

CAPITAL SERVICE S.A.

Skonsolidowany Raport roczny
Grupy Kapitałowej Capital Service
za 2015 rok

Ostrołęka, dnia 29 kwietnia 2016 r.

Szanowni Państwo, Drodzy Inwestorzy!

W minionym roku skoncentrowaliśmy się głównie na pokryciu siecią sprzedaży całości kraju, w efekcie w trakcie roku otworzyliśmy 45 nowych placówek głównie w Polsce centralnej i zachodniej, na koniec roku sieć stacjonarna liczyła łącznie 105 oddziałów. W roku 2016 nie jest planowane otwieranie placówek własnych, rozwój sieci stacjonarnej będzie realizowany poprzez placówki partnerskie i franczyzowe. Placówka partnerska to model polegający na dostarczeniu końcówki naszego systemu do punktu partnera natomiast placówka franczyzowa jest wiernym odzwierciedleniem naszej własnej placówki. Oba modele dają możliwość zaangażowania środków własnych partnera i franczyzobiorcy w akcję pożyczkową CAPITAL SERVICE, dając w zamian partnerom możliwość uzyskania stopy zwrotu z inwestycji znacznie powyżej przeciętnej.

Tradycyjną stacjonarną sieć sprzedaży uzupełnia własne Contact Center oferujące możliwość zawarcia umowy pożyczki na odległość z wypłatą środków na Poczcie Polskiej lub w Banku Pocztowym, również w kolejnym roku ten kanał sprzedaży będzie intensywnie rozwijany.

W roku 2016 Spółka zamierza dodatkowo oferować swoje produkty również w sieciach zewnętrznych. W efekcie możliwy będzie znaczny przyrost bazy Klientów.

Tak znaczący rozwój sieci sprzedaży niósł za sobą duże wyzwania w zakresie pozyskania gotówki. Udało się to zrealizować głównie dzięki emisjom obligacji. W całym roku 2015 Spółka zrealizowała kilka emisji na łączną wartość blisko 30 mln zł. Apetyt w tym zakresie na rok 2016 szacowany jest na poziomie 20-30 mln zł. Pozyskane w ten sposób środki praktycznie w całości będą przeznaczone na realizowaną akcję pożyczkową.

O ile rok 2015 stał pod znakiem poszerzenia sieci sprzedaży to w roku 2016 jesteśmy i będziemy skoncentrowani na zwiększaniu skali działalności i efektywności opierając się o posiadane aktywa i rozwiązania. W efekcie znacząco powinna wzrosnąć rentowność Grupy Kapitałowej mierzona takimi wskaźnikami jak ROE czy ROA. I tak począwszy od kwietnia 2016 r. zamierzamy zaoferować w placówkach własnych i franczyzowych również produkty pozabankowe innych firm oraz kredyty bankowe, a w nieco dalszej perspektywie również ubezpieczenia i inne produkty komplementarne. Dzięki temu zwiększymy przychody nie angażując dodatkowych aktywów własnych.

Aktualnie baza aktywnych Klientów posiadających produkty KredytOK wynosi około 40 tys. (na koniec roku 2015 było to 35 tys. a 2014 r. 18 tys.) zgodnie z założeniami budżetowymi na koniec roku Emitent spodziewa się bazy na poziomie około 80 tys. Klientów. Około połowa Klientów posiada pożyczki ratalne, druga połowa tzw. „chwilówki”. Do końca roku zakładamy zwiększenie udziału pożyczek ratalnych do około 60-70%. Szkodowość jest zgodna z oczekiwaniami i nie przekracza pierwotnych założeń budżetowych.

Tak dynamiczny wzrost bazy Klientów ma być osiągnięty poprzez umożliwienie sprzedaży produktów brandowanych marką KredytOK w placówkach obcych oraz wprowadzanie nowych produktów do sprzedaży zdalnej. Do realizacji tego projektu niezbędne jest wprowadzenie odpowiednich rozwiązań z zakresu: zarządzania ryzykiem, udostępniania systemów sprzedażowych i obsługi Klienta w wersji on-line.

Począwszy od IV kwartału 2015 roku Emitent tworzy Grupę Kapitałową, w której skład wchodzi dwa podmioty w 100% kontrolowane przez Emitenta: Komtod sp. z o.o. SKA oraz Capital Service Brand Management sp. z o.o. Podmioty te są wykorzystywane do optymalizacji i maksymalizacji wartości marketingowych, w tym zarządzania markami jak również do obrotu portfelami wierzytelności. Emitent nie wyklucza w przyszłości powiększenia grupy kapitałowej o kolejne podmioty, aktualnie rozważana jest opcja wydzielenia działalności windykacyjnej ze struktur CAPITAL SERVICE S.A.

Poniżej przedstawiamy podstawowe skonsolidowane dane finansowe Emitenta za 2015 r. i okres porównywalny:

dane w tys. zł

kategoria:	2015 r.	2014 r.	zmiana % rok do roku
suma przychodów	58 649	37 400	56,82
zysk netto	8 449	2 275	271,4
kapitały własne	16 258	7 744	109,94
suma aktywów	57 720	16 216	255,94

Widać, że Grupa Kapitałowa znacząco zwiększyła skalę działalności zachowując, a nawet znacząco poprawiając swoją efektywność ten trend jest kontynuowany w roku 2016.

Wierzymy, że w efekcie podjętych działań w roku 2016 utrzymamy wysoką dynamikę wzrostu jednocześnie znacznie poprawimy rentowność i efektywność wykorzystania aktywów.

Bardzo dziękujemy Państwu za zaufanie i wspieranie CAPITAL SERVICE w jej drodze dynamicznego rozwoju i budowania znaczącej wartości rynkowej.

Dziękuję i pozostaję z wyrazami szacunku,



Adam Kuszyk
Prezes Zarządu CAPITAL SERVICE S.A.
GRUPA CAPITAL SERVICE

Spis treści

I. Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej CAPITAL SERVICE za okres od dnia 1 stycznia 2015 roku do dnia 31 grudnia 2015 roku	
1. Informacje o jednostce dominującej	8
1.1. Dane jednostki dominującej:	8
1.2. Aktualny skład organów jednostki dominującej i jego zmiany w trakcie okresu sprawozdawczego do dnia sporządzenia sprawozdania finansowego	9
1.2.1. Zarząd Spółki	9
1.2.2. Rada Nadzorcza	9
1.3. Znaczący akcjonariusze jednostki dominującej	10
1.4. Informacja o odbytych Walnych Zgromadzeniach	11
1.5. Informacja o audytorze	12
1.6. Krótka historia Spółki	12
1.6.1. Opis historii Spółki i realizowanych projektów	12
1.7. Struktura organizacyjna jednostki dominującej	15
2. Opis Grupy Kapitałowej	17
2.1.1. Czas trwania Grupy Kapitałowej	17
2.1.2. Spółki zależne	17
2.1.3. Opis jednostek zależnych	18
2.1.4. CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT sp. z o. o. – Opis zakresu działalności	18
2.1.5. KOMTOD sp. z o.o. S.K.A. – Opis zakresu działalności	19
2.2. Charakterystyka działalności Grupy Kapitałowej	19
2.2.1. Podstawowe informacje o produktach i usługach oferowanych przez Grupę	19
2.2.2. Dystrybucja produktów	21
2.2.3. Procedura udzielania pożyczek	25
2.2.4. Sprzedaż w 2015 r.	26
2.2.5. Otoczenie i pozycja rynkowa Grupy	30
2.2.6. Windykacja należności	31
2.2.7. Polityka jakości	32
2.2.8. Zatrudnienie	32
2.3. Ryzyka i zagrożenia oraz perspektywy rozwoju Grupy	33
2.3.1. Ryzyko zmiany cen oferowanych produktów	33

2.3.2.	Ryzyko kredytowe i istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest Grupa Kapitałowa	34
2.3.3.	Ryzyko ogłoszenia upadłości Grupy.....	36
2.3.4.	Ryzyko utraty kluczowych pracowników i członków Zarządu	37
2.3.5.	Ryzyko związane z negatywnym PR wobec Grupy	37
2.3.6.	Ryzyko związane z lokalizacjami oddziałów sieci własnej oraz lokalizacjami oddziałów sieci franczyzowej i partnerskiej.....	37
2.3.7.	Ryzyko związane z przetwarzaniem danych osobowych.....	38
2.3.8.	Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski.....	39
2.3.9.	Ryzyko ze strony konkurencji	39
2.3.10.	Ryzyko związane z interpretacją przepisów prawno-podatkowych.....	39
3.	Zdarzenia istotne wpływające na działalność Grupy Kapitałowej, jakie nastąpiły w trakcie roku obrotowego i po jego zakończeniu, do dnia sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego	40
3.1.	Emisja obligacji serii A (luty 2015), B, C (czerwiec-lipiec 2015), D (lipiec 2015), E, E1 (październik 2015), F1 oraz G (grudzień 2015).....	40
3.2.	Rozwój sieci oddziałów własnych o 45 w stosunku do istniejących na koniec roku 2014.....	41
3.3.	Rozwój kanałów sprzedaży	41
3.4.	Rozwój oferty produktowej	41
3.5.	Nowy system CRM klasy work-flow	41
3.6.	Projekt strategiczny – zakup i implementacja silnika scoringowego	41
3.7.	Sprzedaż wierzytelności	43
3.8.	Wydzielenie zorganizowanej części przedsiębiorstwa obejmującej dział zarządzania strategią marketingową, znakami towarowymi oraz pozostałą własnością intelektualną.....	43
3.9.	Przekazanie portfela Spółce KOMTOD Sp. z o.o. S.K.A.	45
3.10.	Ogłoszenie w dniu 10 września 2015 r. Ustawy z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw	45
4.	Perspektywy rozwoju Grupy	45
4.1.	Rozwój sieci sprzedaży	46
4.2.	Poszerzenie oferty produktowej.....	46
4.3.	Zwiększenie konwersji we wszystkich kanałach sprzedaży	46
4.4.	Obniżenie kosztu pozyskania i obsługi Klienta.....	47
4.5.	Obniżenie szkodowości	47
4.6.	Udoskonalenie procesów windykacyjnych	47
5.	Zasady przyjęte przy sporządzaniu sprawozdania finansowego.....	48
5.1.	Informacje ogólne dotyczące jednostki dominującej	48

5.2.	Skonsolidowane sprawozdanie finansowe	48
5.3.	Informacje ogólne dotyczące jednostek zależnych.....	49
5.4.	Informacje ogólne dotyczące jednostek współzależnych	49
5.5.	Informacje ogólne dotyczące jednostek stowarzyszonych.....	50
5.6.	Informacje ogólne dotyczące innych jednostek niż podporządkowane w których jednostki powiązane posiadają mniej niż 20% udziałów (akcji)	50
5.7.	Informacje dotyczące jednostek podporządkowanych wyłączonych ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego.....	50
5.8.	Zastosowane zasady i metody rachunkowości	50
5.9.	Środki trwałe i wartości niematerialne	50
5.10.	Aktywa finansowe utrzymywane do terminu zapadalności	51
5.11.	Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu.....	51
5.12.	Należności i zobowiązania.....	52
5.12.1.	Zobowiązania z tytułu leasingu.....	52
5.12.2.	Należności z tytułu udzielonych pożyczek i należności własne nieprzeznaczone do obrotu	52
5.13.	Rozliczenia międzyokresowe kosztów oraz rezerwy.....	54
5.14.	Rezerwa i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	55
5.15.	Przychody z tytułu prowizji, odsetek, opłat windykacyjnych i inne przychody.	55
5.16.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	55
6.	Dane finansowe.....	56
6.1.	Wybrane dane finansowe	56
6.2.	Aktywa.....	57
6.3.	Pasywa	58
6.4.	Rachunek zysków i strat.....	59
6.5.	Przepływy pieniężne	60
6.6.	Zestawienie zmian w kapitale	61
6.7.	Wskaźniki	62
6.8.	Nota 1. Zmiana WNiP oraz ŚT	64
6.9.	Nota 2. Zmiana wartości firmy z konsolidacji	66
6.10.	Nota 3. Informacje dodatkowe do rachunku przepływów pieniężnych	66
6.11.	Nota 4. Przychody ze sprzedaży	67
6.12.	Nota 5. Pozostałe przychody i koszty operacyjne	68
6.13.	Nota 6. Przychody i koszty finansowe.....	69
6.14.	Nota 7. Zobowiązania leasingowe	70

6.15. Nota 8. Struktura własności kapitału podstawowego na dzień 31.12.2015 r. i 31.12.2014 r. ...	70
6.16. Nota 9. Zmiana odpisów aktualizujących wartości należności	70
6.17. Nota 10. Zmiana stanu rezerw według stanu ich utworzenia.....	71
6.18. Nota 11. Podział zobowiązań według pozycji bilansu o pozostałym na dzień bilansowy, przewidywanym umową okresie spłaty.....	72
6.19. Nota 12. Wykaz istotnych pozycji czynnych i biernych rozliczeń międzyokresowych	73
6.20. Nota 13. Poniesione w roku 2015 i planowane na rok 2016 nakłady na niefinansowe aktywa trwałe	73
6.21. Nota 14. Rozliczenie głównych pozycji różniących podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym od wyniku finansowego	74
6.22. Nota 15. Przeciętne w roku obrotowym zatrudnienie etatowe w grupach zawodowych	74
6.23. Nota 16. Przeciętne w roku obrotowym wynagrodzenie w grupach zawodowych.....	75
6.24. Nota 17. Informacja o wynagrodzeniu biegłego rewidenta lub podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych wypłaconym lub należnym za rok zakończony dnia 31 grudnia 2015 roku w podziale na rodzaje usług	76
6.25. Nota 18. Struktura własnościowa środków trwałych – według wartości netto	76
6.26. Nota 19. Wykaz zobowiązań zabezpieczonych majątku	77
6.27. Nota 20. Wykaz zobowiązań warunkowych, w tym również udzielonych przez jednostkę gwarancji i poręczeń, także wekslowych	77
6.28. Nota 21. Informacje o istotnych transakcjach ze stronami powiązanymi zawartymi przez jednostkę na innych warunkach niż rynkowe	78
6.29. Nota 22. Rozrachunki między jednostkami powiązanymi	79
6.30. Nota 23. Obroty między jednostkami powiązanymi.....	80
6.31. Nota 24. Ustalenie wartości zysków mniejszości.....	81
6.32. Nota 25. Korekty dotyczące wartości firmy i innych wartości niematerialnych	81
III. Oświadczenia Zarządu	
IV. Opinia i Raport Biegłego Rewidenta	

I. Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej CAPITAL SERVICE za okres od dnia 1 stycznia 2015 roku do dnia 31 grudnia 2015 roku**1. Informacje o jednostce dominującej****1.1. Dane jednostki dominującej:**

Jednostka dominująca	CAPITAL SERVICE S.A.
Forma prawna:	spółka akcyjna
Siedziba:	Ostrołęka, ul. J. Korczaka 73
Kraj rejestracji:	Polska
Podstawowy przedmiot działalności:	udzielanie pożyczek gotówkowych
Organ prowadzący rejestr:	Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS 0000407127
Numer statystyczny REGON:	145914495
NIP:	758-235-17-11
Telefon:	+48 29 694 4820
Faks:	+48 29 764 5988
Adres poczty elektronicznej:	biurozarzadu@capitalservice.pl
Strona internetowa:	http://www.capitalservice.pl

1.2. Aktualny skład organów jednostki dominującej i jego zmiany w trakcie okresu sprawozdawczego do dnia sporządzenia sprawozdania finansowego

1.2.1. Zarząd Spółki

- *Adam Kuszyk - Prezes Zarządu*

Jedynym członkiem Zarządu Spółki CAPITAL SERVICE S.A., pełniącym jednocześnie funkcję Prezesa Zarządu jest Pan Adam Kuszyk - absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego, menadżerskich studiów podyplomowych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, Certyfikowany Audytor Wewnętrzny (The Institute of Internal Auditors), biegły rewident. Od 2011 do połowy 2014 r. Dyrektor Finansowy i Wiceprezes Zarządu holdingu informatyczno – mediowego SMT S.A. Wcześniej m.in. Dyrektor Finansowy Rolmex S.A. dominującego akcjonariusza Indykpol S.A., menadżer w Agora S.A. (holding mediowy), Deloitte oraz BDO.

W okresie od 1 stycznia 2015 roku do dnia 31 grudnia 2015 roku finansowego miały miejsce następujące zmiany w składzie Zarządu Spółki:

W dniu 21 grudnia 2015 Pan Kazimierz Dziełak złożył rezygnację ze stanowiska Prezesa Zarządu Spółki CAPITAL SERVICE S.A. Rada Nadzorcza przyjęła tę rezygnację i jednocześnie odwołała Pana Adama Kuszyka ze stanowiska Wiceprezesa Zarządu powierzając funkcję Prezesa Zarządu.

1.2.2. Rada Nadzorcza

W skład Rady Nadzorczej jednostki dominującej, na dzień 31 grudnia 2015 roku wchodził:

- *Adam Kowalczyk - Przewodniczący Rady Nadzorczej*

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego oraz programu Executive MBA Uniwersytetu Warszawskiego i University of Illinois, Prezes Zarządu Podlaskiego Funduszu Kapitałowego Sp. z o.o. w Białymstoku oraz Wiceprezes Zarządu Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego w Białymstoku, Przewodniczący Rady Nadzorczej Stekop S.A. w Warszawie, Lumiere Sp. z o.o. w Białymstoku, ABZ Consulting Sp. z o.o. w Warszawie, PCD Bia-Net Sp. z o.o. w Białymstoku. Adam Kowalczyk jest związany z grupą Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego od 1995r. Pełni funkcję Dyrektora Finansowego grupy PFRR oraz Dyrektora Zarządzającego funduszem kapitałowym (VC).

- *Tomasz Filipiak - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej*

Absolwent Uniwersytetu Łódzkiego, kierunek Finanse i Bankowość. Od 1995 roku zdobywał doświadczenie jako analityk finansowy, pracując m.in. dla HSBC G&A Securities Polska S.A., Domu Maklerskiego BOŚ S.A., Pioneer PTE S.A. Od 2001 roku zarządzał aktywami – początkowo w Pekao Pioneer PTE S.A., od 2005 w Millennium TFI S.A., od 2007 do 2009 roku w DWS TFI S.A. Posiada licencję

maklera papierów wartościowych (nr 900). Członek Rady Nadzorczej Krynicki Recykling S.A., Arteria S.A., Lark.pl S.A. Od 2012 r. współwłaściciel firmy doradczej InvestSight.

- *Artur Saturnin Kozioł – Członek Rady Nadzorczej*

Absolwent Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (Szkoły Głównej Handlowej). Doświadczenie zdobywał pracując na stanowisku dyrektora w PKO BP S.A., NBP, Banku Turystyki S.A., Raiffeisen – Centrobanku S.A., Banku Śląskim S.A., następnie zaś na stanowisku Prezesa Zarządu i Dyrektora Zarządzającego w BSK Leasing S.A., Dyrektora Zarządzającego i współwłaściciela w Krakowskim Instytucie Technologii Sp. z o. o. oraz Fintech Sp. z o. o., jak również na stanowisku Prezesa Zarządu AmerBrokers S.A.

- *Jadwiga Suchecka - Członek Rady Nadzorczej*

Ekonomistka z bogatym doświadczeniem zawodowym, które zdobywała pracując w zakładach produkcyjnych na stanowisku ekonomisty, w tym 5 lat na stanowisku kierowniczym, następnie zaś w Banku PKO BP o/Ostrołęka. Począwszy od 1985 r. do chwili obecnej prowadzi własną działalność gospodarczą. Od roku 1987 zasiada w Radzie Nadzorczej Spółdzielni Dom Handlowy „KUPIEC” w Ostrołęce, pełniąc funkcję przewodniczącej Rady Nadzorczej.

- *Kazimierz Dziełak - Członek Rady Nadzorczej*

Doświadczony i kreatywny menadżer. Studiował zarządzanie w Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Nieprzerwanie od 1999 do 2015 roku skutecznie zarządzał spółką akcyjną CAPITAL SERVICE. Twórca silnej i rozpoznawalnej na rynku finansów osobistych marki KredytOK. Posiada 6-letnie doświadczenie na rynku bankowym (partner zarządzający oddziałem jednego z banków) oraz kilkunastoletnie doświadczenie w prowadzeniu podmiotu na rynku usług finansowych.

W okresie od 1 stycznia 2015 roku do dnia 31 grudnia 2015 roku miały miejsce następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Spółki:

W dniu 21 grudnia 2015 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie odwołało z funkcji Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej Pana Artura Saturnina Kozioła, powołując na jego miejsce Pana Tomasza Filipiaka. NWZ powołało na Członka Rady Nadzorczej Pana Kazimierza Dziełaka.

1.3. Znaczący akcjonariusze jednostki dominującej

Strukturę Akcjonariatu Spółki, na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania przedstawia poniższa tabela:

Tabela. Struktura Akcjonariatu Spółki

Akcjonariusze	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym %	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (%)
Kazimierz Dziełak	4.000	100	4.000	100
Razem	4.000	100	4.000	100

1.4. Informacja o odbytych Walnych Zgromadzeniach

W 2015 r. miało miejsce jedno Walne Zgromadzenie oraz trzy Nadzwyczajne Walne Zgromadzenia. Szczegółowe informacje dotyczące terminów oraz przedmiotu obrad zawiera poniższa tabela:

Tabela. Informacja o odbytych Walnych Zgromadzeniach

Rodzaj Zgromadzenia	Data i miejsce obrad Walnego Zgromadzenia	Przedmiot obrad Walnego Zgromadzenia
Zwyczajne Walne Zgromadzenie	2015-06-29, Ostrołęka	<ul style="list-style-type: none"> Rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy. Podział zysku za ubiegły rok obrotowy. Udzielenie absolutorium Członkom Zarządu oraz Rady Nadzorczej z wykonania przez nich obowiązków. Zatwierdzenie sprawozdania z pracy Rady Nadzorczej Spółki za ubiegły rok obrotowy. Ustalenie liczby Członków Rady Nadzorczej Spółki II kadencji. Ustalenie wysokości i zasad przyznawania wynagrodzenia Członkom Rady Nadzorczej Spółki.
Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie	2015-10-08, Ostrołęka	<ul style="list-style-type: none"> Wyrażenie zgody na zbycie poprzez wniesienie aportem zorganizowanej części przedsiębiorstwa Spółki do Spółki Komtod Spółka z o.o. S.K.A.
Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie	2015-10-29, Ostrołęka	<ul style="list-style-type: none"> Wyrażenie zgody na zawarcie przez spółkę CAPITAL SERVICE Spółka Akcyjna z osobą trzecią umowy oddania zorganizowanej części przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania
Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie	2015-12-21, Ostrołęka	<ul style="list-style-type: none"> Zmiany w składzie Rady Nadzorczej Spółki.

1.5. Informacja o audytorze

Badanie sprawozdania finansowego za rok 2015 zostało zlecone Spółce BDO Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Uchwała Nr 14/2015 Rady Nadzorczej CAPITAL SERVICE S.A. w sprawie wyboru biegłego rewidenta weszła w życie z dniem podjęcia, tj. 21 grudnia 2015 r.

BDO to globalne przedsiębiorstwo świadczące usługi audytorskie, konsultingowe i doradcze. BDO na świecie powstała w 1963 roku w wyniku połączenia firm konsultingowych Wielkiej Brytanii, Holandii, Niemiec, Kanady oraz Stanów Zjednoczonych, które złączyły swoje siły, wiedzę i doświadczenie, dając początek międzynarodowej sieci ekspertów Binder Seidman International Group. Po dziesięciu latach dynamicznego rozwoju, powiększona o nowych partnerów firma przekształciła się w Binder Dijker Otte & Co.

W Polsce BDO rozpoczęła swoją działalność w 1991 roku. Była to jedna z pierwszych na rynku firm audytorsko-doradczych. Portfolio Klientów BDO tworzą przede wszystkim podmioty z „Listy 500” największych przedsiębiorstw polskiej gospodarki notowanych w rankingu dziennika „Rzeczpospolita”, a także średnie firmy polskie i międzynarodowe, firmy rodzinne, spółki giełdowe oraz instytucje finansowe.

1.6. Krótka historia Spółki

1.6.1. Opis historii Spółki i realizowanych projektów

1999 r.	Pani Marta Dziełak rejestruje jednoosobową działalność gospodarczą w zakresie prowadzenia usług pośrednictwa finansowego.
Listopad 2001 r.	Do oferty przedsiębiorcy wprowadzony zostaje pierwszy własny produkt pożyczkowy.
Styczeń 2003 r.	Rozpoczęcie wdrażania strategii rozwoju w oparciu o koncepcję budowy własnej sieci oddziałów pod marką Activa500. Na koniec 2003 roku sieć własna oddziałów liczy 20 placówek.
Październik 2003 r.	Pan Kazimierz Dziełak rejestruje działalność gospodarczą pod firmą CAPITAL SERVICE Kazimierz Dziełak, która kontynuuje podjęte wcześniej działania w zakresie dalszego rozwoju.
Styczeń 2008 r. – Grudzień 2009	Dalsza ekspansja terytorialna i rozbudowa sieci własnej oddziałów pod marką Activa500. Do końca 2009 roku powstaje 10 nowych oddziałów, a ogólna liczba placówek wzrasta do 30.
Grudzień 2010 r.	Spółka tworzy w strukturach centrali własny CONTACT CENTER. Głównym zadaniem nowego działu jest obsługa telefoniczna Klientów Spółki.
Październik 2011 r.	Spółka podejmuje decyzję o zmianie nazwy marki sieci własnej oddziałów na KREDYTOK oraz o zmianie formy prowadzonej działalności.

Listopad 2011 r.	Rebranding pierwszych oddziałów Activa500 na KREDYTOK. Dalsza ekspansja terytorialna i rozbudowa sieci własnych oddziałów pod marką KREDYTOK. Do końca 2011 roku powstaje 8 nowych oddziałów, a ogólna liczba placówek wzrasta do 38.
Grudzień 2011 r.	Spółka dokonuje zmiany formy prawnej na spółkę akcyjną.
Styczeń 2012 r.	Następuje rejestracja w KRS zmiany formy prawnej Spółki. Powstaje CAPITAL SERVICE Spółka Akcyjna z siedzibą w Ostrołęce, z kapitałem zakładowym wynoszącym 4.000.000,00 PLN. Jedynym akcjonariuszem Spółki i jednocześnie Prezesem Zarządu zostaje Kazimierz Dziełak.
Styczeń 2012 r.	Kontynuacja dalszej ekspansji terytorialnej i rozbudowy sieci własnych oddziałów pod marką KREDYTOK. Do końca 2012 roku powstają 22 nowe oddziały, a ogólna liczba placówek wzrasta do 60.
Luty 2012 r.	Wprowadzenie nowego produktu – limit pożyczkowy.
Maj 2012 r.	Kontynuacja procesu rebrandingu oddziałów Spółki na KREDYTOK. Do końca 2012 roku zmianie poddano kolejnych 16 oddziałów.
Kwiecień 2013 r.	Spółka zostaje członkiem organizacji Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce - Związek Pracodawców.
Styczeń 2014 r.	Kontynuacja procesu rebrandingu oddziałów Spółki na KREDYTOK. Do końca 2014 roku zakończono proces. Wszystkie oddziały sieci własnej Spółki funkcjonują pod marką KREDYTOK.
Styczeń 2014 r.	Spółka kończy integrację systemów informatycznych i wprowadza do sprzedaży nowy produkt – pożyczkę TELEKASA. Sprzedaż produktu wiąże się z jednoczesnym otwarciem dwóch nowych kanałów jego dystrybucji: sprzedaży on-line i za pośrednictwem własnego Contact Center.
Październik 2014 r.	Spółka przyjmuje nową strategię rozwoju na lata 2015-2017 zakładającą znaczne poszerzenie dotychczasowego modelu biznesowego i ekspansję terytorialną, dywersyfikację produktową i budowę silnych marek, jak również dywersyfikację kanałów dystrybucji i źródeł finansowania.
Listopad 2014 r.	Wprowadzenie na rynek nowego produktu – pożyczki odnawialnej.
Styczeń 2015 r.	Rozpoczęcie realizacji nowej strategii rozwoju Spółki – wprowadzenie na rynek kolejnych produktów: pożyczki ratalnej, karty pożyczkowej, pożyczki z przewłaszczeniem złota. Wydzielenie w ramach struktury organizacyjnej Spółki – zorganizowanej części przedsiębiorstwa.
Styczeń 2015 r.	W całej sieci sprzedaży wdrożono nowy system CRM2 (system informatyczny służący obsłudze pożyczek) - system klasy LMS (Loan Management System) z elementami CRM.
Luty 2015 r.	Spółka emituje pierwsze w swojej historii obligacje w kwocie 2 880 tys. zł z zamiarem notowania ich na rynku Catalystr.
Marzec 2015 r.	Zintegrowano system CRM2 z systemem mBank S.A.. Dzięki tej integracji Emitent jest w stanie szybciej i sprawniej obsługiwać Klientów, realizować przelewy natychmiastowe i sprzedawać pożyczki nawet w dni wolne od pracy.

