



**Sprawozdanie Zarządu
z działalności
Grupy Kapitałowej INDOS SA
w roku 2021**



Factoring • Windykacja • Pożyczki • Zakup wierzytelności



1. KONTYNUACJA DZIAŁALNOŚCI

W ciągu roku obrotowego, a także po jego zakończeniu do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego, nie nastąpiły żadne zdarzenia zagrażające działalności, dlatego 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 sprzedaży produktów 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),
4. pożyczki dla podmiotów gospodarczych.

Spółka zależna na podstawie umów z partnerami handlowymi, uzyskiwała przychody ze sprzedaży licencji oprogramowania na narzędzie wykorzystujące chatboty do automatyzacji komunikacji z klientami oraz za sprzedaż prac programistycznych zleconych przez klientów, polegających głównie na customizacji używanych przez klientów spółki narzędzi.

2.1. ZAKUP WIERZYTELNOŚCI

Spółka kupuje wierzytelności pochodzące z obrotu gospodarczego. Transakcja dokonywana jest na podstawie umowy zakupu należności. Na mocy umowy wszelkie związane z wierzytelnością prawa przechodzą na Spółkę, natomiast wierzyciel otrzymuje umówioną cenę. 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, spółka nie kupuje masowych wierzytelności konsumenckich, 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.



Zakup wierzytelności	2019	2020	2021
Wartość zakupionych wierzytelności ogółem w mln	2,6	0,62	0,97
Liczba nabytych wierzytelności	36	22	8
Przychód z zakupu wierzytelności w tys. zł	32,1	210,6	19,28

Kwoty zgodne z notą 20 dodatkowych wyjaśnień do sprawozdania finansowego

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. 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, a warunki ich obsługi ustalane są indywidualnie dla każdej z osobna.

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. 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 itp.

Etap postępowania sądowego

W przypadku braku możliwości polubownego odzyskania należności sprawa kierowana jest na drogę postępowania sądowego. Klientowi zapewniana jest pełna obsługa prawna: poczynając od przygotowania i złożenia w sądzie odpowiednich dokumentów po reprezentowanie go przed sądem. Na tym etapie windykacji Spółka kredytuje część lub całość kosztów procesowych. Celem postępowania sądowego jest uzyskanie prawomocnego tytułu wykonawczego w postaci wyroku lub nakazu zapłaty opatrzonego klauzulą wykonalności, będących podstawą postępowania egzekucyjnego. Kolejnym krokiem jest szybkie doprowadzenie 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 kredytuje koszty zastępstwa procesowego w egzekucji.

RODZAJE WINDYKACJI

Windykacja powiernicza

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 jej podpisania, Spółka staje się wierzycielem dłużnika i windykuje dług w swoim imieniu, co skutecznie mobilizuje dłużnika do podjęcia działań mających na celu spłatę należności. Po wykonaniu usługi, Spółka rozlicza się z klientem przekazując mu kwoty odzyskane od dłużnika, zatrzymując uzgodnione wynagrodzenie.

Windykacja powiernicza z zaliczką

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

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 uzgodnione wynagrodzenie.

Windykacja	2019	2020	2021
Liczba załączników z cesją	917	486	154
Liczba załączników na zlecenie	65	285	489
Wartość wierzytelności windykowanych powierniczo ogółem w mln zł	8,7	6,9	1,6
Wartość wierzytelności windykowanych na zlecenie ogółem w mln zł	5,1	1,9	5,9
Przychód z windykacji w mln zł	1,4	1,4	1,1

Kwoty zgodne z notą 20 dodatkowych wyjaśnień do sprawozdania finansowego

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 również dla przedsiębiorstw nie mających, w ocenie banków, 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. Klient natomiast spłaca swoje zobowiązania wobec Spółki w odpowiednio wydłużonym, uzgodnionym wcześniej terminie. Dzięki skorzystaniu z tej formy faktoringu zobowiązania klienta wobec jego dostawców są zawsze regulowane



w terminie, a dodatkową korzyścią jest możliwość wynegocjowania lepszych warunków dostaw i upustów cenowych.

