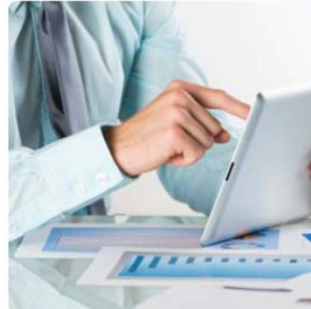




PRZYWRACAMY
PŁYNNOŚĆ
FINANSOWĄ



**Sprawozdanie Zarządu
z działalności za rok 2015**



Sprawozdanie zarządu z działalności w roku 2015

1. KONTYNUACJA DZIAŁALNOŚCI

W ciągu roku obrotowego, a także po jego zakończeniu do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego, nie nastąpiły żadne zdarzenia zagrażające działalności, dlatego też sprawozdanie sporządzono przy założeniu, że działalność będzie kontynuowana w okresie nie krótszym, niż 12 miesięcy od dnia bilansowego.

2. PODSTAWOWA DZIAŁALNOŚĆ

Przychody Spółki bazują na realizacji usług finansowych, których celem jest przywrócenie lub poprawa płynności finansowej jej klientów. Podstawowe przychody są generowane ze sprzedaży produktów z niżej wymienionych grup:

1. zakup wierzytelności podmiotów gospodarczych na własny rachunek,
2. windykacja wierzytelności powiernicza i na zlecenie,
3. faktoring (rodzaje oferowanego faktoringu opisane zostały poniżej) - finansowanie działalności operacyjnej klienta w formie faktoringu,
4. pożyczki dla podmiotów gospodarczych.

2.1. ZAKUP WIERZYTELNOŚCI

Spółka skupuje wierzytelności pochodzące z obrotu gospodarczego. Transakcja nabycia dokonywana jest na podstawie umowy zakupu należności, zwanej również cesją lub przelewem wierzytelności. Na mocy umowy wszelkie związane z wierzytelnością prawa i obowiązki przechodzą na Spółkę, natomiast wierzyciel otrzymuje umówioną zapłatę. Wierzytelności podlegające sprzedaży mogą wynikać z różnych tytułów i być w różny sposób udokumentowane.

Przed nabyciem wierzytelności przeprowadzany jest jej audyt, a do transakcji dochodzi tylko w sytuacji, gdy pozytywnie zostanie zweryfikowana zdolność dłużnika do spłaty długu lub możliwość zbycia zabezpieczeń po cenie generującej satysfakcjonujący zwrot dla Spółki.

W odróżnieniu od dużej części konkurencji z branży windykacyjnej, nie są skupowane masowe wierzytelności konsumenckie, przez co Spółka nie jest eksponowana na ryzyko silnej konkurencji w tym segmencie rynku wierzytelności.

Rodzaje nabywanych wierzytelności

- wierzytelności wymagalne, których termin zapłaty już minął, przy czym nie mogą one być przedawnione,
- wierzytelności niewymagalne, których termin zapłaty nastąpi w przyszłości i jest ściśle określony w dokumencie stwierdzającym powstanie zobowiązania.

2.2. WINDYKACJA

Przychody w segmencie windykacyjnym są uzależnione od cyklu i przebiegu inicjowanych przez Spółkę procesów o zapłatę wierzytelności Klienta lub nabytych przez Spółkę w drodze cesji. Czas trwania tych procesów często przekracza 12 miesięcy, w związku z czym Spółka, wykonując zalecenie ostrożnościowej prezentacji składników majątku, dokonuje w określonych sytuacjach odpisów aktualizujących całość lub część dochodzonych należności. Ze względu na posiadane zabezpieczenia, w generalnej większości w kolejnych latach dochodzi do spłaty dochodzonych kwot przez dłużników, stąd też należy zwrócić uwagę na jeszcze jedną grupę przychodów mającą istotny wpływ na wyniki finansowe Spółki, tj. na pozostałe przychody operacyjne w zakresie rozwiązania utworzonych we wcześniejszych latach odpisów aktualizujących czy też otrzymanych kar i innych świadczeń związanych z dochodzonymi wierzytelnościami.

Spółka prowadzi działalność na terenie całego kraju wykorzystując do tego swoich przedstawicieli terenowych. Obsługiwane są wszelkie branże w segmencie B2B, z uwzględnieniem przypisanego im ryzyka. Spółka nie zajmuje się masowymi wierzytelnościami konsumenckimi. Wierzytelności pozyskiwane do obsługi od podmiotów gospodarczych nie mają charakteru pakietowego. Jednostkowa umowa obejmuje zwykle od jednej do maksymalnie kilku wierzytelności,

Sprawozdanie zarządu z działalności w roku 2015

a warunki ich obsługi ustalane są indywidualnie dla każdej z osobna. Wierzytelności pakietowe - wierzytelności w stosunku do przedsiębiorców pochodzące głównie z sektora bankowego - Spółka pozyskuje do zarządzanego przez siebie funduszu INDOS II NSFIZ. Spółka posiada prawie 25-letnie doświadczenie w odzyskiwaniu wierzytelności wynikających z obrotu gospodarczego. Dzięki wypracowanym procedurom jest w stanie ocenić szanse na odzyskanie należności, skutecznie zabezpieczyć roszczenie i ostatecznie je wyegzekwować.

Etapy realizacji usługi windykacji

Przeprowadzenie bezpłatnego badania kondycji finansowej dłużnika

Określa się, między innymi, aktualną sytuację prawną dłużnika, składniki jego majątku i źródła przychodów; w ten sposób identyfikowane są szanse na wyegzekwowanie należności.

