

***SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z
DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI***

**MARKA SPÓŁKA AKCYJNA
w restrukturyzacji**



MARKA
Szybkość
Profesjonalizm
Rozwój

ZA ROK OBROTOWY 2019
tj. za okres od 1 stycznia 2019 r. do 31 grudnia 2019 r.

Białystok, 26 maja 2020

Spis treści

1. Podstawowe informacje o Spółce	3
2. Władze Spółki	4
3. Informacja o rynku na jakim działa Spółka	4
4. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki	7
5. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki po dniu bilansowym Spółki	10
6. Informacja o przewidywanym rozwoju Spółki	12
7. Informacja o danych finansowych za rok 2019, zawierająca dane porównawcze	13
7.1. Sprzedaż pożyczek	13
7.2. Liczba klientów oraz liczba aktywnych umów o pożyczkę	13
7.3. Spłaty pożyczek	13
7.4. Przychód ze sprzedaży	13
7.5. Koszty działalności operacyjnej	14
7.6. Wynik finansowy	14
8. Wybrane wskaźniki finansowe	14
9. Informacja o stosowaniu zasad dobrych praktyk Spółek notowanych na NewConnect	15
10. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk	20
10.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność	20
10.2. Ryzyka związane z działalnością Spółki	23
11. Podsumowanie	28
12. Oświadczenie Zarządu Spółki	29

1. Podstawowe informacje o Spółce

Pełna nazwa podmiotu:

Marka Spółka Akcyjna w restrukturyzacji - od dnia 18.06.2010 r.
Spółka została wpisana do rejestru sądowego w Sądzie Rejonowym w Białymstoku XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS: 0000358994
NIP 542-297-18-17
REGON 200072720
Kapitał zakładowy wniesiony w całości 4 032 286,00 złotych

W okresie objętym sprawozdaniem adresem siedziby spółki był adres:

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

Podstawowy przedmiot działalności według PKD:

6492Z – Pozostałe formy udzielania kredytów
6499Z – Pozostała finansowa działalność usługowa, gdzie indziej niesklasyfikowana, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych.

Marka S.A. w restrukturyzacji to instytucja finansowa, działająca w obszarze tzw. „*consumer finance*”. Spółka od początku swojej działalności oraz w okresie działania jej poprzednika prawnego koncentruje swoją aktywność na udzielaniu wsparcia finansowego dla osób fizycznych. Spółka świadczy swoje usługi poprzez wykwalifikowanych Przedstawicieli Handlowych. Spółka oferuje również pożyczki ze spłatą na rachunek bankowy.

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

1. Pożyczka z obsługą Przedstawiciela w domu Klienta z ratami tygodniowymi na okres 52 tygodni;
2. Pożyczka na rachunek bankowy z ratami miesięcznymi na okres 12 miesięcy.

Pożyczka z obsługą przez Przedstawiciela Handlowego w domu klienta to forma, w której wszelkie czynności związane z udzieleniem pożyczki, tj. wypełnienie wniosku, podpisanie umowy o pożyczkę, wypłata środków pieniężnych oraz spłata rat odbywają się w domu klienta. Decyzja w sprawie pożyczki jest wydawana w ciągu 24 godzin. Druga oferowana forma, to pożyczki na rachunek bankowy przy współpracy z przedstawicielem Spółki. W przypadku wyboru tej opcji, wszystkie warunki związane z udzieleniem pożyczki tj. wypełnienie Wniosku o pożyczkę, podpisanie Umowy o pożyczkę oraz wypłata środków z tytułu Umowy o pożyczkę odbywają się w domu klienta. Natomiast spłata rat dokonywana jest na konto wskazane przez Spółkę w Umowie pożyczki.

Marka S.A. w restrukturyzacji jest firmą pożyczkową, która działa na terenach województw Polski: podlaskiego, lubelskiego, podkarpackiego, warmińsko-mazurskiego, pomorskiego oraz wschodniej części województwa mazowieckiego. Spółkę wyróżnia na tle konkurencji wieloletnie doświadczenie. Obecnie Spółka jest jednym z liderów na rynku pożyczek gotówkowych w Białymstoku oraz Lublinie.

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

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

2. Władze Spółki

Od dnia 01.01.2019 r. do dnia 03.10.2019 r. **Zarząd Spółki** pracował w składzie:
Radosław Grodzki – Prezes Zarządu

W dniu 04.10.2019 r. Rada Nadzorcza Spółki odwołała Pana Radosława Grodzkiego z funkcji Prezesa Zarządu z dniem 04.10.2019 r. Jednocześnie Rada Nadzorcza powołała Pana Jacka Bogusława Konarzewskiego do Zarządu Spółki z dniem 4 października 2019 r. oraz została Mu powierzona funkcja Prezesa Zarządu Spółki.

Od dnia 04.10.2019 r. do dnia 31.12.2019 r. **Zarząd Spółki** pracował w składzie:
Jacek Bogusław Konarzewski – Prezes Zarządu

Od 01.01.2019 r. do 31.12.2019 r. **Rada Nadzorcza Spółki** pracowała w składzie:
Piotr Zimnoch – Przewodniczący Rady Nadzorczej
Dariusz Kowalczyk – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Krzysztof Łuczaj – Członek Rady Nadzorczej
Waldemar Stanisław Kuczyński – Członek Rady Nadzorczej
Krzysztof Wiesław Jaszczuk – Członek Rady Nadzorczej.

3. Informacja o rynku na jakim działa Spółka

Marka S.A. w restrukturyzacji działa na rynku pożyczek gotówkowych udzielanych przez tzw. firmy pożyczkowe, czyli spółki działające poza sektorem bankowym. W odróżnieniu od banków, które podlegają nadzorowi i przedstawiają dane statystyczne, firmy pożyczkowe nie przedstawiają danych statystycznych i nie jest możliwe oszacowanie rzeczywistej wielkości tego rynku i określenie jego właściwości. Od lipca 2017 r. obowiązuje ustawa o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami. Ustawa wprowadziła istotne zmiany dla instytucji pożyczkowych m.in. ogranicza możliwość udzielania kredytów hipotecznych tylko do banków i SKOK-ów oraz tworzy Rejestr Instytucji Pożyczkowych przy Komisji Nadzoru Finansowego („KNF”). Powstanie rejestru instytucji pożyczkowych przy KNF wzmacnia ochronę klientów korzystających z oferty legalnie funkcjonujących przedsiębiorstw. Klient w każdej chwili może w prosty sposób zweryfikować, czy instytucja pożyczkowa, z której usług korzysta, znajduje się w publicznym rejestrze, a co za tym idzie – spełnia wymogi ustawowe, czyli działa w sposób legalny. Na dzień 15.05.2020 r., w rejestrze instytucji pożyczkowych było wpisanych 491 podmiotów.

Rynek pożyczek gotówkowych dla osób fizycznych w Polsce posiada jeden dominujący podmiot – Provident Polska S.A. W pozostałej części rynek jest rozdrobniony. Istnieją zarówno liczne podmioty oferujące swoje usługi na obszarze całego kraju, podmioty lokalne, jak i podmioty, które oferują usługi w określonych regionach, a także podmioty udzielające pożyczek przez Internet (np. Wonga.com, Vivus.pl). Ponadto, konkurencją dla Spółki stanowią również podmioty, które obsługują platformę do

udzielania pożyczek społecznościowych. Obowiązujące regulacje prawne sektora firm pożyczkowych zwiększają poziom ochrony konsumentów korzystających z firm pożyczkowych.

Wyniki badania *Sytuacja na rynku consumer finance* * wskazują na trwający od kilku kwartałów stopniowy wzrost liczby gospodarstw domowych, które spłacają jakieś zadłużenie – najczęściej kredyt bankowy lub pożyczkę. Jednak tylko 4,3% badanych przyznaje, że zadłuża się, by sfinansować bieżące wydatki, takie jak żywność, odzież czy inne codzienne koszty utrzymania. W ostatniej edycji badania, przeprowadzonego w IV kw. 2019 r. przez Związek Przedsiębiorstw Finansowych oraz Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH, brak jakiegokolwiek zadłużenia zadeklarowało ok. 38% respondentów (w kwartale poprzednim było to ok. 42%, a przed rokiem ok. 54%). Najczęściej spłacane są kredyt/pożyczka/karta kredytowa zaciągnięte w banku, instytucji pożyczkowej lub innej instytucji finansowej. Taki rodzaj spłacanego zadłużenia wskazało 50% badanych (przed IV kwartałem 2019 r. było to ok. 40%, a przed rokiem ok. 30%). Na kolejnym miejscu, choć znacznie rzadziej, respondenci wskazywali pożyczkę zaciągniętą w zakładzie pracy (10,5% wobec ok. 9,7% poprzednio i 8% przed rokiem) i pożyczkę zaciągniętą u rodziny/znajomych (9,6%, przed rokiem 5,3%). Bardzo rzadko respondenci wskazywali na posiadanie zaległego zobowiązania wobec zakładu energetycznego, operatora telekomunikacyjnego, spółdzielni mieszkaniowej (3,3%) i innego zobowiązania – np. w lombardzie, raty leasingowej itp. (3,4%).

– *Niegasnące aspiracje konsumpcyjne Polaków finansuje dziś w wysokim stopniu kredyt, pozyskany w instytucjach rynku finansowego. Jednak zapowiadane już na ten rok spowolnienie gospodarcze oraz rosnąca inflacja mogą spowodować zaostrzenie kryteriów udzielania kredytów gospodarstwom domowym. Jednocześnie powiększyć się może skala gospodarstw mających problemy z regulowaniem rachunków za prąd, gaz, wodę, wśród których znaczny udział będą miały zapewne te, które posiadają najniższy poziom dochodów w dyspozycji i w których koszyku zakupowym największy udział mają produkty spożywcze* – ocenia Andrzej Roter, Prezes Zarządu ZPF.

