Grupa jest podmiotem finansującym w dwustronnych umowach leasingowych, a tym samym może być narażona na ryzyko kredytowe swoich klientów. Grupa ocenia wiarygodność finansową swoich potencjalnych klientów przed zawarciem umowy, tym samym szacując odnoszące się do nich ryzyko kredytowe. Ryzyko kredytowe może powstać, gdy klienci Grupy przestaną terminowo spłacać raty leasingowe oraz inne należności z powodu ich pogarszającej się sytuacji finansowej. Niekorzystna sytuacja finansowa klientów Grupy może mieć z kolei negatywny wpływ na sytuację finansową i gospodarczą Grupy przy rosnącym wskaźniku nieregularnych należności leasingowych w jej skonsolidowanym bilansie z powodu utraty przez klientów zdolności do wykonywania zobowiązań wobec Grupy z tytułu umów leasingowych, a także ze względu na wzrost wartości przeterminowanych płatności i liczby przypadków naruszeń umów. Ponadto niekorzystna sytuacja klientów Grupy może skutkować stratami i brakiem wpływu środków pieniężnych do Grupy w wyniku zwiększających się kosztów finansowych spowodowanych zwiększeniem rezerw na pokrycie zmniejszających się wpływów finansowych. Ryzyko kredytowe może wzrosnąć, jeżeli portfel pojazdów nie będzie odpowiednio zdywersyfikowany, a baza klientów będzie względnie jednolita. W takiej sytuacji pogorszenie warunków





ekonomicznych lub obniżenie koniunktury wpłynie jednakowo na całą bazę klientów Grupy. Obniżenie jakości portfela umów oraz brak lub nieadekwatność wewnętrznych procedur zarządzania ryzykiem kredytowym mogą wywrzeć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Grupa może nie wykorzystać przewag wynikających z Programów Private Label Grupy

Grupa jest stroną kilku Programów Private Label z dealerami samochodowymi i importerami marek, takich jak Opel, Hyundai, Jaguar, Land Rover. Ponadto Grupa zamierza stworzyć nowe programy Private Label z innymi producentami samochodów. Programy te przyczyniają się do rozwijania relacji z dealerami i importerami określonych marek samochodów, zapewniając Grupie dodatkowe możliwości wzrostu poprzez kierowanie oferty do nowych potencjalnych klientów. Aktualne programy obowiązują przez rok, trzy lata lub zawierane są na czas nieokreślony z trzymiesięcznym okresem wypowiedzenia. Nie można zapewnić, że Grupa nadal będzie efektywnie zarządzała istniejącymi Programami Private Label lub będzie w stanie je przedłużyć albo odnowić po upływie terminu ich obowiązywania, jak również że nie zostaną one wypowiedziane ani że uda się jej zawrzeć nowe programy Private Label, ani też, że poprzez istniejące już lub nowe programy wykorzysta przewagę wynikającą z możliwości pozyskania istotnego udziału w rynku, jakie oferują te programy, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej pozycję finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Nieprowadzenie we współpracy z dealerami samochodów może negatywnie wpłynąć na Grupę

Grupa dystrybuuje swoje produkty m.in. za pośrednictwem sieci ponad 400 dealerów samochodów. Ścisła współpraca Grupy z dealerami samochodów umożliwia Grupie uzyskanie dostępu do szerokiej grupy nowych potencjalnych klientów i ma istotne znaczenie dla działalności Grupy. Ponadto, ścisła współpraca z dealerami samochodowymi stanowi istotną część polityki dystrybucji usług Grupy. Na dzień 31 grudnia 2016 roku 53% umów leasingowych Grupy zostało zawartych za pośrednictwem dealerów samochodów. Wszelkie niepowodzenia programu sprzedaży usług za pośrednictwem sieci dealerskiej realizowanego przez Grupę mogą mieć negatywny wpływ na przychody Grupy, a także mogą spowodować utratę korzystnej pozycji Grupy w zakresie negocjowania cen i upustów na pozyskiwane usługi, co z kolei może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Koszty utrzymania pojazdów mogą być wyższe od zakładanych przez Grupę

W przypadku Leasingu z Usługami, Grupa jest stroną dwustronnych umów długoterminowych ze swoimi klientami, na podstawie których klienci Grupy mają zagwarantowane stałe ceny na konkretne usługi CFM przez cały okres leasingu. Ceny za usługi CFM oferowane przez Grupę ustalane są głównie na podstawie założeń związanych z oczekiwanym kosztem utrzymania pojazdów w całym okresie danej umowy CFM opracowanych na bazie wieloletniego doświadczenia Grupy na rynku usług CFM oraz przewidywanego kształtowania się cen w przyszłości. Koszty utrzymania pojazdów ponoszone przez Grupę mogą podlegać wahaniom, jednak Grupa stara się to zminimalizować zawierając z dostawcami usług długoterminowe umowy dotyczące stałej wysokości rabatów w stosunku do stawek cennikowych oraz stałej wysokości stawki roboczogodziny w stosunku do stawek cennikowych. Jeżeli jakiegokolwiek założenia Grupy dotyczące ponoszonych przez nią kosztów w związku ze świadczeniem usług CFM okażą się nieprawidłowe, Grupa może nie mieć możliwości wypracowania oczekiwanych zysków z usług CFM, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Grupa może nie zrealizować swojej strategii

Grupa może nie osiągnąć planowanych celów strategicznych z uwagi na czynniki wewnętrzne i zewnętrzne, będące poza kontrolą Grupy, o charakterze gospodarczym, regulacyjnym, prawnym, finansowym lub





operacyjnym. W szczególności Grupa może nie być zdolna do utrzymania swojego udziału w rynku, jeżeli nie uda jej się pozyskać nowych klientów lub spełnić oczekiwań obecnych klientów Grupy, na co może mieć w szczególności wpływ: (i) większa konkurencja; (ii) brak możliwości przedłużenia, odnowienia istniejących Programów Private Label lub zawarcia nowych programów Private Label; lub (iii) niezidentyfikowanie na rynku lub brak możliwości nabycia odpowiednich nowych przedsięwzięć lub portfeli klientów, spełniających kryteria Grupy. Ponadto aktualny trend outsourcingu zarządzania flotą samochodową przez duże oraz małe i średnie przedsiębiorstwa może odwrócić się lub może nie dojść do spodziewanej konwergencji struktury metod finansowania nabycia samochodów pomiędzy Polską a bardziej rozwiniętymi rynkami europejskimi. W rezultacie Grupa może nie mieć możliwości zwiększenia udziału w usługach CFM bardziej rentownych usług pozafinansowych oferowanych przez Grupę w ramach produktów FSL, semi-FSL i FM. W konsekwencji Grupa może nie utrzymać zbilansowanego portfela produktów Leasingu z Usługami oraz Leasingu. Grupa może być zobowiązana do zaangażowania większych niż przewidziała środków finansowych i zasobów ludzkich potrzebnych do wdrożenia swojej strategii. W rezultacie efekty i koszty strategii Grupy mogą istotnie różnić się od oczekiwanych. Dodatkowo Grupa może realizować poniżej oczekiwań proces wdrażania na rynek nowego produktu typu Abonament dla osób fizycznych.

Jeżeli Grupa nie wdroży swojej strategii zgodnie z zamierzeniami lub koszty takiego wdrożenia będą wyższe niż oczekiwano, może to mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej pozycję finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Grupa jest narażona na ryzyko zmiany stóp procentowych i ryzyko kursowe

Zmiany stóp procentowych i innych parametrów rynków finansowych miały historycznie i będą miały w przyszłości wpływ na działalność Grupy. Stopy procentowe są w znacznym stopniu podatne na zmiany wielu czynników, w szczególności światowych i krajowych uwarunkowań gospodarczych i politycznych, a także innych czynników, które znajdują się poza kontrolą Grupy. Wahania stóp procentowych mogą doprowadzić do wzrostu kosztów finansowych, które nie zawsze mogą zostać pokryte wyższymi wpływami finansowymi z umów leasingu. W szczególności, Grupa narażona jest na ryzyko zmian stóp procentowych, ponieważ niektóre z umów leasingowych Grupy są oparte na stałej stopie procentowej, a część finansowania zewnętrznego zaciągniętego przez Grupę podlega zmiennej stopie procentowej. Różnice pomiędzy oprocentowaniem stałym dla umów leasingowych a oprocentowaniem zmiennym dla środków pieniężnych pozyskanych przez Grupę ze źródeł zewnętrznych tworzą ryzyko powstania rozbieżności pomiędzy wpływami finansowymi a kosztami finansowymi, które, jeżeli będą niekorzystne dla Grupy, mogą doprowadzić do strat z działalności finansowej. Wyższe koszty finansowania zewnętrznego mogą nie zostać przeniesione na klientów Grupy i w związku z tym mają istotny wpływ na łączny poziom kosztów działalności Grupy.

W 2016 roku odsetki od zadłużenia (koszty odsetkowe) Grupy stanowiły znaczący koszt działalności w całkowitych kosztach Grupy (7,2%). Ponieważ większość istniejącego zadłużenia Grupy oprocentowana jest według stopy zmiennej, każdy wzrost stóp procentowych może zwiększyć koszt środków pieniężnych ze źródeł zewnętrznych. W przypadku podwyższenia stóp procentowych Grupa ma możliwość podniesienia opłat klientom, jednak nie może wykluczyć, że w celu zwiększenia konkurencyjności oferty, będzie zmuszona do zaangażowania większej części swoich przychodów na pokrycie kosztów odsetkowych z tytułu swojego zadłużenia oprocentowanego według zmiennej stopy procentowej oraz z tytułu każdego nowego zadłużenia lub zabezpieczenia powiązanego z rynkową stopą procentową. Nie można wykluczyć, że zmiany stóp procentowych w przyszłości będą negatywnie oddziaływać na Grupę, co może mieć istotny negatywny wpływ na jej działalność, wyniki finansowe, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Ponadto, Grupa jest także narażona na wahania kursów walut, które są spowodowane zdarzeniami pozostającymi poza kontrolą Grupy. Ma to związek z faktem, iż część aktywów leasingowych Grupy (ok. 6,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku) denominowanych jest w euro, natomiast zewnętrzne finansowanie Grupy





denominowane jest w złotych. Negatywne wahania kursów walut obcych w stosunku do złotego mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Grupa może nie dokonać refinansowania jej istniejącego zadłużenia lub zapewnić korzystnych warunków tego refinansowania, ani pozyskać finansowania na zakup nowych samochodów na oczekiwanych warunkach, w oczekiwanym terminie lub w ogóle, a koszty obsługi finansowania mogą wzrosnąć

Grupa podlega typowym ryzykom związanym z finansowaniem dłużnym, w szczególności ryzyku związanym z brakiem możliwości odnowienia, spłaty lub refinansowania zadłużenia w terminie jego zapadalności albo z tym, że warunki odnowienia lub refinansowania nie będą tak korzystne, jak warunki pierwotnego zadłużenia, co może spowodować wzrost kosztów obsługi tych zobowiązań. Grupa korzysta z finansowania zewnętrznego jako wsparcia swojego aktualnego portfela umów leasingowych oraz wykorzystuje je na potrzeby rozwoju swojej działalności. Spółki Grupy zawarły szereg umów kredytowych, w szczególności o udzielenie kredytów rewolwingowych wykorzystywanych na finansowanie zakupów nowych samochodów leasingowanych na rzecz klientów Grupy. Na dzień 31 grudnia 2016 roku zobowiązania Grupy z tytułu obligacji, pożyczek, kredytów i innych zobowiązań finansowych wynosiły 1.220 mln zł. Co do zasady wszelkie zakłócenia w sektorze finansowym wywierają negatywny wpływ na podmioty finansujące swoją działalność długiem w wyniku wzrostu kosztu pozyskiwanego finansowania zewnętrznego niezbędnego do prowadzenia bieżącej działalności i finansowania ich dalszego rozwoju oraz poprzez ograniczanie dostępu do finansowania. Jeżeli Grupa nie będzie zdolna do refinansowania swojego zadłużenia wynikającego z umowy kredytu nieodnawialnego na możliwych do zaakceptowania warunkach, w oczekiwanym terminie lub w ogóle, może być zmuszona do sprzedaży części swoich aktywów, w tym nawet na niekorzystnych warunkach lub do ograniczenia albo zawieszenia działalności. Jeżeli Grupa nie będzie zdolna do odnowienia swoich kredytów rewolwingowych niezbędnych do finansowania nowych zakupów, zmuszona będzie do ograniczenia skali zawieranych nowych umów leasingowych, a to może być niekorzystne dla niej i jej pozycji konkurencyjnej.

Ponadto, roszczenia banków wobec Grupy są zabezpieczone na majątku Grupy. Jeżeli Grupa nie będzie gotowa zapewniać zabezpieczenia roszczeń wobec Grupy w przyszłości w wymaganym zakresie, może to wpłynąć negatywnie na zdolność Grupy do pozyskania finansowania jak również zwiększyć koszty finansowania dłużnego Grupy, poprzez wyższe oprocentowanie dla niezabezpieczonych lub częściowo zabezpieczonych wierzytelności. Niezdolność do pozyskania nowego finansowania, refinansowania istniejącego zadłużenia w terminie jego wymagalności lub do odnowienia kredytów rewolwingowych na warunkach możliwych do zaakceptowania przez Grupę lub do odnowienia ich w ogóle, lub wzrost kosztów obsługi takiego finansowania może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej pozycję finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Naruszenie zobowiązań finansowych i innych zobowiązań przewidzianych w umowach finansowania może doprowadzić strony finansujące do odmowy dalszego udzielania finansowania i żądania spłaty udzielonych kredytów lub postawienia ich w stan wymagalności, jak również do skorzystania z ustanowionych zabezpieczeń na majątku Grupy

Działalność Grupy jest w znacznej części finansowana w formie finansowania dłużnego ze źródeł zewnętrznych. Na dzień sporządzenia niniejszego raportu Grupa korzystała z kredytów i pożyczek, udzielonych przez instytucje finansowe. Na dzień 31 grudnia 2016 roku zobowiązania Grupy z tytułu obligacji, pożyczek, kredytów i innych zobowiązań finansowych wynosiły 1.220 mln zł.

Umowy finansowe Grupy zawierają szereg standardowych zobowiązań finansowych i innych, w tym zobowiązania dotyczące utrzymania odpowiednich wskaźników, w szczególności wskaźnika zadłużenia finansowego Grupy do EBITDA czy wskaźnika zadłużenia finansowego Grupy do jej kapitałów własnych,





klauzule ograniczające dopuszczalność rozporządzania majątkiem przez kredytobiorcę i poręczycieli, ustanawianie zabezpieczeń na składnikach majątku, zaciąganie dodatkowego zadłużenia finansowego, udzielanie pożyczek oraz dokonywanie przekształceń, połączeń lub podziałów kredytobiorcy i poręczycieli, cross-default (naruszenie zobowiązań z tytułu innych umów), ograniczenia w zakresie wypłaty dywidendy, ograniczenia w zakresie nabywania akcji własnych w celu ich umorzenia, klauzule dotyczące zmiany kontroli nad Spółką czy klauzulę pari passu. Spółka nie może wykluczyć, że Spółka lub Grupa nie będą w stanie wypełnić wszystkich lub niektórych zobowiązań do utrzymania wskaźników finansowych wynikających z zawartych umów finansowania.

Zdolność Grupy do dokonywania płatności lub spłaty zadłużenia, jest uzależniona m.in. od przyszłych wyników działalności operacyjnej oraz możliwości generowania dostatecznych środków pieniężnych na dokonywanie takich płatności. W znacznym stopniu jest ona uzależniona od ogólnych czynników gospodarczych, finansowych, konkurencyjnych, rynkowych, prawnych, regulacyjnych i innych, z których wiele znajduje się poza kontrolą Grupy. Jeżeli przyszłe przepływy pieniężne z działalności operacyjnej i inne zasoby kapitałowe będą niewystarczające do terminowej spłaty zobowiązań finansowych lub zapewnienia płynności finansowej, Grupa może w szczególności stanąć przed koniecznością, m.in. (i) ograniczenia zakresu prowadzonej działalności gospodarczej i ograniczenia lub opóźnienia planowanych nakładów inwestycyjnych, (ii) sprzedaży aktywów, (iii) pozyskania dodatkowego finansowania dłużnego lub kapitałowego lub (iv) restrukturyzacji lub refinansowania zadłużenia w całości lub w części w terminie jego wymagalności lub wcześniej.