Windykacja polubowna

Jest tanim i szybkim sposobem na odzyskanie przeterminowanych należności; stosowane przez Spółkę działania motywują dłużnika do dobrowolnej spłaty należności. Prowadzona jest w sposób, który nie zakłóca dobrych relacji klienta z jego kontrahentem; na tym etapie doświadczeni windykatorzy prowadzą osobiste negocjacje z dłużnikiem, aby w efekcie skłonić go do dobrowolnej spłaty długu. W trakcie negocjacji dłużnikowi przedstawia się indywidualnie dobrane rozwiązania, m.in. kompensatę należności i zobowiązań, zawarcie ugody z rozłożeniem długu na raty. Jeżeli dłużnik nie podejmuje rozmów, stosowane są bardziej stanowcze środki perswazji, np. wpisanie dłużnika do Krajowego Rejestru Długów lub publikację jego zobowiązań w ogólnodostępnych notowaniach wierzytelności.

Etap postępowania sądowego

W przypadku braku możliwości polubownego odzyskania należności sprawa kierowana jest na drogę postępowania sądowego. Zapewniana jest pełna obsługa prawna: począwszy od przygotowania i złożenia w sądzie odpowiednich dokumentów po reprezentację klienta przed sądem. Na tym etapie windykacji Spółka często kredytyje koszty procesowe. Celem postępowania sądowego jest uzyskanie prawomocnego tytułu wykonawczego w postaci wyroku lub nakazu zapłaty opatrzonego klauzulą wykonalności, będących podstawą postępowania egzekucyjnego. Współpracujące ze Spółką kancelarie prawne potrafią skutecznie i szybko doprowadzić do sądowego zabezpieczenia wierzytelności na rozpoznanym majątku dłużnika. Uniemożliwia się w ten sposób dłużnikowi działania zmierzające do ukrycia lub pozbycia się składników majątku, z którego można zaspokoić windykowane wierzytelności.

Etap egzekucji komorniczej

Skuteczność egzekucji zależy od rozpoznania stanu majątkowego dłużnika. Kierując wnioskiem o rozpoczęcie egzekucji Spółka posiada już wiedzę na temat majątku dłużnika, z którego można przeprowadzić efektywną egzekucję należności. Od wielu lat Indos SA aktywnie współpracuje z kancelariami komorniczymi na terenie całego kraju, zapewniając pełną kontrolę nad procesem egzekucji. Na tym etapie windykacji Spółka kredytyje koszty zastępstwa procesowego w egzekucji.

RODZAJE WINDYKACJI

Windykacja powiernicza WIPS

W przypadku tej usługi klient przelewa na Spółkę prawa do wierzytelności na czas wykonywania usługi. W ten sposób windykowane wierzytelności stają się bilansowymi składnikami majątku Spółki, pomimo warunkowego charakteru tych aktywów. Dla celów łatwiejszej identyfikacji wierzytelności o tym charakterze, prezentowane są one w bilansie pod pozycją „innych należności krótkoterminowych od pozostałych jednostek” oraz „należności dochodzonych drogą sądową” (dla należności dochodzonych przed sądem). Z kolei przyszłe (warunkowe) zobowiązanie Spółki do zwrotu klientowi uzgodnionej części odzyskanych od dłużnika kwot jest zapisywana jako „inne zobowiązania krótkoterminowe wobec pozostałych jednostek”. Umowa zabezpiecza klienta, umożliwiając mu m.in. wycofanie z windykacji danej wierzytelności, a jednocześnie pozwala Spółce na szybkie i elastyczne podjęcie działań windykacyjnych. Od momentu podpisania umowy, Spółka staje się wierzycielem dłużnika i windykuje dług w swoim imieniu, co skutecznie mobilizuje

Sprawozdanie zarządu z działalności w roku 2015

dłużnika do podjęcia działań mających na celu spłatę należności. Po wykonaniu usługi, Spółka rozlicza się z klientem przekazując mu kwoty odzyskane od dłużnika, zatrzymując jedynie uzgodnione wynagrodzenie.

Windykacja powiernicza z zaliczka

Klient korzystający z usługi windykacji powierniczej z zaliczką przelewa na Spółkę prawa do wierzytelności na czas wykonywania usługi. Prowadzi to do identycznych skutków bilansowych co opisane powyżej. Cechą wyróżniającą tą usługę jest wypłacenie klientowi zaliczki pozwalającej na zachowanie płynności finansowej jeszcze przed wyegzekwowaniem należności od dłużnika. Po wykonaniu usługi Spółka rozlicza się z klientem, przekazując mu kwoty odzyskane od dłużnika, pomniejszone o uzgodnione wynagrodzenie i kwotę zaliczki.

Windykacja na zlecenie WIZS

Klient korzystający z tej usługi zleca windykację, udzielając Spółce pełnomocnictwa do działania w jego imieniu i na jego rachunek. Nie dochodzi natomiast do przelewu praw do wierzytelności. Sposób przeprowadzania działań windykacyjnych jest taki sam, jak w przypadku windykacji powierniczej. Korzystanie z tej usługi umożliwia prowadzenie windykacji w stosunku do wierzytelności objętych umownym zakazem cesji, zasądzonych prawomocnym nakazem lub wyrokiem sądowym. Po wykonaniu usługi Spółka rozlicza się z klientem, przekazując mu kwoty odzyskane od dłużnika, a zatrzymując jedynie uzgodnione wynagrodzenie.