Zgodnie z wynikami aktualnego badania respondenci nie są bardzo skłonni do finansowania bieżących wydatków (żywność, odzież, inne codzienne koszty utrzymania) kredytami lub pożyczkami gotówkowymi. Chęć skorzystania z takiego produktu deklaruje 18,2% respondentów, z czego 13,8% stwierdziło, że jest to „możliwe”, a jedynie 4,3% „zdecydowanie tak”. Aż 54,3% deklaruje, że zdecydowanie nie skorzysta w tym celu z kredytu gotówkowego.

*<https://zpf.pl/polacy-chetniej-zadluzaja-sie-ale-nie-w-celu-zaspokajania-codziennych-potrzeb/>

Analiza kwestii związanych z zadłużeniem polskich gospodarstw domowych, opisanych w cokwartalnym raporcie *Sytuacja na rynku consumer finance* ** Związku Przedsiębiorstw Finansowych i Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH, obrazuje m.in. stopień wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań. Wyniki ostatniej edycji badania pokazują, że w ciągu ostatniego półrocza lekko wzrosła liczba gospodarstw domowych, które obsługują swoje zobowiązania bezproblemowo. Dziś to już prawie 74%, ale wciąż mniej niż przed rokiem. W IV kwartale 2019 r. ocena przebiegu obsługi zobowiązań przez polskie gospodarstwa domowe (nie tylko tych kredytowych) uległa lekkiej poprawie w stosunku do kwartału poprzedniego. Nadal dominują respondenci, którzy obsługują swoje zobowiązania bezproblemowo – takich gospodarstw domowych jest ok. 74% (przed kwartałem było to 70,3%). Grupa respondentów deklarujących małe problemy wynosi 19,7% (wobec 22,7% w kwartale poprzednim), zaś respondenci, którzy przy bieżącej obsłudze zobowiązań deklarują „duże problemy” stanowią ok. 6,6% (wobec 7% poprzednio). Jednak przed rokiem, czyli w IV kwartale 2018 r., osób deklarujących duże problemy ze spłatą należności było o 1/6 mniej.

– *Polaków charakteryzuje wysoki optymizm jeśli chodzi o ocenę własnych finansów domowych i obecna sytuacja nadal do tego optymizmu uprawnia zdecydowaną większość z nas. Trzeba jednak pamiętać, że rośnie również liczba tzw. multidualżników, często w wyniku nonszalanckiego podejścia konsumentów do swoich budżetów domowych lub nawet zaciągania zobowiązań w sposób nierzetelny czy nieetyczny. W przededniu prognozowanego spowolnienia gospodarczego przesadzenie z optymizmem co do możliwości wywiązywania się z zobowiązań spłaty rat kolejnego kredytu konsumenckiego może stać się źródłem*

przyszłych problemów z domknięciem domowego budżetu w przyszłości. W rezultacie część gospodarstw może być zmuszona do ograniczenia wydatków nawet na pokrycie podstawowych potrzeb życiowych i zobowiązań wobec dostawców podstawowych usług – prognozuje Andrzej Roter, Prezes Zarządu ZPF.

W przypadku przewidywań co do terminowości obsługi zobowiązań w najbliższych 12 miesiącach również dominuje grupa gospodarstw domowych spodziewających się bezproblemowej obsługi swoich zobowiązań – jej udział zwiększył się do ok. 60,3% (z 54% w kwartale poprzednim). Grupa gospodarstw spodziewających się dużych problemów z obsługą zobowiązań lub obawiających się, że przestaną obsługiwać jakiegokolwiek zobowiązania, liczy obecnie 5,8% ogółu (wobec 6,8% w poprzednim badaniu i 4,8% przed rokiem). Trudno jest obecnie zidentyfikować wyraźny trend tego wskaźnika, choć w ostatnich kilku kwartałach jego wartość jest niższa niż długookresowa średnia, wynosząca ok. 7%.

– Rosnący optymizm polskich gospodarstw domowych i pewność co do własnych finansów oraz obsługi zobowiązań w przyszłości jest na pewno w dużym stopniu wsparty istotnymi transferami od państwa, wprowadzonymi w ostatnim okresie. Pytanie, czy w pewnym sensie nie uspiły one czujności społeczeństwa w percepcji otoczenia ekonomicznego, bo ostatecznie to jednak praca, a nie transfery są głównym źródłem dochodów gospodarstw domowych. Czy zbytnio nie zaufaliśmy, że transfery państwowe uchronią nas przed ewentualnym spowolnieniem gospodarczym? Oby nie – dodaje dr Sławomir Dudek z IRG SGH.

****<https://zpf.pl/obsługa-zobowiazan-lepsza-niz-w-poprzednim-kwartale-ale-gorsza-niz-przed-rokiem/>**

Niski poziom moralności w obszarze finansów odbija się negatywnie na wartościach wskaźników odzysku należności, będących przedmiotem zarządzania i windykacji w imieniu sektora bankowego, telekomunikacyjnego i instytucji pożyczkowych. Choć wartość wierzytelności obsługiwanych przez Członków Związku Przedsiębiorstw Finansowych rośnie (w III kwartale 2019 r. osiągnęła 101,6 mld zł), udział odzyskanych środków spadł o 19% w porównaniu z II kwartałem 2019 roku – wynika z najnowszego raportu tej organizacji na temat sytuacji na rynku zarządzania wierzytelnościami.*** Rynek zarządzania wierzytelnościami w Polsce, z punktu widzenia jego struktury wartościowej, to w zdecydowanej mierze należności nabyte przez fundusze sekurytyzacyjne (87%) oraz należności kupione i windykowane przez wierzycieli wtórnych (7,9%). Obie grupy zawierają co do zasady należności najtrudniejsze, przejęte po wcześniejszym przeprosowaniu ich samodzielnie przez wierzycieli pierwotnych, często także z udziałem outsourcerów. To jeden z głównych powodów, dla których poziom odzyskiwanych należności w odniesieniu do ich łącznego salda jest zdecydowanie niższy w przypadku windykacji należności przez wierzycieli wtórnych.

– Zanim należności trafią na przetarg na sprzedaż wierzytelności, wierzyciele pierwotni samodzielnie lub korzystając z usług wyspecjalizowanych firm windykacyjnych prowadzą proces windykacji, w tym tzw. polubownej czy windykacji sądowej, co może obejmować okres nawet kilku lat. Naturalne jest więc, poziom odzyskiwanych środków z przejętych portfeli jest zdecydowanie niższy. Wskaźniki odzysku z takich kategorii należności, ujawnione w najnowszym raporcie ZPF, nie przekraczają 2% w odniesieniu do łącznej wartości nominalnej portfeli posiadanych przez wierzycieli wtórnych – stwierdził Andrzej Roter, Prezes Zarządu ZPF.

Zdecydowanie wyższe wskaźniki odzysku notuje się na tzw. młodszych portfelach należności, będących w dyspozycji wierzycieli pierwotnych. Najwyższy poziom odzysku w III kwartale 2019 r. zaobserwowano w kategorii zleceń windykacji na rzecz banków – 9,0% (spadek z 9,4% w kwartale poprzednim). Drugi w kolejności poziom odzysku (4,0%) obserwuje się w kategorii zleceń od instytucji pożyczkowych i tutaj również odnotowano spadek względem poprzedniego kwartału, w którym było to 5,6%. Trzecie z kolei pod względem udziału odzyskanych środków są zlecenia od operatorów telekomunikacyjnych, ze wskaźnikiem na poziomie 3,5%. Warto dodać, że ta kategoria jeszcze w poprzednim, jak i czterech wcześniejszych kwartałach, była tą, w której obserwowano najwyższy poziom odzysku spośród wszystkich kategorii. Wskaźniki odzysku, zrealizowane przez firmy windykacyjne na rzecz wierzycieli pierwotnych wynosiły bowiem między 12 a nawet 22%.

– W konsekwencji zauważalnego spadku wskaźników odzysku wierzyciele pierwotni odzyskują mniej ze swoich należności. W III kwartale ubiegłego roku dłużnicy gorzej spłacali swoje zobowiązania, co przekłada się na wyższe wolumeny należności utraconych. Naturalną kolejną rzeczą może być więc zwiększająca się presja przedsiębiorców na podnoszenie cen oferowanych przez nich produktów i usług. To zły sygnał dla całej polskiej gospodarki, już doświadczającej postępującego zjawiska inflacji – zauważa Andrzej Roter, Prezes Zarządu ZPF.

Pomimo poprawy zamożności gospodarstw domowych w Polsce, rosnących dochodów rozporządzalnych i rynku pracobiorcy, rośnie liczba tzw. multidłużników w portfelach należności wierzycieli wtórnych. Przez multidłużników w badaniu ZPF rozumie się dłużników, którzy mają więcej niż jedno zobowiązanie wobec wierzyciela wtórnego. W III kwartale ub.r. odnotowano zauważalny wzrost udziału multidłużników do poziomu 23,8% (o blisko 2 p.p.). Tym samym osiągnięty został poziom obserwowany ostatnio na początku 2017 roku – po tym okresie udział multidłużników wahał się bowiem między ok. 20 a 22,5%.

– Rosnąca liczba multidłużników może stanowić uzasadnienie do tego, by w coraz większym stopniu poszerzać zakres dostępu wierzycieli – zarówno pierwotnych, jak i wtórnych – do informacji publicznej. To może nie tylko zwiększyć szansę na skomunikowanie się wierzyciela z dłużnikiem, często świadomie unikającym takiego kontaktu, ale – poprzez poprawę wskaźników odzysku – mogłoby też pośrednio poprawić warunki cenowe kredytów i depozytów oferowanych przez banki przeciętnemu Kowalskiemu. Zwiększony dostęp do źródeł informacji publicznej to także większa ochrona samych dłużników przed popadaniem w spiralę zadłużenia – zauważa Andrzej Roter, Prezes Zarządu ZPF.