Naruszenie zobowiązania finansowego, w tym niedotrzymanie zobowiązań do utrzymania odpowiedniego poziomu wskaźników finansowych, lub innego zobowiązania przewidzianego w umowie kredytu, w tym dotyczącym zmiany kontroli nad Spółką, mogą skutkować w szczególności anulowaniem lub obniżeniem łącznej kwoty kredytu udostępnionego na podstawie umowy kredytu, wypowiedzeniem umowy w całości lub części i ogłoszeniem natychmiastowej wymagalności kwot wykorzystanych w ramach któregośkolwiek z udzielonych kredytów wraz z naliczonymi odsetkami oraz wszystkimi innymi kwotami naliczonymi lub pozostającymi do spłaty w związku z umową, dochodzeniem zaspokojenia z zabezpieczeń lub wykonania innych praw, skorzystania ze środków prawnych i uprawnień wynikających z umowy kredytu. Wystąpienie takiej sytuacji może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy oraz jej sytuację finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Ubezpieczenie Grupy może być niewystarczające do pokrycia szkód poniesionych przez Grupę lub do zaspokojenia roszczeń wobec Grupy, a ubezpieczyciel może także, z innych przyczyn, nie pokryć szkód poniesionych przez Grupę lub nie zaspokoić roszczeń wobec Grupy

Jako właściciel dużej floty pojazdów Grupa narażona jest na ryzyko strat wynikających z kradzieży samochodów lub wypadków samochodowych albo innych zdarzeń skutkujących uszkodzeniem pojazdów. W odniesieniu do szkód komunikacyjnych, Grupa wprowadziła system likwidacji szkód obejmujący likwidację szkód na podstawie umów ubezpieczeń zewnętrznych oraz likwidację szkód w oparciu o wewnętrzny program Grupy. Wewnętrzny program naprawy szkód działa w oparciu o Fundusz Naprawczy. Na dzień 31 grudnia 2016 roku objęte nim było 1,58 % floty Grupy.

W ramach Funduszu Naprawczego szkody komunikacyjne pokrywane są przez Grupę do określonej wartości, a gdy wartość szkody przewyższa ustalony poziom, całość szkody pokrywa ubezpieczyciel zgodnie z zewnętrzną umową ubezpieczenia.

Biorąc pod uwagę zakres ochrony ubezpieczeniowej posiadanej obecnie przez Grupę, niektóre szkody dotyczące samochodów mogą nie być objęte ochroną ubezpieczeniową lub mogą być objęte częściową ochroną ubezpieczeniową. Niektóre ryzyka nie podlegają ochronie ubezpieczeniowej, natomiast w przypadku innych rodzajów ryzyka koszty składek na ubezpieczenie są zbyt wysokie w porównaniu do prawdopodobieństwa wystąpienia danego ryzyka. Polisy ubezpieczeniowe Grupy mogą nie pokrywać wszystkich szkód, jakie mogą





zostać poniesione przez Grupę w wyniku kradzieży lub wypadków samochodowych albo innych zdarzeń skutkujących uszkodzeniem samochodów. Tym samym Grupa może nie uzyskać pełnego odszkodowania na podstawie polis ubezpieczeniowych na pokrycie szkód związanych z jej flotą samochodową. Dodatkowo, istnieją ryzyka o charakterze katastrof, takie jak powodzie, huragany, akty terroryzmu albo wojny, które mogą nie podlegać ubezpieczeniu albo ich ubezpieczenie nie jest ekonomicznie uzasadnione. W wyniku powyższego, zakres ochrony ubezpieczeniowej Grupy może nie być wystarczający na pokrycie wszystkich strat, jakie może ponieść w związku ze swoją flotą samochodową.

Ponadto, polisy ubezpieczeniowe posiadane przez Grupę podlegają ograniczeniom dotyczącym wysokości roszczeń objętych ubezpieczeniem. Tym samym odszkodowania wypłacone z tytułu tych polis mogą być niewystarczające na pokrycie wszystkich szkód poniesionych przez Grupę. Jeżeli wystąpi jakakolwiek szkoda niechroniona ubezpieczeniem albo szkoda przewyższająca limity ubezpieczenia, wartość samochodów, których takie zdarzenia dotyczą może ulec istotnemu zmniejszeniu. Nie można zapewnić, że istotne straty przewyższające limity ochrony ubezpieczeniowej nie wystąpią w przyszłości.

Umowy ubezpieczenia zawarte przez podmioty Grupy zawierają klauzule wyłączone odpowiedzialność ubezpieczyciela w okolicznościach określonych w tych umowach. W związku z powyższym nie można wykluczyć ryzyka, że Grupa, jeżeli poniesie szkodę lub stratę w związku z utrzymaniem i eksploatacją swojej floty samochodowej, z tego tytułu nie otrzyma części lub całości odszkodowania na podstawie zawartych umów ubezpieczenia.

Ponadto, nie można wykluczyć, że w przypadku części floty samochodowej Grupy objętej funduszem likwidacji szkód faktyczny koszt likwidacji szkód w samochodach podlegających takiemu programowi przekroczy kwoty zabudżetowane na ten fundusz. W takim przypadku Grupa będzie zobowiązana do poniesienia dodatkowych nieprzewidzianych kosztów w celu likwidacji uszkodzeń samochodów.

Straty poniesione przez Grupę z powodu niewystarczającej zewnętrznej ochrony ubezpieczeniowej lub z powodu niewystarczającej kwoty środków alokowanych do funduszu likwidacji szkód mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej pozycję finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Grupa może nie być w stanie zatrzymać lub pozyskać nowej wykwalifikowanej kluczowej kadry kierowniczej

Sukces w prowadzeniu działalności Grupy, a także powodzenie we wdrażaniu strategii Grupy zależą od doświadczenia jej kierownictwa oraz wsparcia kluczowego personelu. Większość osób stanowiących kierownictwo wyższego szczebla Grupy pracuje w Grupie od jej założenia, a tym samym uzyskała wszechstronne doświadczenie i obecnie posiada szeroką wiedzę na temat działalności Grupy. Przyszły sukces Grupy zależy po części od możliwości utrzymania kluczowych menedżerów, którzy znacząco przyczynili się do jej rozwoju, oraz od zdolności utrzymania i motywowania jej pracowników. Podmioty działające na rynku usług leasingowych i na rynku usług CFM w Polsce mocno konkurują ze sobą w pozyskiwaniu wykwalifikowanego personelu. Nie można zapewnić, że Grupa będzie zdolna do utrzymania wszystkich lub niektórych z tych osób w przyszłości, jak również, że utrzymanie lub pozyskiwanie kluczowego personelu nie będzie się wiązało ze wzrostem wynagrodzeń i koniecznością zaoferowania dodatkowych świadczeń na rzecz takich osób. Utrata kluczowych menedżerów Grupy lub niezdolność do pozyskania, odpowiedniego przeszkolenia, motywowania i utrzymania wykwalifikowanego personelu lub jakiegokolwiek opóźnienie w tych działaniach mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Systemy informatyczne Grupy mogą ulec awarii lub nie funkcjonować prawidłowo

Działalność leasingowa, jak również świadczenie usług CFM Grupy wymaga złożonego i wydajnego systemu informatycznego. W celu realizacji podstawowych zadań Grupy, w tym w celu administrowania umowami leasingowymi oraz świadczenia usług CFM, Grupa korzysta przede wszystkim z własnych rozwiązań





informatycznych. Bezawaryjne funkcjonowanie oraz dalszy rozwój systemów informatycznych Grupy są niezbędne do efektywnego prowadzenia działalności Grupy. Awarie i błędy systemów informatycznych, jak i awarie sprzętu komputerowego mogą zagrozić zdolności Grupy do realizacji procesów operacyjnych oraz, w skrajnych przypadkach, doprowadzić nawet do ich zastoju. Wskazane powyżej okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Zmiany przepisów prawa podatkowego lub ich interpretacji mogą negatywnie wpłynąć na Grupę

Polski system podatkowy charakteryzuje się relatywnie częstymi i istotnymi zmianami a tym samym interpretacje wielu regulacji podatkowych są rozbieżne. Zmiany przepisów prawa podatkowego lub ich interpretacji stosowanej przez organy podatkowe lub sądy administracyjne, w połączeniu z relatywnie długim okresem przedawnienia zobowiązań podatkowych, a także wysokie sankcje z tytułu zaległych zobowiązań podatkowych mogą stanowić przeszkodę w planowaniu podatkowym, co z kolei może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki działalności i perspektywy.

Oprócz częstych i trudnych do przewidzenia zmian, regulacje prawa podatkowego (w tym przepisy dotyczące leasingu) oraz ich interpretacje są złożone i niejasne. W szczególności regulacje prawa podatkowego nie określają, jak ustalać podstawę opodatkowania dla złożonych usług, w tym usług opodatkowanych według różnych stawek VAT (np. usług leasingowych i refakturowania na rzecz klientów kosztów ubezpieczenia nabywanego dla leasingowanych aktywów). Decyzje wydawane w oparciu o identyczne stany faktyczne lub przyszłe zdarzenia są czasami sprzeczne i niekonsekwentne. Ponadto istnieją niezgodności pomiędzy praktyką organów podatkowych a postanowieniami sądów administracyjnych w sprawie prawa podatkowego. W związku z powyższym stosowanie regulacji prawa podatkowego przez podatników i organy podatkowe wiąże się z wieloma kontrowersjami i sporami, które są zwykle rozstrzygane przez sądy administracyjne lub ETS, tak jak w wyżej wspomnianej sprawie dotyczącej refakturowania na rzecz klientów kosztów ubezpieczenia na potrzeby podatku VAT.

Istnieje ryzyko, że w miarę wprowadzania zmian do przepisów prawa podatkowego lub ich interpretacji organy podatkowe dokonają odmiennej, niekorzystnej dla Grupy, interpretacji, co może skutkować powstaniem dodatkowych obciążeń finansowych, jakie mogą zostać nałożone na spółki Grupy wskutek niedostosowania działalności do obowiązujących regulacji podatkowych. Ponadto zmiany przepisów prawa podatkowego mogą spowodować, że usługi oferowane przez Grupę będą mniej atrakcyjne, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej pozycję finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.

Grupa może rozpoznać dodatkowe zobowiązania podatkowe związane z zawieraniem umów pomiędzy podmiotami powiązаныmi

Spółki z Grupy przeprowadziły szereg transakcji z podmiotami powiązаныmi. Transakcje te są w szczególności związane są usługami świadczonymi pomiędzy podmiotami powiązаныmi oraz wspólnym korzystaniem z nieruchomości lub aktywów niematerialnych. Zawierając i realizując transakcje z podmiotami powiązаныmi Spółki z Grupy podejmują wszelkie starania, aby transakcje te były zgodne z obowiązującymi przepisami w zakresie cen transferowych i rzetelnie udokumentowane. Jednakże z uwagi na szczególny charakter transakcji pomiędzy podmiotami powiązаныmi, złożoność i niejasności wymogów prawnych odnoszących się do metod badania stosowanych cen, a także trudność w odniesieniu się do podobnych transakcji, nie można zapewnić, że poszczególne Spółki z Grupy nie będą podlegały badaniu lub innym czynnościom kontrolnym podejmowanym przez organy podatkowe, w tym organy kontroli skarbowej. Jeżeli metody ustalania warunków rynkowych na potrzeby powyższych transakcji zostaną zakwestionowane, może to mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej pozycję finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.





W przypadku naruszenia prawa ochrony konkurencji i konsumentów, Grupa może ponieść negatywne konsekwencje

Działalność Grupy musi być prowadzona w sposób zgodny z przepisami dotyczącymi ochrony konkurencji. Zgodnie z Ustawą o Ochronie Konkurencji i Konsumentów, Prezes UOKiK jest uprawniony do wydania decyzji stwierdzającej, że dany przedsiębiorca jest uczestnikiem porozumienia, którego celem lub skutkiem jest ograniczenie konkurencji. Nie można wykluczyć, że umowy zawierane przez Spółki z Grupy w toku działalności, w szczególności umowy z dystrybutorami, zostaną uznane za ograniczające konkurencję. Umowy takie są nieważne w części lub całości. Prezes UOKiK może nakazać zaprzestanie stosowania powyższych praktyk, a także nałożyć na przedsiębiorcę karę pieniężną w wysokości do 10% wartości przychodów osiągniętych w roku obrotowym poprzedzającym rok nałożenia kary, co może mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki działalności Grupy. Analogiczne sankcje przewiduje prawo Unii Europejskiej w przypadku wystąpienia naruszeń, które mogą mieć wpływ na handel między Państwami Członkowskimi.

Działalność Grupy musi być prowadzona zgodnie z właściwymi przepisami prawa w zakresie ochrony konsumentów. Działania Grupy w tym zakresie podlegają nadzorowi Prezesa UOKiK pod kątem oceny przestrzegania m.in. przepisów zakazujących stosowania określonych praktyk, które naruszają wspólne interesy konsumentów (takich jak przedstawianie klientom nierzetelnych informacji, nieuczciwe praktyki rynkowe oraz stosowanie niedozwolonych postanowień we wzorcach umów, objętych rejestrem klauzul niedozwolonych prowadzonym przez Prezesa UOKiK). Zgodnie z Ustawą o Ochronie Konkurencji i Konsumentów, Prezes UOKiK jest uprawniony do wydania decyzji stwierdzającej, że postanowienia umów z konsumentami lub praktyki stosowane przez Spółki z Grupy naruszają zbiorowe interesy konsumentów oraz, w konsekwencji, może zakazać stosowania niektórych praktyk i nałożyć na Spółki z Grupy kary pieniężne (maksymalnie do 10% przychodów uzyskanych w roku poprzedzającym rok, w którym kara taka została nałożona).

Ponadto, Prezes UOKiK, organizacje pozarządowe, do których zadań statutowych należy ochrona praw konsumentów lub rzecznicy konsumentów, a także osoby fizyczne mogą wszcząć postępowanie sądowe w celu uznania danego postanowienia wzoru umowy za niedozwolone. Jeżeli postanowienie lub wzór umowy zostały uznane za niedozwolone na mocy prawomocnego wyroku Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, postanowienie takie lub wzór umowy zostają wpisane do rejestru klauzul niedozwolonych prowadzonego przez Prezesa UOKiK. Z chwilą gdy postanowienie lub wzór umowy zostaną wpisane do tego rejestru, nie mogą być stosowane przez żaden podmiot prowadzący działalność w Polsce.

W przypadku stwierdzenia przez Prezesa UOKiK, że Spółki z Grupy stosują praktyki naruszające interesy konsumentów, w szczególności w przypadku stosowania przez Spółki z Grupy niedozwolonych klauzul umownych klienci Spółek z Grupy mogą dochodzić wobec Spółek z Grupy odszkodowania za szkody poniesione w związku z takimi praktykami.

Wobec Spółek z Grupy nie były prowadzone postępowania administracyjne lub sądowe dotyczące ochrony konsumentów i konkurencji. Ze względu na skalę i rodzaj prowadzonej działalności oraz udział Grupy w rynku nie można wykluczyć, że w przyszłości nie będą prowadzone takie postępowania wobec Spółek z Grupy.

Stwierdzenie przez Prezesa UOKiK, że Spółki z Grupy stosują lub stosowały w przeszłości praktyki ograniczające konkurencję lub praktyki naruszające interesy konsumentów lub skuteczne dochodzenie wobec Spółek z Grupy roszczeń związanych ze szkodami poniesionymi przez konsumentów z powodu stosowania przez Spółki z Grupy niedozwolonych klauzul umownych mogą mieć negatywny wpływ na działalność Grupy, jej pozycję finansową, wyniki działalności i perspektywy rozwoju.





W związku z notowaniem akcji Prime Car Management S.A. na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, Spółka podlega przepisom nakładającym na nią szereg obowiązków. Za niewykonanie lub nienależyte ich wykonanie grożą wysokie kary pieniężne.

Metody przeciwdziałania: rzetelne wypełnianie narzuconych obowiązków, poprzedzone wprowadzaniem procedur wewnętrznych określających obieg informacji giełdowych w Prime Car Management, a także stały monitoring działalności Spółki pod kątem obowiązków informacyjnych.

6. Ład korporacyjny

Od 1 stycznia 2016 roku obowiązuje nowy zbiór zasad ładu korporacyjnego pod nazwą „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016” stanowiący załącznik do Uchwały nr 26/1413/2015 Rady Nadzorczej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 13 października 2015 roku. Tekst aktualnego zbioru zasad Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW, którym podlegała Spółka, jest publicznie dostępny na stronie internetowej GPW dotyczącej ładu korporacyjnego pod adresem www.corp-gov.gpw.pl.

Na podstawie § 29 ust. 3 Regulaminu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., Zarząd spółki Prime Car Management S.A. opublikował w dniu 15 lutego 2016 roku raport EBI dotyczący wyłączenia niektórych zasad zbioru Dobrych Praktyk od stosowania.

6.1 Opis zastosowanych wyłączeń od postanowień zbioru zasad ładu korporacyjnego

Spółka dąży do zapewnienia jak największej transparentności swoich działań, należytej jakości komunikacji z obecnymi oraz przyszłymi akcjonariuszami, także w materiałach nie regulowanych przez prawo. W związku z tym Spółka podjęła niezbędne działania w celu najpełniejszego przestrzegania zasad zawartych w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW.

W dniu 15.02.2016 Spółka wyemitowała raport nr EBI 1/2016 dotyczący zakresu stosowania Dobrych Praktyk. Zgodnie z treścią raportu Spółka stosuje wszystkie zasady ładu korporacyjnego zgodnie z dokumentem Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW z wyłączeniem następujących:

Polityka informacyjna i komunikacja z inwestorami

I.Z.1.10. prognozy finansowe - opublikowane w okresie co najmniej ostatnich 5 lat, wraz z informacją o stopniu ich realizacji.

Powyzsza zasada nie ma zastosowania. Spółka nie podjęła decyzji o publikowaniu prognoz finansowych.

I.Z.1.15. informację zawierającą opis stosowanej przez spółkę polityki różnorodności w odniesieniu do władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów; opis powinien uwzględniać takie elementy polityki różnorodności, jak płeć, kierunek wykształcenia, wiek, doświadczenie zawodowe, a także wskazywać cele stosowanej polityki różnorodności i sposób jej realizacji w danym okresie sprawozdawczym; jeżeli spółka nie opracowała i nie realizuje polityki różnorodności, zamieszcza na swojej stronie internetowej wyjaśnienie takiej decyzji.