Windykacja	2011	2012	2013	2014	2015
Liczba załączników z cesją WIPS	792	823	397	851	695
Liczba załączników na zlecenie WIZS	107	131	102	175	207
Wartość windykowanych WIPS ogółem w mln zł	35,2	27,9	11,0	21,7	13,7
Wartość windykowanych WIZS ogółem w mln zł	9,7	7,2	11,2	11,0	10,3
Średnia marża WIPS	13,8	14,6	13,3	21,2	18,9
Średnia marża WIZS	12,8	10,6	11,6	14,4	16,15
Przychód z windykacji w mln zł	3,1	3,2	2,1	3,1	2,5

2.3. FAKTORING

Faktoring jest najszybszym ze sposobów na zwiększenie możliwości finansowych klienta. Ta forma finansowania jest korzystna dla większości firm sprzedających na zasadach odroczonej terminowości płatności. Usługa jest dostępna nawet dla przedsiębiorstw nie mających zdolności kredytowej i możliwa do stosowania nawet gdy istnieje zakaz cesji. Spółka dzięki długoletniemu doświadczeniu na rynku, wypracowała szeroki wachlarz produktów z grupy faktoringu:

Faktoring odwrotny

W tej formie, wykupowi przez Spółkę podlegają faktury wystawione przez dostawców klienta, zgodnie z ich terminem płatności, natomiast klient spłaca swoje zobowiązania wobec Spółki w odpowiednio wydłużonym, uzgodnionym wcześniej terminie. Dzięki tej formie usługi zobowiązania klienta wobec jego dostawców regulowane są zawsze w terminie, dzięki czemu jest w stanie zachować najlepsze warunki dostawy i upusty cenowe.

Faktoring niepełny

Ta forma finansowania jest najbardziej odpowiednia dla klientów posiadających stałych i godnych zaufania odbiorców. W przypadku braku zapłaty za faktury przekazane do faktoringu faktorant zwraca zaliczkę, a Spółka zajmuje się odzyskaniem niezapłaconej należności. Dlatego też, w celu zabezpieczenia klienta przed taką sytuacją, przed podpisaniem umowy bezpłatnie weryfikowana jest wiarygodność finansowa odbiorców klienta.

Sprawozdanie zarządu z działalności w roku 2015

Faktoring pełny

W ramach faktoringu pełnego klient otrzymuje od Spółki zdyskontowaną kwotę wynikającą z przekazanej faktury, pozbywając się ryzyka niewypłacalności swojego odbiorcy. Całe ryzyko niewypłacalności odbiorcy klienta przejmuje Spółka, co jest możliwe dzięki pozytywnie zakończonemu audytowi zdolności do regulowania zobowiązań przez tegoż odbiorcę. Ten rodzaj faktoringu występuje sporadycznie.

Faktoring niejawnny

Unikalne rozwiązanie prawne, skierowane do klientów, których odbiorcy nie wyrazili zgody na objęcie ich zobowiązań faktoringiem, lub których umowy z odbiorcami zawierają zakaz przelewu wierzytelności. Podobnie jak w pozostałych rodzajach faktoringu, finansowane są niewymagalne faktury wystawione przez klienta, nie dochodzi jednak do przelewu wynikających z nich wierzytelności. Dzięki temu Spółka jest w stanie poprawić płynność finansową swoich klientów pomimo umownego zakazu cesji.

Faktoring	2011	2012	2013	2014	2015
Liczba funkcjonujących umów	93	84	61	55	137
Wartość udzielonego faktoringu w mln zł	70,6	80	36,5	83,7	103,8
Liczba załączników	2039	2450	1199	1901	1975
Średnia marża w skali roku w procentach	36,0	32,4	30,0	28,1	32,58
Przychód z faktoringu w mln zł	3,2	4,0	3,4	3,5	5,3

2.4. POŻYCZKI

Produkty finansowe oferowane przez Spółkę są doskonałą alternatywą dla standardowych ofert bankowych, ponieważ decyzje o finansowaniu podejmowane są szybko, a procedury oceny ryzyka są prostsze i mniej czasochłonne dla klienta. Kluczowym elementem w podjęciu przez Spółkę decyzji o przyznaniu finansowania jest ustalenie skutecznego zabezpieczenia, które gwarantuje przyszłe odzyskanie przekazanych klientowi kwot w sytuacji ewentualnego braku spłaty. Każdorazowo oceniane jest ryzyko braku spłaty finansowania przez klienta, a wynik tej oceny jest integralną częścią kalkulacji marży na finansowaniu. Finansowanie udzielane jest na krótkie okresy, z reguły do 3 miesięcy, a w wyjątkowych przypadkach – do pół roku. Główną przesłanką udzielenia finansowania jest określenie źródła spłaty pożyczki.

Pożyczka na finansowanie zobowiązań

Usługa ta zapewnia Klientom źródło finansowania ich działalności poprzez spłatę ich zobowiązań z zaciągniętej pożyczki. Spłata odbywa się na zlecenie klienta, który określa parametry transakcji: wskazuje zobowiązanie i czas, w którym ma być ono zapłacone. Wartość wykupionych zobowiązań ogranicza jedynie kwota udzielonej pożyczki.

Pożyczka celowa

Pożyczka celowa jest usługą skierowaną do firm, które potrzebują finansowania niezbędnych zakupów np. materiałów do produkcji, maszyn czy urządzeń. Zabezpieczeniem takiej pożyczki może być cel zaciągnięcia pożyczki – kupowana maszyna czy urządzenie produkcyjne.

Pożyczka

Ten rodzaj pożyczki służy pozyskaniu środków na dowolny cel związany z inwestycjami czy bieżącą działalnością firmy. Procedura uzyskania pożyczki jest prosta, a czas rozpatrzenia wniosku - krótki. Wymogiem jest zabezpieczenie pożyczki na majątku trwałym klienta. Indos SA udziela klientowi pomocy prawnej w czynnościach związanych z ustanowieniem

Sprawozdanie zarządu z działalności w roku 2015

zabezpieczenia pożyczki, co zarówno upraszcza współpracę od strony Klienta, jak i ogranicza potencjalne ryzyko Indos SA.