***<https://zpf.pl/coraz-trudniej-odzyskac-dlug/>

4. Informacja o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki

Spółka w 2019 roku kontynuowała strategię działań windykacyjnych i operacyjnych polegających na:

1. Segmentowaniu i scoringowaniu klientów pod kątem stosowania adekwatnych narzędzi windykacyjnych biorąc pod uwagę adekwatność kosztową działań.
2. Zmianie struktury baz danych tak, aby odpowiednie działy mogły szybciej zareagować na odchyły od planowanych odzysków z działań windykacyjnych.
3. Wdrożeniu dodatkowych raportów operacyjnych pozwalających w pełni kontrolować realizację strategii windykacyjnej.
4. Zwiększeniu nacisku na działania windykacyjne na każdym z etapów windykacji: działania polubowne, działania prawne czy działania egzekucyjne.
5. W ramach działań polubownych uruchomienie szeregu kampanii sms-owych i listownych, terenowych.
6. Wdrożenie SKIP Tracingu, który pozwoli na pozyskanie i aktualizację danych teleadresowych.
7. Doprowadzenie do spójności działań całego procesu odzyskiwania należności poprzez szczegółowe i merytoryczne statusowanie spraw co pozwoli stosować odpowiednie działania.
8. Zwiększenie efektywności pracowników Działu Windykacji.
9. Wdrożenie kontroli funkcjonalnej pracy Działów Operacyjnych.
10. Zwiększenie efektywności kontaktów z klientami w celu negocjacji warunków spłat.
11. Uruchomienie kampanii ugodowych w celu zawierania bardziej dostosowanych warunków spłaty osób będących w trudnej sytuacji materialnej.
12. Zwiększenie nacisku na działania antyfraudowe.
13. Zintensyfikowanie działań prawnych w celu szybszego uruchomienia procesu egzekucyjnego.
14. Wprowadzenie monitoringu postępowań sądowych i postępowań egzekucyjnych.
15. Wprowadzenie działań reegzekucyjnych na sprawach umorzonych w postępowaniu komorniczym na podstawie art.824 kpc.
16. Objęcie szczególnym nadzorem realizację umów z podmiotami świadczącymi usługi windykacyjne.

18. Uruchomienie windykacji Contact Center w pełnym procesie windykacji.

19. Uruchomienie działań windykacji terenowej na sprawach znajdujących się na etapie polubownym oraz poegzekucyjnym.

20. Zintensyfikowanie działań w ramach marketingu windykacyjnego.

21. Zautomatyzowanie narzędzi systemowo informatycznych w celu zwiększenia efektywności pracy Działu Windykacji.

22. Optymalizację kosztową prowadzonych procesów windykacyjnych.

23. Zmianę strategii w działaniu Działu Operacyjnego i Sieci Sprzedaży.

Powyższe działania mają za zadanie poprawę wydajności procesu odzyskiwania należności, co przełoży się na poprawę wyniku finansowego Spółki. Zmiany w procesach zostały dostosowane do działań operacyjnych firm pożyczkowych działających na terenie kraju. Efektem powyższych działań jest to, że Spółka odnotowała znaczny wzrost efektywności egzekucji komorniczej, a uruchomiony proces monitoringu spłacalności ugód wskazuje na stabilną budowę płacącego się portfela wierzytelności o dużym przeterminowaniu. W listopadzie 2019 roku Spółka zawarła umowę z profesjonalną firmą świadczącą usługi windykacji na zlecenie, tzw. inkaso. Celem nawiązania tej współpracy jest wsparcie Spółki w prowadzeniu masowej windykacji polubownej.

W I kw. 2019 r. Naczelny Sąd Administracyjny („NSA”) rozpoznawał sprawę dotyczącą skargi kasacyjnej wniesionej przez Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Białymstoku od wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Białymstoku („WSA”) z 2017 roku uchylającego decyzję organu podatkowego wobec Spółki w przedmiocie wysokości straty poniesionej w roku podatkowym 2013, uznającego, iż Spółka prawidłowo dokonuje rozliczeń przychodów z tytułu opłaty za obsługę klienta w domu z tytułu zawartej umowy pożyczki i tym samym rozliczeń w podatku dochodowym od osób prawnych. W wyniku rozpoznania NSA wydał wyrok, na mocy którego uchylił w całości wyrok WSA, oddalił skargę wniesioną przez MARKA S.A. od decyzji organów w całości i zasądził od Spółki na rzecz Dyrektora Izby Skarbowej w Białymstoku kwotę 610 zł tytułem zwrotu kosztów postępowania. Spółka pragnie nadmienić, iż w 2015 roku organ podatkowy po przeprowadzeniu postępowania kontrolnego z badania ksiąg podatkowych decyzją określił wysokość straty poniesionej przez Spółkę w roku podatkowym 2013 w kwocie 1.298.115,00 zł w miejsce zadeklarowanej przez Spółkę w kwocie 2.645.420,00 zł. Spółka nie godząc się na rozstrzygnięcie organu i stojąc na stanowisku uznającym prawidłowość dokonanych przez Spółkę rozliczeń, złożyła odwołanie od przedmiotowej decyzji, które nie zostało uwzględnione. W konsekwencji Spółka zaskarżyła decyzję organu podatkowego do WSA w 2016 roku. WSA w 2017 roku wydał wyrok uchylający decyzję organu podatkowego wobec Spółki uznając, iż Spółka prawidłowo dokonuje rozliczeń przychodów z tytułu opłaty za obsługę klienta w domu. Przedmiotowy wyrok NSA kończy postępowanie sądowe w ww. sprawie. Spółka zatem dokona korekty w przedmiocie wysokości straty poniesionej w roku podatkowym 2013 na wartość 1.298.115,00 zł. i dokona stosownych korekt w księgach rachunkowych. W wyniku dokonanych korekt wystąpiła zaległość w podatku dochodowym, która wraz z odsetkami wyniosła łącznie 122.590,07 zł. Przedmiotowa zaległość, decyzją Naczelnika Podlaskiego Urzędu Skarbowego w Białymstoku, została rozłożona na ratalną co miesięczną zapłatę w terminie do 01.03.2021 r.

W 2019 r. zostało otwarte postępowanie o zmianę układu częściowego zawartego dnia 13 czerwca 2017 r. w toku przyśpieszonego postępowania układowego przez Spółkę, zatwierdzonego postanowieniem Sądu Rejonowego w Białymstoku Wydział VIII Gospodarczy dnia 18 lipca 2017 r. (sygn. akt VIII GRp 1/17). Przesłanką otwarcia postępowania o zmianę układu częściowego, przyjętego na Zgromadzeniu Wierzycieli w dniu 13 czerwca 2017 r. oraz zatwierdzonego postanowieniem Sądu Rejonowego w Białymstoku z 18 lipca 2017 r., było wykazanie trwałego zmniejszenia dochodu z przedsiębiorstwa dłużnika po zatwierdzeniu układu, o którym mowa w art. 173 ust. 1 ustawy z dnia 15 maja 2015 r. Prawo Restrukturyzacyjne. W miesiącu sierpniu 2019 r. odbyło się Zgromadzenie Wierzycieli będących obligatariuszami Spółki, na którym przyjęto zmianę układu częściowego. Natomiast na posiedzeniu Sądu w dniu 5 września 2019 r. zatwierdzono przyjęcie zmiany układu częściowego, który uprawomocnił się 26.09.2019 r.. Nowy układ przewiduje, pełne zaspokojenie wierzycieli, zaś zmiana sprowadza się tylko do wydłużenia płatności w czasie poprzez zwiększenie liczby rat, przy jednoczesnym zmniejszeniu wysokości

poszczególnych rat. Spółka w całym 2019 r. zgodnie z zatwierdzonym układem częściowym obejmującym obligatariuszy, dokonała wypłaty środków finansowych na łączną wartość 3.051.392,54 zł.

W IV kw. 2019 r. Spółka zawiązała spółkę pod firmą Finarka Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie („Finarka”), której podstawową działalnością będzie działalność pomocnicza w stosunku do usług finansowych. Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania spółka Finarka nie została zarejestrowana w Rejestrze Przedsiębiorców.

W grudniu 2019 roku Spółka zawarła umowę z Firmą Biegłych Rewidentów „Mazur i Partnerzy” Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, której przedmiotem jest przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego Spółki za rok 2019. Firma Biegłych Rewidentów „Mazur i Partnerzy” Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, wpisana jest przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Warszawie na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 3515 i została wybrana przez Radę Nadzorczą Spółki.

Spółka mając na uwadze zatwierdzony plan restrukturyzacji, zdecydowała, iż na rok 2020 nie będzie publikowała prognozy wyniku finansowego.

Spółka pragnie nadmienić, iż mając na uwadze podjęte działania windykacyjne, na koniec 2019 r. w windykacji sądowej są pożyczki na kwotę ok. 15,60 mln zł. Powyższe działanie generuje w chwili obecnej bardzo wysokie koszty związane z przekazaniem należności do sądu oraz ich obsługą, jednakże jest to związane z przyszłym efektem, jaki Spółka chce uzyskać. W przypadku gdyby Spółka posiadała wolne środki wręcz przyspieszyłaby działania windykacyjne tym samym zwiększyłyby się koszty windykacji, aby szybciej w perspektywie czasu zwiększyć ich ściągalskość. Na koniec 2019 r. Spółka posiadała około 43,80 mln złotych wierzytelności, na których należy prowadzić intensywne działania polubowne, sądowe, egzekucyjne. Porównanie roku 2019 do roku 2018 w obszarze windykacji wskazuje na systematycznie rosnące wpłaty z działań windykacyjnych.

W 2019 r. Spółka poniosła stratę netto w kwocie: 6 243,23 tys. zł. Spółka miała również stratę ze sprzedaży na poziomie 2 010,77 tys. zł.