Spółka nie stosuje powyższej zasady. Spółka nie opracowała polityki różnorodności, jednakże Zarząd Emitenta dokłada starań aby w Spółce zatrudniane były osoby kompetentne, kreatywne oraz posiadające odpowiednie doświadczenie zawodowe i wykształcenie odpowiadające potrzebom Spółki.

I.Z.1.16. informację na temat planowanej transmisji obrad walnego zgromadzenia - nie później niż w terminie 7 dni przed datą walnego zgromadzenia.

Spółka nie stosuje powyższej zasady. Zważywszy na wysokie koszty i ryzyka Spółka nie zdecydowała się na podjęcie działań mających na celu transmisję obrad walnego zgromadzenia. Wobec tego nie będą zamieszczane na korporacyjnej stronie internetowej informacje w zakresie planowanej transmisji obrad WZ.





I.Z.1.20. zapis przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub video.

Spółka nie stosuje powyższej zasady. Spółka nie przewiduje zamieszczania na swojej stronie internetowej zapisu przebiegu obrad Walnego Zgromadzenia. W ocenie Zarządu dotychczasowa forma dokumentowania przebiegu obrad zapewnia transparentność oraz chroni prawa wszystkich akcjonariuszy. Ponadto, informacje dotyczące podejmowanych uchwał Emitent przekazuje w formie raportów bieżących, a także publikuje je na stronie internetowej, zatem inwestorzy mają możliwość zapoznania się ze sprawami poruszonymi na walnym zgromadzeniu.

Walne zgromadzenie i relacje z akcjonariuszami

IV.R.2. Jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu lub zgłaszane spółce oczekiwania akcjonariuszy, o ile spółka jest w stanie zapewnić infrastrukturę techniczną niezbędną dla sprawnego przeprowadzenia walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, powinna umożliwić akcjonariuszom udział w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu takich środków, w szczególności poprzez:

- 1) transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym,
- 2) dwustronną komunikację w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia, przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad walnego zgromadzenia,
- 3) wykonywanie, osobiście lub przez pełnomocnika, prawa głosu w toku walnego zgromadzenia.

Zasada nie jest stosowana. Zważywszy na wysokie koszty i ryzyka Spółka nie zdecydowała się na podjęcie działań mających na celu realizację powyższej rekomendacji. W ocenie Spółki aktualnie obowiązujące zasady udziału w walnych zgromadzeniach umożliwiają właściwą i efektywną realizację praw wynikających z akcji i wystarczająco zabezpieczają interesy wszystkich Akcjonariuszy. W przypadku zainteresowania Akcjonariuszy Spółka nie wyklucza rozpoczęcia stosowania przedmiotowej zasady w przyszłości.

IV.Z.2. Jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu spółki, spółka zapewnia powszechnie dostępną transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym.

Spółka nie stosuje powyższej zasady. Zważywszy na wysokie koszty i ryzyka Spółka nie zdecydowała się na podjęcie działań mających na celu realizację powyższej zasady. W ocenie Spółki aktualnie obowiązujące zasady udziału w walnych zgromadzeniach umożliwiają właściwą i efektywną realizację praw wynikających z akcji i wystarczająco zabezpieczają interesy wszystkich Akcjonariuszy. W przypadku zainteresowania Akcjonariuszy Spółka nie wyklucza rozpoczęcia stosowania przedmiotowej zasady w przyszłości.

Konflikt interesów i transakcje z podmiotami powiązanymi

V.Z.6. Spółka określa w regulacjach wewnętrznych kryteria i okoliczności, w których może dojść w spółce do konfliktu interesów, a także zasady postępowania w obliczu konfliktu interesów lub możliwości jego zaistnienia. Regulacje wewnętrzne spółki uwzględniają między innymi sposoby zapobiegania, identyfikacji i rozwiązywania konfliktów interesów, a także zasady wyłączenia członka zarządu lub rady nadzorczej od udziału w rozpatrywaniu sprawy objętej lub zagrożonej konfliktem interesów.

Spółka nie stosuje powyższej zasady. Zasada jest stosowana częściowo. Spółka nie posiada regulacji wewnętrznych określających kryteria i okoliczności, w których może dojść w spółce do konfliktu interesów. Jednakże odpowiednie postanowienia regulaminów organów zawierają wytyczne w zakresie postępowania członków Zarządu i Rady Nadzorczej w zakresie informowania i postępowania w przypadku możliwego zaistnienia konfliktów interesów.





Wynagrodzenia

VI.R.1. Wynagrodzenie członków organów spółki i kluczowych menedżerów powinno wynikać z przyjętej polityki wynagrodzeń.

Zgodnie z raportem EBI 1/2016 Spółka nie stosowała tej zasady. Jednak uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 29 września 2016 roku Spółka przyjęła Politykę wynagrodzeń członków organów i kluczowych menadżerów w „Prime Car Management”. W związku z tym zasada obecnie jest stosowana.

VI.Z.4. Spółka w sprawozdaniu z działalności przedstawia raport na temat polityki wynagrodzeń, zawierający co najmniej:

- 1) ogólną informację na temat przyjętego w spółce systemu wynagrodzeń,
- 2) informacje na temat warunków i wysokości wynagrodzenia każdego z członków zarządu, w podziale na stałe i zmienne składniki wynagrodzenia, ze wskazaniem kluczowych parametrów ustalania zmiennych składników wynagrodzenia i zasad wypłaty odpraw oraz innych płatności z tytułu rozwiązania stosunku pracy, zlecenia lub innego stosunku prawnego o podobnym charakterze – oddzielnie dla spółki i każdej jednostki wchodzącej w skład grupy kapitałowej,
- 3) informacje na temat przysługujących poszczególnym członkom zarządu i kluczowym menedżerom pozafinansowych składników wynagrodzenia,
- 4) wskazanie istotnych zmian, które w ciągu ostatniego roku obrotowego nastąpiły w polityce wynagrodzeń, lub informację o ich braku,
- 5) ocenę funkcjonowania polityki wynagrodzeń z punktu widzenia realizacji jej celów, w szczególności długoterminowego wzrostu wartości dla akcjonariuszy i stabilności funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Zgodnie z raportem EBI 1/2016 Spółka odstąpiła od stosowania tej zasady, ponieważ nie posiadała przyjętej polityki wynagrodzeń. Jednak uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 29 września 2016 roku Spółka przyjęła Politykę wynagrodzeń członków organów i kluczowych menadżerów w „Prime Car Management”. W związku z tym Spółka zamierza stosować powyższą zasadę i w sprawozdaniu z działalności za 2017 rok przedstawi raport na temat przyjętej polityki wynagrodzeń.

6.2 Opis głównych cech stosowanych w przedsiębiorstwie emitenta systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych

W Grupie funkcjonuje adekwatny i skuteczny system kontroli finansowej obejmujący swym zakresem również proces przygotowania sprawozdań finansowych. Zadania te wykonywane są przez wyodrębnioną komórkę organizacyjną raportującą bezpośrednio do Zarządu Grupy kapitałowej. System kontroli skupia swoje działania na okresowych kontrolach funkcjonujących mechanizmów w celu wykrycia ryzyk i nieprawidłowości.

W celu wyeliminowania ryzyk związanych ze sporządzaniem sprawozdań finansowych Grupa corocznie poddaje sprawozdania finansowe badaniu przez biegłego rewidenta, przeprowadza inwentaryzacje aktywów oraz na bieżąco monitoruje wyniki poszczególnych obszarów porównując do planów i celów założonych w planach finansowych.





6.3 Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio znaczne pakiety akcji

Udział poszczególnych akcjonariuszy w kapitale zakładowym Spółki i w głosach przedstawia się, na dzień 31.12.2016 roku następująco:

Akcjonariusz	31 grudnia 2016			31 grudnia 2015		
	Liczba akcji	udział w kapitale	udział w głosach	Liczba akcji	udział w kapitale	udział w głosach
Aviva PTE BZ WBK S.A.	1 511 089	12,69%	12,69%	1 190 000	9,99%	9,99%
Nordea PTE S.A.	992 500	8,33%	8,33%	992 500	8,33%	8,33%
Nationale-Nederlanden PTE S.A.	952 707	8,00%	8,00%	952 707	8,00%	8,00%
Nationale-Nederlanden Investment Partners TFI S.A.	603 199	5,07%	5,07%	933 147	7,84%	7,84%
Franklin Resources, Inc.	837 464	7,03%	7,03%	836 044	7,02%	7,02%
TFI PZU S.A.	698 945	5,87%	5,87%	698 945	5,87%	5,87%
Aviva Investors Poland TFI S.A.	616 020	5,17%	5,17%	616 020	5,17%	5,17%
Pozostali	5 696 916	47,84%	47,84%	5 689 477	47,78%	47,78%
RAZEM	11 908 840	100,00%	100,00%	11 908 840	100,00%	100,00%

Źródło: Spółka.

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania struktura akcjonariatu wygląda następująco:

<u>Akcjonariusz</u>	<u>Liczba akcji</u>	<u>% udziału w kapitale</u>	<u>% głosów na WZ</u>
Aviva OFE	1 511 089	12,69%	12,69%
Nordea PTE S.A.	992 500	8,33%	8,33%
NATIONALE-NEDERLANDEN Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. (dawniej ING PTE)	952 707	8,00%	8,00%
NATIONALE-NEDERLANDEN Investment Partners TFI S.A. (dawniej ING TFI)	554 084	4,65%	4,65%
Franklin Resources, Inc. (Franklin Templeton Investment Management Ltd. oraz Templeton Asset Management Ltd.)	837 464	7,03%	7,03%
TFI PZU S.A.	698 945	5,87%	5,87%
Aviva Investors Poland TFI S.A. (Aviva Investors Fundusz Inwestycyjny Otwarty oraz Aviva Investors Specjalistyczny Fundusz Inwestycyjny Otwarty)	616 020	5,17%	5,17%
Pozostali	5 746 031	48,26%	48,26%
RAZEM	11 908 840	100,00%	100,00%

6.4 Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne

Papiery wartościowe Spółki nie dają żadnemu z akcjonariuszy specjalnych uprawnień kontrolnych.

6.5 Wskazanie wszelkich ograniczeń odnośnie do wykonywania prawa głosu

Brak jest ograniczeń odnośnie do wykonywania prawa głosu, które wynikałyby ze Statutu lub z innych wewnętrznych regulacji Spółki.



6.6 Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta

Ustawowe ograniczenia zbywalności akcji Spółki

Ustawa o Ofercie Publicznej, Ustawa o Obrocie Instrumentami Finansowymi oraz Kodeks Spółek Handlowych przewidują, między innymi, następujące ograniczenia dotyczące swobodnej zbywalności akcji:

- obowiązek zawiadomienia KNF oraz Spółki ciąży na każdym, kto: (i) osiągnął lub przekroczył 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 33%, 33⅓%, 50%, 75% albo 90% ogólnej liczby głosów w spółce publicznej; (ii) posiadał co najmniej 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 33%, 33⅓%, 50%, 75% albo 90% ogólnej liczby głosów w tej spółce, a w wyniku zmniejszenia tego udziału osiągnął, odpowiednio, 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 33%, 33⅓%, 50%, 75% albo 90% lub mniej ogólnej liczby głosów; (iii) zmienił dotychczas posiadany udział ponad 10% ogólnej liczby głosów o co najmniej 2% ogólnej liczby głosów w spółce publicznej, której akcje są dopuszczone do obrotu na rynku oficjalnych notowań giełdowych (na datę sporządzenia niniejszego raportu takim rynkiem jest rynek podstawowy GPW); (iv) zmienił dotychczas posiadany udział ponad 33% ogólnej liczby głosów w spółce publicznej o co najmniej 1% ogólnej liczby głosów;
- obowiązek ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę akcji w przypadku: (i) przekroczenia progu 33% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu, (ii) przekroczenia progu 66% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu;
- zakaz nabywania lub zbywania, na rachunek własny lub osoby trzeciej, instrumentów finansowych, w oparciu o informację poufną;
- zakaz nabywania lub zbywania instrumentów finansowych w czasie trwania okresu zamkniętego przez osoby określone w Ustawie o Obrocie Instrumentami Finansowymi;
- spółka dominująca, w rozumieniu art. 4 ust. 1 pkt 4 Kodeksu Spółek Handlowych, ma obowiązek zawiadomić spółkę zależną o powstaniu lub ustaniu stosunku dominacji w terminie dwóch tygodni od dnia powstania tego stosunku, pod rygorem zawieszenia wykonywania prawa głosu z akcji spółki dominującej reprezentujących więcej niż 33% kapitału zakładowego spółki zależnej.

Umowne ograniczenia zbywalności akcji Spółki

Na dzień 31 grudnia 2016 roku nie występowały umowne ograniczenia zbywalności akcji Emitenta.

6.7 Opis zasad dotyczących powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnień

Zgodnie ze Statutem, Zarząd liczy od jednego do pięciu członków, w tym Prezesa Zarządu, powoływanych i odwoływanych przez Radę Nadzorczą na okres wspólnej kadencji. Kadencja członków Zarządu wynosi trzy lata. Liczbę członków Zarządu ustala Rada Nadzorcza.

Rada Nadzorcza ma prawo do powoływania oraz odwoływania i zawieszania (z ważnych powodów) w czynnościach poszczególnych lub wszystkich członków Zarządu oraz do delegowania członków Rady Nadzorczej, na okres nie dłuższy niż trzy miesiące, do czasowego wykonywania czynności członków Zarządu, którzy zostali odwołani, złożyli rezygnację albo z innych przyczyn nie mogą sprawować swoich czynności. Członek Zarządu może być również odwołany lub zawieszony w czynnościach uchwałą Walnego Zgromadzenia.

Uprawnienie Zarządu

Zarząd prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje Spółkę we wszystkich czynnościach sądowych i pozasądowych. Zarząd jest uprawniony do prowadzenia wszystkich spraw Spółki niezastrzeżonych przepisami prawa lub postanowieniami Statutu do kompetencji Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej.

Zarząd jest zobowiązany do składania Radzie Nadzorczej co najmniej kwartalnych sprawozdań, dotyczących istotnych zdarzeń w działalności Spółki. Każde takie sprawozdanie będzie obejmować również sprawozdanie o przychodach, kosztach i wyniku finansowym Spółki.





Zarząd za zgodą Rady Nadzorczej może wypłacić zaliczkę na poczet dywidendy przewidywanej na koniec roku obrotowego.

Wszyscy członkowie Zarządu są zobowiązani i uprawnieni do wspólnego prowadzenia spraw Spółki. Sprawy nieprzekraczające zakresu zwykłych czynności Spółki nie wymagają uchwały Zarządu, przy czym podjęcia przez Zarząd uchwały wymagają następujące sprawy: (i) ustalenie regulaminu Zarządu; (ii) wystawianie, awalowanie i indosowanie weksli; (iii) zatwierdzanie zakładowego systemu wynagradzania pracowników Spółki; (iv) utworzenie i likwidacja oddziału Spółki; (v) utworzenie i likwidacja przedstawicielstwa Spółki za granicą; (vi) zatwierdzanie regulaminu organizacyjnego i schematu organizacyjnego Spółki; (vii) powołanie prokurenta; (viii) wypłata zaliczki na poczet dywidendy przewidywanej na koniec roku obrotowego; oraz (ix) sprawy, o których rozpatrzenie Zarząd zwraca się do Walnego Zgromadzenia lub do Rady Nadzorczej.

Osoby zarządzające nie posiadają uprawnień w zakresie podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji.

6.8 Opis zasad zmiany statutu lub umowy spółki emitenta

Zmiana Statutu wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia i wpisu do rejestru. Uchwała zapada większością trzech czwartych głosów. Zmianę Statutu Zarząd zgłasza do sądu rejestrowego.

Do kompetencji Rady Nadzorczej należy przyjmowanie jednolitego tekstu Statutu (§ 20 ust. 3 pkt 8 Statutu).

Zgodnie z brzmieniem § 11 ust. 4 Statutu, zmiana Statutu polegająca na istotnej zmianie przedmiotu działalności Spółki (art. 416 § 1 Kodeksu Spółek Handlowych) nie wymaga wykupu akcji akcjonariuszy niezgadzających się na zmianę, jeżeli uchwała Walnego Zgromadzenia będzie powzięta większością dwóch trzecich głosów w obecności akcjonariuszy reprezentujących co najmniej połowę kapitału zakładowego.

6.9 Sposób działania walnego zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia oraz opis praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania

Walne Zgromadzenie działa na podstawie Kodeksu Spółek Handlowych oraz Statutu. Walne Zgromadzenie obraduje jako zwyczajne lub nadzwyczajne. Walne Zgromadzenia mogą odbywać się w siedzibie Spółki w Gdańsku lub w Warszawie.

Walne Zgromadzenie jest ważne bez względu na liczbę reprezentowanych na nim akcji.

Uchwały Walnego Zgromadzenia zapadają bezwzględną większością głosów, chyba że przepisy prawa lub postanowienia Statutu przewidują surowsze wymogi dla powzięcia danej uchwały. Każda akcja daje prawo do jednego głosu na Walnym Zgromadzeniu.