Kwiecień 2015 r.	Uruchomiono system informatyczny, który pozwala współpracującym ze Spółką Partnerom Handlowym na bezpośredni dostęp do CRM2 Emitenta. Dzięki temu udało się nawiązać współpracę z dużymi podmiotami notując tym samym wzrost udziału kanałów zewnętrznych w sprzedaży nowych umów.
Kwiecień 2015 r.	Spółka podjęła decyzję o rezygnacji z prowadzenia we własnym zakresie postępowań sądowych i egzekucyjnych.
Maj 2015 r.	Rozpoczęcie projektu budowy sieci agentów sprzedających ofertę Spółki, skupionych wokół oddziałów. Spółka oczekuje, że średnio w zasięgu danego oddziału będzie operować około 10 agentów.
Czerwiec 2015 r.	Spółka sprzedała pakiet wierzytelności przeterminowanych powyżej 90 dni. Należności te były pokryte rezerwami w 100 %. W wyniku tej transakcji Spółka uzyskała przychód w wysokości 1 361 tys. zł.
Czerwiec-Lipiec 2015 r.	Spółka emituje z sukcesem kolejne serie obligacji: na kwotę 2160 tys. zł (seria B), na kwotę 1050 tys. zł (seria C) oraz na kwotę 1.770 tys. zł (seria D).
Lipiec 2015 r.	Uruchomiono system kontroli zgłoszeń – innowacyjny system do zarządzania i integrowania zgłoszeń osób zainteresowanych wzięciem pożyczki w CAPITAL SERVICE S.A.
Lipiec 2015 r.	Spółka zostaje członkiem "Koalicji na Rzecz Przyjaznej Rekrutacji".
Wrzesień 2015 r.	Optymalizacja procesów sprzedażowych w kanale Contact Center z wykorzystaniem innowacyjnych technologii.
Październik 2015 r.	Spółka sprzedała kolejny pakiet wierzytelności przeterminowanych powyżej 90 dni. Należności te były pokryte rezerwami w 100 %. Przychody z tej transakcji wyniosły 281 tys. zł.
Październik 2015 r.	Spółka emituje obligacje serii E na kwotę 1600 tys. zł oraz serii E1 na kwotę 1600 tys. zł CAPITAL SERVICE S.A. nabywa akcje istniejącej spółki KOMTOD sp. z o. o. S.K.A. Dokonano również zbycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa na rzecz spółki CAPITAL SERVICE Brand Management sp. z o.o. Zawarto umowy oddania ZCP do odpłatnego korzystania.
Listopad 2015 r.	Uruchomiono aplikację służącą obsłudze sprzedaży wierzytelności oraz aplikację do zarządzania kampaniami marketingowymi online umożliwiającą kolekcję danych w Internecie poprzez tworzenie Landing page.
Listopad 2015 r.	Spółka uruchomiła nową stronę internetową marki KredytOK, tj.: stronę produktową. Ma to na celu zwiększenie sprzedaży, reklamę oferty produktowej oraz udrożnienie kanału internetowego poprzez rozszerzenie sprzedaży pożyczek w Internecie.
Grudzień 2015 r.	Powiększenie sieci oddziałów własnych z 60 na koniec 2014 r. do 105 na koniec 2015 r.
Grudzień 2015 r.	Spółka emituje obligacje serii F1 na kwotę 3 500 tys. zł oraz przeprowadza emisję obligacji serii G na rekordową kwotę 15 000 tys. zł.
Grudzień 2015 r.	Rozpoczęcie współpracy z Fines S.A. - Partnerem Finansowym, który umożliwił realizację zgłoszeń Klientów nieakceptowanych w ramach oferty produktowej CAPITAL SERVICE S.A.. Klienci mają więc możliwość ubiegania się o pożyczkę w firmach konkurencyjnych za pośrednictwem Spółki.

Grudzień 2015 r.	Rozpoczęcie prac nad dostosowaniem obowiązującego w CAPITAL SERVICE S.A. systemu CRM do obsługi placówek franczyzowych.
Styczeń 2016 r.	Wprowadzenie na rynek nowego produktu – Komfort Ratka.
Marzec 2016 r.	Wprowadzenie na rynek nowego produktu – Szybka Pożyczka.
Kwiecień 2016 r.	Otwarcie pierwszego Oddziału franczyzowego KredytOK w Przasnyszu (woj.mazowieckie).
Kwiecień 2016 r.	Nawiązanie współpracy z Fines S.A., GTF Spółką z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. oraz Alior Bankiem i rozpoczęcie sprzedaży produktów, wzbogacających ofertę CAPITAL SERVICE S.A.

1.7. Struktura organizacyjna jednostki dominującej

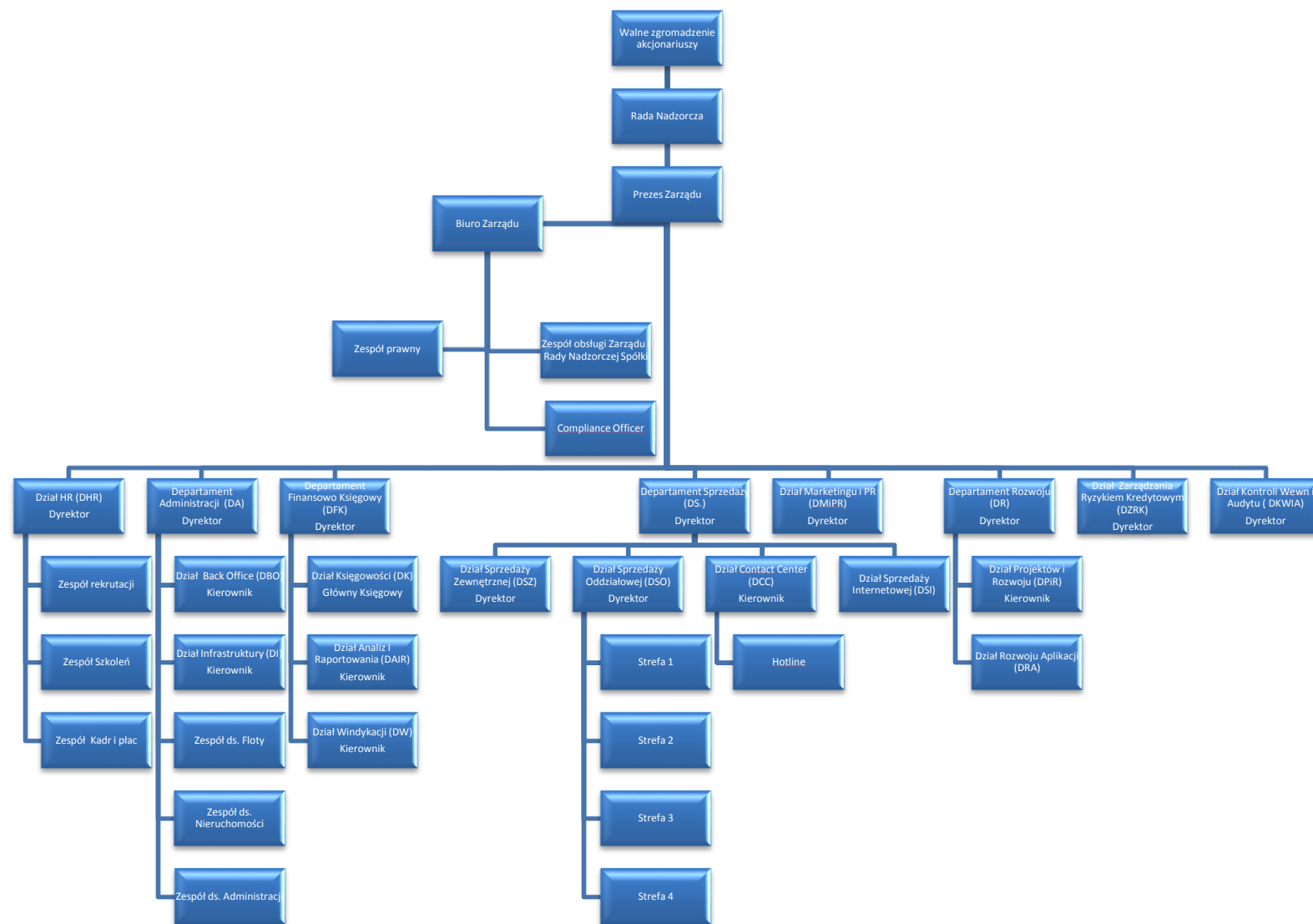
Spółką zarządza Zarząd Spółki, a tryb pracy Zarządu określa Regulamin Zarządu.

W strukturze organizacyjnej Spółki funkcjonują w szczególności następujące elementy składowe:

- 1) Departament - struktura organizacyjna kierowana przez Dyrektora podporządkowana bezpośrednio Zarządowi Spółki. Departament jest strukturą nadrzędną nad działem.
- 2) Dział - struktura organizacyjna podporządkowana Departamentowi lub bezpośrednio Członkom Zarządu Spółki. Strukturę Działu mogą tworzyć inne komórki organizacyjne, np. Zespoły. Działalność Działu może obejmować funkcję wsparcia lub pozostały obszar działalności biznesowej.
- 3) Oddziały terenowe - komórki organizacyjne realizujące funkcje sprzedażowe i windykacyjne w Spółce. Oddziały są komórkami organizacyjnymi i wchodzi w skład Działu Sprzedaży Oddziałowej.
- 4) Zespół - grupa zadaniowa, powołana do realizacji określonych zadań, będących częścią funkcji pełnionych przez komórkę organizacyjną lub realizujących zadania interdyscyplinarne.

Aktualne zależności organizacyjne w Spółce przedstawia poniższy schemat struktury organizacyjnej.

Wykres. Schemat struktury organizacyjnej Spółki wg stanu na moment publikacji sprawozdania



2. Opis Grupy Kapitałowej

2.1.1. Czas trwania Grupy Kapitałowej

Spółka dominująca CAPITAL SERVICE S.A. i pozostałe jednostki Grupy Kapitałowej zostały utworzone na czas nieokreślony.

2.1.2. Spółki zależne

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, Spółka CAPITAL SERVICE S.A. jest jednostką dominującą wobec dwóch spółek:

- a) spółki KOMTOD Sp. z o. o. S.K.A. (z udziałem w kapitale zakładowym w wysokości 100%),
- b) spółki CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT Sp. z o. o. (z udziałem w kapitale zakładowym w wysokości 100%).

Podstawowe informacje dotyczące spółek zależnych przedstawia poniższa tabela:

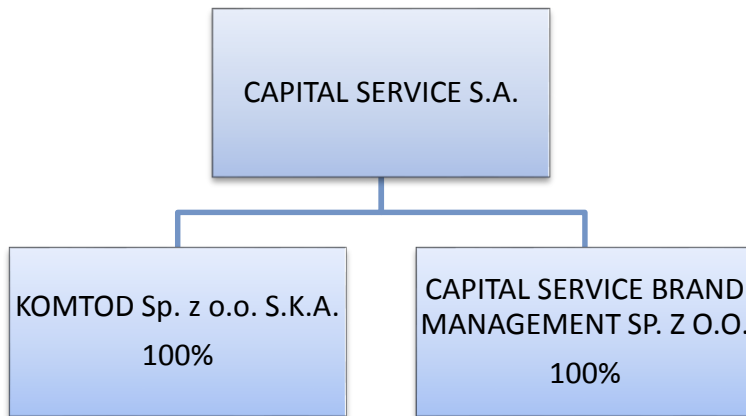
Tabela. Informacje o spółkach zależnych

Nazwa Spółki	Siedziba	Dane rejestrowe	Przedmiot działalności	Kapitał podstawowy	Udział % w kapitale	Udział % w prawach głosu
KOMTOD spółka z o.o. S.K.A	03-301 Warszawa ul. Jagiellońska 78	KRS 0000486631 NIP 5213660591	Pozostałe formy udzielania kredytów	343	99,99	100
CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT spółka z o.o.	03-301 Warszawa ul. Jagiellońska 78	KRS 0000583477 NIP 1132897358	Dzierżawa własności intelektualnej	5,0	100	100

2.1.3. Opis jednostek zależnych

Strukturę istotnych jednostek zależnych należących do Grupy Kapitałowej CAPITAL SERVICE S.A. przedstawia poniższy schemat:

Wykres. Struktura Grupy Kapitałowej



2.1.4. CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT sp. z o. o. – Opis zakresu działalności

CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT SP. Z O.O. jest jednostką prowadzącą działalność w zakresie strategii marketingowej, znaków towarowych oraz pozostałej własności intelektualnej.

CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT sp. z o. o. zamierza wyspecjalizować się w zakresie zarządzania znakami towarowymi CAPITAL SERVICE S.A. oraz na bazie tego doświadczenia chce w przyszłości świadczyć tego rodzaju usługi dla innych firm z grupy CAPITAL SERVICE oraz dla firm spoza grupy. Działalność CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT sp. z o. o. ma na celu optymalizację procesów wewnątrz Spółki CAPITAL SERVICE S.A. Spółka zamierza to osiągnąć poprzez przekazanie części procesów marketingowych osobnej jednostce, która będzie wykazywać m.in swoje przychody, koszty oraz wynik na działalności. Z biegiem czasu coraz większy nacisk będzie kładziony najpierw na samofinansowanie się jednostki, a następnie na jej zysk.

Głównym zadaniem CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT sp. z o. o. w czasie pierwszych 36 miesięcy działalności będzie wypracowanie rentownego biznesu marketingowego.

Kluczowym celem CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT sp. z o. o. jest rozwój istniejących znaków handlowych, dbanie o ich postrzeganie oraz promocję. CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT sp. z o. o. prowadzić będzie także prace zmierzające do wprowadzania nowych znaków, w razie potrzeby wycofywania lub zmiany już istniejących.

Główne zadania CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT sp. z o. o. w stosunku do znaków towarowych CAPITAL SERVICE S.A. to:

- Zapewnienie możliwości odróżniania produktów finansowych tego samego rodzaju oferowanych przez różne przedsiębiorstwa (podmioty konkurencyjne),
- Zapewnienie odpowiedniego wizerunku i reputacji marki,
- Roli w umowach franchisingowych (licencje na używanie znaków),
- Ciągły rozwój znaków towarowych oraz dbanie o ich odpowiednie pozycjonowanie w celu wzrostu ich wartości w aktywach biznesowych CAPITAL SERVICE S.A.,
- Tworzenie zasad wykorzystania znaków handlowych poza strukturami CAPITAL SERVICE S.A.,
- Opcjonalny udział w procesach, w których może być wykorzystywany znak handlowy np. darowizna, zastaw, aport,
- Dbanie o kwestie prawne związane z ochroną znaków towarowych w kraju i zagranicą.

2.1.5. KOMTOD sp. z o.o. S.K.A. – Opis zakresu działalności

Spółka zajmująca się obsługą pożyczek ratalnych wniesionych do niej aportem w październiku 2015 r. W przyszłości jej zadaniem powinien być obrót i obsługa portfeli wierzytelności.

2.2. Charakterystyka działalności Grupy Kapitałowej

2.2.1. Podstawowe informacje o produktach i usługach oferowanych przez Grupę

Przedmiotem prowadzonej działalności przez Spółki Grupy Kapitałowej jest udzielanie osobom fizycznym pożyczek gotówkowych i ich obsługa. Grupa oferuje na krajowym rynku pożyczki pozabankowe od 2001 roku. Realizowany od samego początku model biznesowy Grupy polega na sprzedaży mikropożyczek głównie za pośrednictwem własnej sieci oddziałów.

Poniższe tabele przedstawiają ogólną charakterystykę produktów Grupy.

Tabela. Produkty oferowane przez Grupę w 2015 roku.

Produkt	Ogólna charakterystyka
Pożyczka odnawialna	Krótkoterminowa pożyczka gotówkowa w wysokości do 1.000 zł, rozliczana cyklicznie w okresach miesięcznych. Przeciętny okres realizacji umowy wynosi 20 miesięcy.
Telekasa	Krótkoterminowa pożyczka gotówkowa w wysokości do 500 zł. Pożyczka udzielana w ciągu 15 minut i dostępna w kanale internetowym oraz za pośrednictwem Contact Center. Produkt wprowadzony do sprzedaży w 2014 r.
Pożyczka ratalna	Krótkoterminowa pożyczka gotówkowa udzielana na okres od 6 do 12 miesięcy w wysokości od 1.050 zł do 3.000 zł. Produkt wprowadzony do oferty w styczniu 2015 r., zmodyfikowany w kwietniu 2015 r. oraz marcu 2016 r.
Złota pożyczka	Krótkoterminowa pożyczka gotówkowa udzielana pod zastaw złota w wysokości do 2.000 zł. Produkt wprowadzony do oferty w styczniu 2015 r.
Senior Ratka	Krótkoterminowa pożyczka gotówkowa udzielana na okres od 3 do 12 miesięcy dla Klientów w wieku emerytalnym, którzy spełniają bardziej rygorystyczne wymagania dotyczące badania zdolności kredytowej. Pożyczka oferowana jest w kwotach od 300 zł do 2.000 zł. Produkt wprowadzony do oferty w sierpniu 2015 r. i zmodyfikowany w marcu 2016 r.
Karta przedpłacona	Uruchomione w lutym 2015 r. nowe medium wypłaty produktów Grupy w postaci Karty pożyczkowej. Umowa o kartę przedpłaconą zawierana jest na czas nieokreślony. Za pośrednictwem karty Klient ma możliwość wypłaty gotówki, dokonania transakcji bezgotówkowych oraz sprawdzenia salda i historii operacji.
Brelok	Usługa marketingowo-reklamowa; produkt w postaci zawieszki lub naklejki, umożliwiający powiązanie go z rzeczą ruchomą będącą w posiadaniu Klienta.

Tabela. Produkty uruchomione przez Grupę w 2016 r.

Produkt	Ogólna charakterystyka
Komfort Ratka	Pożyczka gotówkowa udzielana na okres od 12 do 24 miesięcy w wysokości do 1.500 zł, rozliczana w okresach miesięcznych. Produkt wprowadzony do oferty w styczniu 2016 r.
Szybka Pożyczka	Pożyczka gotówkowa w wysokości do 1.000 zł, udzielana na czas nieokreślony. Elastyczny produkt pożyczkowy, dostosowany do realnych potrzeb i możliwości Klienta. Produkt wprowadzony do oferty w marcu 2016 r., zastąpił dotychczasowe produkty – Pożyczkę odnawialną i Komfort ratkę.

Oferta Grupy adresowana jest do osób fizycznych, które:

- posiadają pełną zdolność do czynności prawnych,
- są w wieku od 26 do 75 lat, a w przypadku związków małżeńskich od 20 roku życia (dotyczy pożyczki ratalnej i pożyczek zabezpieczonych),

- posiadają udokumentowane źródło dochodu (z wyłączeniem pożyczki z przewłaszczeniem złota), obywatelstwo polskie i stałe zameldowanie,
- złożyły wniosek o udzielenie pożyczki wraz z kompletem wymaganych dokumentów,
- przejdą pozytywnie proces oceny zdolności kredytowej.

Źródłem przychodów Grupy z działalności podstawowej są prowizje od udzielonych pożyczek.

Rok 2016 rozpoczął się od intensywnej pracy nad dostosowaniem oferty produktowej do zmieniających się warunków prawnych. W najbliższych planach jest wprowadzenie kolejnych produktów, m.in. zostaną uruchomione nowe produkty finansowe we współpracy z bankami i innymi instytucjami finansowymi, które pozwolą na dotarcie do bardziej wymagających Klientów – zainteresowanych produktami o wyższym kapitale i dłuższym okresie kredytowania.

2.2.2. Dystrybucja produktów

Dystrybucja produktów Grupy odbywa się wyłącznie na rynku krajowym i przy wykorzystaniu następujących kanałów dystrybucji: sieci własnej oddziałów, Internetu, przedstawicieli i partnerów handlowych (brokerów usług finansowych) oraz własnego Contact Center. W roku 2016 Grupa rozpoczęła rozbudowywanie kolejnych kanałów sprzedaży: sieci przedstawicieli oraz oddziałów franczyzowych i partnerskich.

Znaczne zwiększenie liczby oddziałów własnych w 2015 roku pozwoliło na dotarcie do wielu nowych potencjalnych Pożyczkobiorców. Ruch ten okazał się strategiczny, gdyż zaspokoił niszę podażową w tym zakresie z uwagi na to, że większość instytucji pożyczkowych zainwestowała w ubiegłym roku w zdalne kanały sprzedażowe, w tym przede wszystkim – Internet. Tymczasem rok 2015 r. pokazał, że Klient instytucji pożyczkowej, jaką jest CAPITAL SERVICE S.A. oczekuje spotkania z Doradcą Klienta w oddziale KREDYTOK, gdyż w tej konfiguracji czuje się najbardziej komfortowo.

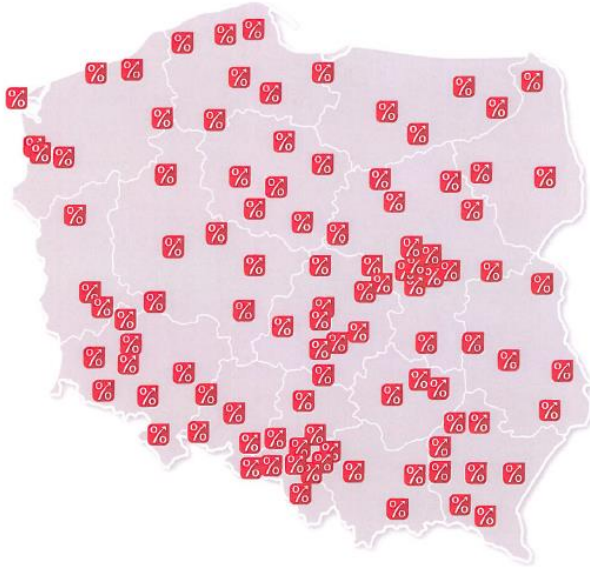
CAPITAL SERVICE S.A. rozumie i nie odstaje jednak od bieżących trendów sprzedażowych na rynku. W związku z tym Internet i obsługa telefoniczna są znaczącym źródłem przychodów ze sprzedaży. Niebagatelne znaczenie ma tutaj posiadanie własnego Contact Center. To właśnie przez Contact Center prowadzona jest z sukcesem sprzedaż produktu pożyczkowego dedykowanego seniorom – pożyczki Senior Ratki. Wypłata tej pożyczki, z uwagi na wygodę Pożyczkobiorcy, może zostać udzielona w dowolnej Placówce Poczty Polskiej lub kasie Banku Pocztowego.

Tabela. Charakterystyka kanałów dystrybucji produktów Grupy

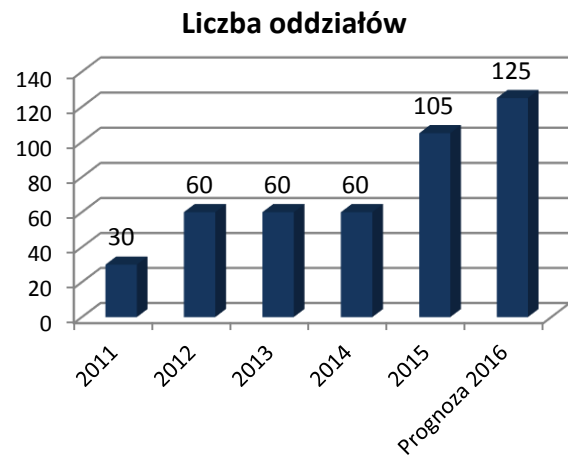
Kanał dystrybucji	Ogólna charakterystyka
	<p>Sieć oddziałów własnych</p> <p>Grupa w swojej strukturze posiada centralę oraz sieć 106 oddziałów działających pod jedną marką Kredyt OK, zlokalizowanych w znaczącej większości w centralnej i wschodniej Polsce, w miastach liczących powyżej 30.000 osób. Każdy oddział to usytuowany w dobrze skomunikowanym miejscu i wyróżniający się logo marki lokal o powierzchni 30-80 m² wraz z profesjonalnie przygotowanym 3-osobowym zespołem doradców. Doradcy poza sprzedażą produktów prowadzą również aktywną windykację terenową.</p>
	<p>Kanał internetowy</p> <p>Uruchomiony w 2014 r. i w pełni zintegrowany z systemem operacyjnym internetowy i mobilny kanał sprzedaży pożyczek ekspresowych TeleKasa. Portal internetowy to ważne źródło tzw. leadów (danych kontaktowych), obsługiwanych przez pozostałe kanały sprzedażowe.</p>
 	<p>Własny Contact Center</p> <p>Rozwijany systematycznie od 2010 r. Początkowo wyłącznie jako klasyczny Contact Center (infolinia i obsługa serwisowa), a od 2014 r. wydajny kanał sprzedażowy pożyczek ekspresowych TeleKasa oraz wspomagający sprzedaż oddziałów z bazą kilkudziesięciu tysięcy osób. W 2015 r. wprowadzono produkt Senior Ratka, skierowany do Emerytów i Rencistów, którą można otrzymać podczas jednej rozmowy telefonicznej z Doradcami Contact Center, a jej głównym atutem jest możliwość odbioru gotówki w dowolnej Placówce Poczty Polskiej lub kasie Banku Pocztowego.</p>

	<p>Sieć partnerów handlowych</p> <p>Sieć polegająca na współpracy z osobami fizycznymi prowadzącymi działalność gospodarczą lub innymi podmiotami gospodarczymi, których zadaniem jest przedstawienie Klientowi oferty CAPITAL SERVICE S.A. i przeprowadzenie Klienta przez proces wnioskowania o pożyczkę. Od II kwartału 2016 partnerzy handlowi będą mieli możliwość bezpośredniego udzielania pożyczek klientowi. Partnerzy handlowi działają w oparciu o specjalnie dedykowany system informatyczny zintegrowany z systemem operacyjnym Spółki CAPITAL SERVICE S.A. Wśród Partnerów występują zarówno małe podmioty gospodarcze, działające z reguły na określonym regionie i we własnym lokalu, jak również duże instytucje finansowe, obejmujące swoim zasięgiem teren całego kraju, do których zaliczyć można m.in. KREDYT EXPRESS spółka z o.o., KREDYTUM.PL S.A. i Progress Finance Group Sp. z o.o.</p> <p>Sieć Przedstawicieli</p> <p>Projekt uruchomiony w 2015 r., polegający na współpracy z osobą fizyczną pozyskującą Klientów na określonym obszarze. Głównym zadaniem Przedstawiciela jest systematyczne i skuteczne pozyskiwanie nowych Klientów w celu umówienia ich na spotkanie z Doradcą w oddziale. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania sieć obejmuje ponad 250 Przedstawicieli w całym kraju.</p>
	<p>Sieć oddziałów franczyzowych i partnerskich</p> <p>Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania możliwa jest współpraca w dwóch modelach biznesowych, tj. modelu opartym o Oddział Partnerski lub w modelu opartym o Oddział Franczyzowy. Pierwszy oddział franczyzowy powstał w kwietniu 2016 r. w Przasnyszu (woj.mazowieckie). Oddział franczyzowy jest traktowany w każdym obszarze swojej działalności jako Oddział terenowy KredytOK. Kolejne oddziały Franczyzowe KredytOK będą lokalizowane w miejscowościach, w których nie działają Oddziały Terenowe.</p>