Faktoring niepełny

Jest to najczęściej wybierana forma faktoringu, ponieważ odpowiada na potrzeby większości firm sprzedających swoje produkty lub usługi z wydłużonym terminem płatności. W ramach faktoringu niepełnego oferujemy najkorzystniejsze warunki finansowe, proces decyzyjny jest najkrótszy, a wymogi dotyczące zabezpieczeń transakcji są zminimalizowane. Ten rodzaj finansowania jest najbardziej odpowiedni dla podmiotów gospodarczych posiadających stałych i godnych zaufania odbiorców, ponieważ ryzyko niewypłacalności płatników faktoringowych pozostaje po stronie faktoranta.

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	2019	2020	2021
Liczba aktywowanych umów	157	144	150
Wartość udzielonego faktoringu w mln zł	148,7	158,16	155,6
Liczba załączników	2406	1737	1840
Przychód z faktoringu w mln zł	5,9	5,3	5,2

Kwoty zgodne z notą 20 dodatkowych wyjaśnień do sprawozdania finansowego



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 dowolny cel

Pożyczka jest usługą skierowaną do firm, które potrzebują finansowania niezbędnych zakupów związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą. Pozyskane środki klient może przeznaczyć np. na zakup materiałów do produkcji, maszyn czy urządzeń, spłatę zobowiązań wobec dostawców lub poprawę bieżącej płynności finansowej. Zabezpieczeniem takiej pożyczki może być cel zaciągnięcia pożyczki – kupowana maszyna czy urządzenie produkcyjne. Spółka udziela finansowania podmiotom funkcjonującym na rynku od ponad 12 miesięcy.

Finansowanie	2019	2020	2021
Liczba umów finansowania	162	159	100
Wartość finansowania w mln zł	57,4	48,3	29,3
Przychód z finansowania w mln zł	7,4	7,7	7,7

Kwoty zgodne z notą 20 dodatkowych wyjaśnień do sprawozdania finansowego

3. WAŻNE WYDARZENIA 2021 ROKU, W TYM DO DNIA SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA

- 25 stycznia 2021 r. nastąpił przedterminowy wykup imiennych obligacji serii C2 oraz H2. Obligacje były wyemitowane w liczbie – odpowiednio – 15 sztuk obligacji serii C2 na łączną kwotę 3.000.000,00 zł oraz 5 sztuk obligacji serii H2 na łączną kwotę 1.000.000,00 zł, z początkowym terminem wykupu obydwu serii na 25 lipca 2021 r.
- raport roczny za 2020 r. – 30 kwietnia 2021 r.
- 13 kwietnia 2021 r. Sąd Okręgowy w Katowicach po przeprowadzeniu rozpraw dotyczących oskarżenia wobec członka zarządu spółki INDOS SA oraz osoby pracującej w spółce i będącej w przeszłości jej członkiem zarządu wydał wyrok uniewinniający obie ww. osoby.



- 7 czerwca 2021 r. Zarząd INDOS SA powziął wiadomość o skierowaniu przez Prokuraturę Rejonową w Chorzowie apelacji od wyroku z dnia 13 kwietnia 2021 r. wydanego przez Sąd Okręgowy w Katowicach.
- 29 czerwca 2021 roku odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki podjęło decyzję o przeznaczeniu części zysku za rok obrotowy 2020 na dywidendę dla akcjonariuszy. Wysokość dywidendy wyniesie 1.140.249,60 zł, co daje 0,16 zł na jedną akcję. Dywidendą zostaje objętych 7.126.560 akcji. Jako dzień nabycia praw do dywidendy (dzień dywidendy) został ustalony dzień 9 lipca 2021 r., a jako termin wypłaty dywidendy dzień 23 lipca 2021 r.
- 18 października 2021 r. Zarząd INDOS SA powziął wiadomość o skierowaniu w dniu 5 października 2021 r. przez Prokuratora Generalnego skargi nadzwyczajnej od prawomocnego wyroku Sądu Apelacyjnego w Katowicach z dnia 25 listopada 2019 r., w którym sąd oddalił powództwo Emitenta przeciwko Bankowi Polska Kasa Opieki SA. Powództwo dotyczyło żądania zapłaty kwoty 6.200.000,00 zł z tytułu udzielonych gwarancji.
- 5 stycznia 2022 r. Zarząd poinformował, że do siedziby Spółki wpłynęły rezygnacje z pełnienia funkcji trzech członków Rady Nadzorczej, a to pana Michała Matujewicza, pana Włodzimierza Łuckiewicza oraz pana Witolda Mikołajczyka. Wszyscy wymienieni panowie złożyli rezygnację z pełnienia funkcji członków Rady Nadzorczej Spółki z dniem 31 grudnia 2021 r.
- 14 lutego 2022 r. Pan Aleksander Franik złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Spółki z dniem 14 lutego 2022 r.
- 11 maja 2022 r. odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, podczas którego uzupełniono skład Rady Nadzorczej Spółki. Nowymi członkami Rady Nadzorczej zostali panowie Grzegorz Grygierzec, Paweł Maroczkaniec oraz Roman Nawrot.
- 24 maja 2022 r., działając na mocy Uchwały Rady Nadzorczej INDOS SA z dnia 11 maja 2022 r., podpisano umowę z PRO AUDYT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, 60-653 Poznań, ul. Zjazd 2/4, NIP: 972-124-94-96, KRS: 0000535161, której przedmiotem jest wykonanie badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego

4. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI ZALEŻNEJ ADVISERO SP. Z O. O.

Spółka Advisero działa w obszarze nowych technologii wykorzystujących sztuczną inteligencję (AI) i uczenie maszynowe (ML) do budowy narzędzi wspomagających zarządzanie różnorodnymi procesami w przedsiębiorstwach.

Spółka prowadzi obecnie prace nad dwoma projektami informatycznymi. Pierwszy o roboczej nazwie Enterprise, to system narzędzi, wykorzystujący chatboty do zarządzania i automatyzacji procesów komunikacyjnych. Projekt od strony technologicznej jest gotowy i skomercjalizowany. Drugi projekt, o roboczej nazwie Fibo, to narzędzie wykorzystujące wiadomości email do zarządzania procesami w przedsiębiorstwie. Projekt jest na etapie testów a jego komercjalizacja przewidywana jest na III kwartał bieżącego roku.



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

5.1. RYZYKO ZWIĄZANE Z KONIUNKTURĄ GOSPODARCZĄ W POLSCE

Działalność Spółki oraz osiągane przez nią 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 jej 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 wierzytelności lub wzrost ich cen, co w dalszej perspektywie utrudni Spółce osiągnięcie zakładanych przychodów i marż. W czasie dekoniunktury, 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 przychodów i marż, a tym samym spowodować pogorszenie się jej wyników finansowych.

5.2. 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.

5.3. 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 ją 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, działającej 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. Spółka jednakże odczytuje jako niekorzystne proponowane zmiany w tzw. ustawach komorniczych, które zdaniem spółki mogą znacznie utrudnić sprawne odzyskiwanie należności.

5.4. 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 finansowania i windykacji wierzytelności wobec 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.

5.5. 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 upadłości dłużnika. 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 Spółkę usług polegających na windykacji należności klientów na zlecenie, gdyż otrzymanie części wynagrodzenia przez Spółkę jest uzależnione od skutecznej windykacji należności. Spółka minimalizuje przedmiotowe ryzyko poprzez zabezpieczenia rzeczowe, dywersyfikację portfela oraz prowadzenie zachowawczej polityki 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 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 know-how potrzebne do minimalizacji ryzyka wynikającego z braku zaspokojenia od podmiotów, które znajdują się w stanie upadłości.

5.6. RYZYKO UTRATY PŁYNNOŚCI

Działalność Spółki w przeważającej części jest działalnością wymagającą znacznych 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 jej aktualnym poziomem zadłużenia wskazuje na nikłe 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. Istnieje jednak możliwość postawienia w stan wymagalności obligacji z powodu niespełnienia szczególnych warunków określonych zapisami w warunkach emisji.

5.7. 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. 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.

5.8. 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 ograniczona 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 i działań przez organy wymiaru sprawiedliwości i egzekucji komorniczych oraz niska jakość pracy biegłych sądowych. Powyższe ryzyko jest minimalizowane przez ponadtrzydziestoletnie doświadczenie Spółki w prowadzeniu postępowań sądowych i egzekucyjnych, co znacząco wpływa zarówno na przyspieszenie tych postępowań, jak i na ich ostateczny rezultat.

5.9. RYZYKO ZWIĄZANE Z UTRATĄ KLUCZOWYCH KLIENTÓW

Działalność Spółki w kilku obszarach (windykacja na zlecenie, faktoring) jest silnie uzależniona od relacji z klientami, determinowanej sprawnością i efektywnością ich obsługi przez Spółkę. 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 kontrahentów.

5.10. 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 RODO oraz ustawie z dnia 10 maja 2018 roku



o ochronie danych osobowych (Dz. U. 2018, poz. 1000), 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.