Zgodnie z § 9 ust. 3 Statutu, w wypadku, gdy ogłoszenie o zwołaniu Walnego Zgromadzenia zawiera informację o możliwości uczestniczenia przez akcjonariuszy w Walnym Zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, Spółka jest zobowiązana zapewnić akcjonariuszom możliwość uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej. Szczegółowe zasady przeprowadzania Walnego Zgromadzenia przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej określa Zarząd. Zarząd ogłasza zasady na stronie internetowej Spółki. Zasady te powinny umożliwiać:

- transmisję obrad Walnego Zgromadzenia w czasie rzeczywistym;
- dwustronną komunikację w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze będą mogli wypowiadać się w toku obrad Walnego Zgromadzenia przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad;
- wykonywanie przez akcjonariusza osobiście lub przez pełnomocnika prawa głosu w toku Walnego Zgromadzenia, poza miejscem odbywania Walnego Zgromadzenia, przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej.

Walne Zgromadzenie Spółki w roku 2016 nie obradowało z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej wskazanych powyżej.

Zgodnie z §11 ust. 2 Statutu do kompetencji Walnego Zgromadzenia, oprócz innych spraw zastrzeżonych przepisami Kodeksu Spółek Handlowych lub postanowieniami Statutu, należy:

- powoływanie i odwoływanie członków Rady Nadzorczej oraz ustalanie ich wynagrodzeń;





- ustalanie liczby członków Rady Nadzorczej; oraz
- tworzenie kapitałów rezerwowych.

Nabywanie i zbywanie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości nie wymagają uchwały Walnego Zgromadzenia.

6.10 Skład osobowy i zmiany, które w nim zaszły w ciągu ostatniego roku obrotowego, oraz opis działania organów zarządzających, nadzorujących lub administrujących emitenta oraz ich komitetów

Zarząd Spółki

Zarząd działa na podstawie Kodeksu Spółek Handlowych, Statutu, regulaminu Zarządu oraz uchwał Walnego Zgromadzenia.

W dniu 07.09.2016 zostały zarejestrowane zmiany statutu i wprowadzona została dwuosobowa reprezentacja Emitenta. Z zastrzeżeniem bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa oraz postanowień Statutu, uchwały Zarządu zapadają bezwzględną większością głosów. W wypadku równej liczby głosów „za” w stosunku do głosów „przeciw” wraz z głosami wstrzymującymi się decyduje głos Prezesa Zarządu.

Członkowie Zarządu mogą brać udział w podejmowaniu uchwał Zarządu, oddając swój głos na piśmie za pośrednictwem innego członka Zarządu. Oddanie głosu na piśmie nie może dotyczyć spraw wprowadzonych do porządku obrad na posiedzeniu Zarządu. Uchwały Zarządu mogą być podejmowane w również trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość.

Szczegółowy tryb działania Zarządu określa regulamin Zarządu, który jest uchwalany przez Zarząd oraz zatwierdzany przez Radę Nadzorczą na wniosek Prezesa Zarządu.

Prezes Zarządu kieruje pracami Zarządu, przy czym szczególne uprawnienia Prezesa Zarządu w tym zakresie określa regulamin Zarządu. Prezes Zarządu zwołuje posiedzenia Zarządu i im przewodniczy. Prezes Zarządu może także upoważnić innych członków Zarządu do zwoływania i przewodniczenia posiedzeniom Zarządu.

Zarząd prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje Spółkę we wszystkich czynnościach sądowych i pozasądowych. Zarząd jest uprawniony do prowadzenia wszystkich spraw Spółki niezastrzeżonych przepisami prawa lub postanowieniami Statutu do kompetencji Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej. Sprawy nieprzekraczające zakresu zwykłych czynności Spółki nie wymagają uchwały Zarządu, przy czym podjęcia przez Zarząd uchwały wymagają następujące sprawy: (i) ustalenie regulaminu Zarządu; (ii) wystawianie, awalowanie i indosowanie weksli; (iii) zatwierdzanie zakładowego systemu wynagradzania pracowników Spółki; (iv) utworzenie i likwidacja oddziału Spółki; (v) utworzenie i likwidacja przedstawicielstwa Spółki za granicą; (vi) zatwierdzanie regulaminu organizacyjnego i schematu organizacyjnego Spółki; (vii) powołanie prokurenta; (viii) wypłata zaliczki na poczet dywidendy przewidywanej na koniec roku obrotowego; oraz (ix) sprawy, o których rozpatrzenie Zarząd zwraca się do Walnego Zgromadzenia lub do Rady Nadzorczej.

Zarząd jest zobowiązany do składania Radzie Nadzorczej co najmniej kwartalnych sprawozdań, dotyczących istotnych zdarzeń w działalności Spółki. Każde takie sprawozdanie będzie obejmować również sprawozdanie o przychodach, kosztach i wyniku finansowym Spółki.

Zarząd za zgodą Rady Nadzorczej może wypłacić zaliczkę na poczet dywidendy przewidywanej na koniec roku obrotowego.

W ciągu okresu sprawozdawczego objętego niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym skład Zarządu jednostki dominującej Grupy uległ zmianie. W dniu 10 maja 2016 roku Rada Nadzorcza Spółki, w związku z wygaśnięciem mandatów Członkom Zarządu poprzedniej kadencji z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia (16 czerwca 2016 roku), podjęła uchwały o powołaniu do składu zarządu Spółki kolejnej kadencji następujących osób:

- Pana Jakuba Kizielewicza na stanowisko Prezesa Zarządu,
- Pana Konrada Karpowicza na stanowisko Członka Zarządu.





W dniu 31 maja 2016 roku Rada Nadzorcza Spółki zmodyfikowała swoją uchwałę z dnia 10 maja 2016 roku i powołała Pana Konrada Karpowicza na stanowisko Wiceprezesa Zarządu.

W 2016 roku skład Zarządu uległ zmianie. Do dnia 16 czerwca 2016 roku Zarząd składał się z trzech członków, zaś od dnia 16 czerwca 2016 roku z dwóch członków. W dacie sporządzenia niniejszego raportu Członkami Zarządu pozostają Jakub Kizielewicz i Konrad Karpowicz:

Imię i nazwisko	Stanowisko	Data objęcia funkcji w obecnej kadencji	Data upływu obecnej kadencji
Jerzy Kobyliński	Prezes Zarządu	29 czerwca 2012	16 czerwca 2016
Jakub Kizielewicz	Członek Zarządu	29 czerwca 2012	16 czerwca 2016
Konrad Karpowicz	Członek Zarządu	29 czerwca 2012	16 czerwca 2016
Jakub Kizielewicz	Prezes Zarządu	16 czerwca 2016 roku	15 czerwca 2019 roku
Konrad Karpowicz	Wiceprezes Zarządu	16 czerwca 2016 roku	15 czerwca 2019 roku

Źródło: Spółka.

Obecni członkowie Zarządu zostali powołani uchwałami nr 11/2016 oraz nr 13/2016 Rady Nadzorczej z dnia 10 maja 2016 roku. Członkom Zarządu (Panu Jakubowi Kizielewiczowi oraz Panu Konradowi Karpowiczowi) przysługuje mandat do pełnienia funkcji Członków Zarządu, który to wygaśnie zgodnie z dyspozycją art. 369 par. 4 Kodeksu spółek handlowych, tj. z upływem dnia, w którym odbędzie się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy zatwierdzające sprawozdanie finansowe PCM za 2018 rok.

Rada Nadzorcza Spółki

Rada Nadzorcza działa na podstawie Kodeksu Spółek Handlowych, Statutu oraz uchwalonego przez siebie regulaminu Rady Nadzorczej.

Do ważności uchwał Rady Nadzorczej jest wymagane zaproszenie na jej posiedzenie wszystkich i obecność co najmniej połowy jej członków, w tym Przewodniczącego lub Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej.

Uchwały Rady Nadzorczej zapadają bezwzględną większością głosów, chyba że bezwzględnie obowiązujące przepisy prawa lub statut Spółki przewidują surowsze warunki ich powzięcia. W wypadku równej liczby głosów „za” w stosunku do głosów „przeciw” wraz z głosami wstrzymującymi się decyduje głos Przewodniczącego Rady Nadzorczej. Rada Nadzorcza działa kolegialnie, co nie wyłącza możliwości stałego lub czasowego delegowania poszczególnych członków do samodzielnego pełnienia określonych czynności nadzorczych.

Uchwały Rady Nadzorczej w sprawie zawieszania w czynnościach członków Zarządu lub Zarządu zapadają większością 4/5 głosów.

Członkowie Rady Nadzorczej mogą brać udział w podejmowaniu uchwał Rady Nadzorczej oddając swój głos na piśmie za pośrednictwem innego członka Rady Nadzorczej. Oddanie głosu na piśmie nie może dotyczyć spraw wprowadzonych do porządku obrad na posiedzeniu Rady Nadzorczej. Uchwały Rady Nadzorczej mogą być podejmowane również w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. Podejmowanie uchwał w powyższych trybach szczególnych nie dotyczy wyboru Przewodniczącego i Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej, powołania członka Zarządu oraz odwołania i zawieszania tych osób w czynnościach.

Rada Nadzorcza odbywa swoje posiedzenia co najmniej raz na kwartał.

Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Spółki we wszystkich obszarach jej działalności.

Oprócz spraw zastrzeżonych przepisami Kodeksu Spółek Handlowych lub postanowieniami Statutu do kompetencji Rady Nadzorczej należy: (i) wybór lub zmiana podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych Spółki oraz do przeprowadzenia czynności rewizji finansowej Spółki; (ii) wyrażenie zgody na





wypłatę przez Zarząd zaliczki na poczet dywidendy przewidywanej na koniec roku obrotowego; (iii) powoływanie i odwoływanie członków Zarządu i ustalanie ich wynagrodzeń; (iv) ustalanie liczby członków Zarządu; (v) zatwierdzanie regulaminu Zarządu na wniosek Prezesa Zarządu; (vi) wybór i odwoływanie Przewodniczącego oraz Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej; (vii) przyjmowanie i zmiany regulaminu Rady Nadzorczej; (viii) przyjmowanie jednolitego tekstu Statutu; (ix) zatwierdzanie biznes planów, rocznych i wieloletnich planów działalności Spółki; (x) wyrażanie zgody na zawarcie przez Spółkę z podmiotem powiązaniem ze Spółką znaczącej umowy w rozumieniu przepisów dotyczących informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych dopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym, z wyłączeniem umów typowych, zawieranych przez Spółkę na warunkach rynkowych, w ramach prowadzonej działalności operacyjnej; (xi) powoływanie komitetu audytu oraz innych komitetów, o których mowa w § 23 Statutu; oraz (xii) opiniowanie wniosków przedkładanych przez Zarząd Walnemu Zgromadzeniu. Zgodnie ze Statutem, Rada Nadzorcza liczy od pięciu do dziewięciu członków powoływanych i odwoływanych przez Walne Zgromadzenie na okres wspólnej kadencji. Kadencja członków Rady Nadzorczej wynosi trzy lata. Liczbę członków Rady Nadzorczej ustala Walne Zgromadzenie, przy czym dotyczy to również wypadku wyboru Rady Nadzorczej w drodze głosowania oddzielnymi grupami w trybie art. 385 Kodeksu Spółek Handlowych. Rada Nadzorcza wybiera ze swego grona Przewodniczącego oraz Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej. Zgodnie z postanowieniem § 21 ust. 1 Statutu oraz regulaminem Rady Nadzorczej, przynajmniej dwóch członków Rady Nadzorczej powinno spełniać kryteria niezależności od Spółki i podmiotów mających znaczące powiązania ze Spółką przewidziane w § 22 Statutu oraz w Załączniku II do Zalecenia KE, z uwzględnieniem dodatkowych wymogów wynikających z Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku w skład Rady Nadzorczej wchodziło sześciu członków, którzy pełnią swoje funkcje również w dacie sporządzenia niniejszego raportu:

Imię i nazwisko	Stanowisko	Data objęcia funkcji w obecnej kadencji	Data upływu obecnej kadencji*
Emmanuel Roche	Przewodniczący Rady Nadzorczej	10 kwietnia 2015 roku	10 kwietnia 2018 roku
Tomasz Bieske	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	22 lipca 2015	10 kwietnia 2018 roku
Marcin Tobor	Członek Rady Nadzorczej	22 lipca 2015	10 kwietnia 2018 roku
Artur Kucharski	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	22 lipca 2015	10 kwietnia 2018 roku
Artur Jędrzejewski	Członek Rady Nadzorczej	22 lipca 2015	10 kwietnia 2018 roku
Raimondo Eggink	Członek Rady Nadzorczej	22 lipca 2015	10 kwietnia 2018 roku

Komitety Rady Nadzorczej

Na podstawie § 23 Statutu, Rada Nadzorcza powołuje komitet audytu, w którego skład wchodzi co najmniej trzech jej członków, w tym przynajmniej jeden członek powinien spełniać warunki niezależności w rozumieniu art. 86 ust. 5 Ustawy o Biegłych Rewidentach i mieć kwalifikacje w dziedzinie rachunkowości lub rewizji finansowej. Rada Nadzorcza, która liczy nie więcej niż pięciu członków, może wykonywać zadania komitetu audytu.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku oraz w dacie sporządzenia niniejszego raportu członkowie komitetu audytu posiadali kwalifikacje w dziedzinie rachunkowości oraz rewizji finansowej, zgodnie z art. 86 ust. 4 Ustawy o Biegłych Rewidentach oraz przynajmniej jeden członek komitetu spełniał powyższe warunki niezależności.





Do zadań komitetu audytu należy w szczególności: (i) nadzór nad komórką organizacyjną zajmującą się audytem wewnętrznym; (ii) monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej; (iii) monitorowanie skuteczności systemów kontroli wewnętrznej, audytu wewnętrznego oraz zarządzania ryzykiem; (iv) monitorowanie wykonywania czynności rewizji finansowej; (v) monitorowanie niezależności biegłego rewidenta i podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, w tym w wypadku świadczenia na rzecz Spółki innych niż rewizja finansowa usług; (vi) rekomendowanie Radzie Nadzorczej podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych do przeprowadzenia czynności rewizji finansowej Spółki. Rada Nadzorcza może powołać również inne komitety, w szczególności komitet nominacji i wynagrodzeń. Szczegółowe zadania oraz zasady powoływania i funkcjonowania poszczególnych komitetów, w tym komitetu audytu, określa regulamin Rady Nadzorczej.

Istotne Uchwały Rady Nadzorczej

2/2016 z dnia 12.04.2016 – przyjęcie budżetu Spółki na rok 2016.

5/2016 z dnia 10.05.2016 – rozporządzenie zyskiem netto osiągniętym przez Prime Car Management S.A. w roku obrotowym 2015 oraz wypłaty dywidendy.

9/2016 z dnia 10.05.2016 – wybór biegłego rewidenta Ernst & Young Audyt Polska Sp. z o.o. do przeprowadzenia badań sprawozdań Spółki i badań skonsolidowanych Grupy Kapitałowej Prime Car Management S.A. w latach 2016-2017.

10/2016 z dnia 10.05.2016 – ustalenie liczby 2 Członków Zarządu I (pierwszej) wspólnej kadencji.

11/2016 z dnia 10.05.2016 – powołanie Pana Jakuba Kizielewicza do Zarządu Spółki powierzając mu funkcję Prezesa Zarządu.

13/2016 z dnia 10.05.2016 – powołanie Pana Konrada Karpowicza do Zarządu Spółki powierzając mu funkcję Wiceprezesa Zarządu.

20/2016 z dnia 26.09.2016 - zmiany w regulaminie Rady Nadzorczej Spółki i przyjęcia tekstu jednolitego Regulaminu Rady Nadzorczej.

28/2016 z dnia 05.12.2016 – powołanie Pana Artura Kucharskiego na stanowisko Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki.

Komitet Nominacji i Wynagrodzeń:

14/2016 z dnia 10.05.2016 – podczas posiedzenia Rady Nadzorczej odwołanie Pana Artura Piotra Jędrzejowskiego z funkcji członka Komitetu Nominacji i Wynagrodzeń.

15/2016 z dnia 10.05.2016 – podczas posiedzenia Rady Nadzorczej powołanie Pana Artura Kucharskiego na członka Komitetu Nominacji i Wynagrodzeń.

1/2016 z dnia 31.05.2016 - podczas posiedzenia Komitetu Nominacji i Wynagrodzeń powołanie Pana Marcina Tabora na Przewodniczącego Komitetu Nominacji i Wynagrodzeń.

6.11 Opis prowadzenia przez Spółkę działalności sponsoringowej i charytatywnej.

Działania CSR prowadzone są przy zaangażowaniu niewielkich środków finansowych (ok. 30 tysięcy złotych rocznie) i dotyczą działań wspierających instytucje pomocy publicznej. Działania CSR realizowane są także przez pracowników grupy Masterlease angażujących się w akcje charytatywnej pomocy jako wolontariusze.

Działania sponsorskie realizowane są głównie z partnerami działającymi w sektorze kultury fizycznej. Skala działalności sponsorskiej w roku 2016 oscyluje wokół kwoty 150 tysięcy złotych.





7. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie:

- a) postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta
- b) dwu lub więcej postępowań dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności, których łączna wartość stanowi odpowiednio co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta

Na dzień 31 grudnia 2016 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego raportu Spółki z Grupy nie są stroną żadnego postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, których wartość jednostkowa lub łączna stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych jednostki dominującej.

8. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach

Grupa oferuje cztery rodzaje usług:

- Leasing z Usługami, włączając FSL i semi-FSL
- Zarządzanie flotą (FM)
- Leasing
- Abonament

W ramach każdej kategorii Grupa wypracowała szereg złożonych usług dostosowanych do potrzeb swoich klientów.

Leasing z Usługami

W ramach Leasingu z Usługami, klienci Grupy otrzymują dwa rodzaje produktów: leasing pełnoobsługowy (**FSL**) oraz leasing niepełnoobsługowy (**semi-FSL**). Grupa jest liderem rynku w kategorii semi-FSL w Polsce pod względem liczebności floty (źródło: Keralla Research).

Full service leasing (FSL) jest usługą przeznaczoną przede wszystkim dla dużych oraz małych i średnich przedsiębiorstw gotowych zaangażować zewnętrzne finansowanie na potrzeby budowy własnej floty pojazdów, jednocześnie zlecając usługi związane z zarządzaniem swoją flotą osobom trzecim. Umowy długoterminowe na usługi FSL zawierane są na okres co najmniej 24 miesiące i obejmują minimum trzy usługi pozafinansowe, w tym zawsze usługę serwisu mechanicznego. Zakres usług uwzględnia, między innymi:

- (i) finansowanie;
- (ii) pełny serwis leasingowanych pojazdów (poprzez sieć autoryzowanych serwisów samochodowych i warsztatów na terenie całej Polski), co oznacza pełną bieżącą kontrolę kosztów oraz kontrolę działalności lub wykonywanych napraw, likwidację szkód, 24-godzinną pomoc techniczną w przypadku awarii i wypadków (pojazdy są odholowywane do wyznaczonych stacji obsługi; jeżeli jest to konieczne kierowcy zapewnia się zakwaterowanie lub transport);
- (iii) ubezpieczenia (umożliwia to nadzór nad procedurą likwidacji szkód); oraz
- (iv) możliwość skorzystania z pojazdu zastępczego lub kart paliwowych (które są akceptowane 24/7 na większości stacji obsługi w Polsce i umożliwiają klientom kontrolowanie kosztów, upraszczanie administracji, zwroty kosztów paliwa, a także uzyskiwanie preferencyjnych cen paliw).

Produkty w tej kategorii są sprzedawane głównie za pośrednictwem własnego kanału Grupy B2B. Klienci mogą wybrać pełen pakiet usług lub dokonać wyboru tylko tych, które odpowiadają ich potrzebom. Produkty te są finansowane na mocy umów leasingu operacyjnego, w ramach których Grupa pozostaje właścicielem pojazdów. W przypadku usług FSL ryzyko dotyczące spadku wartości rezydualnej pojazdów leży po stronie Grupy.





Semi-FSL jest usługą finansowaną w ramach leasingu finansowego lub operacyjnego i stanowi produkt „pomostowy”, którego celem jest zachęcenie klientów do zamiany usługi Leasingu na usługę FSL. Umowy długoterminowe są zawierane przynajmniej na 24 miesiące i obejmują minimum dwie usługi takie jak likwidacja szkód, 24-godzinna pomoc techniczna z samochodem zastępczym, wymianę opon lub serwis mechaniczny. Usługi semi-FSL są skierowane zarówno do dużych, jak i do małych i średnich przedsiębiorstw. Produkty te sprzedawane są zarówno za pośrednictwem dealerów samochodów, jak i przez dział sprzedaży Grupy.

Zarządzanie flotą (FM)

Zarządzanie flotą przeznaczone jest dla dużych przedsiębiorstw, które posiadają już własne floty pojazdów i które zdecydowały się na outsourcing usług związanych z ich zarządzaniem osobom trzecim w celu optymalizacji swojej działalności. Grupa przejmuje zarządzanie flotą, lecz nie finansuje nabycia pojazdów. Produkty związane z zarządzaniem flotą sprzedawane są w ramach kanału B2B. Umowy FM zawierane są na przynajmniej 6 miesięcy. Produkty FM nie tworzą ryzyka wartości rezydualnej dla Grupy. Zarządzanie flotą stanowi poboczną działalność Grupy. Jednak Grupa jest elastyczna i oferuje wszelkiego rodzaju usługi w ramach swojego portfela, których oczekują klienci. Ponadto Zarząd uważa, że usługi FM można rozwijać przy niskim zaangażowaniu kapitałowym i że mogą one stanowić podstawę sprzedaży krzyżowej innych produktów CFM Grupy.

Leasing

Produkty Leasingu obejmujące leasing finansowy lub operacyjny są przeznaczone przede wszystkim dla klientów indywidualnych oraz dla małych i średnich przedsiębiorstw. Produkty te koncentrują się na samym finansowaniu i oferowane są bez usług dodatkowych. Produkty Leasingu sprzedawane są zwykle poprzez kanał Grupy B2C, a w szczególności poprzez pośredników, np. dealerów samochodowych. Dominująca większość umów Leasingu nie zawiera ryzyka wartości rezydualnej dla Grupy po upływie okresu ich obowiązywania, a pojazdy są zwykle sprzedawane klientom za cenę obliczoną zgodnie z postanowieniami umowy leasingowej.

Umowy stosowane przez Grupę, w ramach których Grupa świadczy produkty Leasingu obejmującego leasing operacyjny lub finansowy, o których mowa powyżej, mogą zawierać dodatkowe usługi. Produkt klasyfikowany jako semi-FSL - wg definicji rynkowych używanych przez Keralla Research, poza finansowaniem zawiera przynajmniej dwie usługi (nie ma wymogu serwisu mechanicznego). Grupa przyjmuje bardziej restrykcyjną definicję, klasyfikując jako semi-FSL produkt zawierający dwie usługi, z których jedną jest zawsze wysokomarżowa usługa serwisu mechanicznego. Zgodnie z wewnętrzną – bardziej restrykcyjną klasyfikacją produktów, stan floty spółki na dzień 31 grudnia 2016 roku wynosił 30.903 wszystkich pojazdów finansowanych oraz 1.295 pojazdów wyłącznie zarządzanych. W ramach floty objętej usługami CFM (FSL, SemiFSL, FM) było 22.997 pojazdy.

Abonament

Umowa na okres od 9 do 36 miesięcy, polegająca na wynajmie samochodu wraz z pakietem usług dodatkowych. Oferta kierowana jest do klientów indywidualnych.





Stan Floty Spółki na dzień 31 grudnia 2016 roku wg. definicji PZWLP :

Kategoria produktu	Obejmuje usługi dodatkowe	Rodzaj klienta	Ryzyko wartości rezydualnej	Stan floty 2016 roku (liczba pojazdów)	% udział floty
FSL	Tak	Duże i małe/średnie przedsiębiorstwa	Tak	17.071	53,0%
Semi-FSL	Tak	Duże oraz małe/średnie przedsiębiorstwa	Tak/Nie	4.017	12,5%
Leasing	Nie	Klienci indywidualni i małe/średnie przedsiębiorstwa	Nie	9.815	30,5%
Zarządzanie Flotą (FM)	Tak	Duże przedsiębiorstwa	Nie	1.295	4,0%
Razem	–	–	–	32.198	100,0%

Źródło: Emitent

Na dzień 31 grudnia 2016 roku, flota Grupy Masterlease obejmująca usługi leasingu i usługi CFM liczyła 30.903 pojazdy. W roku 2016, Grupa Masterlease sfinansowała 11.905 samochodów o wartości ok. 836 mln zł. Dzięki temu Grupa Masterlease uzyskała przychody w wysokości ok. 573 mln zł oraz zysk brutto w kwocie ok. 46 mln zł.

9. Informacje o rynkach zbytu

Grupa Masterlease prowadzi działalność na rynku usług leasingowych oraz CFM w Polsce. Poniżej przedstawiona została charakterystyka tego rynku.

9.1 Opis rynku usług leasingowych

Leasing samochodów jest, oprócz zakupu z wykorzystaniem kredytu bankowego lub pożyczki oraz zakupu z wykorzystaniem środków własnych nabywcy, podstawowym sposobem finansowania zakupu samochodów.

Według danych Związku Polskiego Leasingu¹ w 2016 roku w Polsce sfinansowano leasingiem 193 842 samochodów osobowych i 40 833 samochodów dostawczych do 3,5 t, co w stosunku do wyników z 2015 roku stanowi odpowiednio wzrost o 26,6 % i 17%.

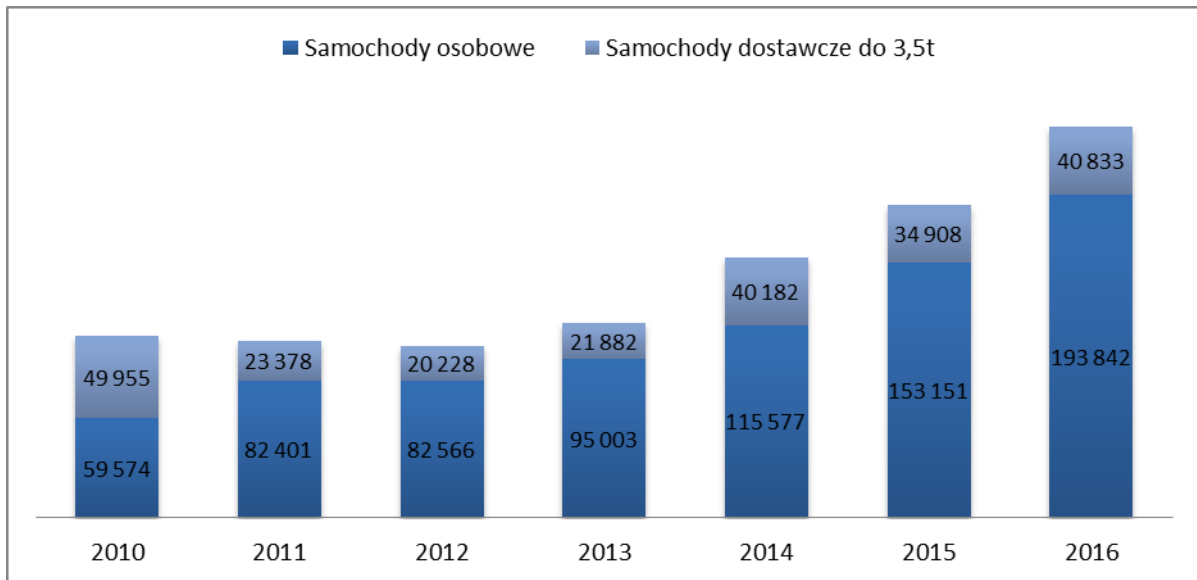
¹ Dane Związku Polskiego Leasingu dotyczą jedynie podmiotów zrzeszonych i w związku z tym wybrane dane są doszacowane dla całości rynku.





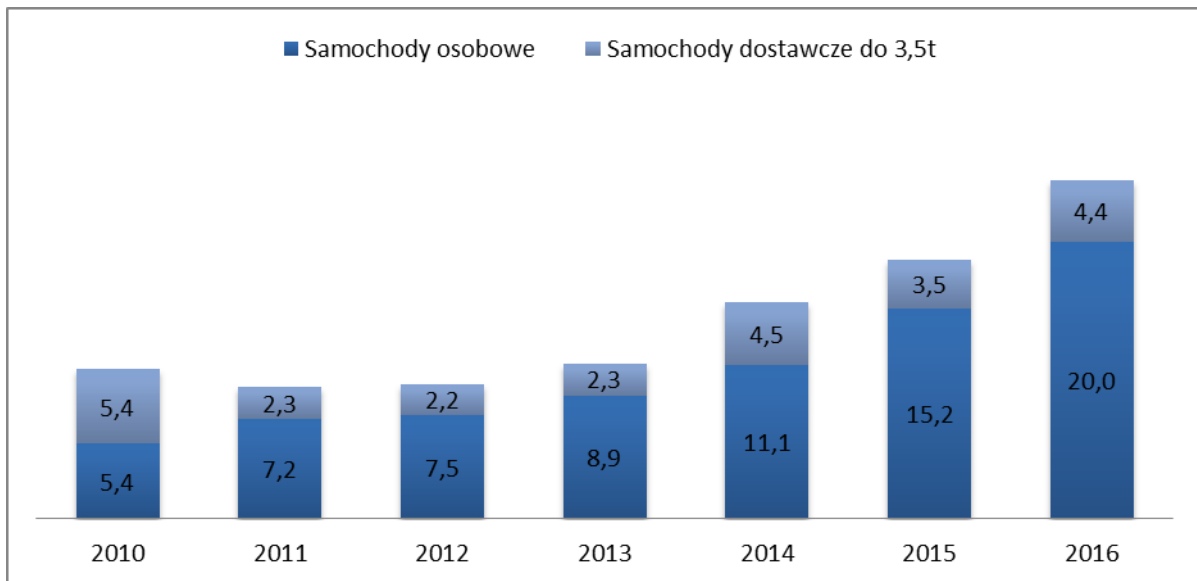
Na wykresach poniżej przedstawiono liczbę i wartość leasingowanych samochodów osobowych oraz dostawczych do 3,5t w latach 2010 - 2016.

Liczba samochodów osobowych i dostawczych przekazanych w leasing



Źródło: Związek Polskiego Leasingu.

Szacunkowa wartość netto samochodów osobowych i dostawczych przekazanych w leasing w mld zł



Źródło: Związek Polskiego Leasingu.

9.2 Opis rynku usług CFM w Polsce

Rynek usług CFM obejmuje dwie następujące linie produktowe²:

FSL, w ramach którego zawierana jest umowa długoterminowego leasingu operacyjnego, umowa najmu lub dzierżawy (na okres przynajmniej 24 miesięcy) wraz z przynajmniej trzema usługami

² Opisy poszczególnych linii produktowych zostały przedstawione zgodnie z definicjami używanymi przez Polski Związek Wynajmu i Leasingu w raportach dotyczących rynku CFM w Polsce.



pozafinansowymi (w tym zawsze usługą serwisu mechanicznego). W przypadku usług FSL ryzyko dotyczące spadku wartości rezydualnej pojazdów jest po stronie podmiotu finansującego.

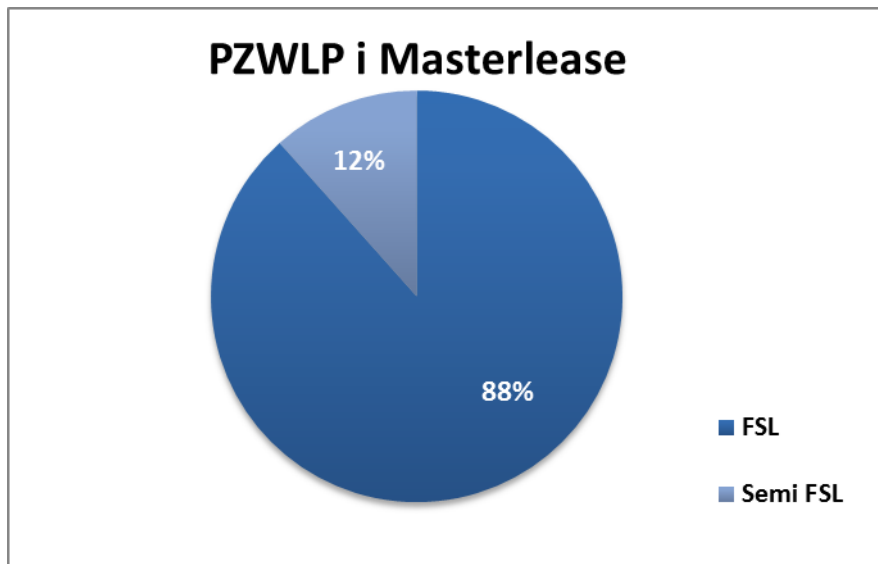
semi-FSL, w ramach którego zawierana jest umowa długoterminowego leasingu operacyjnego, najmu, dzierżawy lub leasingu finansowego (na okres przynajmniej 24 miesięcy) wraz z przynajmniej dwiema dowolnymi usługami pozafinansowymi (w tym zawsze usługą serwisu mechanicznego).

Do podstawowych usług pozafinansowych oferowanych w ramach każdej linii produktowej należą: serwis mechaniczny i blacharsko-lakierniczy, udostępnienie samochodu zastępczego na wypadek awarii lub na okres naprawy, ubezpieczenie autocasco (AC), zarządzanie likwidacją szkód, karty paliwowe, sezonowa wymiana i logistyka opon.

Struktura poszczególnych linii produktowych w ramach sektora zarządzania flotami samochodowymi na koniec 2016 roku wskazuje na to, że usługi FSL były najbardziej popularnym rodzajem usług CFM w Polsce.

Zestawienie poniżej przedstawia udział procentowy poszczególnych usług CFM na koniec grudnia 2016 roku w całym rynku CFM – zgodnie z danymi PZWLP i Masterlease.

Udział procentowy poszczególnych usług na koniec grudnia 2016 roku.



Źródło: PZWLP, Emitent

Wielkość floty objętej usługami CFM w Polsce wynosiła łącznie na koniec roku 2016: 153 083 pojazdy (dane PZWLP + Masterlease stanowią 93% rynku).