W 2019 r. przychody ze sprzedaży, stanowiły 1 148,57 tys. zł, czyli o 50,14% mniej w porównaniu do 2018 r., kiedy to przychody ze sprzedaży stanowiły 2 303,50 tys. zł. Spadek przychodów ze sprzedaży w 2019 r. w porównaniu do 2018 r. jest związany między innymi z ostrożnością sprzedażą pożyczek i utrzymaniu przez Spółkę restrykcyjnej polityki sprzedażowej. Restrykcje sprzedażowe dokonane w stosunku do nowych, jak i obecnych klientów, pociągnęły za sobą zwiększenie poziomu odrzuconych wniosków o udzielenie pożyczki gotówkowej. Jednocześnie, taka polityka automatycznie wyklucza klientów, którzy nie regulują swoich zobowiązań finansowych w terminie i wpadają w tzw. spiralę zadłużenia. Spółka prowadzi aktywne działania sprzedażowe wobec dotychczasowych stałych klientów, które mają na celu zbudowanie portfela należności o dobrej jakości.

Jednocześnie poziom kosztów działalności operacyjnej zmniejszył się o 27,49% wobec 2018 r. W 2019 r. wysokość podstawowych kosztów operacyjnych wyniosła 3 159,34 tys. zł, natomiast w 2018 r., wynosiły 4 357,02 tys. zł. Zmniejszenie kosztów to efekt programu optymalizacji kosztowej i wprowadzonych zmian w zakresie ograniczania kosztów operacyjnych przede wszystkim związane ze zmniejszeniem kosztów usług obcych, na które składały się między innymi usługi informatyczne, prawne, doradcze. Utrzymujące się zmniejszanie kosztów operacyjnych w 2019 r. to również efekt wprowadzonych zmian w zakresie ograniczania kosztów administracyjnych wspomagających sprzedaż, jak również zmniejszenie kosztów wynagrodzenia wynikających ze zmian osobowych. Średnio Spółka ponosi o ok. 100,00 tys. zł miesięcznie mniejsze koszty niż w analogicznych okresach 2018 roku i są one optymalne do zakresu prowadzonej działalności.

Spółka w IV kwartale 2019 r. sprzedała wierzytelności, które są w pełnym odpisie aktualizacyjnym, z czego uzyskała zysk w wysokości 1 126,17 tys. zł.

Na sprzedane spółce zależnej Finarka Sp. z o.o. w organizacji pakiety wierzytelności pożyczek udzielonych osobom fizycznym i nie spłaconych w terminie, w celu ich dalszej windykacji, składały się następujące portfele wierzytelności: 1) w kwocie 13 594,21 zł tys. zł, które zostały sprzedane za 1 050,50 tys. zł, 2) w kwocie 421,89 tys. zł, które zostały sprzedane za 45,00 tys. zł, 3) w kwocie 167,26 tys. zł, które zostały sprzedane za 31,00 tys. zł. Według wyceny biegłego metodą przychodów wartość uśredniona

sprzedanych portfeli wynosi 1 126,17 tys. zł., a Spółka uzyskała ze sprzedaży łącznie 1 126,50 tys. zł. Termin płatności za wyżej wymienione portfele przypada na dzień 26 maja 2020 r.

W miesiącu grudniu 2019 r. Spółka podpisała przedwstępną umowę sprzedaży wierzytelności ze spółką zależną Finarka Sp. z o.o. w organizacji na sprzedaż wierzytelności w kwocie 9 156,10 tys. zł za cenę 707,00 tys. zł. Według wyceny biegłego metodą przychodów wartość godziwa sprzedanych wierzytelności wynosi 704,30 tys. zł. Tytułem zapłaty za tę transakcję Spółka otrzymała w grudniu 2019 r. 445,00 tys. zł, która to kwota została przeznaczona w całości na spłatę raty układu z obligatariuszami, natomiast pozostała kwota do zapłaty w wysokości 262,00 tys. zł jest wymagalna w terminie do 29 maja 2020 r. na podstawie przyrzeczonej umowy.

Koszty finansowe w 2019 r. osiągnęły poziom 13 467,22 tys. zł, a w 2018 r. wynosiły 2 793,28 tys. zł. Na wysokość kosztów finansowych miała wpływ przede wszystkim sprzedaż należności z tytułu udzielonych pożyczek. Wartość netto pożyczki i wartość odsetek ze sprzedanych pożyczek wpłynęła na koszty finansowe. Dodatkowo został rozwiązany odpis na sprzedanych pożyczkach, co spowodowało spadek pozostałych kosztów operacyjnych.

Pomimo prowadzonej przez Spółkę restrykcyjnej polityki udzielania pożyczek na koniec 2019 r. z oferty Spółki korzystało ponad 11,00 tys. klientów, natomiast liczba aktywnych umów o pożyczkę wynosiła ponad 12,5 tys.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. poziom należności krótkoterminowych wyniósł 3 044,06 tys. zł. Jest to o 66,75% mniej w porównaniu z analogicznym okresem w 2018 roku, kiedy poziom ten wyniósł 9 156,18 tys. zł.

Na koniec 2019 r. w Spółce było zatrudnionych 19 pracowników etatowych, a także współpracowało z nią 15 Przedstawicieli Handlowych na podstawie umów cywilno-prawnych.

Podjęte działania i kontynuowany w 2019 roku monitoring czynności operacyjnych potwierdzają konieczność wnikliwej analizy współpracy z dotychczasowymi klientami, którzy w wyniku zmian w otoczeniu rynkowym mają problem z regulowaniem zobowiązań. Działania te mają na celu ograniczenie dokonywania odpisów, a tym samym zwiększenie wartości zysku z działalności operacyjnej. Spółka dąży do tego, aby ryzyko niespłaconych pożyczek było na niskim poziomie. Kryteria scoringu przy udzielaniu pożyczek są obecnie ustalone na poziomie mającym zabezpieczyć przyszłą spłatę udzielonej pożyczki.

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

Spółka w I kw. 2020 r., w nawiązaniu do oświadczenia Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych "ESMA" oraz komunikatu Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 12 marca 2020 r. poinformowała, iż w związku z zagrożeniem epidemiologicznym COVID-19, występują istotne zagrożenia wpływu tej epidemii na działalność Spółki. Spółka spodziewa się, iż skutki ogłoszonej przez Światową Organizację Zdrowia WHO pandemii koronawirusa COVID-19 i działania administracji rządowej podjęte w celu ograniczenia dalszego rozprzestrzeniania się wirusa, które pozostają poza wpływem lub kontrolą ze strony Spółki, będą mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki. Spółka mając na uwadze ochronę pracowników i klientów, zawiesiła od 16 marca 2020 r. bezpośrednią sprzedaż pożyczek w domu klienta oraz uzgadnia z obecnymi pożyczkobiorcami spłatę pożyczek za pośrednictwem rachunków bankowych. Większość zatrudnionych pracowników bezpośredniej sprzedaży oraz przedstawiciele handlowi pracują obecnie zdalnie. Spółka ma również na uwadze ograniczenia wynikające z zakłóceń działalności sądów, gdyż zgodnie z rekomendacją Ministra Sprawiedliwości skierowaną do organów sądowych zalecono pracownikom wymiaru sprawiedliwości pracę zdalną, co może przełożyć się w najbliższym czasie na zmniejszenie dynamiki spłat na etapie egzekucyjnym, a w konsekwencji na działania komorników. Powyższe okoliczności wpłyną na zmniejszenie przychodów w przyszłych okresach z tytułu windykacji należności Spółki. Rozprzestrzenienie się koronawirusa będzie wpływało również na rynek pracy i ograniczało możliwości finansowe dłużników, co może przełożyć się

na zmniejszenie lub wręcz zaniechanie spłat, co bezpośrednio wpłynie na znaczne zmniejszenie przychodów Spółki z tytułu spłat pożyczek.

Jednocześnie Spółka pragnie podkreślić, iż biorąc pod uwagę czynniki dużej niepewności, w tym niedające się przewidzieć, takie jak czas dalszego trwania zagrożenia epidemicznego i skalę wszystkich ograniczeń z tym związanych, a także ich skutki gospodarcze, również po ustaniu zagrożenia epidemicznego, na moment publikacji niniejszego sprawozdania nie sposób oszacować pełnego wpływu skutków pandemii na skalę obniżenia obecnych i przyszłych wyników finansowych Spółki. Zarząd Spółki na bieżąco analizuje sytuację Spółki w związku z rozprzestrzenianiem się epidemii wirusa COVID-19.

Spółka ze względu na obecną sytuację epidemiologiczną w kraju i narastającym zagrożeniem epidemiologicznym COVID-19 oraz powstałym z tego tytułu opóźnieniem w finalizacji umów biznesowych, przesunęła termin wypłaty trzeciej raty zmienionego układu z obligatariuszami Spółki przypadającego w dniu 31.03.2020 r. na dzień 9.04.2020 r., Mając powyższe na uwadze, jak również wprowadzone działania administracji rządowej i nowe prawo w zakresie udzielania pożyczek osobom fizycznym dotyczące zmniejszenia stóp procentowych, i tym samym zmniejszenie oprocentowania pożyczek, jak również zmniejszenie maksymalnych kosztów pozaodsetkowe pożyczek, co skutkuje znacznym zmniejszeniem przychodów z podstawowej działalności, Spółka w dniu 31.03.2020 r., podjęła decyzję i przesłała do Sądu Rejonowego w Białymstoku Wydział VIII Gospodarczy („Sąd”), nowy wniosek o otwarcie postępowania o zmianę układu w rozumieniu przepisów ustawy Prawo restrukturyzacyjne. Przedmiotowa decyzja podyktowana została potrzebą ochrony praw i interesów Spółki, akcjonariuszy, obligatariuszy oraz kontrahentów Emitenta. Wniosek został złożony w oparciu o art. 173 ust. 1 Prawa restrukturyzacyjnego mając na uwadze obecną sytuację ekonomiczną Spółki. Zmieniony układ przewiduje pełne zaspokojenie wierzycieli, zaś zmiana sprowadza się do zawieszenia spłat do grudnia 2020 r. oraz zmniejszeniu wysokości poszczególnych rat w latach od 2021 r. do 2023 r. z jednoczesnym zachowaniem terminów płatności należności obligatariuszom.