5.11. RYZYKO ZWIĄZANE Z NABYWANIEM PAKIETÓW WIERZYTELNOŚCI

Spółka zaprzestała nabywania pakietów wierzytelności.

5.12. RYZYKO ZWIĄZANE Z WOJNĄ W UKRAINIE

Spółka nie ma umów z kontrahentami, którzy mają klientów z Białorusi, Rosji czy też Ukrainy i nie są oni ekspozowani na bezpośrednie ryzyko z tym związane. Jednakże istnieje ryzyko pośrednie, że z kolei klienci kontrahentów spółki teraz lub w przyszłości na takie ryzyko mogą być narażeni. To mogłoby spowodować problemy z ich wypłacalnością w stosunku do kontrahentów spółki, a w rezultacie generować problemy z regulowaniem ich zobowiązań w stosunku do spółki.

Wojna w Ukrainie ma również negatywny wpływ na poziom wzrostu gospodarczego i inflacji. W szczególności wpłynęła na gwałtowny wzrost cen surowców/materiałów budowlanych. Emitent identyfikuje ryzyko pogorszenia się sytuacji ekonomiczno-finansowej części klientów z segmentu budownictwa.

Ryzyko to spółka ogranicza sprawdzając czy stopień dywersyfikacji przychodów u kontrahentów spółki jest zgodny z wewnętrznymi procedurami oceny ryzyka kredytowego.

6. WYBRANE DANE FINANSOWE

6.1. PRZYCHODY W TYS. ZŁ.

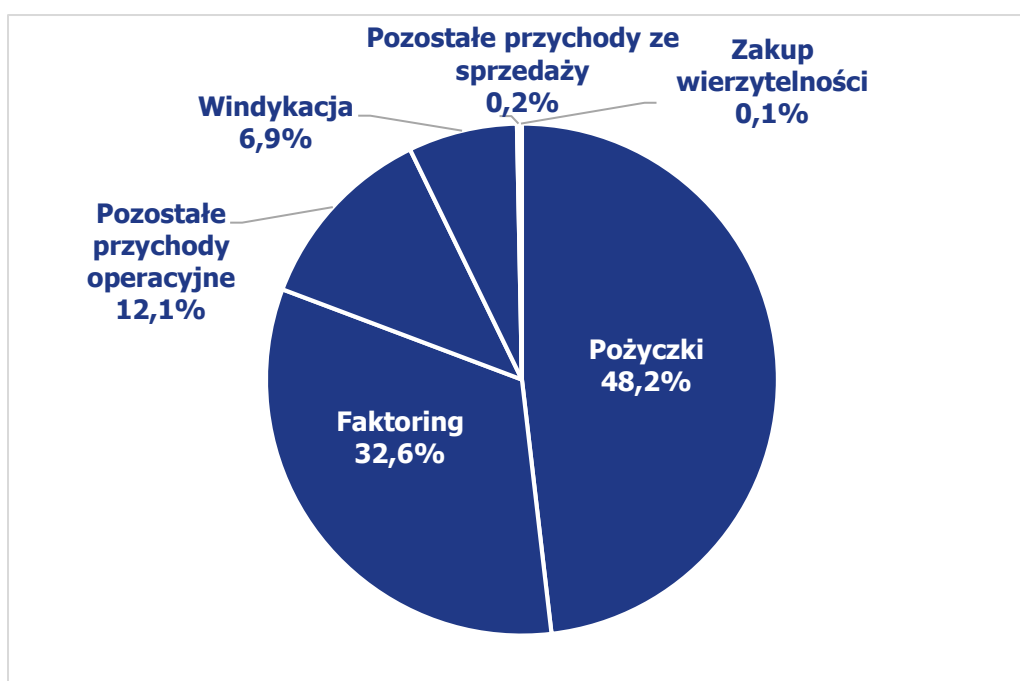
	2019	2020	2021
Przychody z tytułu faktoringu	5 914,8	5 350,9	5213,6
Przychody z tytułu zakupu wierzytelności	32,1	210,6	19,3
Przychody z tytułu finansowania podmiotów gospodarczych	7 404,60	7 739,6	7705,4
Przychody z usług windykacji	1 361,20	1 470,3	1103,9