Polskie przedsiębiorstwa coraz częściej korzystają z usług CFM z uwagi na szereg korzyści płynących z outsourcingu usług zarządzania flotą samochodową, w tym redukcję kosztów związanych z zakupem i administrowaniem flotą, przewidywalność kosztów utrzymania floty oraz dostęp do kompleksowych usług CFM.

Koszty leasingu zwykle nie wpływają na zdolność kredytową klientów i pozwalają uniknąć początkowego wydatku związanego z opłatą wstępną. W odróżnieniu od kredytu bankowego pozyskanie finansowania na zakup samochodu w drodze leasingu jest łatwiejsze z uwagi na mniej restrykcyjne wymogi finansowe i uproszczone procedury.

Różnorodność usług CFM pozwala na elastyczne dostosowanie zakresu świadczonych usług do indywidualnych potrzeb klientów. Z kolei kompleksowość świadczonych usług CFM pozwala przedsiębiorstwom na bardziej





efektywne zarządzanie ryzykiem związanym z bieżącą eksploatacją samochodów, w tym na optymalizację kosztów serwisowych oraz kosztów związanych z likwidowaniem szkód.

Usługi CFM w Polsce cieszą się dużą popularnością wśród podmiotów należących do międzynarodowych grup kapitałowych, które poszerzają obszar swojej działalności w Europie o Polskę. Podmioty te mają jednolite zasady dotyczące zarządzania flotą wewnątrz grupy kapitałowej, co oznacza, że podmioty wykorzystujące usługi zarządzania flotą samochodową w innych krajach często automatycznie szukają podobnych rozwiązań w chwili wejścia na polski rynek. Również duże polskie spółki dysponujące rozbudowaną flotą, chcąc zmniejszyć koszty administrowania flotami samochodowymi, wybierają usługi finansowania połączone z kompleksowym pakietem obsługi serwisowej i administrowaniem flotą.

Spółki z Grupy PCM nie są uzależnione od żadnego z dostawców lub odbiorców produktów lub usług.

9.3 Rynek klienta detalicznego

22 września 2016 roku została ogłoszona Strategia Spółki na lata 2016-2019. Zarząd chce doprowadzić do wzrostu wartości Spółki dla akcjonariuszy przez modyfikację modelu biznesowego Grupy polegającą na dodaniu aktywności ukierunkowanej na obsługę klientów detalicznych i uzyskiwanie większych synergii pomiędzy wszystkimi obszarami działalności spółki. Zarząd pozytywnie ocenia potencjał rynku usług dla klienta detalicznego. Szacuje się, że w rękach prywatnych znajduje się 13 mln pojazdów poruszających się po polskich drogach. W roku 2016, klienci indywidualni zarejestrowali 135 tys. nowych samochodów. Ilość transakcji na rynku samochodów używanych osiągnął poziom 2,5 mln. Większość z tych transakcji zostało zawartych przez klientów indywidualnych.

10. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta

W dniu 28 kwietnia 2016 roku podpisana została umowa kredytowa pomiędzy Prime Car Management S.A., jako kredytobiorcą, jej jednostkami zależnymi, tj. Futura Leasing S.A. z siedzibą w Gdańsku i Masterlease Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku ("Poręczyciele") oraz ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach, Bank Zachodni WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu i Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie ("Kredytodawcy"). W związku z powyższym zakończeniu uległa umowa kredytowa z dnia 14 marca 2012 r. pomiędzy Kredytobiorcą, Poręczycielami i Kredytodawcami poprzez całkowitą spłatę zobowiązań. Nowa Umowa kredytu została zawarta na okres od 28 kwietnia 2016 roku do 30 marca 2021 roku. Przedmiotem Umowy jest kredyt do kwoty 919.166.666 PLN z przeznaczeniem na spłatę istniejącego zadłużenia Spółki z tytułu istniejących kredytów terminowych od Kredytodawców oraz finansowanie kosztów działalności operacyjnej, w tym finansowanie i refinansowanie umów leasingu.

Z punktu widzenia Spółki podpisanie nowej umowy kredytowej w miejsce dotychczasowej miało charakter techniczny, a jej celem było uporządkowanie i uproszczenie administracyjne współpracy poprzez skumulowanie transz dotychczasowej umowy kredytowej oraz dopasowanie harmonogramów spłaty kredytu do oczekiwanych wpływów Spółki z tytułu zawartych umów leasingu.

Z tytułu powyższego zdarzenia, 28 kwietnia 2016 roku Spółka opublikowała raport bieżący nr 7/2016 - Podpisanie znaczącej umowy kredytowej.

W dniach 24 marca 2016 roku oraz 28 czerwca 2016 roku podpisane zostały umowy kredytowe pomiędzy Spółką, jako kredytobiorcą, jej jednostkami zależnymi, tj. Futura Leasing S.A. z siedzibą w Gdańsku i Masterlease Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku ("Poręczyciele") oraz mBank S.A. z siedzibą w Warszawie ("Kredytodawca"), o wartościach odpowiednio 30.000.000 zł oraz 40.000.000 zł. Umowa została zawarta do 30 czerwca 2020 roku.

Z tytułu powyższego zdarzenia, 28 czerwca 2016 roku Spółka opublikowała raport bieżący nr 24/2016 - Umowa kredytowa Prime Car Management S.A..





W dniu 27 lipca 2016 roku podpisany został aneks do umowy kredytowej z dnia 28 kwietnia 2016 roku pomiędzy Prime Car Management S.A., jako kredytobiorcą, jej jednostkami zależnymi, tj. Futura Leasing S.A. z siedzibą w Gdańsku i Masterlease Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku ("Poręczyciele") oraz ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach, Bank Zachodni WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu i Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie ("Kredytodawcy").

Przedmiotem aneksu było:

- przyznanie kredytu terminowego w PLN do łącznej wysokości 225.000.000 PLN (słownie: dwieście dwadzieścia pięć milionów złotych)
- zmniejszenie od 29 lipca 2016 kwoty kredytu w rachunku bieżącym do wysokości 40.000.000 PLN (słownie: czterdzieści milionów złotych); maksymalna kwota tego kredytu wynosiła 65.000.000 PLN
- włączenie do konsorcjum banków Banku BGŻ BNP Paribas S.A., z siedzibą w Warszawie jako dodatkowego kredytodawcy.

Z tytułu powyższego zdarzenia, 27 lipca 2016 roku Spółka opublikowała raport bieżący nr 26/2016 - Zawarcie aneksu do umowy kredytowej.

W dniu 5 października 2016 roku podpisany został aneks do umowy kredytowej pomiędzy Spółką, jako kredytobiorcą, jej jednostkami zależnymi, tj. Futura Leasing S.A. z siedzibą w Gdańsku i Masterlease Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku ("Poręczyciele") oraz mBank S.A. z siedzibą w Warszawie ("Kredytodawca") z dnia 24 marca 2016 roku. Przedmiotem aneksu było udzielenie nowego kredytu na kwotę 50.000.000 zł oraz skonsolidowanie nowego kredytu oraz kredytów z dnia 24 marca 2016 roku oraz 28 czerwca 2016 roku. Nowa łączna kwota kredytu, uwzględniająca nowy kredyt i dotychczasowe spłaty wcześniejszych kredytów na dzień podpisania aneksu wynosi 113.850.000 zł. Aneks zmienił również okres obowiązywania Umowy do 31 grudnia 2020 roku.

Z tytułu powyższego zdarzenia, 5 października 2016 roku Spółka opublikowała raport bieżący nr 32/2016 - Aneks do umowy kredytowej Prime Car Management S.A. - konsolidacja długu Spółki.

W dniu 23 grudnia 2016 roku podpisany został aneks do umowy kredytowej z dnia 28 kwietnia 2016 roku zawartej pomiędzy Prime Car Management S.A., jako kredytobiorcą, jej jednostkami zależnymi, tj. Futura Leasing S.A. z siedzibą w Gdańsku i Masterlease Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku ("Poręczyciele") a ING Bankiem Śląskim S.A. z siedzibą w Katowicach, Bankiem Zachodnim WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu i Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, ("Kredytodawcy") oraz Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. z siedzibą w Warszawie, jako dodatkowym kredytodawcą.

Przedmiotem aneksu było:

- zwiększenie przyznanego kredytu terminowego w PLN o 75.000.000 PLN (słownie: siedemdziesiąt pięć milionów złotych),
- zwiększenie kredytu w rachunku bieżącym o 10.000.000 PLN (słownie: dziesięć milionów złotych) do wysokości 50.000.000 PLN (słownie: pięćdziesiąt milionów złotych).

Z tytułu powyższego zdarzenia, 23 grudnia 2016 roku Spółka opublikowała raport bieżący nr 36/2016 - Aneks do umowy kredytowej Prime Car Management S.A.

11. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych

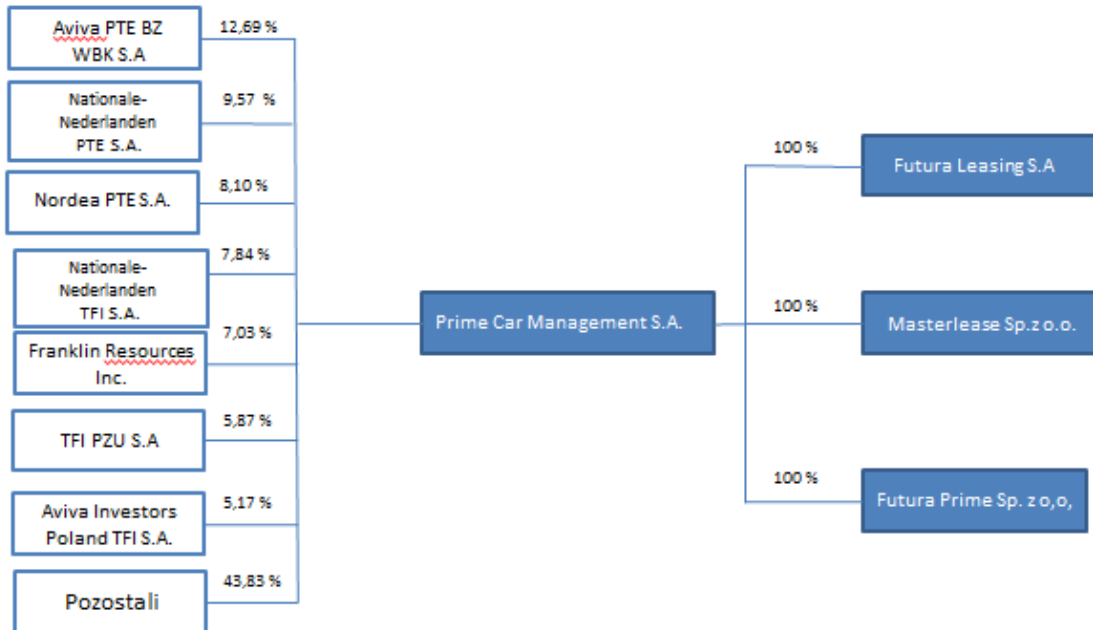
Grupę tworzy Emitent oraz trzy podmioty zależne bezpośrednio lub pośrednio od Spółki.

Głównym przedmiotem działalności Grupy jest działalność związana z leasingiem finansowym i operacyjnym, wynajmem i dzierżawą pojazdów, a także świadczeniem usług CFM.





Poniższy schemat przedstawia strukturę korporacyjną Grupy na dzień 31 grudnia 2016 roku:



Emitent ani żadna ze Spółek Zależnych nie posiada akcji ani udziałów w innych przedsiębiorstwach.

12. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe

W grupie kapitałowej Emitenta nie występują istotne transakcje z podmiotami powiązаныmi na warunkach innych niż rynkowe.

13. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek

W dniu 28 kwietnia 2016 roku podpisana została umowa kredytowa pomiędzy Prime Car Management S.A., jako kredytobiorcą, jej jednostkami zależnymi, tj. Futura Leasing S.A. z siedzibą w Gdańsku i Masterlease Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku ("Poręczyciele") oraz ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach, Bank Zachodni WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu i Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie ("Kredytodawcy"). W związku z powyższym zakończeniu uległa umowa kredytowa z dnia 14 marca 2012 r. pomiędzy Kredytobiorcą, Poręczycielami i Kredytodawcami poprzez całkowitą spłatę zobowiązań. Nowa Umowa kredytu została zawarta na okres od 28 kwietnia 2016 roku do 30 marca 2021 roku. Przedmiotem Umowy jest udzielenie kredytu do kwoty 919.166.666 PLN z przeznaczeniem na spłatę istniejącego zadłużenia Spółki z tytułu istniejących kredytów terminowych od Kredytodawców oraz finansowanie kosztów działalności operacyjnej, w tym finansowanie i refinansowanie umów leasingu.

Z punktu widzenia Spółki podpisanie nowej umowy kredytowej w miejsce dotychczasowej miało charakter techniczny, a jej celem było uporządkowanie i uproszczenie administracyjnej współpracy poprzez skumulowanie transz dotychczasowej umowy kredytowej oraz dopasowanie harmonogramów spłaty kredytu do oczekiwanych wpływów Spółki z tytułu zawartych umów leasingu.

W dniach 24 marca 2016 roku oraz 28 czerwca 2016 roku podpisane zostały umowy kredytowe pomiędzy Spółką, jako kredytobiorcą, jej jednostkami zależnymi, tj. Futura Leasing S.A. z siedzibą w Gdańsku i Masterlease Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku ("Poręczyciele") oraz mBank S.A. z siedzibą w Warszawie



("Kredytodawca"), o wartościach odpowiednio 30.000.000 zł oraz 40.000.000 zł. Umowa została zawarta do 30 czerwca 2020 roku.

W dniu 27 lipca 2016 roku podpisany został aneks do umowy kredytowej z dnia 28 kwietnia 2016 roku pomiędzy Prime Car Management S.A., jako kredytobiorcą, jej jednostkami zależnymi, tj. Futura Leasing S.A. z siedzibą w Gdańsku i Masterlease Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku ("Poręczyciele") oraz ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach, Bank Zachodni WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu i Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie ("Kredytodawcy").

Przedmiotem aneksu było:

- przyznanie kredytu terminowego w PLN do łącznej wysokości 225.000.000 PLN (słownie: dwieście dwadzieścia pięć milionów złotych)
- zmniejszenie od 29 lipca 2016 kwoty kredytu w rachunku bieżącym do wysokości 40.000.000 PLN (słownie: czterdzieści milionów złotych); maksymalna kwota tego kredytu wynosiła 65.000.000 PLN
- włączenie do konsorcjum banków Banku BGŻ BNP Paribas S.A., z siedzibą w Warszawie jako dodatkowego kredytodawcy.

W dniu 5 października 2016 roku podpisany został aneks do umowy kredytowej pomiędzy Spółką, jako kredytobiorcą, jej jednostkami zależnymi, tj. Futura Leasing S.A. z siedzibą w Gdańsku i Masterlease Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku ("Poręczyciele") oraz mBank S.A. z siedzibą w Warszawie ("Kredytodawca") z dnia 24 marca 2016 roku. Przedmiotem aneksu jest udzielenie nowego kredytu na kwotę 50.000.000 zł oraz skonsolidowanie nowego kredytu oraz kredytów z dnia 24 marca 2016 roku oraz 28 czerwca 2016 roku. Nowa łączna kwota kredytu, uwzględniająca nowy kredyt i dotychczasowe spłaty wcześniejszych kredytów na dzień podpisania aneksu wynosi 113.850.000 zł. Aneks zmienił również okres obowiązywania Umowy do 31 grudnia 2020 roku.

W dniu 23 grudnia 2016 roku podpisany został aneks do umowy kredytowej z dnia 28 kwietnia 2016 roku zawartej pomiędzy Prime Car Management S.A., jako kredytobiorcą, jej jednostkami zależnymi, tj. Futura Leasing S.A. z siedzibą w Gdańsku i Masterlease Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku ("Poręczyciele") a ING Bankiem Śląskim S.A. z siedzibą w Katowicach, Bankiem Zachodnim WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu i Powszechną Kasa Oszczędności Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, ("Kredytodawcy") oraz Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. z siedzibą w Warszawie, jako dodatkowym kredytodawcą.

Przedmiotem aneksu było:

- zwiększenie przyznanego kredytu terminowego w PLN o 75.000.000 PLN (słownie: siedemdziesiąt pięć milionów złotych),
- zwiększenie kredytu w rachunku bieżącym o 10.000.000 PLN (słownie: dziesięć milionów złotych) do wysokości 50.000.000 PLN (słownie: pięćdziesiąt milionów złotych).

W 2016 roku nie zostały wypowiedziane żadne umowy kredytów i pożyczek udzielonych emitentowi i jego spółkom zależnym.

14. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach

Pożyczki dla akcjonariusza Emitenta:

W 2016 roku Emitent nie udzielał pożyczek dla akcjonariuszy.

Pożyczki od podmiotów zależnych dla Emitenta

Na podstawie umowy pożyczki z dnia 19 lipca 2016 roku, spółka Masterlease Sp. z o.o. udzieliła pożyczki Emitentowi w kwocie 4.000.000 zł. Oprocentowanie pożyczki było stałe i wynosiło 3,65% w skali roku. Pożyczka została ostatecznie spłacona w dniu 31 sierpnia 2016 roku.





Pożyczki dla podmiotów zależnych od Emitenta

Na podstawie umowy pożyczki z dnia 4 marca 2016 roku, Emitent udzielił pożyczki spółce Masterlease Sp. z o.o. w kwocie 2.000.000 zł. Oprocentowanie pożyczki było stałe i wynosiło 3,56% w skali roku. Pożyczka została ostatecznie spłacona w dniu 25 marca 2016 roku.