Spółka mając na uwadze zapewnienie środków pieniężnych na spłatę kolejnej raty układu z obligatariuszami zdecydowała o sprzedaży spółce zależnej Finarka Sp. z o.o. w organizacji pakietu wierzytelności pożyczek udzielonych osobom fizycznym w latach 2009-2018 i nie spłaconych w terminie. Przedmiotowe wierzytelności o wartości do spłaty 10 996,77 tys. zł, to sprawy umorzone bezskutecznie, zgony pożyczkobiorców i upadłości pożyczkobiorców, które znajdowały w ewidencji pozabilansowej Spółki i zostały wycenione przez biegłego metodą przychodów na 578,84 tys. zł. Spółka z tytułu sprzedaży tych wierzytelności uzyskała kwotę 600,00 tys. zł, która w całości została przeznaczona na spłatę rat układu z obligatariuszami. Jednocześnie Spółka pragnie podkreślić, iż na bieżąco reguluje inne zobowiązania z działalności gospodarczej i obowiązków publicznoprawnych.

Zarząd Spółki po dniu bilansowym podjął również decyzję o zaliczeniu wynagrodzenia za sprzedaż portfeli wierzytelności w 2019 r. o łącznej wartości 1 388,50 tys. zł na podwyższenie kapitału zakładowego spółki zależnej Finarka Sp. z o.o. w organizacji. Przedmiotowa decyzja związana jest z przyszłymi działaniami biznesowymi spółki zależnej, które będą również miały wpływ na zmniejszenie wielkości zobowiązań Spółki przypadających na lata 2023-2028.

Na osiągnięcie wyników finansowych Spółki z tytułu prowadzonej działalności wpływ mają ustalone przez Radę Polityki Pieniężnej stopy procentowe. Maksymalne odsetki umowne nie mogą przekraczać dwukrotności odsetek ustawowych i od kwietnia 2020 r. wynoszą 8%. Należy zauważyć, iż jest to najniższy poziom stóp w historii. Niski poziom maksymalnych odsetek umownych wpływa na marżę Spółki, a także powoduje, iż kredyty udzielane przez banki stają się bardziej atrakcyjne dla osób fizycznych. Dodatkowym elementem zmniejszającym przyszłe przychody Spółki z tytułu udzielania pożyczek, to ustawowe ograniczenie maksymalnych kosztów pozaodsetkowych ze 100% całkowitej kwoty pożyczki do 45% całkowitej kwoty pożyczki. W celu utrzymania zakładanego poziomu udzielonych pożyczek, koniecznym może być obniżanie oprocentowania pożyczek oraz kierowanie oferty do klientów o podwyższonym ryzyku, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

Na koniec marca 2020 r. stan pracowników etatowych Spółki wyniósł 18, natomiast stan Przedstawicieli Handlowych wyniósł 14 osób.

6. Informacja o przewidywanym rozwoju Spółki

Spółka mając na uwadze zatwierdzone przyspieszone postępowanie układowe oraz założenia planu restrukturyzacji koncentruje się w swoich działaniach biznesowych i operacyjnych na realizacji restrukturyzacji. Układ częściowy Spółki zakłada spłatę należności oraz odsetek w 100%, ale z odroczonym terminem płatności zgodnie z brzmieniem art. 156 pkt. 1 ust. 1 ustawy prawo restrukturyzacyjne. Propozycje układu częściowego obejmują jedynie obligatariuszy. Harmonogram spłat uwzględnia kolejność ustawionych zabezpieczeń (zastawów rejestrowych). Analiza 2019 roku wskazała na konieczność weryfikacji możliwości spłat obligatariuszy. Dlatego też Spółka złożyła stosowny wniosek o zmianę układu. Zmieniony układ przewiduje pełne zaspokojenie wierzycieli, zaś zmiana sprowadza się do zawieszenia spłat do grudnia 2020 r. oraz zmniejszeniu wysokości poszczególnych rat w latach od 2021 r. do 2023 r. z jednoczesnym zachowaniem terminów płatności należności obligatariuszom.

Spółka obecnie wypełnia wszystkie obowiązki wynikające z zatwierdzonego postępowania restrukturyzacyjnego. Reguluje na bieżąco swoje zobowiązania, które nie są objęte układem. W ocenie Spółki należy mieć na uwadze zagrożenie, iż ze względu na mniejszą od zakładanej przychodowości z windykacji oraz zmniejszenie wolumenu sprzedaży pożyczek, wykonanie układu w kolejnych terminach określonych w zatwierdzonym postępowaniu układowym ze względu na brak środków pieniężnych nie będzie możliwe do wykonania w wartościach zatwierdzonych w dotychczasowym układzie. Zatem Spółka musi podjąć wszelkie możliwe działania, aby zwiększyć stan środków pieniężnych na zaspokojenie obligatariuszy.

Spółka skupia się na niskonakładowym i zrównoważonym rozwoju, który nie generuje dodatkowych kosztów. Osiągnięcie celów restrukturyzacyjnych będzie możliwe poprzez realizację celów cząstkowych. Spółka zamierza ograniczyć obecną sieć przedstawicieli handlowych systematycznie wprowadzając wśród klientów procedurę spłaty pożyczek na konto bankowe Spółki.

Spółka koncentruje również swoją działalność na utrzymaniu wysokiego poziomu ściągłości udzielonych pożyczek poprzez utrzymanie portfela pożyczek o niskim ryzyku. Spółka dąży do wzrostu efektywności zarządzania ryzykiem kredytowym poprzez: weryfikację klienta pod względem uprzednio regulowanych należności, zatrudnienia oraz autentyczności składanej dokumentacji; odpowiednią ocenę zdolności kredytowej, w tym staranną analizę sytuacji finansowej klienta, m.in. poprzez okresowy, bezpośredni kontakt z klientem; raportowanie uzyskiwanych wyników wraz z ich kontrolą; regularną korespondencję i wizyty w przypadku pojawienia się opóźnień spłaty pożyczki; wykorzystanie e-sądów oraz Komorników Sądowych przy dochodzeniu należności.

Działania restrukturyzacyjne w Spółce prowadzone są w dwóch obszarach działalności: sprzedaży i windykacji. Spółka dostosowała wewnętrzną organizację Spółki, tak aby równie ważna była część sprzedażowo-operacyjna, jak i windykacyjna. Spółka na bieżąco monitoruje procedury obsługi klienta, mając na uwadze cele sprzedażowe i zwiększenie jakości portfela klientów. Proces windykacji w Spółce dostosowany jest do etapów na jakich znajdują się poszczególne przeterminowane pożyczki. Głównym celem Spółki jest uruchomienie masowej windykacji polubownej, której zadaniem jest budowanie portfela uruchamianych wpłatowo spraw w ramach zawieranych ugód pisemnych. Proces windykacji polubownej wspierany jest przez profesjonalne firmy windykacyjne. Spółka stale monitoruje koszty działalności i podejmuje działania w celu zmniejszenia kosztów zarówno rzeczowych, jak i osobowych. Optymalizacja zatrudnienia ma na celu ograniczenie ilości nieproduktywnych stanowisk. Należy dodać, iż pracownicy sprzedaży głównie pracują mobilnie.

Celem powyższych działań jest doprowadzenie Spółki do osiągnięcia rocznych przychodów na poziomie ok. 4,00 mln zł.

7. Informacja o danych finansowych za rok 2019, zawierająca dane porównawcze

7.1. SPRZEDAŻ POŻYCZEK

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

2019 r. – 1 454 200,00 zł

2018 r. – 3 269 500,00 zł

Spadek sprzedaży wypłaconych pożyczek w relacji rok do roku to: -1 815 300,00 zł, czyli o 55,52% mniej.

7.2. LICZBA KLIENTÓW ORAZ LICZBA AKTYWNYCH UMÓW O POŻYCZKE

Zawarte dane przedstawiają liczbę klientów na koniec roku:

2019 r. – 12 405

2018 r. – 17 913

Spadek liczby klientów w relacji rok do roku to: -5 508, czyli: o 30,75% mniej.

Zawarte dane przedstawiają liczbę aktywnych umów na koniec roku:

2019 r. – 12 874

2018 r. – 19 633

Spadek liczby aktywnych umów w relacji rok do roku to: -6 759, czyli: 34,43% mniej.

7.3. SPŁATY POŻYCZEK

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

2019 r. – 3 854 432,64 zł

2018 r. – 6 826 572,00 zł

Spadek rok do roku to: -2 972 139,36 zł, czyli: 43,54% mniej.

7.4. PRZYCHÓD ZE SPRZEDAŻY

Zawarte dane przedstawiają wysokość przychodu netto Spółki:

2019 r. – 1 148 574,28 złotych

2018 r. – 2 303 503,75 złotych

Spadek rok do roku to: 1 167 911,56 złotych czyli: 50,70%.

7.5. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Zawarte dane przedstawiają wysokość kosztów z działalności operacyjnej Spółki:

2019 r. – 3 159 340,61 złotych

2018 r. – 4 357 018,29 złotych

Spadek kosztów rok do roku to: 1 208 549,51 złotych czyli: 27,49%.

7.6. WYNIK FINANSOWY

Zawarte dane przedstawiają wynik finansowy Spółki:

2019 r. – -6 243 228,97 złotych

2018 r. – -17 883 042,74 złotych

Zmiana wyniku finansowego rok do roku to: +11 639 813,77 złotych.