Pozostałe przychody ze sprzedaży	1 000,1	105,4	206,8
Przychody ze sprzedaży razem	15 712,8	15 042	14 249,0
Pozostałe przychody operacyjne	471,8	1 737,6	1 929,9
Przychody operacyjne razem	16 184,60	16 780,08	16 176,6

Kwoty przychodów ze sprzedaży zgodne z notą 20 dodatkowych wyjaśnień do sprawozdania finansowego pozostałe przychody operacyjne zgodne z rachunkiem zysków i strat

6.2. STRUKTURA PRZYCHODÓW Z GRUP PRODUKTOWYCH W 2021 R.



7. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Zarząd ocenia sytuację finansową jako dobrą. Spółka prowadzi rentowną działalność we wszystkich grupach produktowych. Suma bilansowa wynosi 83 967 871,95 zł. Zadłużenie Spółki z tytułu obligacji wynosiło na dzień 31 grudnia 2021 r. 30 286 500,00 złotych. Zadłużenie nie przekracza, zakładanych we wcześniej przyjętej strategii rozwoju i uznanych za poziom bezpieczny, wartości 200% kapitałów własnych.

Spółka przewiduje, że jej sytuacja finansowa nie ulegnie pogorszeniu. Spółka na bieżąco kompensuje zwiększone koszty funkcjonowania związane z inflacją i wyższymi kosztami emisji obligacji, zwiększonymi marżami na swoje produkty. Konserwatywne podejście do ryzyka kredytowego i stosowanie zabezpieczeń materialnych oraz gwarancji bankowych powoduje, że praktycznie nie występuje krytyczne ryzyko utraty



inwestycji. Możliwe jest natomiast wystąpienie ryzyka długotrwałego odzyskiwania inwestycji w przypadku konieczności zaspokajania się z przedmiotów zabezpieczeń.

8. 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 portfolio sprzedaży i zamierza to robić w przyszłości.

9. PRACE BADAWCZO-ROZWOJOWE

Spółka nie prowadziła w roku 2021 prac badawczo-rozwojowych.

10. AKCJE WŁASNE

Spółka nie emitowała i nie skupowała akcji własnych.

11. ODDZIAŁY

Spółka nie posiada oddziałów.

12. EMISJE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

Spółka jest emitentem obligacji, których wartość na 31.12.2021 r. wynosiła 30 286 500,00.

Seria	Data emisji	Ilość	%	Wartość nominalna	Data wykupu
Obligacje K2	05.06.2019	70 000	WIBOR 3M+5%	7 000 000,00	06.06.2022
Obligacje K3	26.09.2019	125 000	WIBOR 3M+5%	12 500 000,00	26.09.2022
Obligacje K5	17.09.2020	107 865	6,5%	10.786.500,00	17.09.2023
Suma				30 286 500,00	

*Uwaga – obligacje serii K4 zostały zasymilowane do obligacji serii K3.
Kwoty zgodne z notą 25 dodatkowych wyjaśnień do sprawozdania finansowego.*

Obligacje serii K2-K5 są w obrocie na rynku Catalyst. Obligacje serii K zostały zabezpieczone poprzez zastaw rejestrowy na pakiecie wierzytelności faktoringowych oraz pakiecie wierzytelności z tytułu udzielonych pożyczek. Spółka dokonała w roku 2021 na swój wniosek przedterminowych wykupów obligacji serii C2 w kwocie 3.000.000,00 złotych oraz serii H2 w wysokości 1.000.000 złotych.

**13. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI**

Spółka w okresie objętym sprawozdaniem udzieliła pożyczek powiązanej z nią spółce Advisero sp. z o.o. w łącznej kwocie 1.185.000,00 zł z terminem spłaty w dniu 31 stycznia 2023 r.

14. 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.

15. KLUCZOWE FINANSOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI INDOS SA

Wyszczególnienie	Jedn.	2021	2020
Zysk netto	tys. zł	4 441,6	3 604,9
Wynik na sprzedaży	tys. zł	7 344,5	7 686,1
Przychody ze sprzedaży	tys. zł	14 249,1	15 042,1
Aktywa ogółem	tys. zł	83 776,4	83 967,9
Zobowiązania ogółem	tys. zł	53 519,4	57 012,2
Kapitał własny	tys. zł	30 257,1	26 955,7
EBITA	tys. zł	7 866,4	7 293,7
Rentowność sprzedaży (wynik na sprzedaży / przychody ze sprzedaży)*100	%	52	51
Rentowność kapitałów własnych (ROE) (wynik netto / stan kapitałów własnych)*100	%	15	13
Rentowność aktywów (ROA) (wynik netto / aktywa ogółem)*100	%	62	66
Wskaźnik ogólnego zadłużenia (zobowiązania ogółem / aktywa ogółem)*100	%	62	66