Rysunek. Mapa zasięgu sieci własnej oddziałów KredytOK



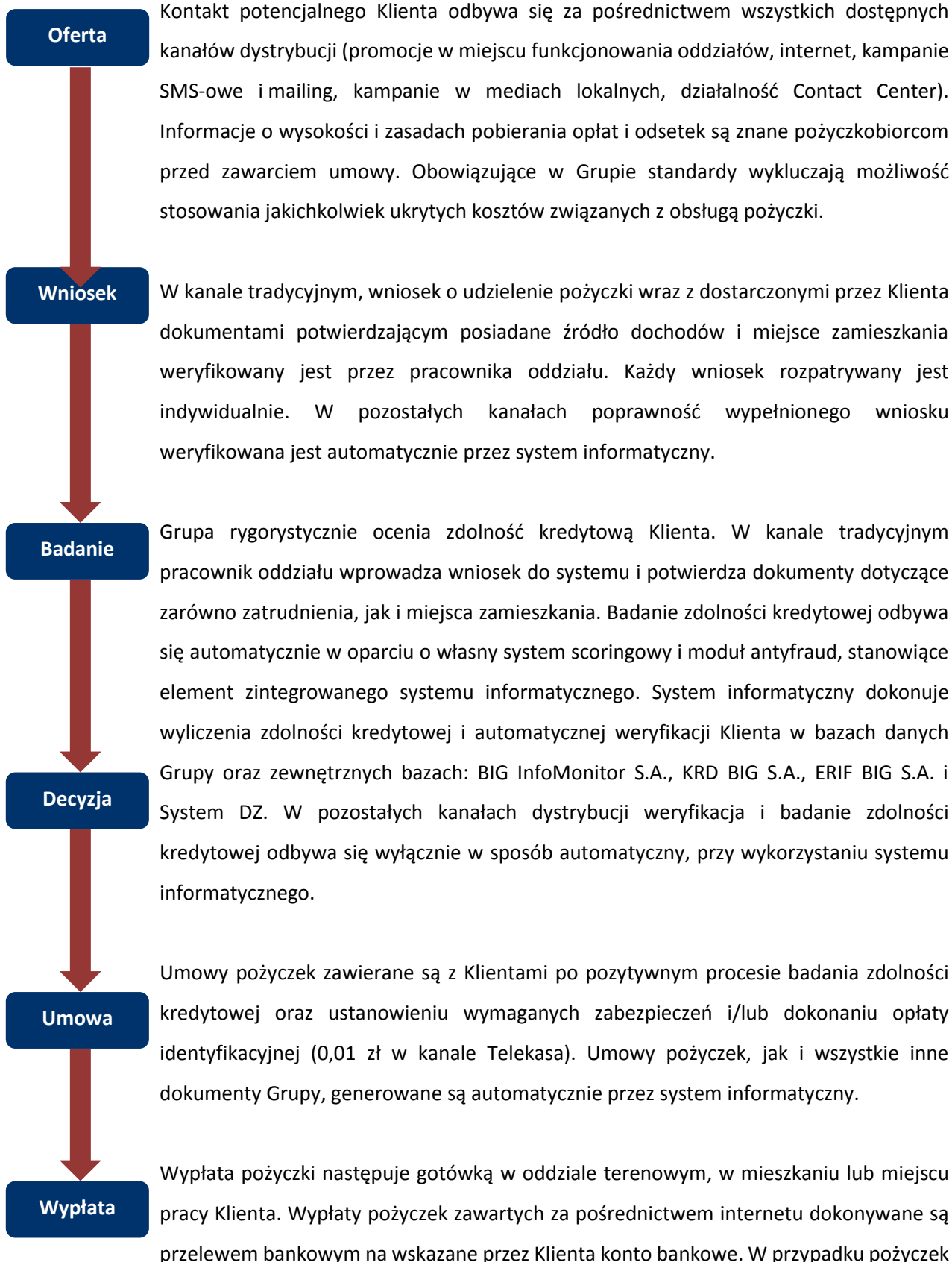
Wykres. Rozwój sieci oddziałów KredytOK



Zgodnie z przyjętymi założeniami planowany jest dalszy rozwój sieci oddziałów, których liczba na koniec 2016 r. wyniesie 125.

W CAPITAL SERVICE S.A. stosowane są jednakowe standardy obsługi Klienta we wszystkich kanałach dystrybucji. Bezwzględnie wymagane od pracowników jest przestrzeganie obowiązujących zasad w zakresie przejrzystości, uczciwości i odpowiedzialnego podejścia do Klienta.

2.2.3. Procedura udzielania pożyczek

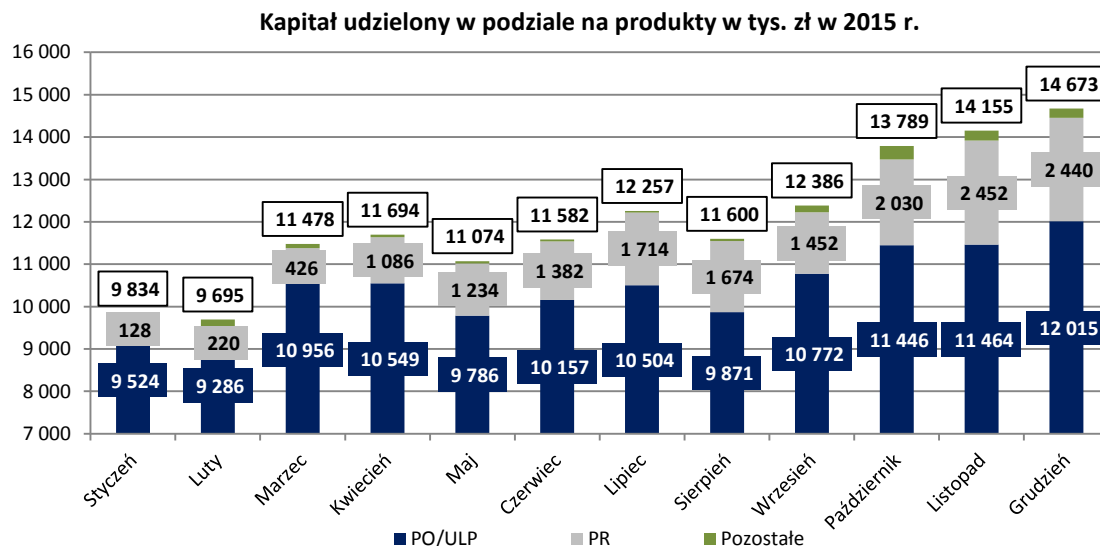


udzielonych za pośrednictwem Contact Center istnieje możliwość wypłaty pożyczek w okienku Poczty Polskiej lub kasie Banku Pocztowego.

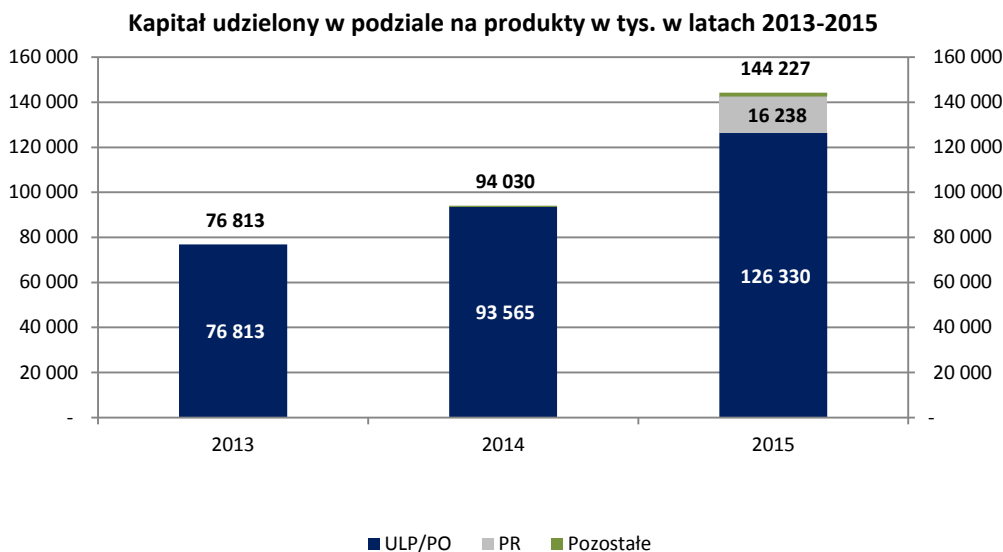
2.2.4. Sprzedaż w 2015 r.

W 2015 r. Grupa prowadziła sprzedaż z wykorzystaniem wszystkich posiadanych kanałów dystrybucji. Akcja sprzedażowa nieustannie wspierana była działaniami marketingowymi wykorzystującymi różne sposoby dotarcia do Klientów jak np. imprezy promocyjne, akcje marketingowe i telemarketingowe dedykowane dla poszczególnych grup klientów. Czynności marketingowe prowadzone były przy wsparciu domu mediowego, który ponosi odpowiedzialność za obsługę medialną kampanii reklamowych.

Poziom sprzedaży w ramach Grupy z roku na rok systematycznie rośnie. W 2015 r. Spółka CAPITAL SERVICE S.A. udzieliła pożyczek o wartości 144 227 tys. zł, co oznacza ponad 53% wzrost wartości sprzedaży do poprzedniego roku. Stały przyrost bazy Klientów w ostatnich miesiącach 2015 roku pokazuje, że w kolejnych miesiącach nowego roku cel w postaci podwojenia bazy Klientów jest możliwy do osiągnięcia, a nawet może zostać istotnie przekroczony.



gdzie: PO/ULP - pożyczka odnawialna/limit pożyczkowy („chwilówka”), PR – pożyczka ratalna

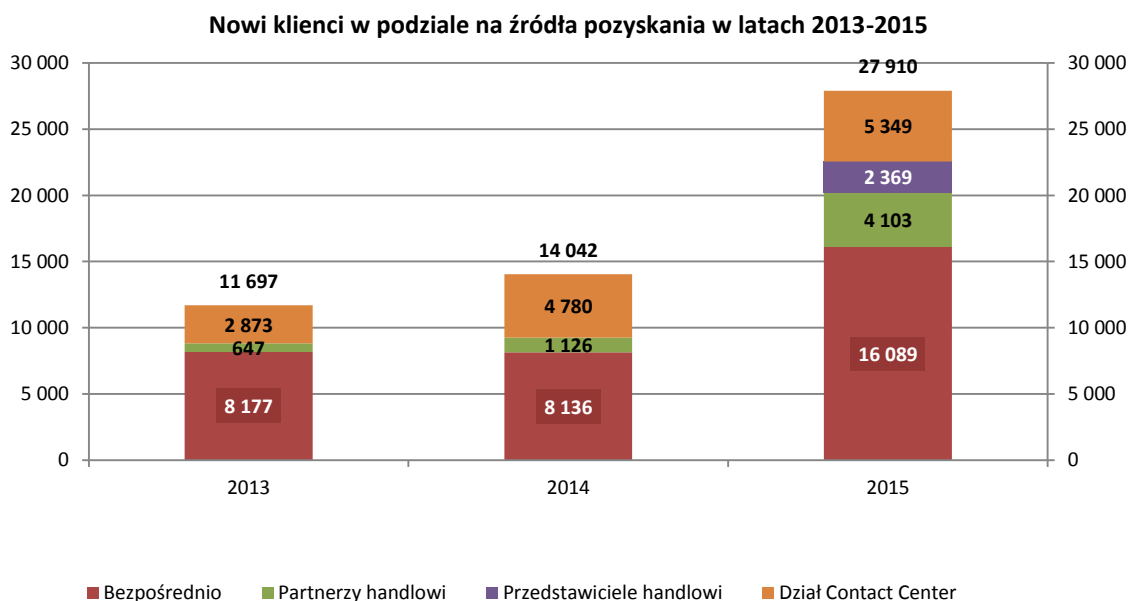
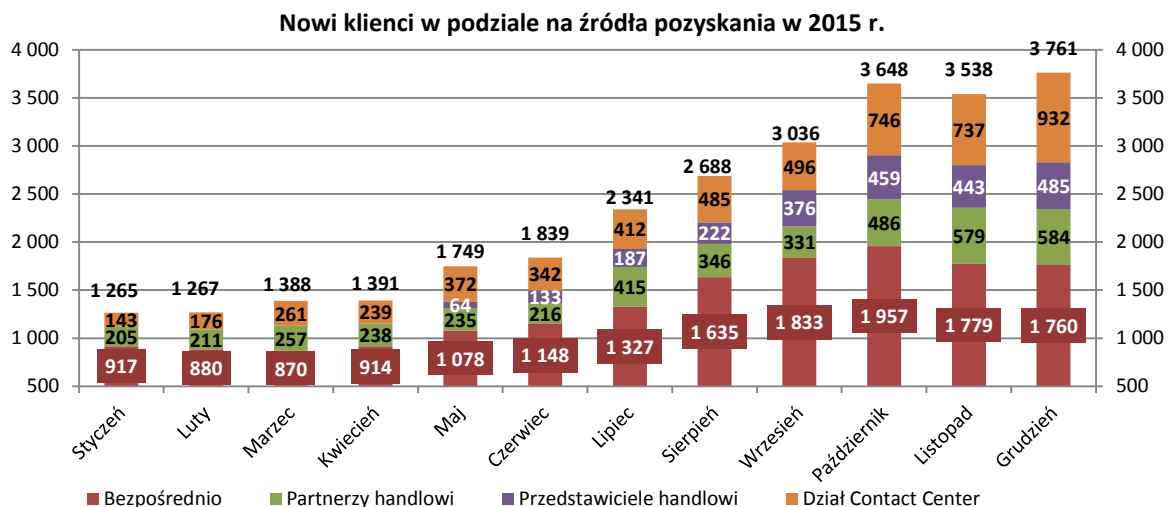


gdzie: PO/ULP - pożyczka odnawialna/limit pożyczkowy („chwilówka”), PR – pożyczka ratalna