8. Wybrane wskaźniki finansowe

Nr	WSKAŹNIK	ROK 2019	ROK 2018
1.	Wskaźnik rentowności aktywów ROA = (zysk netto / średni stan aktywów) x 100%	-85,90%	-91,10%
2.	Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE = (zysk netto / średni stan kapitałów) x 100%	-24,70%	-135,20%
3.	Wskaźnik rentowności – zwrot z inwestycji ROI = (zysk operacyjny / aktywa ogółem) x 100%	145,43%	-146,19%
4.	Wskaźnik rentowności sprzedaży = (zysk ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży)x100%	-175,10%	-89,10%
5.	Wskaźnik bieżącej płynności = (aktywa obrotowe ogółem / zobowiązania krótkoterminowe)	0,80	1,89
6.	Wskaźnik szybkiej płynności = (aktywa obrotowe - zapasy / zobowiązania krótkoterminowe)	0,79	1,88

Działania Spółki na 2020 r. mające na względzie poprawę wskaźników to przede wszystkim ograniczanie kosztów operacyjnych i intensywna windykacja należności.

Ograniczenie kosztów operacyjnych związane jest z działaniami:

- prowadzenie controllingu kosztów biura sprzedaży Spółki,
- optymalne utrzymywanie stanowisk administracyjnych i funkcyjnych,
- optymalizacja kosztów obsługi prawnej,
- wdrożenie zarządzania czasem pracy na stanowiskach operacyjnych.

Tym samym Spółka ogranicza wydatki w obszarach:

- administracji
- obsługi prawnej

oraz zmniejsza poziom kosztów kadrowych: koszty wynagrodzenia, ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń.

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

Spółka Marka S.A. w restrukturyzacji stosuje zasady ładu korporacyjnego, opisane w dokumencie "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect". Na bieżąco Spółka publikuje wymagane raporty oraz aktualizuje informacje zamieszczone na stronie internetowej Spółki, które mają na celu przybliżenie inwestorom profilu działania.

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

			rynku, na którym działa, nie jest możliwe wiarygodne oszacowanie jego pozycji na tym rynku.
3.4.	życiorysy zawodowe członków organów spółki,	TAK	
3.5.	powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	TAK	
3.6.	dokumenty korporacyjne spółki,	TAK	
3.7.	zarys planów strategicznych spółki,	TAK	
3.8.	opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),	TAK	
3.9.	strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	TAK	
3.10.	dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,	TAK	
3.11.	(skreślony)		
3.12.	opublikowane raporty bieżące i okresowe,	TAK	
3.13.	kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK	
3.14.	informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,	TAK	
3.15.	(skreślony),		

3.16.	pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	TAK	
3.17.	informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	
3.18.	informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	TAK	
3.19.	informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	TAK	
3.20.	Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
3.21.	dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	TAK	
3.22.	(skreślony)		
	Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.		
4.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej, co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.	TAK	
5.	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna	NIE	Emitent rozważa możliwość wprowadzenia takiej procedury w przyszłości.

	wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.gpwinfostrefa.pl.		
6.	Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.	TAK	
7.	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.	TAK	
8.	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	TAK	
9.	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:		
	9.1. informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	TAK	
	9.2. informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	TAK	
10.	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	
11.	Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	Emitent na stronie internetowej udostępnia informacje na temat numerów telefonów i adresów mailowych członków Zarząd Emitenta, co umożliwia zainteresowanym inwestorom bezpośredni kontakt. W tej sytuacji organizowanie publicznych spotkań z inwestorami, analitykami i mediami nie wydaje się potrzebne. Emitent rozważa w zależności od zapotrzebowania przeprowadzanie spotkań z inwestorami i analitykami. Dodatkowo, na bieżąco przedstawiciele

			emitenta kontaktują się z mediami finansowymi.
12.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	TAK	
13.	Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	TAK	
13 a.	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 §3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	TAK	
14.	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	TAK	
15.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK	

16.	<p>Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać, co najmniej:</p> <ul style="list-style-type: none"> - informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, - zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, - informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, - kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego. 	TAK	
16a.	<p>W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.</p>	TAK	
17.	(skreślony)		

10. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk

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

Ryzyko związane z rosnącą konkurencją na rynku usług świadczonych przez Spółkę

Rynek szybkich pożyczek w Polsce jest rozdrobniony i obejmuje wiele mniejszych podmiotów. Spośród zmian, które wprowadziły zmiany prawne należy wyróżnić zwiększenie wymogów formalnych dla firm działających na rynku pożyczkowym, m.in. określona forma prowadzenia działalności, minimalny poziom kapitału zakładowego wynoszący 200 tys. zł. Nie można wykluczyć, że w najbliższym czasie pojawią się nowi konkurenci. Zagrożeniem mogą być podmioty zarówno krajowe, jak i zagraniczne, które dodatkowo mogą korzystać z ulg podatkowych.

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

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

Ryzyko związane z niestabilnością rynku

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

Ryzyko związane z niestabilnością polskiego systemu prawa

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

przychody i pogorszenie warunków dochodowych Spółki, co będzie mogło stanowić zagrożenie kontynuacji działalności w zakresie udzielania nowych pożyczek. Minimalizując to ryzyko Spółka będzie dążyć do zmniejszenia kosztów operacyjnych celem utrzymania rentowności.

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

Nie mniej ważnym ryzykiem, na które narażone są procesy odzyskiwania należności to zapowiadana kontynuacja zmian w przepisach dotyczących egzekucji komorniczej i związanymi z nią kosztami jak również przepisy prawa ograniczające swobodne odzyskiwanie należności.

Ryzyko zmiany stóp procentowych

Na osiągnięcie wyników finansowych Spółki wpływ mają ustalone przez Radę Polityki Pieniężnej stopy procentowe. Maksymalne odsetki umowne nie mogą przekraczać dwukrotności odsetek ustawowych, czyli od kwietnia 2020 r. wynoszą 8%. Należy zauważyć, iż jest to najniższy poziom stóp w historii. Niski poziom maksymalnych odsetek umownych wpływa na marżę Spółki, a także powoduje, iż kredyty udzielane przez banki stają się bardziej atrakcyjne dla osób fizycznych. W celu utrzymania zakładanego poziomu udzielonych pożyczek, koniecznym może być obniżanie oprocentowania pożyczek oraz kierowanie oferty do klientów o podwyższonym ryzyku, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

Ryzyko związane z wprowadzeniem instytucji upadłości konsumenckiej

Ustawą z dnia 5 grudnia 2008 roku o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz Ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. z 2008 r., Nr 234, poz. 1572 ze zm.) wprowadzona została do polskiego porządku prawnego instytucja upadłości konsumenckiej, dotycząca osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej, których niewypłacalność powstała wskutek wyjątkowych i niezależnych od nich okoliczności. Stosownie do przepisów znowelizowanej ustawy z dnia 28 lutego 2003 roku Prawo upadłościowe i naprawcze (Dz. U. z 2003 r., Nr 60, poz. 535 ze zm.) skorzystanie z drogi upadłości konsumenckiej nie było możliwe w przypadku, gdy dłużnik zaciągnął zobowiązanie będąc niewypłacalnym, albo do rozwiązania stosunku pracy doszło z przyczyn leżących po stronie pracownika (dłużnika) lub za jego zgodą. W pierwszych latach istnienia tej instytucji procedowano po kilkaset spraw rocznie. Z tego ogłaszano jedynie od kilku do kilkudziesięciu upadłości. Wyraźny wzrost wnoszonych spraw widać dopiero od 2015 roku, po nowelizacji ustawy. Jak pokazują statystyki wzrasta ilość upadłości konsumenckich. Liczba publikacji w Monitorze Sądowym i Gospodarczym rośnie o około 20 procent rok do roku, a ilość ogłoszonych upadłości w stosunku do składanych wniosków wynosi około 50%.

W dniu 24 marca 2020 weszła w życie nowelizacja prawa upadłościowego, w tym również zmiany w zakresie upadłości konsumenckiej. Jednym z założeń nowelizacji było umożliwienie upadłości większej liczbie osób, a dzięki temu uporządkowanie ich sytuacji finansowej i „nowy start”. Założeniem nowelizacji upadłości konsumenckiej było umożliwienie skorzystania z niej większej ilości osób. Głównym narzędziem do tego jest zmiana negatywnych przesłanek do ogłoszenia upadłości. Dotychczas sąd oddalał wnioski o ogłoszenie upadłości, jeżeli „dłużnik doprowadził do swojej niewypłacalności lub istotnie zwiększył jej stopień umyślnie lub wskutek rażącego niedbalstwa.” W to miejsce pojawiło się „celowe działanie”, które jest znacznie węższe. Po zmianie tych przepisów upadłość konsumencka będzie dostępna dla większości dłużników. Zmiany w prawie o upadłości konsumenckiej będą miały znaczenie przy

ustalaniu długości planu spłaty, który w takich wypadkach będzie mógł być ustalony na okres do 7 lat, względem dotychczasowych 3 lat. Dotąd syndyk zajmował wynagrodzenie, rentę i emeryturę tak, jak komornik. Od 24 marca 2020 r. to się zmieniło. Syndyk oprócz stosowania przepisów o egzekucji z KPC, będzie zobowiązany wyłączyć spod egzekucji środki w wysokości 150% kryterium dochodowego osoby samotnie gospodarującej. Przy większej liczbie osób na utrzymaniu kwota ta jest iloczynem współczynnika. To ograniczy praktycznie zajęcie wynagrodzenia dla najbiedniejszych. Syndyk będzie mógł też samodzielnie zmniejszyć zajęcie wpływów. Generalnie należy spodziewać się, że po nowelizacji ustawy zwiększy się istotnie liczba upadłości konsumenckich.

W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż w przypadku ogłoszenia upadłości konsumenckiej przez osoby fizyczne, w stosunku, do których Spółka prowadzi działania windykacyjne, ostateczna kwota spłaty wiarygodności przez dłużnika w ramach postępowania upadłościowego, może okazać się niższa niż w przypadku prowadzonej przez Spółkę windykacji.