**16. KLUCZOWE FINANSOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ INDOS SA**

Wyszczególnienie	Jedn.	2021	2020
Zysk netto	tys. zł	3 316,6	2 944,2
Wynik na sprzedaży	tys. zł	6 122,7	6 429,3
Przychody ze sprzedaży	tys. zł	14 692,3	15 344,4
Aktywa ogółem	tys. zł	82 988,5	84 473,7
Zobowiązania ogółem	tys. zł	45 046,3	46 984,4
Kapitał własny	tys. zł	28 471,3	16 295,0
EBITA	tys. zł	5 431,9	6 886,9
Rentowność sprzedaży (<i>wynik na sprzedaży / przychody ze sprzedaży</i>)*100	%	42	42
Rentowność kapitałów własnych (ROE) (<i>wynik netto / stan kapitałów własnych</i>)*100	%	4	3
Rentowność aktywów (ROA) (<i>wynik netto / aktywa ogółem</i>)*100	%	63	56
Wskaźnik ogólnego zadłużenia (<i>zobowiązania ogółem / aktywa ogółem</i>)*100	%	54	56

17. KLUCZOWE NIEFINANSOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI

Spółka posługuje się nw. wskaźnikami KPI:

- **obszar klienta**
 - churn - stosunek liczby utraconych aktywnych klientów do stanu na początku badanego okresu
 - poziom konwersji kanałów sprzedażowych - liczba klientów, którzy wypełnili zgłoszenie vs liczba klientów, z którymi zawarto umowę



- **obszar innowacji**
 - odsetek aktywnych użytkowników w kanałach cyfrowych wśród klientów segmentu korporacyjnego
 - sprzedaż w kanałach zdalnych - udział sprzedaży w kanałach zdalnych do sprzedaży ogółem
 - elektroniczna produktów - możliwość procedowania umowy w sposób zdalny
- **obszar pracowniczy**
 - wskaźnik fluktuacji - odsetek pracowników, którzy w ciągu badanego roku odeszli z firmy (wszystkie rodzaje inicjatyw odejścia)
 - odejścia z inicjatywy pracowników - wskaźnik fluktuacji uwzględniający odejścia inicjowane przez pracownika, po wyłączeniu przejść na emeryturę lub rentę
 - średni czas rekrutacji pracownika - czas mierzony od momentu formalnego zapotrzebowania na pracownika pracodawcy do momentu akceptacji proponowanych warunków zatrudnienia
 - wskaźnik absencji chorobowych - odsetek dni roboczych, w których pracownicy przebywali na zwolnieniach chorobowych
- **obszar ochrony środowiska**
 - optymalizacja kosztów wydruku - skala spadku kosztu wydruków w badanym okresie
 - liczba dokumentów papierowych - liczba dokumentów papierowych w optymalizowanych procesach

18. PRACOWNICY

Ponad 95 % pracowników spółki zatrudnionych jest na podstawie umowy o pracę. Więcej niż 50 % pracowników pracuje w spółce przeszło 10 lat. Daje to gwarancję stabilności zatrudnienia oraz możliwości łatwiejszej rekrutacji na wakujące stanowisko.

19. ŚRODOWISKO NATURALNE

Spółka optymalizuje koszty wydruku dokumentów, umożliwiając procedowanie umowy w sposób elektroniczny. Wszystkie nie niezbędne dokumenty archiwizowane są elektronicznie. Podpisywanie dokumentów odbywa się poprzez złożenie elektronicznego podpisu kwalifikowanego. Wszystkie odpady powstałe w Spółce są segregowane, a większość z nich podlega procesowi recyklingu.



20. 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 określił, 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.

21. PROGNOZY FINANSOWE

Spółka nie publikuje prognoz finansowych.

ZARZĄD:

Ireneusz Glensczyk - Prezes Zarządu

Katarzyna Sokoła - Wiceprezes Zarządu

Chorzów, 31 maja 2022 r.



INDOS SA
41-503 Chorzów
ul. Kościuszki 63
tel. 32 771 88 88
e-mail: indos@indos.pl

>> www.indos.pl