Dynamiczny wzrost liczby Klientów jest konsekwencją rozbudowy sieci sprzedaży, otwieraniem nowych oddziałów własnych, wzbogaceniem oferty pożyczkowej (pożyczki ratalne, karta pożyczkowa), jak również wprowadzenia nowych kanałów pozyskiwania Klientów, jakimi są Przedstawiciele. Wprowadzone pożyczki ratalne, odróżniające się od produktów konkurencji przede wszystkim prostotą i możliwością spłaty przed terminem bez konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów, pozwoliły dotrzeć do szerszej grupy Klientów potrzebujących większej gotówki niż oferowany wcześniej Limit pożyczkowy. Sprzedaż za pośrednictwem Przedstawicieli została uruchomiona w maju 2015 r., a Przedstawiciele skupieni wokół oddziałów okazali się grupą aktywnych i lojalnych współpracowników. Przy nawiązaniu współpracy nie jest wymagane doświadczenie w zakresie udzielania pożyczek gotówkowych, a jedynie prężność i zaangażowanie we własne działania, wrodzone umiejętności czy zdolności menedżera prowadzącego. Należy podkreślić, iż dzięki stale rozwijającej się sieci Przedstawicieli, występuje możliwość dotarcia do nowych Klientów, którzy dotychczas byli niedostępni.

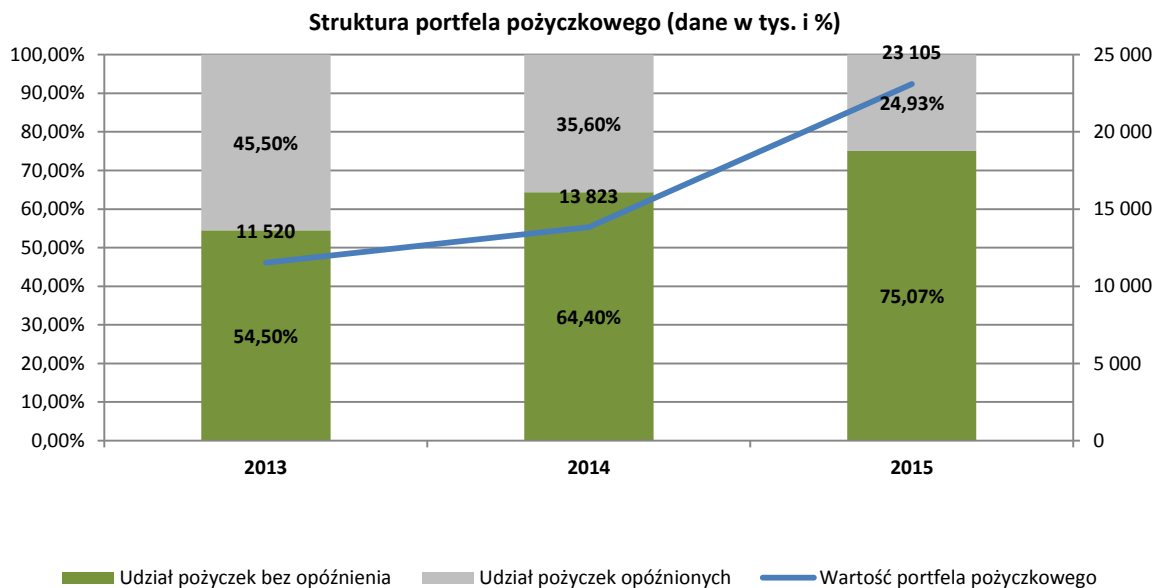
W 2016 roku poza siecią własną pojawią się dodatkowo placówki partnerskie i franczyzowe.

Poniższe wykresy przedstawiają ilości nowych Klientów w podziale na kanały ich pozyskania:



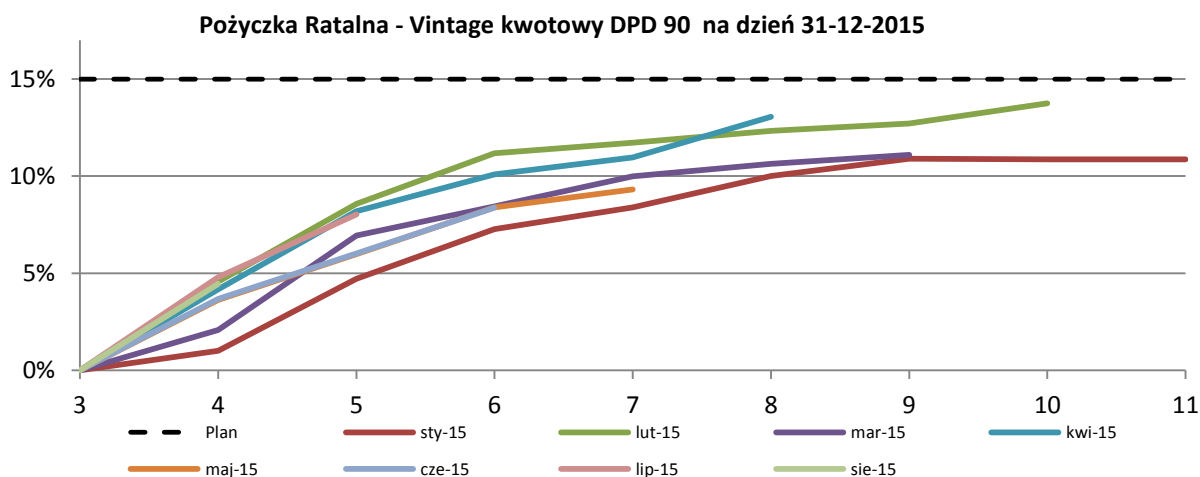
Równie dynamicznie rośnie wartość aktywnego portfela (portfel, który nie został zaklasyfikowany jako stracony tj. spłaty nie są opóźnione więcej niż 90 dni bądź z innych powodów wierzytelność nie została uznana za straconą). Zmianie ulega również struktura portfela, zwiększa się udział pożyczek ratalnych kosztem „chwilówek”. Jest to świadoma, strategiczna decyzja Zarządu, która ma na celu dywersyfikację ryzyka i budowania wartości Grupy w oparciu o różne produkty i zróżnicowane grupy Klientów.

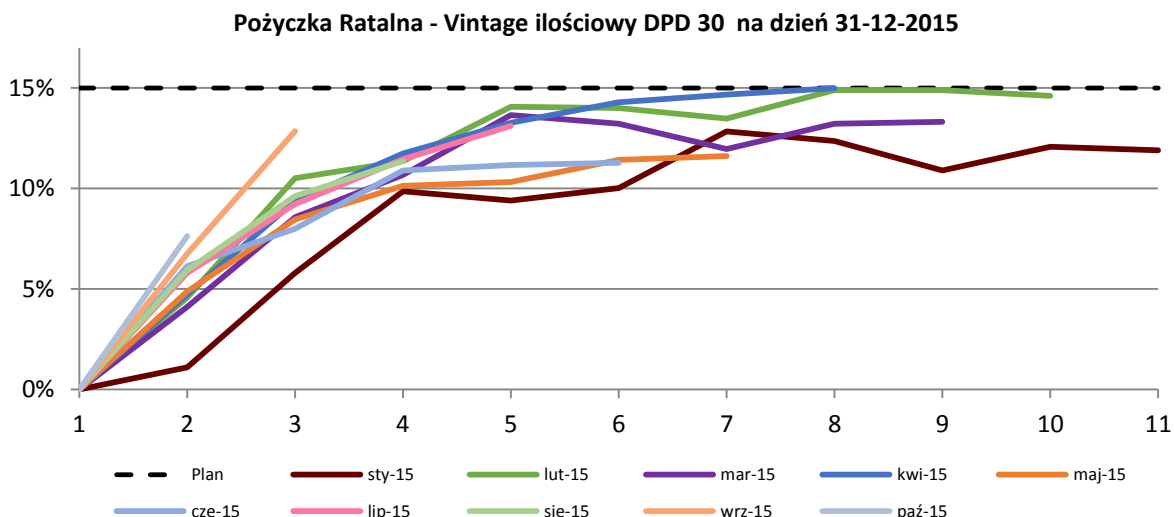
Jednocześnie, jak widać na poniższym wykresie, istotne jest dbanie o jakość posiadanego portfela. Na bieżąco sprzedawane są portfele stracone, co poprawia płynność i umożliwia reinwestycję odzyskanych środków.



Należy podkreślić, iż stale utrzymywany jest także stabilny, umiarkowany poziom ryzyka kredytowego. Wskaźnik należności zagrożonych (udział w portfelu pożyczek przeterminowanych powyżej 90 dni) dla produktów ratalnych na koniec 2015 r. wyniósł 10,9%, tj. poniżej maksymalnego poziomu założonego w 2015 r. dla tego produktu w wysokości 15%.

Analiza Vintage obrazująca jakość poszczególnych miesięcznych generacji pożyczek ratalnych (pożyczki udzielone w danym miesiącu przeterminowane powyżej 30 i 90 dni) wskazuje, iż finalny poziom straty nie przekroczy 15% w każdym z obserwowanej generacji miesięcznej. Dane Vintage, o których mowa, przedstawiają poniższe wykresy.





2.2.5. Otoczenie i pozycja rynkowa Grupy

Firmy pożyczkowe zajmują się udzielaniem pożyczek gotówkowych na niskie kwoty i na krótki termin spłaty. Tym samym uzupełniają one oferty banków, które w tym segmencie są często nieaktywne i nie posiadają odpowiednio dostosowanego produktu dla Klientów zainteresowanych pożyczką na drobną kwotę, na kilka tygodni i pragnących mieć ją od razu szybko na swoim koncie. Jak podają statystyki firm pożyczkowych – nawet 60% Klientów spełniłoby odpowiednie wymagania bankowe, aby starać się uzyskać taki produkt w banku, jednak Klienci nie robią tego ze względu na brak odpowiedniej oferty w banku.

Kwoty oferowane przez firmy pożyczkowe są najczęściej niewielkie, co skutkuje relatywnie wysokimi kosztami stałymi. Grupa Klientów charakteryzuje się znacznie wyższym stopniem ryzyka i nie jest więc atrakcyjna dla bankowego sektora¹.

Firmy pożyczkowe udzielające pożyczek w przeciwieństwie do banków nie podlegają nadzorowi finansowemu, nie są zobowiązane do publikowania informacji dodatkowych, innych niż te wymagane prawem i dotyczących ich działalności, tzn. nie muszą publikować statystyk dotyczących liczby udzielonych pożyczek i ich kapitału. Tylko część przedsiębiorstw jest zrzeszona w branżowych organizacjach. Pozostałe z nich prowadzą najczęściej działalność o zasięgu lokalnym, nie uczestniczą w takich inicjatywach. Wszystko to sprawia, iż niemożliwe jest uzyskanie pełnych informacji na temat wielkości całego rynku sprzedaży pożyczek gotówkowych, możliwe jest tylko szacowanie skali działalności takich przedsiębiorstw. Na rynku występuje kilkadziesiąt dużych firm, obejmujących swoim

¹ Raport *Walka o polski rynek pożyczkowy w świetle nowelizacji ustawy o kredycie konsumenckim*, Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, 2015

zasięgiem cały kraj, jednak większość z firm pożyczkowych to małe, lokalne przedsiębiorstwa, które oferują swoje produkty mieszkańcom jednej miejscowości.

Od kilku lat rynek pożyczkowy w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie. Rozwój technologii i Internetu spowodował rewolucję na rynku pożyczkowym. Przełomowy okazał się rok 2011, kiedy to w tym okresie technologia banków pozwoliła na udzielanie pożyczek gotówkowych, jak również ocenę wiarygodności Klientów z kanału internetowego. Dzięki temu powstał nowy segment na rynku pożyczkowym – pożyczki udzielane za pośrednictwem Internetu. Atrakcyjne dla Klientów okazały się szybkie przelewy oraz braki wizyt w miejscu zamieszkania. Dodatkowo mniejsza ilość dokumentów zabezpieczających spłacenie pożyczki, usprawniony proces udzielania pożyczek czy skrócony czas oczekiwania na gotówkę również jest atrakcyjniejszy dla Klienta w porównaniu z ofertą banków.

Ogólna tendencja na rynku wskazuje, że popyt na pożyczki gotówkowe wciąż rośnie i wiele firm pożyczkowych zaangażowało w akcję kredytową cały kapitał. Dlatego te, które planują dalszą ekspansję i rozwój same muszą poszukiwać finansowania. Stąd coraz większa aktywność pożyczkowych emitentów na rynku obligacji Catalyst, cesje nieprzeterminowanych wierzytelności, poszukiwanie inwestorów strategicznych oraz planowane sprzedaże i fuzje całych przedsiębiorstw.

2.2.6. Windykacja należności

Windykacja polubowna jest szybkim i tanim sposobem na odzyskanie przeterminowanych należności oraz prowadzona jest w taki sposób, aby nie zakłócać dobrych i wzajemnych relacji Klienta z CAPITAL SERVICE S.A. Doświadczeni Windykatorzy Oddziałów Terenowych prowadzą negocjacje z dłużnikiem, mające na celu skłonienie go do uregulowania należności.