POŻYCZKI	2011	2012	2013	2014	2015
Liczba umów	51	101	79	88	65
Wartość finansowania w mln zł	16,4	35,6	34,5	30,0	35,9
Najwyższa kwota finansowania w mln zł	2,1	5,0	5,0	5,0	6,0
Najniższa kwota finansowania w tys. zł	10,7	8,0	8,8	6,0	20,0
Średnia marża roczna w procentach	36	30	30	35	36,9
Przychód z finansowania w mln zł	1,7	3,5	5,5	5,1	3,0

3. WAŻNE WYDARZENIA 2015 ROKU, W TYM DO DNIA SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA

- 9 lutego 2016 r. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA podjął uchwałę nr 122/2016 o wyznaczeniu dnia 16 lutego 2016 r., jako dnia pierwszego notowania w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect 454.060 (czterysta pięćdziesiąt cztery tysiące sześćdziesiąt) akcji zwykłych na okaziciela serii B Spółka o wartości nominalnej 1 złoty każda, oznaczonych przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych SA kodem „PLINDOS00035”. Akcje notowane będą w systemie notowań ciągłych pod nazwą skróconą „INDOS” i oznaczeniem „INS”.
- 25 stycznia 2016 r., na wniosek obligatariusza, nastąpił wykup i umorzenie obligacji serii C numer 16 o nominale 200.000,00 zł. Obligacja była niezabezpieczona, oprocentowana w wysokości WIBOR 6M + 5,5% w skali roku. Po umorzeniu obligacji numer 16 pozostało jeszcze 16 obligacji serii C o łącznym nominale 3.200.000,00 zł z terminem wykupu w październiku 2016 r.
- 18 grudnia 2015 r., nastąpiła całkowita spłata pożyczki w wysokości 6.000.000,00 zł wraz z odsetkami stanowiącymi wynagrodzenie z tytułu pożyczki, udzielonej przez Spółkę w dniu 17 września 2015 r., podmiotowi działającemu w branży budowlanej.
- 4 grudnia 2015 r., zawarto z Bankiem Gospodarstwa Krajowego SA umowę o udzielenie kredytu w wysokości 2.000.000,00 złotych w rachunku bieżącym i 3.000.000,00 złotych w linii kredytowej odnawialnej. Termin zapadalności kredytów to 5 grudnia 2016 roku.
- Zarząd Spółki podał do wiadomości informację dotyczącą zasad określonych w załączniku do Uchwały nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA z dnia 31 marca 2010 r. "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na New Connect", które nie są stosowane przez Spółkę w sposób trwały, wraz z wyjaśnieniem okoliczności i przyczyn ich niestosowania.
- 5 października 2015 r., Zarząd Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych SA, podjął uchwałę nr 666/15, o zarejestrowaniu 454.060 (czterysta pięćdziesiąt cztery tysiące sześćdziesiąt) sztuk akcji zwykłych na okaziciela serii B Spółki INDOS SA o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty) każda i oznaczeniu ich kodem PLINDOS00035.
- 17 września 2015 r., doszło do zawarcia z podmiotem działającym w branży budowlanej umowy pożyczki na kwotę 6.000.000,00 zł (sześć milionów złotych).
- 15 września 2015 r., Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, wydał postanowienie o rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego

Sprawozdanie zarządu z działalności w roku 2015

Spółki do wysokości kwoty 7.126.560,00 zł (siedem milionów sto dwadzieścia sześć tysięcy pięćset sześćdziesiąt złotych).

- Na początku września wpłynęła kwota 4.001.688,32 zł (cztery miliony jeden tysiąc sześćset osiemdziesiąt osiem złotych trzydzieści dwa grosze), stanowiąca zrestrukturyzowaną należność, o której Spółka informowała w raporcie okresowym półrocznym
- Przeciwko Spółce wpłynął pozew o zapłatę kwoty 3.110.984,81 zł złożony przez spółkę działającą w branży produkcji chemikaliów. Przedmiotem sporu jest kwota stanowiąca równowartość potrąconych przez Spółkę zobowiązań z nabytymi należnościami wobec powoda. W opinii Spółki, pozew jest bezzasadny, gdyż w wyniku potrącenia wzajemne zobowiązania wygasły. W przypadku prawomocnego orzeczenia sądu, orzekającego, że Spółka musi zwrócić stronie powodowej wartość przedmiotu sporu, Zarząd informuje, że Spółka ma zabezpieczone roszczenie do sprzedającego wierzytelność, którą nabył w celu dokonania potrącenia
- W lipcu, związku z subskrypcją akcji zwykłych na okaziciela serii B, w ramach emisji z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy, Spółka podała do publicznej wiadomości następujące informacje wymagane przez Załącznik nr 3 do Regulaminu ASO:
 - Data rozpoczęcia i zakończenia subskrypcji lub sprzedaży - 15.06.2015 r. – 30.06.2015 r.
 - Data przydziału akcji - 29.06.2015 r.
 - Liczba akcji objętych subskrypcją - od 200.000 do 1.000.000
 - Stopa redukcji - nie wystąpiła
 - Liczba akcji, które zostały przydzielone w ramach subskrypcji - 454.060
 - Cena, po jakiej akcje były obejmowane - 5 zł
 - Liczba osób, które złożyły zapisy na akcje objęte subskrypcją – 24
 - Liczba osób, którym przydzielono akcje w ramach przeprowadzonej subskrypcji – 24
 - Nazwa (firmy) subemitentów, którzy objęli akcje, w ramach wykonywania umów o subskrypcję - nie dotyczy.
 - Łączne określenie wysokości kosztów, które zostały zaliczone do kosztów emisji: 111.154,07 zł w tym:
 - a) koszty przygotowania i przeprowadzenia oferty: 66.800,07 zł
 - b) koszty wynagrodzenia subemitentów: 0,00 zł
 - c) koszty sporządzenia publicznego dokumentu informacyjnego lub dokumentu informacyjnego; z uwzględnieniem kosztów doradztwa: 38.130,00 zł
 - d) koszty promocji oferty: 0,00 zł
 - e) pozostałe koszty emisji (opłaty notarialne, podatek PCC): 6.224,00 zł
- 24 czerwca 2015r, Spółka zawarła z podmiotem działającym w branży budowlanej umowę pożyczki na kwotę 4.000.000, 00 zł (cztery miliony złotych)
- Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA, uchwałą nr 287/2015 podjętą w dniu 25 marca 2015 r., postanowił wprowadzić do alternatywnego systemu obrotu na Catalyst 6.000 (sześć tysięcy) obligacji na okaziciela serii I spółki INDOS SA, o wartości nominalnej 1.000,00 zł (jeden tysiąc złotych) każda.

4. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM, W JAKIM SPÓŁKA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ ORAZ RODZAJEM PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI

4.1. RYZYKO ZWIĄZANE Z KONIUNKTURĄ GOSPODARCZĄ W POLSCE

Sprawozdanie zarządu z działalności w roku 2015

Działalność Spółki oraz osiągane przez niego wyniki finansowe w znacznym stopniu uzależnione są od panującej w kraju sytuacji gospodarczej. Tempo wzrostu gospodarczego oraz wysokość stóp procentowych ma znaczący wpływ zarówno na zainteresowanie usługami Spółki, jak i na efektywność jego działań operacyjnych. W sytuacji pozytywnej koniunktury gospodarczej wzrasta zapotrzebowanie na kapitał, co prowadzi do zwiększenia ogólnej liczby dłużników w gospodarce, a tym samym do zwiększenia potencjalnego rynku Spółki w przyszłości, zwłaszcza w momencie pogorszenia się koniunktury gospodarczej. Z kolei w przypadku gwałtownego i trwałego polepszenia się koniunktury gospodarczej dobra sytuacja gospodarcza wpłynie pozytywnie na zdolność regulowania zarządzanych przez Spółkę zobowiązań przedsiębiorstw, lecz może spowodować spadek liczby oferowanych pakietów wierzytelności lub wzrost ich cen, co w dalszej perspektywie utrudni Spółce osiągnięcie zakładanych przychodów i marż. W czasie dekonunktury, w ślad za gorszą kondycją przedsiębiorstw, następuje pogorszenie ściągalności kredytów i pożyczek, co wpływa pozytywnie na potencjalny rynek Spółki (rośnie liczba oferowanych pakietów wierzytelności, popyt na usługi faktoringu i inne usługi związane z finansowaniem przedsiębiorstw poza sektorem bankowym oraz popyt na usługi windykacji należności na zlecenie). W dłuższej perspektywie, w przypadku gwałtownego i trwałego pogorszenia się koniunktury gospodarczej, niższa ściągalność wierzytelności może doprowadzić do nieosiągnięcia przez Spółkę planowanych zwrotów zwłaszcza z zakupionych portfeli wierzytelności, a tym samym spowodować pogorszenie się jego wyników finansowych.

4.2. RYZYKO ZWIĄZANE Z KSZTAŁTOWANIEM POLITYKI GOSPODARCZEJ W POLSCE

Realizacja przez Spółkę celów strategicznych, w tym zwłaszcza wielkość potencjalnego rynku na usługi Spółki, są uwarunkowane w określonym zakresie czynnikami makroekonomicznymi, zwłaszcza polityką rządu i decyzjami podejmowanymi przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej. Dotyczy to w szczególności dostępności do źródeł finansowania z sektora bankowego dla przedsiębiorców oraz kosztów tegoż finansowania, w tym kosztów odsetek ustawowych i maksymalnych kosztów odsetek umownych. Jednakże zwracamy uwagę, iż niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym dla przedsiębiorstw nie oznaczają każdorazowo pogorszenia się warunków działania Spółki.

4.3. RYZYKO ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM PRAWNYM

Duża zmienność polskich przepisów prawa, niejednorodność i niekonsekwencja w ich interpretacji oraz stosowaniu może mieć negatywny wpływ na wyniki osiągane przez Spółkę. W szczególności zmiana dotychczasowej praktyki interpretacji przepisów podatkowych przez organy podatkowe, bądź zmiana tych przepisów może mieć niekorzystne efekty dla Spółki (wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych) i zmusić go do zmiany sposobu prowadzenia działalności gospodarczej. Jednocześnie Spółka zastrzega, iż wszelkie ewentualne zmiany prawne wzmacniające pozycję dłużnika w stosunku do wierzyciela w segmencie wierzytelności konsumenckich nie dotyczą Spółki, działającego na rynku wierzytelności B2B. Spółka nie spodziewa się niekorzystnych zmian prawnych we wspomnianym wyżej kierunku w segmencie wierzytelności gospodarczych. W przeszłości, w przypadku wierzytelności konsumenckich, nastąpiły nieudane próby wprowadzenia ograniczeń w zakresie możliwości zbywania wierzytelności przez pierwotnych właścicieli, jednakże Spółka nie spodziewa się aby miały one miejsce w przypadku należności gospodarczych.

4.4. RYZYKO ZWIĄZANE Z KONKURENCJĄ NA RYNKU WIERZYTELNOŚCI

Spółka postrzega rynek wierzytelności gospodarczych i korporacyjnych (zwłaszcza w segmencie nabywania tychże wierzytelności na własny rachunek), jako rynek dalece mniej konkurencyjny, niż rynek wierzytelności konsumenckich. Istnieje na nim również bariera wejścia spowodowana koniecznością posiadania znacznego kapitału, ale, co być może jest najważniejsze, także bariera know-how wynikająca z posiadania wiedzy i doświadczenia w zakresie windykacji wierzytelności podmiotów gospodarczych. Istnieje jednak ryzyko pojawienia się na rynku konkurentów, w tym firm specjalizujących się do tej pory w ściąganiu wierzytelności z sektora wierzytelności konsumenckich, co może doprowadzić do podwyższenia cen portfeli korporacyjnych.