Zmiany legislacyjne mogą w znacznym stopniu wpłynąć na działalność Spółki. Na koniec kwietnia 2020 roku w Spółce jest 110 przypadków ogłoszenia upadłości konsumenckiej przez osoby fizyczne, którym wcześniej udzielono pożyczek gotówkowych. Aby zapobiec ogłoszeniu upadłości konsumenckiej przez osoby fizyczne Spółka stara się ograniczać ryzyko poprzez stosowanie szczegółowej weryfikacji sytuacji finansowej potencjalnych klientów (tj. ich wypłacalności w stosunku do przyszłego zobowiązania wobec Spółki) oraz weryfikacji autentyczności przedstawionych dokumentów oraz źródła osiąganego przez nich dochodu (tj. zatrudnienia potencjalnego klienta).

Ryzyko związane z możliwą utratą kluczowych pracowników Spółki

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

Ryzyko związane z roszczeniami konsumentów

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

10.2. RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

Ryzyko utraty wartości należności z tytułu udzielonych pożyczek

Dominujący udział w aktywach Spółki stanowią należności od pożyczkobiorców (osób fizycznych) z tytułu udzielonych pożyczek. Spółka dąży do stworzenia portfela pożyczek o najwyższej jakości (tj. klientów, którzy będą regulować swoje zobowiązania wobec Spółki z tytułu udzielonych pożyczek w sposób zgodny z harmonogramem), tym samym dokonuje szczegółowej selekcji potencjalnych klientów. W 2019 r. Zarząd prowadził politykę sprzedażową zaostrzeniem warunków udzielania pożyczek.

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

Spółka w 2019 r. wykorzystywała mechanizmy monitorowania ściągalności, które minimalizują ryzyko utraty wartości aktywów.

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

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

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

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

Powyższe raporty oraz zestawienia są sporządzane cotygodniowo, ich konstrukcja w większości przypadków zakłada podział na poszczególne jednostki osobowe w zakresie działu operacyjnego. Dane z raportów oraz zestawień pozwalają na szybką reakcję ze strony Spółki zarówno względem pojedynczego klienta, jak i grupy klientów, w poszczególnych regionach. Również cotygodniowo przełożeni monitorują wszelkie działania podjęte w stosunku do klientów o podwyższonym ryzyku i efektywność tych działań.

Głównym celem sporządzania raportów oraz zestawień jest zapobieganie zjawisku niespłacalności, jak również udrożnienie już zablokowanych płatności, tym samym powrotu klienta do dokonywania spłat zgodnie z harmonogramem.

Spółka mając na uwadze to ryzyko Spółka zmniejszyła od 2015 roku maksymalne limity udzielanych pożyczek.

W przypadku zaistnienia zdarzenia wydania złej decyzji inwestycyjnej, Spółka jako priorytet traktuje uzyskanie informacji na temat bieżącej sytuacji finansowej klienta poprzez składanie dodatkowych bezpośrednich wizyt w domu klientów, przeprowadzanie rozmów telefonicznych z klientami, które są podstawą do dalszych działań podejmowanych przez Spółkę w stosunku do klienta. W przypadku braku możliwości spłaty pożyczek, podejmowane są działania windykacyjne.

Dodatkowo, o powstałych zaległościach w spłacie Spółka powiadamiała klientów poprzez wysyłanie korespondencji, mającej na celu przypomnienie o wysokości zadłużenia w spłacie pożyczki. W roku 2019 r. Spółka nieustannie współpracowała również z zewnętrzną firmą windykacyjną w zakresie obsługi klientów, mających problemy z płatnościami. Pozytywne efekty współpracy z firmą były podstawą do wzmocnienia działań związanych z wewnętrznym działem windykacji, prowadzącego działania zarówno w zakresie windykacji miękkiej (wysyłanie korespondencji z wezwaniem do zapłaty, rozmowy telefoniczne z klientami), jak i twardej (postępowanie sądowe, egzekucyjne, składanie bezpośrednich wizyt windykatorów w miejscu zamieszkania klientów). Spółka mając na uwadze wewnętrzne działania windykacyjne wdrożyła system informatyczny „Efektivo Lex” do kompleksowej obsługi procesów windykacyjnych.

W celu zabezpieczenia należności na koniec każdego miesiąca Spółka dokonuje weryfikacji pożyczek pod kątem utraty wartości – tzw. polityka odpisu aktualizującego. Zarząd Spółki wprowadzając w I kwartale 2012 roku nowy asortyment produktów zmienił politykę odpisów aktualizujących, której celem jest zwiększenie bezpieczeństwa w pogarszających się warunkach makroekonomicznych. Dla nowego asortymentu pożyczek został skrócony okres odpisywania przeterminowanych pożyczek z dwóch lat do jednego roku. Natomiast w przypadku wcześniejszych produktów polityka odpisów się nie zmieniła

ze względu na rozdrobnienie ilości i wartości umów pożyczkowych, których modyfikacja mogła przynieść zagrożenie dla ciągłości działań operacyjnych w systemie informatycznym. Dualna polityka odpisów aktualizujących prowadzona przez Spółkę może być ewentualnym zagrożeniem działania operacyjnego. W przypadku gdyby Spółka ujednoliciła politykę odpisów według nowych zasad (co oznacza skrócenie okresu odpisywania pożyczek ze starego asortymentu z dwóch lat do roku) miałyby to negatywny wpływ na zwiększenie pozostałych kosztów operacyjnych, i tym samym pogorszenie wyniku finansowego Spółki. Zarząd dąży do ujednolicenia zasad, jednak jest to długotrwały proces, wszystkie nowowprowadzane produkty są odpisywane według nowych zasad, czyli w ciągu jednego roku. W każdym roku sprawozdawczym zauważalne jest zmniejszanie się różnicy dotyczącej wielkości odpisów w przypadku ujednolicenia polityki odpisów do jednego roku. Ponadto w przypadku zaprzestania spłat pożyczek odpisami obejmowane są tylko przeterminowane raty, a nie całe pożyczki. Spółka nie tworzy odpisu na całą pożyczkę ponieważ uważa, że jeżeli Klient zalega z jedną ratą bądź z większą liczbą rat, to nie oznacza, że nie spłaci całej pożyczki. Bardzo często zdarza się, że Klienci mają przejściowe problemy finansowe i nie płacą kilku rat, a w późniejszym terminie jednorazowo nadrabiają zaległości i pożyczka jest spłacana, stąd w odpisie są tylko zaległe należności. Zarząd kontynuuje przyjętą politykę odpisów, gdyż uważa, że przeterminowane zobowiązania Klientów są realne do odzyskania i Zarząd podejmuje ku temu odpowiednie działania windykacyjne opisane powyżej.

Ryzyko związane z windykacją należnych zobowiązań

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

Ryzyko utraty płynności

Głównym obszarem działalności Spółki jest udzielanie pożyczek osobom fizycznym. Przy prowadzeniu działalności Spółka korzysta ze środków własnych. Istotnym ryzykiem dla utrzymania stabilnej sytuacji finansowej są opóźnienia w terminowym regulowaniu spłat pożyczek przez pożyczkobiorców oraz trudności z ich wyegzekwowaniem na drodze sądowej. Wysoki poziom niespłaconych pożyczek może spowodować, iż Spółka nie będzie mogła w pełni korzystać z pozyskanych środków oraz udzielać nowych pożyczek. Brak terminowej spłat pożyczek większej grupy klientów może spowodować, iż Spółka nie będzie w stanie chwilowo pokryć swoich zobowiązań oraz udzielać nowych pożyczek. Udzielane przez Spółkę pożyczki są tym bardziej atrakcyjne dla jej klientów im wymagają mniej zabezpieczeń spłaty. Spółka udziela pożyczek, których spłata nie jest zabezpieczana w jakikolwiek sposób. Pociąga to za sobą konieczność dochodzenia ewentualnych zaległości w drodze postępowań sądowych i komorniczych. Z uwagi na charakter prowadzonej działalności Spółka jest stroną znacznej liczby postępowań sądowych. Nieuzasadnione opóźnienia, występujące po stronie wymiaru sprawiedliwości, mogą spowodować nieoczekiwane przesunięcia terminów ostatecznych rozstrzygnięć prowadzonych

windykacji z wykorzystaniem drogi sądowej. Należy podkreślić, iż w przypadku długu przedawnionego Spółka może liczyć jedynie na polubowne przekonywanie dłużnika do spłaty zadłużenia.

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

- poprawa jakości portfela pożyczek poprzez zaostrzenie warunków udzielania pożyczek,
- wprowadzenie mechanizmów monitorowania ściągalności,
- składanie dodatkowych wizyt u klientów o podwyższonym ryzyku,
- przeprowadzanie rozmów telefonicznych z klientami o podwyższonym ryzyku,
- wysyłanie korespondencji, mającej na celu przypomnienie o wysokości zadłużenia w spłacie pożyczki,
- uruchomienie działań windykacji terenowej na sprawach znajdujących się na etapie polubownym oraz poegzekucyjnym.

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

Oprócz działań operacyjnych zmierzających do usprawnienia procesu odzyskiwania należności Spółka prowadzi działania neutralizujące ewentualny brak drożności organów sądowych poprzez wykorzystanie możliwości dokonywania w umowach z klientami wyboru sądu rozpoznającego ewentualny spór. Korzystając z przewidzianej obecnie prawem możliwości wyboru organu egzekucyjnego prowadzącego postępowanie, Spółka stara się współpracować z wybranymi, najbardziej efektywnymi spośród mu znanych komornikami sądowymi, przez co ogranicza ryzyko przewlekłości procedur egzekucyjnych.

Spółka korzystała w 2019 r. z działalności sądu elektronicznego. Spółka dodatkowo poprzez wewnętrzne działania windykacyjne obsługiwała sprawy w tradycyjnej formie wezwań do zapłaty, w celu przyspieszenia windykacji.