Obecnie Grupa prowadzi we własnym zakresie windykację polubowną w przedziale 1 – 90 DPD. W DPD 61 generowane i wysyłane jest oświadczenie pożyczkodawcy o wypowiedzeniu umowy, a okres wypowiedzenia wynosi 7 dni, w związku z tym, biorąc pod uwagę konieczność skutecznego doręczenia pisma, uznaje się, że okres ten upływa w 90 DPD.

Działania windykacyjne prowadzone są w oparciu o schematy windykacyjne, jednolite dla wszystkich Klientów posiadających dany produkt finansowy oraz prowadzone są przez Dział Contact Center, Doradców Klienta w Oddziałach Terenowych przy wsparciu Regionalnych Kierowników Sprzedaży, jak również pracowników Działu Windykacji.

Przed terminem płatności (od -5 DPD) prowadzone są działania o charakterze przypominającym, tj. automatyczne SMSy oraz telefony wykonywane przez windykatorów, mające na celu zmotywowanie Klienta do dokonania wpłaty w terminie.

W procesie windykacji polubownej używane są następujące narzędzia komunikacji:

- telefony,
- wizyty Doradców Klienta,
- pisma automatyczne,
- pisma ręczne (przygotowywane przez Dział Windykacji)
- SMSy automatyczne,
- SMSy ręczne predefiniowane.

Obecnie nie są prowadzone we własnym zakresie (ani nie są zlecane) postępowania sądowe i egzekucyjne. Po zakończeniu windykacji polubownej (czyli po 90 DPD) wierzytelności przygotowywane są do zbycia i zbywane są w pakietach, w okresach co do zasady kwartalnych. Taka sytuacja miała miejsce w ubiegłym roku obrotowym, tj. w czerwcu i październiku.

2.2.7. Polityka jakości

Grupa wykonuje swoje usługi w sposób profesjonalny, rzetelny i terminowy. Działa zgodnie z zasadami etyki oraz standardami branży finansowej. Zadowolenie Klientów stanowi podstawowy priorytet. Grupa oferuje swoim Klientom usługi finansowe każdorazowo dopasowane do ich oczekiwań, wykorzystując swoją dotychczasową wiedzę i doświadczenie. Celem nadrzędnym prowadzonej działalności jest świadczenie usług finansowych na najwyższym poziomie jakości spełniających oczekiwania Klienta.

Jako kluczowe elementy wpływające na realizację celu nadrzędnego należy rozpoznać:

- ciągłe doskonalenie skuteczności funkcjonowania procesów,
- badanie potrzeb i wymagań Klientów,
- analizę ekonomiczną podejmowanych działań,
- spełnianie wymagań dotyczących bezpieczeństwa powierzonych danych zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych,
- systematyczne podnoszenie kwalifikacji pracowników.

2.2.8. Zatrudnienie

Według stanu na dzień 31 grudnia 2015 r. Spółka CAPITAL SERVICE S.A. zatrudniała 362 pracowników, w tym 226 byli to pracownicy oddziałów terenowych, a 136 pracownicy Centrali Spółki.

Należy nadmienić, iż w lipcu 2015 r. Spółka pozytywnie przeszła proces weryfikacji i dołączyła do grona pracodawców zrzeszonych wokół Koalicji na Rzecz Przyjaznej Rekrutacji, powołanej w czerwcu 2015 r. Od tego czasu przystąpiło do niej przeszło 190 pracodawców, wśród których są największe polskie firmy. Członkowie Koalicji za główny cel stawiają sobie promowanie dobrych praktyk i tworzenie standardów w tym zakresie, jak również dbanie o dobre relacje z kandydatami i ich doświadczenia w procesie rekrutacji. Udział w Koalicji to nie tylko prawo do używania logotypu Koalicji na Rzecz Przyjaznej Rekrutacji oraz prestiż, ale również dostęp do centrum wiedzy, najnowszych trendów *Employer Branding* i najlepszych praktyk stosowanych w innych organizacjach.

Przystąpienie do Koalicji oznacza, że CAPITAL SERVICE S.A. deklaruje chęć wprowadzania oraz wspierania praktyk, opisanych w Kodeksie Dobrych Praktyk w Rekrutacji, jako członek Koalicji jest firmą:

- która szanuje osoby aplikujące, ich czas i zaangażowanie,
- która jest otwarta na przekazywanie informacji zwrotnej kandydatom,
- która stara się wdrożyć rozwiązania ułatwiające kontakt z kandydatami,
- dla której ważna jest opinia kandydatów,
- której zależy na swoim wizerunku jako pracodawcy,
- która dobrowolnie i świadomie przystąpiła do inicjatywy oraz
- przestrzega zasad zawartych w Kodeksie Dobrych Praktyk w Rekrutacji.

2.3. Ryzyka i zagrożenia oraz perspektywy rozwoju Grupy

2.3.1. Ryzyko zmiany cen oferowanych produktów

Jako składowe tego ryzyka należy wymienić:

- ryzyko zmiany cen wymuszone przez zmiany w prawie,
- ryzyko zmian cen wymuszone przez działania konkurencji.

W dniu 10 września 2015 r. ogłoszono Ustawę z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw. Ustawa ta wprowadziła znaczące zmiany w Ustawie o kredycie konsumenckim, będącej podstawowym aktem prawnym, na podstawie którego CAPITAL SERVICE S.A. prowadzi działalność pożyczkową. Główną zmianą w aspekcie działalności CAPITAL SERVICE S.A. jest wprowadzenie przez ustawodawcę limitu na pozaodsetkowe koszty kredytu, a zatem instytucji nieznaną na gruncie obowiązującej dotychczas ustawy.

W celu ograniczenia negatywnych konsekwencji zaistnienia tego ryzyka Grupa poszerza i nadal będzie poszerzać swoją ofertę o tańsze pożyczki ratalne. Wraz z coraz większą sprzedażą, a w konsekwencji

podnoszeniem rentowności, istnieje możliwość obniżenia cen oferowanych pożyczek, o ile zajdzie taka konieczność.

Zmiany w przepisach regulujących działalność instytucji pożyczkowych wpłynęły również na działalność podmiotów stanowiących konkurencję CAPITAL SERVICE S.A. Przepisy znowelizowanej ustawy dotyczące limitu pozaodsetkowych kosztów kredytu, na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego funkcjonują jedynie od przeszło miesiąca (weszły w życie w dniu 11 marca 2016 r.), stąd ocena ich skutków w zakresie rentowności produktów na ten moment jest niepełna. Niemniej jednak należy stale monitorować ww. zdarzenia oraz zachowania rynkowe pozostałych podmiotów rynku finansowego. Grupa przewiduje, iż - by zachować konkurencyjność swojej oferty – będzie musiała dostosować cenniki swoich produktów do sytuacji obowiązującej na rynku, a spowodowanej przez zmiany w przepisach prawa.

Ryzyko, o którym mowa w przedmiotowym punkcie, jest wysokie, jednakże minimalizowane jest poprzez stosowanie rozwiązań wypracowanych w drodze stałej współpracy z Konferencją Przedsiębiorstw Finansowych – Związkiem Pracodawców oraz renomowanymi kancelariami prawnymi oraz doradcami podatkowymi.

2.3.2. Ryzyko kredytowe i istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest Grupa Kapitałowa

Ryzyko kredytowe w Grupie definiowane jest jako to potencjalne ryzyko, na jakie narażona jest Grupa z tytułu zawarcia transakcji kredytowych, skutkujące możliwością nie odzyskania udzielonych kwot, utratą dochodu lub poniesieniem straty finansowej. Jest ono wypadkową z obszaru produktu kredytowego, procesu kredytowania, a z drugiej strony działań ograniczających możliwość poniesienia strat.

Celem Grupy jest budowa bezpiecznego, stabilnego portfela kredytowego:

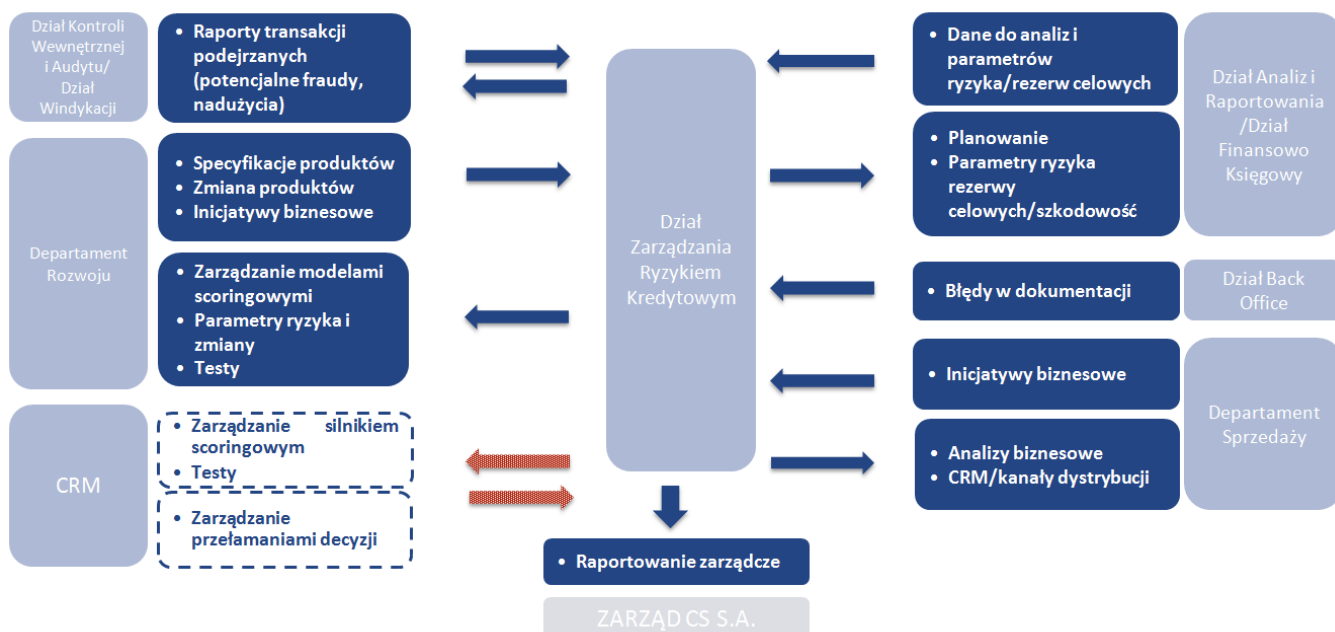
- gwarantującego bezpieczeństwo środków własnych,
- przynoszącego przychody założone w planie finansowym, przy utrzymaniu poziomu należności zagrożonych na poziomie nie wyższym niż przyjęty w planie finansowym Grupy.

Proces zarządzania ryzykiem kredytowym obejmuje:

- analizę ryzyka portfela kredytowego,
- określanie kryteriów zawierania transakcji oraz podejmowania decyzji kredytowych gwarantujących udzielenie pożyczek Klientom posiadającym zdolność spłaty zobowiązań wobec Grupy,
- monitorowanie i raportowanie w zakresie jakości portfeli kredytowych,
- tworzenie parametrów do tworzenia rezerw celowych.

Szczegółowy opis procesu zarządzania ryzykiem kredytowym przedstawia poniższy rysunek:

Rysunek. Proces zarządzania ryzykiem kredytowym



Wraz ze wzrostem skali działalności ryzyko zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej będzie nabierało coraz większego znaczenia. Na ryzyko to składają się między innymi:

- ryzyko błędnego zaplanowania rzeczywistego zapotrzebowania na środki pieniężne, w tym zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne,
- ryzyko braku zapewnienia wystarczających środków pieniężnych na prowadzoną akcję kredytową,
- ryzyko udzielania pożyczek Klientom, którzy nie spłacą tych pożyczek,
- ryzyko opóźnień w spłacie lub brak spłaty wierzytelności pożyczkowych i pochodnych,
- ryzyko braku terminowej obsługi długu,
- ryzyko postawienia w stan natychmiastowej wymagalności istotnych zobowiązań Grupy.

Pierwsze z wymienionych ryzyk jest w sposób właściwy ograniczone do akceptowalnego poziomu. Ryzyko to jest ograniczone poprzez zbudowanie sprawnego Działu Analiz i Raportowania (DAiR) odpowiedzialnego m.in. za modelowanie finansowe, w tym zapotrzebowania na gotówkę i finansowanie zewnętrzne. Doświadczenia pokazują, iż estymacje przygotowywane przez DAiR pozwalają z wystarczającą precyzją i wyprzedzeniem zaplanować zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne. Na potrzeby określenia zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne Grupa określiła również minimalne stany dostępnych środków pieniężnych na takim poziomie, aby nie występowały zakłócenia w zakresie płynności. Estymacje finansowe są krocząco aktualizowane i adaptowane do zmieniającej się sytuacji.

Zapewnienie finansowania jest kluczowe dla dynamicznego rozwoju Grupy w kierunkach określonych w strategii (rozwoju kanałów sprzedaży, rozwoju oferty produktowej, zaangażowania w rozwój oddziałów franczyzowych i partnerskich). W tym celu Grupa dba o transparentność swojej działalności, posiada przejrzystą strukturę właścicielską, współpracuje z renomowanym audytorem, wprowadza wybrane serie obligacji na rynek Catalyst, publikuje dane finansowe w cyklach kwartalnych, pomimo braku takiego obowiązku, jak również na bieżąco informuje inwestorów o podejmowanych przez siebie istotnych działaniach poprzez publikowanie raportów bieżących. Realizując strategię Grupa dba jednocześnie o zachowanie rentowności, w efekcie zaś poprawia wyniki i zwiększa kapitały własne, zachowując dzięki temu bezpieczne poziomy zadłużenia i pełną zdolność do obsługi długu. W ocenie Zarządu te wszystkie działania pozwolą w sposób trwały uzyskać dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania.