4.5. RYZYKO NIEPOWODZENIA STRATEGII ROZWOJU, W TYM RYZYKO ZWIĄZANE Z PROWADZENIEM DZIAŁALNOŚCI NA PODSTAWIE ZEZWOLENIA KNF

Działalność Spółki w zakresie zarządzania wierzytelnościami funduszu sekurytyzacyjnego wymaga zezwolenia oraz podlega kontroli KNF. Spółka w dniu 15 maja 2014 roku uzyskała zezwolenie KNF na zarządzanie wierzytelnościami sekurytyzowanymi. W celu minimalizacji ryzyka odebrania zezwolenia w przyszłości, Spółka korzysta z usług wyspecjalizowanej kancelarii prawnej. Jednocześnie zaznaczamy, iż 24-letnie doświadczenie Spółki w zakresie windykacji wierzytelności pozwoliły na stworzenie procedur zarządzania sekurytyzowanymi wierzytelnościami, zasad

Sprawozdanie zarządu z działalności w roku 2015

windykacji tych wierzytelności, procedur zapobiegające ujawnieniu lub wykorzystaniu informacji stanowiących tajemnicę zawodową oraz zasad przechowywania i archiwizowania dokumentów związanych z zarządzaniem sekurytyzowanymi wierzytelnościami. Spółka posiada też w swej ocenie właściwe warunki techniczne i organizacyjne do wykonywania zarządzania sekurytyzowanymi wierzytelnościami co potwierdziło uzyskanie zezwolenia KNF. Te same długoletnie doświadczenie (w różnych formach prawnych) Spółki pozwala jednocześnie na minimalizację ryzyka wynikającego z niedostosowania oferty Spółka do oczekiwań klientów i nietrafnością założeń strategicznych dotyczących kierunku rozwijanych produktów oraz przyszłego zapotrzebowania na nie. Tym niemniej, realizacja strategii jest uzależniona także od zakresu możliwego pozyskiwania finansowania zewnętrznego oraz działań konkurencji (w tym działań o charakterze dumpingowym zwłaszcza w zakresie wyceny portfeli wierzytelności).

4.6. RYZYKO UPADŁOŚCI DŁUŻNIKÓW

Działalność Spółki opiera się w części na nabywaniu na własne ryzyko wierzytelności pochodzących z obrotu gospodarczego, co wiąże się z ryzykiem ogłoszenia przez dłużnika upadłości. Takie ryzyko występuje także przy umowach faktoringu lub pożyczki. W przypadku ogłoszenia upadłości przez jednego lub kilku dłużników istnieje ryzyko, że Spółka może mieć trudności z odzyskaniem części lub całości należności, co negatywnie może wpłynąć na jego wyniki finansowe. Przedmiotowe ryzyko odnosi się również do świadczonych przez Spółka usług polegających na windykacji należności klientów na zlecenie, gdyż otrzymanie części wynagrodzenia przez Spółka jest uzależnione od skutecznej windykacji należności. Spółka minimalizuje przedmiotowe ryzyko poprzez zabezpieczenia rzeczowe (wszystkie umowy związane z zaangażowaniem kapitału są zabezpieczone w ten sposób, a w przypadku pożyczek zabezpieczeniem są w większości nieruchomości), dywersyfikację portfela oraz prowadząc zachowawczą politykę co do zaangażowania w branże oceniane, jako wyjątkowo zagrożone (budownictwo, przemysł spożywczy, transport oraz przemysł węglowy i firmy pracujące na rzecz tego przemysłu). Dodatkowo w dziale ryzyka i analiz Spółka zatrudnia licencjonowanych detektywów oraz korzysta z usług wywiadowni gospodarczej i innego rodzaju źródeł informacji. Jednocześnie zwracamy uwagę, iż specyfika działalności Spółki polega na obsłudze wierzytelności zagrożonych - Spółka posiada doświadczenie i potrzebne know-how do minimalizacji ryzyka wynikającego z braku zaspokojenia od podmiotów, które znajdują się w stanie upadłości.

4.7. RYZYKO UTRATY PŁYNNOŚCI

Działalność Spółki w przeważającej części jest działalnością wymagająca znaczących nakładów kapitałowych. W przypadku przedłużania się procesów windykacyjnych i konieczności terminowej spłaty zobowiązań Spółki, teoretycznie może nastąpić zaburzenie w płynności lub utrata płynności finansowej przez Spółkę. Tym niemniej skala działalności Spółki w porównaniu z jego aktualnym poziomem zadłużenia wskazuje na niske zagrożenie tego typu ryzykiem, zwłaszcza w porównaniu do podmiotów konkurencyjnych. Także założenia strategii rozwoju Spółki oraz źródeł jej finansowania nie powodują gwałtownego wzrostu tego typu ryzyka. Ponadto Spółka posiada otwartą linię kredytową w rachunku bieżącym, która umożliwi wykorzystanie przez Spółkę okazji inwestycyjnych i jednocześnie w skrajnej sytuacji może służyć do minimalizacji ryzyka opisanego wyżej. Istnieje jednak możliwość wypowiedzenia lub postawienia w stan wymagalności zaciągniętych w banku kredytów lub obligacji z powodu niespełnienia szczególnych warunków określonych zapisami w umowach kredytowych i warunkach emisji.

4.8. RYZYKO UTRATY I TRUDNOŚCI W POZYSKANIU KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW

Istotnym elementem dla działalności Spółki są kluczowi pracownicy dysponujący specjalistyczną wiedzą i doświadczeniem w branży wierzytelności w tym posiadający doświadczenie w wycenie portfeli wierzytelności korporacyjnych. Biorąc pod uwagę rosnącą konkurencję na rynku, istnieje ryzyko utraty kluczowych pracowników na skutek ich przejścia do spółek konkurencyjnych. Należy jednak zaznaczyć, iż osoby kluczowe w zakresie realizacji dotychczasowej strategii spółki to osoby związane z gronem właścicielskim, prowadzące wspólnie działalność gospodarczą od prawie 25-ciu lat. Z kolei personel kierowniczy i pozostali pracownicy, to za wyjątkiem kluczowych osób w dziale księgowości, osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę – na tle innych przedsiębiorstw prywatnych w Polsce ta strategia spółki w zakresie zatrudnienia stanowi ważny czynnik stabilizacji ograniczający ww. ryzyko.