Na podstawie umowy pożyczki z dnia 23 grudnia 2016 roku, Emitent udzielił pożyczki spółce Futura Leasing S.A. w kwocie 40.000.000 zł. Oprocentowanie pożyczki jest stałe i wynosi 3,66% w skali roku. Data zapadalności pożyczki przypada na dzień 31 grudnia 2020 roku.

Pożyczki między spółkami Grupy Masterlease

Spółka Masterlease Sp. z o.o. na podstawie umowy z 15 września 2016 roku udzieliła pożyczki spółce Futura Leasing S.A. w kwocie 8.000.000 zł. Oprocentowanie pożyczki jest stałe i wynosi 3,65 % w skali roku. Data ostatecznej spłaty pożyczki to 30 września 2019 roku.

15. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach

Na dzień 31 grudnia 2016 roku Spółka udzieliła poręczenia spłaty kredytów dla spółki Masterlease Sp. z o.o.

Kwota 100.600.000 zł wynika z umowy poręczenia kredytu dla spółki Masterlease sp. z o.o. w Banku PKO BP S.A. Kwota 75.000.000 zł wynika z umowy poręczenia kredytu dla spółki Masterlease sp. z o.o. w Banku BPH S.A.

Według umowy poręczenia Prime Car Management S.A. gwarantuje spłatę pełnej wysokości zadłużenia spółki Masterlease sp. z o.o. z tytułu zobowiązań kredytowych. Kwota ta w przyszłości może się różnić od kwoty zobowiązania warunkowego wykazanego w niniejszej notcie. Na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego dokładna kwota zobowiązania warunkowego z w/w tytułu jest trudna do oszacowania.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku wartość zaciągniętych przez Masterlease Sp. z o.o. zobowiązań z tytułu powyższych kredytów wyniosła 53.999.162,99 zł (na dzień 31 grudnia 2015 roku 44.371.416,16 zł). Oszacowana przez Spółkę wartość godziwa udzielonych gwarancji na dzień 31 grudnia 2016 roku wynosi 1.396.514,68 zł (na dzień 31 grudnia 2015 roku 941.051,59 zł).

Na dzień 31 grudnia 2016 roku Futura Leasing S.A. udzieliła poręczenia spłaty kredytów dla Emitenta.

Kwota 1.843.749.999 zł wynika z umowy poręczenia kredytu dla spółki Prime Car Management w Konsorcjum banków ING, PKO BP, BZWBK i BGŻ BNP Paribas.

Kwota 113.850.000 zł wynika z umowy poręczenia kredytu dla spółki Prime Car Management w mBank S.A.

Według umowy poręczenia Futura Leasing S.A. gwarantuje spłatę pełnej wysokości zadłużenia spółki Prime Car Management S.A. z tytułu zobowiązań kredytowych. Kwota ta w przyszłości może się różnić od kwoty zobowiązania warunkowego wykazanego w niniejszej notcie. Na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego dokładna kwota zobowiązania warunkowego z w/w tytułu jest trudna do oszacowania.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku wartość zaciągniętych przez Prime Car Management S.A. zobowiązań z tytułu powyższych kredytów wyniosła 1.165.817.215,40 zł (na dzień 31 grudnia 2015 roku 838.208.956,86 zł). Oszacowana przez Spółkę wartość godziwa udzielonej gwarancji wynosi 20.763.340,65 zł. (na dzień 31 grudnia 2015 roku 17.086.455,86 zł).





Na dzień 31 grudnia 2016 roku Masterlease Sp. z o.o. udzieliła poręczenia spłaty kredytów dla emitenta.

Kwota 1.843.749.999 zł wynika z umowy poręczenia kredytu dla spółki Prime Car Management w Konsorcjum banków ING, PKO BP, BZWBK i BNP Paribas. Kwota 113.850.000 zł wynika z umowy poręczenia kredytu dla spółki Prime Car Management w mBank S.A.

Według umowy poręczenia Masterlease Sp. z o.o. gwarantuje spłatę pełnej wysokości zadłużenia spółki Prime Car Management S.A. z tytułu zobowiązań kredytowych. Kwota ta w przyszłości może się różnić od kwoty zobowiązania warunkowego wykazanego w niniejszej notcie. Na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego dokładna kwota zobowiązania warunkowego z w/w tytułu jest trudna do oszacowania.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku wartość zaciągniętych przez Prime Car Management S.A. zobowiązań z tytułu powyższych kredytów wyniosła 1.165.817.215,40 zł (na dzień 31 grudnia 2015 838.208.956,86 zł). Oszacowana przez Spółkę wartość godziwa udzielonej gwarancji wynosi 20.763.340,65 zł (na dzień 31 grudnia 2015 roku 17.086.455,86 zł).

Poza wyżej wymienionymi, emitent nie otrzymał i nie udzielił innych poręczeń i gwarancji.

16. Opis wykorzystania wpływów z emisji papierów wartościowych

W 2016 roku nie miała miejsca emisja papierów wartościowych przez Spółki z Grupy.

17. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok

Grupa Masterlease nie publikowała prognoz wyników finansowych dotyczących 2016 roku.

18. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Grupa Kapitałowa Emitenta, należą kredyty bankowe, środki pieniężne i lokaty krótkoterminowe. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest pozyskanie środków finansowych na działalność Grupy. Grupa posiada też inne instrumenty finansowe, takie jak należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz należności leasingowe, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności.

Zasadą stosowaną przez Grupę obecnie i przez cały okres objęty sprawozdaniem jest nieprowadzenie obrotu instrumentami finansowymi.

Główne rodzaje ryzyka wynikającego z instrumentów finansowych Grupy obejmują ryzyko stopy procentowej, ryzyko związane z płynnością oraz ryzyko kredytowe. Zarząd weryfikuje i uzgadnia zasady zarządzania każdym z tych rodzajów ryzyka. Grupa monitoruje również ryzyko cen rynkowych dotyczące wszystkich posiadanych przez nią instrumentów finansowych.

Grupa monitoruje ryzyko płynności przy pomocy opracowanego wewnętrznie narzędzia do zarządzania płynnością. Narzędzie to uwzględnia terminy wymagalności zobowiązań, zapotrzebowanie na środki inwestycyjne jak i zapadalność aktywów finansowych (należności, pozostałych aktywów finansowych) oraz prognozowane przepływy pieniężne z działalności operacyjnej.

Planowane wpływy z aktywów przewyższają planowane wydatki związane z obsługą zobowiązań emitenta i spółek grupy kapitałowej.

Zarząd jednostki dominującej pozytywnie ocenia zdolność wywiązywania się przez Grupę z zaciągniętych zobowiązań.





19. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

W 2016 roku nakłady kapitałowe Grupy wyniosły 838,2 mln zł i dotyczyły głównie nakładów na nabycie aktywów przeznaczonych do umów leasingu finansowego, które wyniosły 552,0 mln zł, oraz nabycie środków trwałych, które wyniosły 286,2 mln zł i obejmowały głównie pojazdy oddawane przez Grupę w leasing operacyjny.

19.1 Planowane nakłady kapitałowe

Grupa nie posiada wiążących zobowiązań dotyczących poniesienia przez Grupę nakładów kapitałowych. Głównym elementem nakładów kapitałowych Grupy są nakłady na nabycie pojazdów oddawanych przez Grupę w leasing, w odniesieniu do których Grupa nie podejmuje zobowiązań poprzedzających ich nabycie. Grupa nie posiada długoterminowych inwestycji (takich jak długoterminowe inwestycje np. w obiekty budowlane lub przemysłowe), których wartość (tj. wartość nakładów kapitałowych niezbędnych do ich przeprowadzenia) można określić według stanu na konkretną datę. Planowane nakłady kapitałowe Grupy w 2017 roku będą się koncentrowały głównie na nabyciu aktywów przeznaczonych do umów leasingu finansowego oraz nabyciu środków trwałych przeznaczonych do umów leasingu operacyjnego.

Grupa zamierza finansować swoje przyszłe nakłady kapitałowe własnymi środkami i środkami uzyskanymi od podmiotów trzecich, takimi jak kredyty bankowe. Grupa planuje finansować przyszłe nakłady kapitałowe zarówno z kapitałów własnych, jak i ze środków pozyskanych od podmiotów trzecich. Zgodnie z szacunkami planowany wskaźnik zadłużenia ogólnego na koniec roku 2017 oscylować będzie w okolicy 75%. Planowane nakłady kapitałowe będą prowadzone w Polsce.

Nakłady kapitałowe Grupy były i będą lokowane w Spółce Emitenta oraz w Spółkach Zależnych w zależności od podejmowanych na bieżąco decyzji biznesowych.

20. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy

1. Wyjaśnienie istotnych zmian w okresach sprawozdawczych

- a) Wzrost poziomu należności z tytułu leasingu finansowego z poziomu 623.675.455 zł na dzień 31 grudnia 2015 roku do poziomu 833,424.021 zł na dzień 31 grudnia 2016 roku spowodowany był wzrostem floty samochodów oddanych Klientom w leasing finansowy.
- b) Wzrost wartości środków trwałych, a w szczególności aktywów z tytułu leasingu operacyjnego, z 571.087.545 zł na dzień 31 grudnia 2015 roku do poziomu 634.399.632 zł na dzień 31 grudnia 2016 roku spowodowany był zwiększoną akwizycją umów leasingu operacyjnego w 2016 roku.
- c) Wzrost zobowiązań z tytułu obligacji, pożyczek i kredytów i innych zobowiązań finansowych z 882.580.373 zł na dzień 31 grudnia 2015 roku do poziomu 1.219.816.378 zł na dzień 31 grudnia 2016 roku spowodowany był uruchomieniem kolejnych transz kredytów na sfinansowanie zwiększonej akwizycji umów leasingu w 2016 roku oraz wypłatą dywidendy za rok 2015.
- d) Wzrost zapasów z poziomu 39.063.378 zł na dzień 31 grudnia 2015 roku do poziomu 59.672.954 zł na dzień 31 grudnia 2016 roku spowodowany był zwiększoną ilością odbiorów pojazdów po zakończonych umowach leasingowych oraz zmianą kanału sprzedaży samochodów poleasingowych z rynku hurtowego na rynek detaliczny.





2. Zmiany umów kredytowych

Z uwagi na wartość transakcji nowe umowy kredytowe oraz zmiany istniejących umów kredytowych mają istotny wpływ na wyniki finansowe Grupy. Szczegółowy opis zmian w umowach kredytowych Grupy przedstawiony został w pkt. 13 niniejszego sprawozdania.

22. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową

Zmiany w składzie osobowym Zarządu Emitenta - opisane w punkcie 6.10.

Poza powyższym, w roku obrotowym 2016, Prime Car Management S.A. nie wprowadzała zmian w podstawowych zasadach zarządzania Spółką dominującą i spółkami zależnymi.

23. Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.

W 2016 roku zostały zawarte poniższe umowy o pracę między Emitentem a członkami zarządu:

Jakub Kizielewicz

Umowa o pracę z dnia 04.10.2016r – na podstawie tej umowy przysługuje odprawa:

W przypadku wypowiedzenia umowy przez Pracodawcę, pracownikowi przysługuje jednorazowa odprawa w kwocie 260.000 zł (słownie: dwieście sześćdziesiąt tysięcy złotych). Odprawa jest płatna jednorazowo w terminie 7 (siedem) dni od daty rozwiązania umowy. Odprawa nie przysługuje w momencie rozwiązania umowy przez Pracownika lub rozwiązania umowy przez pracodawcę w trybie art. 52 Kodeksu Pracy.

Umowa o zakazie konkurencji z dnia 04.10.2016r – na podstawie tej umowy przysługuje odszkodowanie:

W okresie obowiązywania zakazu konkurencji, tj w ciągu 12 miesięcy od ustania obowiązywania umowy o pracę, Pracodawca wypłaci odszkodowanie w wysokości 50% wynagrodzenia zasadniczego za pracę.

Konrad Karpowicz

Umowa o pracę z dnia 18.10.2016r – na podstawie tej umowy przysługuje odprawa:

W przypadku wypowiedzenia umowy przez Pracodawcę, pracownikowi przysługuje jednorazowa odprawa w kwocie 225.000 zł (słownie: dwieście dwadzieścia pięć tysięcy złotych). Odprawa jest płatna jednorazowo w terminie 7 (siedem) dni od daty rozwiązania umowy. Odprawa nie przysługuje w momencie rozwiązania umowy przez Pracownika lub rozwiązania umowy przez pracodawcę w trybie art. 52 Kodeksu Pracy.

Umowa o zakazie konkurencji z dnia 18.10.2016r – na podstawie tej umowy przysługuje odszkodowanie:

W okresie obowiązywania zakazu konkurencji, tj w ciągu 12 miesięcy od ustania obowiązywania umowy o pracę, Pracodawca wypłaci odszkodowanie w wysokości 50% wynagrodzenia zasadniczego za pracę.





24. Wynagrodzenie i warunki umów o pracę członków Zarządu oraz członków Rady Nadzorczej

24.1 Wynagrodzenie i zasady wynagradzania członków Zarządu oraz zasady zatrudnienia członków Zarządu

W tabeli poniżej przedstawiono wysokość wynagrodzenia (wynagrodzenia brutto) otrzymanego przez poszczególnych członków Zarządu od Spółki oraz Spółek Zależnych w 2016 roku.

Imię i nazwisko	Wynagrodzenie otrzymane od Spółki		Wynagrodzenie otrzymane od Spółek Zależnych	
	Wynagrodzenie podstawowe	Wynagrodzenie dodatkowe	Wynagrodzenie podstawowe	Wynagrodzenie dodatkowe
		(w tys. PLN)		
Jerzy Kobyliński*	64,9	200,0	649,0	0,0
Konrad Karpowicz	219,5	238,0	156,4	125,2
Jakub Kizielewicz	203,2	238,5	280,0	37,3

Źródło: Spółka.

*W związku ze zmianami w Zarządzie Emitenta Pan Jerzy Kobyliński nie pełnił funkcji Prezesa Zarządu od Walnego Zgromadzenia w dniu 16 czerwca 2016 roku. Podane kwoty dotyczą wynagrodzenia w całym roku 2016.

Łączna wartość wynagrodzenia otrzymanego od Spółki oraz Spółek Zależnych przez wyżej wymienionych członków Zarządu w 2016 roku wyniosła 2.416.835,37 zł. Na dzień publikacji sprawozdania w Spółce nie występują świadczenia warunkowe lub odroczone przysługujące członkom Zarządu.

Spółka zawarła z członkami Zarządu umowy o pracę na czas nieokreślony. Umowy mogą zostać wypowiedziane przez Spółkę z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. W przypadku rozwiązania umowy Prezesowi Zarządu przysługuje odprawa w wysokości 260.000 zł, a Wiceprezesowi Zarządu w wysokości 225.000 zł, z wyjątkiem sytuacji przewidzianych w umowie.

Umowa o pracę zawarta z członkami Zarządu określa wysokość wynagrodzenia członka Zarządu, która składa się z części stałej, czyli miesięcznego wynagrodzenia określonego kwotowo, oraz części zmiennej w postaci rocznej premii uznaniowej określonej procentowo w stosunku do wynagrodzenia. Decyzję o przyznaniu premii podejmuje według własnej oceny i uznania Rada Nadzorcza Spółki. Decyzja ta jest zależna od pozytywnej oceny rocznych wyników pracy członka Zarządu.

Członkowie Zarządu korzystają z samochodów oraz telefonów służbowych wyłącznie dla celów związanych z wykonywaniem obowiązków służbowych. Ponadto, członkom Zarządu przysługuje zwrot wszelkich uzasadnionych wydatków poniesionych w związku z wykonywaniem obowiązków określonych w umowie.

Poza przypadkami wskazanymi w niniejszym punkcie, na dzień publikacji raportu nie istnieją umowy zawarte pomiędzy członkami Zarządu i Spółką lub Spółkami Zależnymi określające świadczenia wypłacane członkom Zarządu w chwili rozwiązania umowy.





24.2 Wynagrodzenie i zasady wynagradzania członków Rady Nadzorczej

W tabeli poniżej przedstawiono wysokość wynagrodzenia (wynagrodzenia brutto w tys. zł) otrzymanego przez poszczególnych członków Rady Nadzorczej od Spółki oraz Spółek Zależnych w 2016 roku.

Imię i nazwisko	Wynagrodzenie otrzymane od Spółki	Wynagrodzenie otrzymane od Spółek Zależnych
Emmanuel Roche	242,4	0,0
Tomasz Bieske.....	119,3	0,0
Marcin Tobor	100,9	0,0
Artur Kucharski	101,0	0,0
Artur Jędrzejewski	89,5	0,0
Raimondo Eggink	106,1	0,0

Członkowie Rady Nadzorczej nie otrzymali w 2016 roku świadczeń w naturze.

Na dzień publikacji raportu w Spółkach oraz Spółkach Zależnych nie występują świadczenia warunkowe lub odroczone przysługujące członkom Rady Nadzorczej.

Na dzień publikacji raportu nie istnieją umowy zawarte pomiędzy członkami Rady Nadzorczej i Spółką lub Spółkami Zależnymi określające świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania stosunku pracy.

25. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta (dla każdej osoby oddzielnie)

Zgodnie z oświadczeniami członków Zarządu i Rady Nadzorczej Prime Car Management S.A. w okresie od dnia publikacji raportu za III kwartał 2016 roku, tj. od dnia 16 listopada 2016 roku do dnia publikacji raportu rocznego za 2016 rok (28 marca 2017r) nie miały miejsca zmiany w stanie posiadania akcji Emitenta:

Zarząd	Liczba akcji na dzień 16 listopada 2016 roku	Zbycie	Nabycie	Liczba akcji na dzień 28 marca 2017 roku
Jakub Kizielewicz – Prezes	3.000	-	-	3.000
Konrad Karpowicz – Wiceprezes	0	-	-	0
Rada Nadzorcza	Liczba akcji na dzień 16 listopada 2016 roku	Zbycie	Nabycie	Liczba akcji na dzień 28 marca 2017 roku
Emmanuel Roche - Przewodniczący	0	-	-	0
Raimondo Eggink - Członek (pośrednio)	1.479	-	-	1.479
Marcin Tobor - Członek	205	-	-	205
Tomasz Bieske - Wiceprzewodniczący	2.690	-	-	2.690
Artur Piotr Jędrzejewski - Członek	0	-	-	0
Artur Kucharski - Wiceprzewodniczący	0	-	-	0





26. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Emitent nie ma wiedzy o umowach w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy.

27. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W 2016 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Prime Car Management S.A. podjęło uchwałę o uruchomieniu w Spółce Programu Motywacyjnego dla kluczowych osób zarządzających Spółką („Program Motywacyjny”).

Zgodnie z podjętą uchwałą, osobami uprawnionymi do udziału w Programie Motywacyjnym są członkowie Zarządu Spółki oraz kluczowe osoby zarządzające Spółką, jak również członkowie Zarządu oraz kluczowe osoby zarządzające spółkami zależnymi od Spółki (Futura Leasing S.A., Masterlease Sp. z o.o. oraz Futura Prime Sp. z o.o.) w rozumieniu art. 4 § 1 ust. 4 Kodeksu spółek handlowych. Szczegółową listę Osób Uprawnionych oraz liczbę przysługujących im Warrantów Subskrypcyjnych w każdym z lat Programu Motywacyjnego określać będzie Rada Nadzorcza Spółki.

Osoby Uprawnione będą mogły nabyć uprawnienie do objęcia łącznie nie więcej niż 595.442 akcji zwykłych imiennych serii F w kapitale zakładowym Spółki o wartości nominalnej po 2,00 każda akcja. Akcje nowej emisji będą emitowane w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego, przy czym wyłączone będzie prawo poboru dotychczasowych akcjonariuszy.

W związku z realizacją Programu Motywacyjnego kapitał zakładowy Spółki zostanie warunkowo podwyższony o kwotę 1.190.884,00 w drodze emisji akcji nowej emisji.

Program Motywacyjny obowiązuje w okresie od 16 czerwca 2016 roku (dzień podjęcia uchwały) do dnia 30 listopada 2024 roku i został podzielony na pięć transz. Okresem trwania Programu Motywacyjnego są lata obrotowe 2016 – 2020. Rada Nadzorcza w drodze uchwały przydzieli warunkowo osobom uprawnionym warranty subskrypcyjne w całym okresie trwania Programu Motywacyjnego. Liczba warrantów subskrypcyjnych będzie wynosiła 500.000, jednakże w ramach poszczególnych transz maksymalnie 100.000 w każdym z kolejnych lat trwania Programu Motywacyjnego. Pula rezerwowa warrantów subskrypcyjnych wynosić będzie 95.442; mogą one zostać przydzielone warunkowo przez Radę Nadzorczą nowym osobom uprawnionym lub w uznaniu za osiągnięte wyniki mogą zostać przydzielone warunkowo przez Radę Nadzorczą osobom uprawnionym w każdym roku trwania Programu Motywacyjnego.

Warranty Subskrypcyjne przypadające na dany rok realizacji Programu Motywacyjnego, będą mogły być ostatecznie przydzielone osobom uprawnionym pod warunkiem zatwierdzenia przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Spółki za dany rok obrotowy, z tym ustaleniem, iż:

- 1) podmiot uprawniony do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Spółki nie wniesie zastrzeżeń do badanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Spółki oraz
- 2) pod warunkiem, gdy za dany rok obrotowy wielkość skonsolidowanego zysku netto Grupy Kapitałowej Spółki na 1 (jedną) akcję Spółki (tj. iloraz zysku przypadającego na akcjonariuszy oraz średniej ważonej liczby akcji występujących w ciągu danego okresu wyliczonego zgodnie z MSR 33), wykazanego w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Kapitałowej Spółki, poddanego badaniu biegłego rewidenta i zatwierdzonego przez Walne Zgromadzenie Spółki, skorygowanego następnie przez Radę Nadzorczą o wyniki zdarzeń nietypowych, nadzwyczajnych i jednorazowych, niezwiązanych z bieżącą działalnością Spółki, (dalej: „EPS”) będzie wynosił odpowiednio nie mniej niż:





Wartości minimalne za rok obrotowy	EPS	2016	2017	2018	2019	2020
EPS [zł / akcję]		3,3	3,4	3,7	4,1	4,5

W przypadku niespełnienia warunków, o których powyżej warranty subskrypcyjne za dany rok obowiązywania Programu Motywacyjnego zostaną przydzielone do dodatkowej puli rezerwowej warrantów s subskrypcyjnych. Warranty Subskrypcyjne przydzielone do tej puli będą mogły być ostatecznie przydzielone osobom uprawnionym w każdym z kolejnych lat obrotowych trwania Programu Motywacyjnego pod warunkiem, że suma EPS za lata począwszy od roku, za który dane Warranty Subskrypcyjne zostały przydzielone do puli rezerwowej do roku, za który dane Warranty Subskrypcyjne zostają ostatecznie przydzielone, wynosić będzie co najmniej:

Skumulowane wartości minimalne dla poszczególnych Transz	EPS	2016	2017	2018	2019	2020
Warranty Subskrypcyjne z Transzy I		3,3	6,7	10,4	14,5	19
Warranty Subskrypcyjne z Transzy II			3,4	7,1	11,2	15,7
Warranty Subskrypcyjne z Transzy III				3,7	7,8	12,3
Warranty Subskrypcyjne z Transzy IV					4,1	8,6
Warranty Subskrypcyjne z Transzy V						4,5

Warranty Subskrypcyjne będą mogły być ostatecznie przydzielone osobom uprawnionym w okresie obowiązywania Programu Motywacyjnego, o ile dana osoba uprawniona będzie pozostawała w stosunku pracy ze Spółką lub jej spółką zależną, lub w innym stosunku prawnym na podstawie którego świadczyć będzie usługi (m. in. umowa zlecenia, umowa o świadczenie usług, itp.) na rzecz Spółki lub jej spółki zależnej, przez okres co najmniej 6 miesięcy w roku kalendarzowym, poprzedzającym datę ostatecznego przydziału Warrantów Subskrypcyjnych oraz w dniu ostatecznego przydziału Warrantów Subskrypcyjnych za dany rok trwania Programu Motywacyjnego.

Posiadacz Warrantów Subskrypcyjnych może wykonać wynikające z warrantu subskrypcyjnego prawo do objęcia akcji nowej emisji w terminie do 36 miesięcy od dnia objęcia warrantów subskrypcyjnych, jednakże nie później niż do końca dnia 30 listopada 2024 roku i nie wcześniej niż po upływie 24 miesięcy od podjęcia uchwały przez Radę Nadzorczą o objęciu danej osoby Programem Motywacyjnym.

Cena emisyjna jednej akcji nowej emisji dla danej osoby uprawnionej będzie określona jako średnia arytmetyczna z kursów zamknięcia akcji Spółki w notowaniach na GPW z sesji giełdowych z okresu 3 miesięcy poprzedzających uchwałę Rady Nadzorczej o objęciu danej osoby uprawnionej Programem Motywacyjnym, z tym ustaleniem, iż:

będzie ona korygowana w kolejnych latach trwania Programu Motywacyjnego o wartość wypłaconych dywidend oraz innych wypłat na rzecz akcjonariuszy na jedną akcję Spółki; oraz

w żadnym z kolejnych lat trwania Programu Motywacyjnego nie będzie ona niższa niż wartość 42,00 zł, skorygowana w kolejnych latach trwania Programu Motywacyjnego o wartość wypłaconych dywidend oraz innych wypłat na rzecz akcjonariuszy na jedną akcję Spółki, oraz

w żadnym z kolejnych lat trwania Programu Motywacyjnego nie będzie ona niższa niż wartość nominalna jednej akcji Spółki, tj. 2,00 zł.

Plan Programu Motywacyjnego ma wpływ na wynik finansowy Spółki jako element kosztów pracowniczych i będzie ujmowany w takiej samej wysokości jako wzrost wartości kapitału własnego zaliczany do kapitału rezerwowego.





Do wyceny wartości godziwej przyjętego Programu Motywacyjnego użyto modelu Black-Scholes. Wartość godziwa ustalana jest na podstawie cen rynkowych instrumentów kapitałowych, biorąc pod uwagę terminy i warunki, na których instrumenty zostały przyznane. Przy ustalaniu wartości godziwej opcji bierze się pod uwagę tylko warunki rynkowe na datę przyznania; późniejsza zmiana warunków rynkowych nie ma już wpływu na ustaloną wartość godziwą.

W 2016 roku warunkowy przydział opcji menadżerskich nastąpił 19 października 2016 roku. Cena akcji na datę wyceny wynosiła 36,20 zł, zmienność modelu 31,08% zaś przyjęta do wyceny stopa wolna od ryzyka wyniosła 2,03%.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku wartość Programu Motywacyjnego, określona w wartości godziwej wyniosła 227.390,51 zł i odniesiona została w kapitał rezerwowy w korespondencji z kosztami wynagrodzeń.

Poniższa tabela przedstawia liczbę oraz średnie ważone ceny wykonania opcji na akcje w odniesieniu do Programu Motywacyjnego.

	31 grudnia 2016	
	Liczba opcji	Średnia ważona cena wykonania (w zł)
Występujące na początek okresu	0	0
Przyznane w danym okresie	500 000	0
Umorzone w danym okresie	0	0
Wykonane w danym okresie	0	0
Wygasłe w danym okresie	0	0
Występujące na koniec okresu	500 000	0
Możliwe do wykonania na koniec okresu	0	0

28. Informacje o dacie zawarcia przez emitenta umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych oraz o jego wynagrodzeniu

Rolę niezależnego biegłego rewidenta Spółki pełni Ernst & Young Audit Polska sp. z o.o. sp. komandytowa (dawniej, Ernst & Young Audit sp. z o.o.) z siedzibą w Warszawie, (00-124 Warszawa, Rondo ONZ 1). EY nie jest w żaden sposób powiązany ze Spółką. EY jest wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów pod numerem ewidencyjnym 130.

W dniu 29 lipca 2016 roku została zawarta umowa między Emitentem a Ernst & Young Audit Polska sp. z o.o. sp. komandytowa („EY”) o przeprowadzenie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za lata 2016-2017 oraz inne usługi poświadczające.

EY przeprowadził badanie Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego oraz wydał opinię bez zastrzeżeń z jego badania. W imieniu EY, badanie Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego przeprowadził Łukasz Szczepański (nr wpisu na listę biegłych rewidentów: 12168).

Poniższa tabela przedstawia wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych wypłacone lub należne za rok zakończony dnia 31 grudnia 2016 roku oraz 31 grudnia 2015 roku w podziale na rodzaje usług:





<i>Rodzaj usługi</i>	<i>Rok zakończony 31 grudnia 2016 roku</i>	<i>Rok zakończony 31 grudnia 2015 roku</i>
Obowiązkowe badanie rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych	219 350	219 350
Inne usługi poświadczające	107 000	123 000
Usługi doradztwa podatkowego	0	0
Pozostałe usługi	0	0
Razem	326 350	342 350

29. Charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu, w tym z punktu widzenia płynności grupy kapitałowej emitenta

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej

	Stan na dzień 31 grudnia (tys. PLN)		Zmiana		Udział w sumie bilansowej (%)	
	2016	2015	tys. PLN	%	2016	2015
AKTYWA						
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	8 898	6 822	2 076	30,4 %	0,5%	0,5%
Pochodne instrumenty finansowe	201	0	201	0,0 %	0,0%	0,0%
Należności z tytułu leasingu finansowego	833 424	623 675	209 749	33,6 %	48,2%	44,0%
Pozostałe należności, w tym:	67 601	62 130	5 471	8,8 %	3,9%	4,4%
-należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	4	0	4	0,0 %	0,0%	0,0%
Zapasy	59 673	39 063	20 610	52,8 %	3,4%	2,8%
Wartości niematerialne	198	209	(11)	(5,3)%	0,0%	0,0%
Rzeczowe aktywa trwałe, w tym	642 560	580 001	62 559	10,8 %	37,1%	40,9%
Rzeczowe aktywa trwałe	634 400	571 088	63 312	11,1 %	36,7%	40,3%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	49 858	39 911	9 947	24,9 %	2,9%	2,8%
Pozostałe aktywa	66 604	62 242	4 362	7,0 %	3,8%	4,4%
Rozliczenia międzyokresowe czynne	1 008	3 027	(2 019)	(66,7)%	0,1%	0,2%
Aktywa razem	1 730 026	1 417 081	312 944	22,1 %	100,0%	100,0%





	Stan na dzień 31 grudnia (tys. PLN)		Zmiana		Udział w sumie bilansowej (%)	
	2016	2015	tys. PLN	%	2016	2015
Zobowiązania						
Obligacje, pożyczki, kredyty i inne zobowiązania finansowe	1 219 816	882 580	337 236	38,2 %	70,5%	62,3%
Pochodne instrumenty finansowe	0	53	(53)	100,0 %	0,0%	0,0%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	36 000	35 086	913	2,6 %	2,1%	2,5%
Pozostałe zobowiązania, w tym:	5 900	2 636	3 264	123,8 %	0,3%	0,2%
- zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	4 181	1 032	3 149	305,2 %	0,2%	0,1%
Rezerwy	1 231	1 486	(255)	(17,2)%	0,1%	0,1%
Rozliczenia międzyokresowe bierne i przychody przyszłych okresów	21 396	20 512	884	4,3 %	1,2%	1,4%
Zobowiązania razem	1 284 343	942 355	341 988	36,3 %	74,2%	66,5%
Kapitały własne						
Kapitały własne	405 854	440 072	(34 218)	(7,8)%	23,5%	31,1%
Zysk (strata) za okres	39 828	34 655	5 174	14,9 %	2,3%	2,4%
Kapitały własne razem	445 682	474 726	(29 044)	(6,1)%	25,8%	33,5%
Kapitały własne oraz zobowiązania łącznie	1 730 026	1 417 081	312 944	22,1%	100,0%	100,0%

Źródło: Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe.

Łączna wartość aktywów Grupy wyniosła 1.729,8 mln PLN, co w porównaniu do stanu na koniec 2015 roku oznacza wzrost o 22,1% (312,7 mln PLN). Struktura bilansu, mimo wysokich dywidend wypłacanych w ubiegłych latach, wciąż ujawnia stosunkowo wysoki udział finansowania aktywów Grupy poprzez kapitał własny. Udział kapitałów własnych w sumie bilansowej wg stanu na koniec 2016 roku wyniósł 25,8% i był niższy niż w roku poprzedzającym, w którym wyniósł 33,5%. Taka struktura bilansu oznacza wysoki stopień wypłacalności Grupy – zobowiązania stanowią jedynie 74,2% aktywów Grupy.

30. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe grupy kapitałowej emitenta w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach

Informacje na temat zdarzeń i okoliczności mających istotny wpływ na działalność Spółki dominującej oraz jednostek zależnych w roku obrotowym 2016 zostały szczegółowo przedstawione w innych częściach niniejszego sprawozdania.





31. Opis struktury głównych lokat kapitałowych lub głównych inwestycji kapitałowych dokonanych w ramach grupy kapitałowej emitenta w danym roku obrotowym

W ramach grupy kapitałowej emitenta nie dokonywano lokat kapitałowych w 2016 roku.

32. Charakterystyka polityki w zakresie kierunków rozwoju grupy kapitałowej emitenta

Struktura grupy kapitałowej Emitenta jest efektem realizacji strategii rynkowej grupy ukierunkowanej na świadczenie usług finansowania i serwisowania pojazdów.

Grupa kapitałowa Emitenta stanowi spójną całość organizacyjną z dominującym udziałem Emitenta w grupie. Identyfikacja rynkowa podmiotów z grupy kapitałowej Emitenta jest jednolita, w działalności handlowej wykorzystywany jest wspólny znak handlowy „Masterlease”.

Wykorzystywanie w działalności grupy wielu podmiotów prawnych jest efektem historycznych przekształceń kapitałowych, akwizycji dokonanej w roku 2013 oraz bieżącej dostępności źródeł finansowania zakupu przedmiotów leasingu w poszczególnych spółkach grupy.

Działalność spółek z grupy nie jest zróżnicowana pod względem biznesowym. Emitent obecnie nie planuje zmian koncepcji funkcjonowania grupy kapitałowej.

33. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym

W Grupie kapitałowej nie wystąpiły pozycje pozabilansowe w 2016 roku.