Intensywne prace związane z pakietem zaległych pożyczek z ubiegłych lat oraz egzekwowania ich spłaty poprzez windykację polubowną i egzekucję komorniczą były prowadzone w całym 2019 roku. Podjęta decyzja o wzmocnieniu działu windykacji w zakresie osobowym i systemu informatycznego oraz współpracę z podmiotami odzyskującymi wierzytelności pozwoliło zwiększyć tym samym obsługę i zwrot przeterminowanych należności. Dodatkowo Spółka aktywnie uczestniczyła w egzekucji komorniczej koncentrując się w dużej mierze na czynnościach terenowych wraz z komornikiem.

W związku z powyższym Spółka konsekwentnie dąży do realizacji przyjętych założeń, w tym do poprawienia rentowności i ściągalności pożyczek.

Spółka ma zaciągnięte dwie pożyczki o łącznej wartości nominalnej 600 000,00 zł zawarte na czas nieokreślony. Pożyczka na kwotę 400 000,00 zł. jest zabezpieczona hipoteką łączną na nieruchomościach Spółki. Istotnym ryzykiem dla utrzymania stabilnej sytuacji finansowej Spółki będzie konieczność spłaty tych pożyczek w momencie braku wolnych środków pieniężnych. Celem wyeliminowania tego ryzyka Spółka dokonuje systematyczną analizę wymagalności zobowiązań finansowych w zadanych przedziałach czasowych, jak również będzie podejmować czynności związane z negocjacją warunków umów pożyczek.

Ryzyko związane z nieterminową spłatą rat układu z obligatariuszami

Spółka podejmuje wszelkie działania operacyjne i organizacyjne oraz prawne celem realizacji zatwierdzonego przyspieszonego postępowania układowego z obligatariuszami Spółki. Na podstawie osiągniętych danych finansowych Spółka widzi zagrożenie co do możliwości kontynuowania działalności w latach następnych związane z ryzykiem oddalenia wniosku o otwarcie przyspieszonego postępowania o zmianę układu, które Spółka złożyła do sądu w I kw. 2020 r. Zmieniony układ przewiduje pełne zaspokojenie wierzycieli, zaś zmiana sprowadza się do zawieszenia spłat do grudnia 2020 r. oraz zmniejszeniu wysokości poszczególnych rat w latach od 2021 r. do 2023 r. z jednoczesnym zachowaniem terminów płatności należności obligatariuszom. Zarząd Spółki minimalizując powyższe ryzyko wprowadza intensywne działania operacyjno-windykacyjne oraz monitoring ich realizacji celem zapewnienia środków pieniężnych na spłatę wierzycieli układowych, obok terminowego regulowania bieżących zobowiązań.

Ryzyko związane z trudniejszym dostępem do kapitału oraz jego zabezpieczaniem

Na wielkość realizowanych przychodów Spółki bezpośredni wpływ ma dostępność i możliwość dysponowania określonym kapitałem pieniężnym. Płynność oraz dostępność kapitału determinuje politykę handlową, w związku z powyższym jednym z podstawowych zadań Zarządu Spółki jest zapewnianie stałego dostępu do kapitału. Spółka realizuje to zadanie głównie z wykorzystaniem pożyczek od akcjonariuszy i członków organów Spółki. Na utrudniony dostęp Spółki do źródeł kapitału może negatywnie wpłynąć zmienność sytuacji na rynkach finansowych (w tym zmienność stóp procentowych), wynikająca z gorszych warunków ogólnogospodarczych. Brak dostępu do kapitału może spowodować ograniczenie perspektyw rozwoju, brak możliwości udzielania nowych pożyczek, a w konsekwencji nieosiągnięcie zakładanych wyników finansowych. W związku z powyższym Spółka dąży do dywersyfikacji źródeł dostępu do kapitału.

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

Na koniec 2019 r. Spółka w celu zabezpieczenia spłaty zaciągniętych kredytów posiada wystawione weksle in blanco oraz poręczenia. Na rzecz Spółki poręczeń udzieliły także osoby fizyczne (akcjonariusze) oraz inne podmioty. Przy czym kredyt inwestycyjny na zakup nieruchomości dodatkowo jest zabezpieczony hipoteką na tej nieruchomości. Na dzień 31 grudnia 2019 r. Spółka nie ma zobowiązań przeterminowanych z tego tytułu.

Ryzyko związane z negatywnym PR wobec spółki

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

Ryzyko związane ze skalą działalności spółki

Spółka dąży, aby umocnić działalność na obecnym obszarze funkcjonowania. Zbyt szybka ekspansja Spółki może spowodować gwałtowny wzrost kosztów w stosunku do osiągniętych przychodów. Ponadto, szybki rozwój niesie ze sobą ryzyko błędnego szacunku popytu na usługi oraz niedostatecznego rozpoznania pozycji konkurentów. Szybki i nieprzemysłany rozwój może spowodować osiągnięcie niższych wyników niż zakładane.

Spółka zakłada bezpieczny, stopniowy i stabilny rozwój. Spółka dąży do osiągnięcia ugruntowanej pozycji na rynku pożyczek gotówkowych nie generującej dodatkowych kosztów.

Ryzyko związane z postępowaniem w sprawie naruszenia zbiorowych interesów konsumentów

Ochrona konsumenta na rynku usług finansowych jest narzędziem budowy zaufania i wspierania stabilności systemu finansowego. Prowadzona polityka ochrony oraz rosnąca aktywność instytucji działających w tym obszarze wpływa na poprawę pozycji i bezpieczeństwo konsumenta, przyczyniając się do stabilności całego systemu. Urząd Ochrony Konsumentów i Konkurencji („UOKiK”) podejmuje swoje działania w oparciu o dwa kluczowe akty prawne [Dz.U. 2014 poz. 945 Ustawa z dnia 10 czerwca 2014 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów; Dz.U. 2014 poz. 827 Ustawa z dnia 30 maja

2014 r. o prawach konsumenta]. Urząd świadcząc ochronę konsumentów w interesie zbiorowym podejmuje następujące zadania: postępowanie w sprawach praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, kontrolę wzorców umownych, zapewnienie bezpieczeństwa oraz jakości produktów i usług. Od 15 grudnia 2018 r. Prezes UOKiK ma nowe uprawnienia i może nakładać kary finansowe na osoby z kadry zarządzającej przedsiębiorstwem, gdy stwierdzi umyślne przyczynienie się do naruszenia zbiorowych interesów konsumentów lub za wiedzą których firmy stosują klauzule niedozwolone.

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

11. Podsumowanie

Rok 2019 był dla Spółki okresem wzmożonych działań w celu ograniczenia kosztów funkcjonowania. Zakładane na 2019 r. czynności Spółki wymagały ciągłego monitoringu i elastycznego podejścia do założeń działań operacyjnych i windykacyjnych.

Rok 2019 został zakończony stratą netto na poziomie 6 243,23 tys. zł. Spółka osiągnęła przychody z prowadzonej działalności w kwocie: 1 148,57 tys. zł. Koszty operacyjne na poziomie 3 159,34 tys. zł wpłynęły na stratę ze sprzedaży, która wyniosła 2 010,77 tys. zł.

Podkreślić należy, że obecnie Spółka wypełnia wszystkie obowiązki wynikające z zawartego układu częściowego i reguluje na bieżąco swoje zobowiązania. Jednakże po dacie zatwierdzenia zmiany układu, co miało miejsce w dniu 05 września 2019 r., sytuacja finansowa Spółki uległa jednak istotnemu pogorszeniu, a przy tym pogorszenie to – jak pokazuje upływ czasu – ma charakter trwały. Zaistniała zmiana wypełnia przesłankę trwałego zmniejszenia dochodu przedsiębiorstwa Spółki, przewidzianą w Prawie restrukturyzacyjnym i stanowi podstawę złożenia przez Spółkę wniosku o otwarcie postępowania o zmianę układu, którego główne założenia zostały opisane w pkt. 5 niniejszego sprawozdania. Na zmianę *in minus* dochodów przedsiębiorstwa Spółki miały wpływ następujące okoliczności: niska wartość udzielonych pożyczek, niska spłacalność pożyczek udzielanych w latach 2015-2016 oraz niższe od przewidywanych wpływy z windykacji niespłaconych pożyczek, zmiany prawne, w tym istotna nowelizacja prawa egzekucyjnego obowiązująca od stycznia 2019 r. Opóźnienie w zwrocie kwot udzielonych pożyczek jest większe od zakładanego, a jednocześnie wydłużył się proces windykacji wierzytelności przeterminowanych. Spowodowało to zmniejszenie - w stosunku do zakładanych w planie restrukturyzacyjnym - środków przeznaczonych na nowe pożyczki. W efekcie Spółka posiadała mniejsze możliwości w udzielaniu nowych pożyczek, co miało bezpośrednie przełożenie na zmniejszenie jej przychodów (i dochodów). Oceniając realnie sytuację, wskazane wyżej zmniejszenie przychodów z windykacji oraz zmniejszenie wolumenu sprzedaży pożyczek, może obiektywnie uniemożliwić wykonanie układu częściowego zawartego w toku postępowania restrukturyzacyjnego Spółki, zgodnie z jego obecnymi warunkami.

W obliczu dokonanej zmiany sytuacji finansowej Spółki przejawiającej się w zmniejszeniu dochodów z przedsiębiorstwa, która to zmiana ma charakter trwały, wniosek o zmianę układu jawi się jako zasadny i konieczny. Powyższa decyzja podyktowana została potrzebą ochrony praw i interesów Spółki, akcjonariuszy, obligatariuszy oraz kontrahentów Spółki.

Zarząd Marka S.A. w restrukturyzacji

Jacek Bogusław Konarzewski – Prezes Zarządu

OŚWIADCZENIA ZARZĄDU MARKA S.A. W RESTRUKTURYZACJI

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

Oświadczamy, iż podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa, w tym dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej, oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

Zarząd Marka S.A. w restrukturyzacji

Jacek Bogusław Konarzewski – Prezes Zarządu