4.9. RYZYKO WYNIKAJĄCE Z NIKŁEJ EFEKTYWNOŚCI WYMIARU SPRAWIEDLIWOŚCI W ZAKRESIE OBROTU GOSPODARCZEGO W POLSCE

Znaczna część działań operacyjnych Spółki polega na korzystaniu z drogi postępowania sądowego. Na wyniki Spółki rzutuje niska efektywność wymiaru sprawiedliwości w zakresie obrotu gospodarczego w Polsce, w tym niejednorodność w interpretacji i stosowaniu przepisów prawa, nieuzasadnione opóźnienia i długie terminy podejmowania decyzji

Sprawozdanie zarządu z działalności w roku 2015

i działań przez organy wymiaru sprawiedliwości i egzekucji komorniczych oraz niska jakość pracy biegłych sądowych. Powyższe ryzyko jest minimalizowane przez 25-letnie doświadczenie Spółki w prowadzeniu postępowań sądowych i egzekucyjnych, co znacząco wpływa zarówno na przyspieszenie tych postępowań, jak i na ich ostateczny rezultat. Jednocześnie należy wskazać, iż właśnie niska efektywność wymiaru sprawiedliwości w Polsce zapewnia Spółce rynek usług windykacji na własny rachunek, jak i windykacji na zlecenie. Znaczące polepszenie efektywności wymiaru sprawiedliwości w Polsce może w dłuższej perspektywie spowodować ułatwienie działań operacyjnych Spółki, lecz jednocześnie zmniejszenie skłonności do outsourcingu windykacji lub sprzedaży wierzytelności przez podmioty gospodarcze, w tym banki, co może wpłynąć niekorzystnie na plany strategiczne i rozwój Spółki.

4.10. RYZYKO ZWIĄZANE Z UTRATĄ KLUCZOWYCH KLIENTÓW

Działalność Spółka w kilku obszarach (windykacja na zlecenie, faktoring) jest silnie uzależniona od relacji z Klientami, determinowanej sprawnością i efektywnością ich obsługi przez Spółka. W przypadku niskiej oceny przez klienta usług Spółki, Spółka może utracić danego Klienta. Spółka posiada duże doświadczenie w świadczeniu usług w branży windykacji i faktoringu, budując wieloletnie relacje i dysponując specjalistycznym zapleczem (w tym informatycznym), do jak najbardziej optymalnego świadczenia wskazanych usług. Także dywersyfikacja portfela Klientów Spółki minimalizuje skutki utraty poszczególnych Klientów.

4.11. RYZYKO ZWIĄZANE BEZPIECZEŃSTWEM INTERNETOWYM ORAZ OCHRONĄ DANYCH OSOBOWYCH

Spółka wykorzystuje specjalistyczne, dedykowane oprogramowanie służące do obsługi Klientów umożliwiające bezpośrednie kontaktowanie się z Spółką przy wykorzystaniu sieci Internet. Jednocześnie Spółka przechowuje określone dane w wersji elektronicznej, co wiąże się ze z ryzykiem nieautoryzowanego dostępu do nich przez osoby trzecie i podlega negatywnym konsekwencjom ujętym w ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 roku o ochronie danych osobowych (Dz. U. Nr 133, poz. 883), bądź może skutkować roszczeniami osób poszkodowanych. Także niebezpieczeństwo awarii (spowodowanej czynnikami wewnętrznymi, bądź działaniem zewnętrznym) systemu wiąże się z utrudnieniami w świadczeniu usług przez Spółkę. Spółka dokłada wszelkich starań, aby stosować zabezpieczenia i wszelkie dostępne systemy ochrony przed włamaniami do systemu informatycznego w celu minimalizacji opisanego ryzyka. Tym niemniej Spółka nie może wykluczyć, że pomimo stosowania ww. środków zapewniających ochronę przetwarzania danych osobowych, dojdzie do naruszenia obowiązków prawnych w tym zakresie i ujawnienia danych osobowych osobom nieupoważnionym.

4.12. RYZYKO ZWIĄZANE Z NABYWANIEM PAKIETÓW WIERZYTELNOŚCI

Jednym z kluczowych elementów działalności Spółki jest nabywanie wierzytelności (i ich pakietów) oraz ich dalsza windykacja na rachunek własny i do prowadzonego przez Spółkę Funduszu sekurytyzacyjnego. Nieodpowiednia ich wycena może spowodować obniżenie planowanych wyników finansowych Spółki wynikających z nabycia danych wierzytelności za zawyżoną cenę, a w skrajnych wypadkach – do poniesienia straty wskutek niższych od założonych wpływów z windykacji. Z kolei niska podaź wierzytelności lub znaczący spadek podaży portfeli z sektora bankowego w przypadku rosnącej konkurencji może doprowadzić do sytuacji, w której Spółka przez pewien okres nie będzie nabywała nowych pakietów wierzytelności. Stan taki może negatywnie odbić się na planach rozwojowych Spółki i bieżących wynikach finansowych.

Sprawozdanie zarządu z działalności w roku 2015

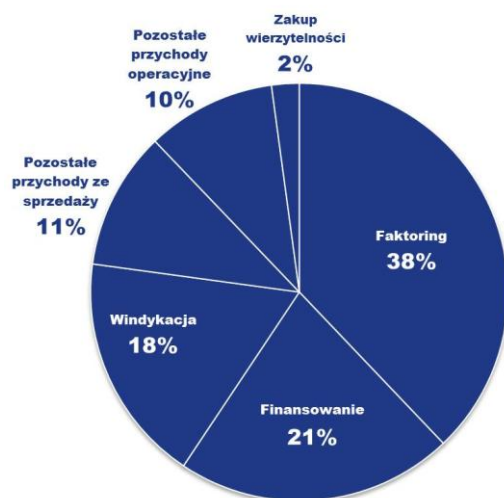
5. WYBRANE DANE FINANSOWE

Wyszczególnienie	j.m.	2013	2014	2015
Rentowność sprzedaży produktów, towarów i materiałów	%	47,00%	34,90%	39,20%
<i>(wynik na sprzedaży / przychody ze sprzedaży)*100</i>				
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	%	29,40%	24,40%	18,70%
<i>(wynik netto / przeciętny stan kapitałów własnych) *100</i>				
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	%	71,00%	50,10%	46,50%
<i>(zobowiązania ogółem / aktywa ogółem) *100</i>				
Wskaźnik płynności		1,5	2,7	2,3
<i>(aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe)</i>				

PRZYCHODY	2014	2015
Przychody z tytułu faktoringu	3 567,4	5 354,9
Przychody z tytułu zakupu wierzytelności	323,4	461,3
Przychody z tytułu finansowania podmiotów gospodarczych	5 181,5	3 035,1
Przychody z usług windykacyjnych	3 075,1	2 514,1
Pozostałe przychody ze sprzedaży	4 669,6	1 277,9
Przychody ze sprzedaży razem	16 817,0	12 643,3
Pozostałe przychody operacyjne	4 895,9	414,9
Przychody operacyjne razem	21 712,9	14 058,2

Sprawozdanie zarządu z działalności w roku 2015

Struktura przychodów z grup produktowych



6. AKTUALNA I PRZEWDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Zarząd ocenia sytuację finansową jako dobrą. Spółka posiada aktywa obrotowe o wysokiej płynności. Poziom aktywów obrotowych do aktywów ogółem wynosi 95%. Suma bilansowa jest większa, niż w roku poprzednim i wyniosła na koniec ubiegłego roku 110.785.951,66 złotych.

Zadłużenie Spółki z tytułu obligacji i zaciągniętego kredytu wynosi 20,7 miliona złotych i stanowi poziom 83% wartości kapitałów własnych, co przy pokryciu zadłużenia płynnymi aktywami stanowi bardzo bezpieczny poziom.

Spółka nie wyklucza zwiększania poziomu zadłużenia w okolicznościach pojawienia się atrakcyjnych celów inwestycyjnych, jednakże zgodnie ze swoją strategią rozwoju na lata 2015–2017, poziom zadłużenia nie będzie przekraczał 200 % wartości kapitałów własnych.

Spółka konsekwentnie buduje wzrost kapitałów własnych, przeznaczając na to do nie mniej, niż 75% zysku netto z lat ubiegłych. Zapewnia to odpowiedni i bezpieczny poziom wskaźnika zadłużenia i dysponowanie właściwymi rezerwami finansowymi w momencie pojawienia się okazji inwestycyjnych.

Zarząd Spółki rekomenduje, aby dywidenda za rok 2015 wynosiła 25% wypracowanego zysku netto – 1.040.880,00 złotych, natomiast reszta zysku przeznaczona była na kapitał zapasowy spółki.

7. PERSPEKTYWY ROZWOJU

Spółka będzie rozwijała swoją działalność w podstawowych grupach produktowych opisanych we wcześniejszej części sprawozdania. W szczególności wydaje się, że rynek usług faktoringowych będzie nadal rozwijał się w tempie dwucyfrowym rok do roku. Spółka konsekwentnie realizuje zwiększanie udziału produktów z tej grupy w swoim portfelu sprzedaży i zamierza to robić w przyszłości.

Rynek usług windykacyjnych w sektorze B2B będzie się rozwijał zarówno w obszarze bezpośrednich zleceń od przedsiębiorców jak i w obszarze sprzedaży pakietów wierzytelności korporacyjnych, zarówno ze strony banków jak i innych podmiotów generujących masowe wierzytelności. Spółka przyjmuje zlecenia windykacji ze strony przedsiębiorców już od 25 lat i wypracowała skuteczny model współpracy. Poprzez swój własny fundusz sekurytyzacyjny zamierza aktywnie uczestniczyć w zakupach i późniejszej windykacji pakietów wierzytelności korporacyjnych we własnym imieniu jak i na zlecenie innych podmiotów.

Sprawozdanie zarządu z działalności w roku 2015

8. EMISJE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

W ramach emisji akcji serii B, akcjonariusze objęli 454.060 sztuk akcji serii B o wartości nominalnej 1 złoty i cenie emisyjnej 5 złotych. 5 października 2015 r., Zarząd Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A., podjął uchwałę nr 666/15, o zarejestrowaniu 454.060 (czterysta pięćdziesiąt cztery tysiące sześćdziesiąt) sztuk akcji zwykłych na okaziciela serii B Spółki INDOS SA o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty) każda i oznaczeniu ich kodem PLINDOS00035

9. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Spółka w okresie objętym sprawozdaniem nie przeprowadziła transakcji z podmiotami powiązanyymi

10. INSTRUMENTY FINANSOWE

Spółka nie korzystała z instrumentów finansowych w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem zmiany cen i istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych lub utraty płynności finansowej.

11. ŁAD KORPORACYJNY

Zarząd przyjął zasady opisane w załączniku do Uchwały nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA z dnia 31 marca 2010 r. "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na New Connect", oraz określili które z nich nie są stosowane przez Spółkę w sposób trwały, wraz z wyjaśnieniem okoliczności i przyczyn ich niestosowania, o czym poinformował w komunikacie bieżącym.

12. PROGNOZY FINANSOWE

Spółka nie publikuje prognoz finansowych

ZARZĄD:

Ireneusz Glensczyk - *Prezes Zarządu*
Andrzej Wernicke - *Wiceprezes Zarządu*
Katarzyna Sokoła - *Członek Zarządu*
Witold Przybyła - *Członek Zarządu*