Ryzyko udzielania pożyczek Klientom, którzy nie spłacą tych pożyczek w terminie Grupa ogranicza do akceptowalnego poziomu zapewniającego odpowiednią rentowność działalności. Tym samym budowane są odpowiednie modele scoringowe i reguły antyfraud, ulepszane są istniejące modele i reguły oraz bieżąco monitorowane są portfele w celu identyfikowania niepożądanych tendencji i podejmowania natychmiastowych działań dla ich wyeliminowania.

Ryzyko opóźnień w spłacie wierzytelności pożyczkowych i pochodnych jest ograniczone poprzez sprawną windykację. Procesy windykacyjne są uregulowane poprzez wewnętrzne procedury, których skuteczność jest na bieżąco monitorowana. Ponadto systemy premiowe są tak zbudowane, aby motywować doradców Klienta do jak najszybszego ściągania nieterminowych wierzytelności. Dodatkowo specyfiką działalności jest udzielanie pożyczek gotówkowych dużej grupie Klientów (osób fizycznych) na relatywnie niewielkie kwoty, w efekcie nie występuje ryzyko koncentracji zadłużenia. Ponadto należności przeterminowane powyżej 90 dni podlegają systematycznej sprzedaży.

Ryzyko nieterminowej obsługi długu oraz ryzyko postawienia w stan natychmiastowej wymagalności istotnych zobowiązań Grupy w ocenie Zarządu jest czysto hipotetyczne. Wszystkie zobowiązania obsługiwane są terminowo i na moment bieżący i w dającej się racjonalnie ocenić perspektywie nie występują żadne zagrożenia w tym zakresie.

Grupa nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

2.3.3. Ryzyko ogłoszenia upadłości Grupy

Ryzyko ogłoszenia upadłości jest nierozzerwalnie związane z ryzykiem utraty płynności finansowej, o którym mowa powyżej. W myśl art. 20 ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, wniosek o ogłoszenie upadłości może zgłosić każdy z wierzycieli dłużnika, który stał się niewypłacalny w rozumieniu ustawy,

tj. nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych lub gdy jego zobowiązania przekroczą wartość jego majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje. Sytuację prawną dłużnika oraz jego wierzycieli, a także postępowanie w sprawie ogłoszenia upadłości regulują przepisy ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze.

Grupa dokłada wszelkich starań, aby wszystkie wymagalne zobowiązania były regulowane na bieżąco oraz utrzymuje bezpieczny poziom zadłużenia i w dającej się przewidzieć przyszłości nie widzi możliwości wystąpienia takiego ryzyka, zatem ma ono charakter czysto hipotetyczny.

2.3.4. Ryzyko utraty kluczowych pracowników i członków Zarządu

Na działalność Grupy duży wpływ wywiera doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy zatrudnionych kluczowych pracowników i członków Zarządu. Dokłada się wszelkich starań, by obecnie zatrudnieni kluczowi pracownicy pozostali związani z nią przez długi okres czasu i utożsamiali się z nią. Współpraca Grupy z kluczowymi pracownikami ma charakter indywidualny. CAPITAL SERVICE S.A. stosuje satysfakcjonujący system wynagrodzeń i dodatkowych świadczeń.

W opinii Grupy, w chwili obecnej nie ma zagrożenia odejścia grupy kluczowych pracowników, które mogłoby w sposób znaczący utrudnić prowadzenie działalności lub realizację strategii jej rozwoju.

Szeroki zakres kluczowych zadań wykonywany jest przez Zarząd. Obecny członek Zarządu – Prezes Zarządu jest powiązany z Spółką CAPITAL SERVICE S.A. majątkowo. Istnieje zatem małe prawdopodobieństwo ziszczenia się powyższego czynnika ryzyka.

2.3.5. Ryzyko związane z negatywnym PR wobec Grupy

Grupa działa na trudnym, narażonym na negatywny odbiór, rynku pożyczek gotówkowych dla osób fizycznych. Chcąc zminimalizować negatywne skutki tego zjawiska, Grupa stale prowadzi działania mające na celu budowanie jego pozytywnego wizerunku, w tym również działalność społeczną.

2.3.6. Ryzyko związane z lokalizacjami oddziałów sieci własnej oraz lokalizacjami oddziałów sieci franczyzowej i partnerskiej

Rozwój sieci własnej oddziałów działającej pod marką KredytOK oraz rozwój sieci oddziałów franczyzowych i partnerskich, jak również sytuacja finansowa Grupy determinowane są głównie przez wielkość sprzedaży realizowanej za ich pośrednictwem. Na to z kolei ma wpływ liczba oddziałów działających zarówno w strukturach sieci Grupy, jak i poza jej strukturami, a także lokalizacja tych oddziałów. Obecnie oddziały KredytOK zlokalizowane są równomiernie na terytorium całej Polski. Możliwość dalszej ekspansji terytorialnej dotyczy oddziałów sieci franczyzowej i partnerskiej.

Należy zaznaczyć, że o rozpoznawalności marki KredytOK w dużym stopniu decyduje umiejscowienie samego lokalu w danej miejscowości. Istnieje ryzyko, że nowe oddziały sieci powstały lub będą powstawać w niedogodnych lokalizacjach, co może mieć odzwierciedlenie w małym popycie na oferowane produkty. To z kolei może znaleźć przełożenie w braku rentowności oddziałów oraz – w konsekwencji – w pogorszeniu sytuacji finansowej Grupy.

Ryzyko to ograniczane jest starannym procesem wyboru lokalizacji, wysoką jakością usług świadczonych w oddziałach, nieustannie weryfikowaną, a także konkurencyjną ofertą produktową.

2.3.7. Ryzyko związane z przetwarzaniem danych osobowych

Na działalność Grupy istotny wpływ ma Ustawa o ochronie danych osobowych. Organem do spraw ochrony danych osobowych jest Generalny Inspektor Ochrony Danych Osobowych. Istnieje ryzyko, że jego interpretacja regulacji będzie inna niż stosowana przez Grupę, co w konsekwencji może prowadzić do wszczęcia postępowania administracyjnego i w jego konsekwencji nawet do zastosowania wobec Grupy przepisów karnych.

Należy mieć jednak na uwadze, że Grupa wprowadziła szczegółowe procedury oraz stosuje środki techniczne i organizacyjne zapewniające ochronę przetwarzanych danych osobowych, a w szczególności zabezpiecza dane przed ich udostępnieniem osobom nieupoważnionym, przetwarzaniem z naruszeniem Ustawy o ochronie danych osobowych oraz zmianą, utratą, uszkodzeniem lub zniszczeniem.

Z posiadaniem i przetwarzaniem danych osobowych związane jest również ryzyko włamań do baz danych, w których przechowywane są poufne dane osobowe Klientów czy też innych naruszeń przepisów Ustawy o ochronie danych osobowych. Zdarzenia takie mogą wpłynąć negatywnie na postrzeganie Grupy, a w konsekwencji przyczynić się do utraty Klientów i pogorszenia wyników finansowych oraz dodatkowo mogą narazić ją na odpowiedzialność odszkodowawczą.

Wobec powyższego należy podkreślić, że wykorzystywany przez Grupę zintegrowany system informatyczny chroniony jest zgodnie z wymogami rozporządzenia Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie dokumentacji przetwarzania danych osobowych oraz warunków technicznych i organizacyjnych, jakim powinny odpowiadać urządzenia i systemy informatyczne służące do przetwarzania danych.

W opinii Grupy stosowane procedury i zabezpieczenia w sposób istotny ograniczają przedmiotowe ryzyka.

2.3.8. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Rozwój Grupy jest skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której oferuje swoje produkty oraz będącej jednocześnie głównym rejonem aktywności Klientów. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym wpływających na działalność Spółki można zaliczyć: tempo wzrostu gospodarczego, poziom średniego wynagrodzenia brutto i stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych mogą mieć negatywny wpływ na popyt na produkty Grupy, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie jego wyników finansowych.

Jednakże na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego Grupa ocenia przedmiotowe ryzyko jako niskie.

2.3.9. Ryzyko ze strony konkurencji

Branża pożyczkowa charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością. Funkcjonuje w niej znaczna liczba podmiotów o różnej skali działania. W związku z powyższym oraz mając na uwadze możliwość wejścia do tego sektora nowych podmiotów o podobnej do Grupy skali działania, istnieje ryzyko zmniejszenia popytu na oferowane przez Grupę produkty. W konsekwencji może to mieć wpływ na realizację założonej strategii rozwoju oraz osiągnięte wyniki finansowe. Grupa nie jest w stanie przewidzieć, czy i w jakim stopniu w przyszłości jego oferta będzie atrakcyjna dla Klientów.

Niniejsze ryzyko ograniczane jest poprzez realizowaną strategię rozwoju – dywersyfikację produktową i rozwój usług, podnoszenie ich jakości, a tym samym prowadzi do wzmocnienia pozycji rynkowej.

2.3.10. Ryzyko związane z interpretacją przepisów prawno-podatkowych

Grupa, podobnie jak wszystkie podmioty gospodarcze, narażona jest na nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawno-podatkowych.

Mogą one spowodować powstanie rozbieżności interpretacyjnych, w szczególności w odniesieniu do operacji związanych z podatkiem dochodowym, podatkiem od czynności cywilnoprawnych i podatkiem VAT. W związku z powyższym istnieje ryzyko, że w ramach prowadzonej działalności i pomimo stosowania aktualnych interpretacji podatkowych, interpretacja Urzędu Skarbowego odpowiedniego ze względu na siedzibę Grupy może różnić się od przyjętej przez Grupę. Konsekwencją różnic interpretacyjnych może być nałożenie na Grupę kary finansowej, co z kolei może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

W istotnych kwestiach Grupa występuje o udzielenie przez Ministra Finansów indywidualnej interpretacji podatkowej. W następstwie czego podejmuje działania zgodne ze stanowiskiem organu zawartym w ww. interpretacji.

3. Zdarzenia istotne wpływające na działalność Grupy Kapitałowej, jakie nastąpiły w trakcie roku obrotowego i po jego zakończeniu, do dnia sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Wśród zdarzeń, które należy rozpatrywać jako istotnie wpływające na działania Grupy, a które miały miejsce w roku 2015, należy wymienić następujące zdarzenia:

3.1. Emisja obligacji serii A (luty 2015), B, C (czerwiec-lipiec 2015), D (lipiec 2015), E, E1 (październik 2015), F1 oraz G (grudzień 2015)

Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego, na rynek CATALYST zostały wprowadzone obligacje serii A. Proces wprowadzenia obligacji serii B i C dobiega końca. Pozostałe serie obligacji wyemitowane przez Grupę nie będą przedmiotem obrotu w alternatywnym systemie obrotu GPW, zgodnie z warunkami ich emisji.

W 2015 r. objęte zostały przez inwestorów następujące serie:

Nr serii	Kwota objętych obligacji w tys. zł	Data przydziału	Rodzaj obligacji
A	2 880	24 lutego 2015 r.	24 miesięczne, niezabezpieczone, notowane na Catalystr.
B	2 160	10 lipca 2015 r.	24 miesięczne, zabezpieczone w formie Oświadczenia Spółki o poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 par. 1 pkt 5 k.p.c., ubiegające się o notowanie na Catalystr.
C	1 050	10 lipca 2015 r.	
D	1 770	30 lipca 2015 r.	24 miesięczne, zabezpieczone w formie zastawu rejestrowego na wierzytelnościach do wysokości 150% objętych obligacji oraz w formie Oświadczenia Spółki o poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 par. 1 pkt 5 k.p.c., nienotowane. Spółka dokonała przedterminowego wykupu przedmiotowych obligacji w dniu 14.01.2016 r.
E, E1	3 200	9/12 października 2015 r.	15 miesięczne, niezabezpieczone, nienotowane.
F1	3 500	9 grudnia 2015 r.	12 miesięczne, zabezpieczone w formie

			Oświadczenia Spółki o poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 par. 1 pkt 5 k.p.c., nienotowane.
G	15 000	14 grudnia 2015 r.	30 miesięczne, zabezpieczone w formie zastawu rejestrowego na wierzytelnościach do wysokości 120% objętych obligacji, nienotowane.
Razem	29 560		

3.2. Rozwój sieci oddziałów własnych o 45 w stosunku do istniejących na koniec roku 2014

Na dzień 31 grudnia 2015 r. CAPITAL SERVICE S.A. dysponowała 105 oddziałami własnymi marki KREDYTOK znajdującymi się na terytorium całego kraju. To znaczący, istotny z punktu widzenia bezpośredniego kanału sprzedaży krok w celu jak najdogodniejszego dotarcia produktu do potencjalnego odbiorcy.

3.3. Rozwój kanałów sprzedaży

- uruchomienie projektu budowy sieci agentów – Przedstawiciele Handlowych sprzedających ofertę Grupy, skupionych wokół oddziałów;
- Partnerów Handlowych (brokerów usług finansowych).

3.4. Rozwój oferty produktowej

W roku 2015 Grupa wprowadziła do swojej oferty nowe produkty, takie jak: pożyczka ratalna w kilku odsłonach, w tym wprowadzenie produktu ratalnego dedykowanego wyłącznie seniorom – pożyczki Senior Ratki.

3.5. Nowy system CRM klasy work-flow

Z początkiem roku 2015 Grupa wdrożyła nowy system CRM będący jednocześnie systemem klasy work-flow, który zapewnia możliwość łatwej i szybkiej sprzedaży multiproduktowej oferty Grupy i obsługę wszystkich podstawowych procesów biznesowych. Elementem systemu są również modele scoringowe oceniające jakość kredytową Klientów Spółki, moduły anty-fraud oraz automaty pozwalające sprawdzać wiarygodność kredytową Klientów w bazach zewnętrznych (BIG).

3.6. Projekt strategiczny – zakup i implementacja silnika scoringowego

Obecnie zaimplementowany w CAPITAL SERVICE S.A. moduł scoringowy zbudowany został w ramach wewnętrznych zasobów firmy i funkcjonuje w ramach systemu oceny wniosków (CRM). Przyjęte

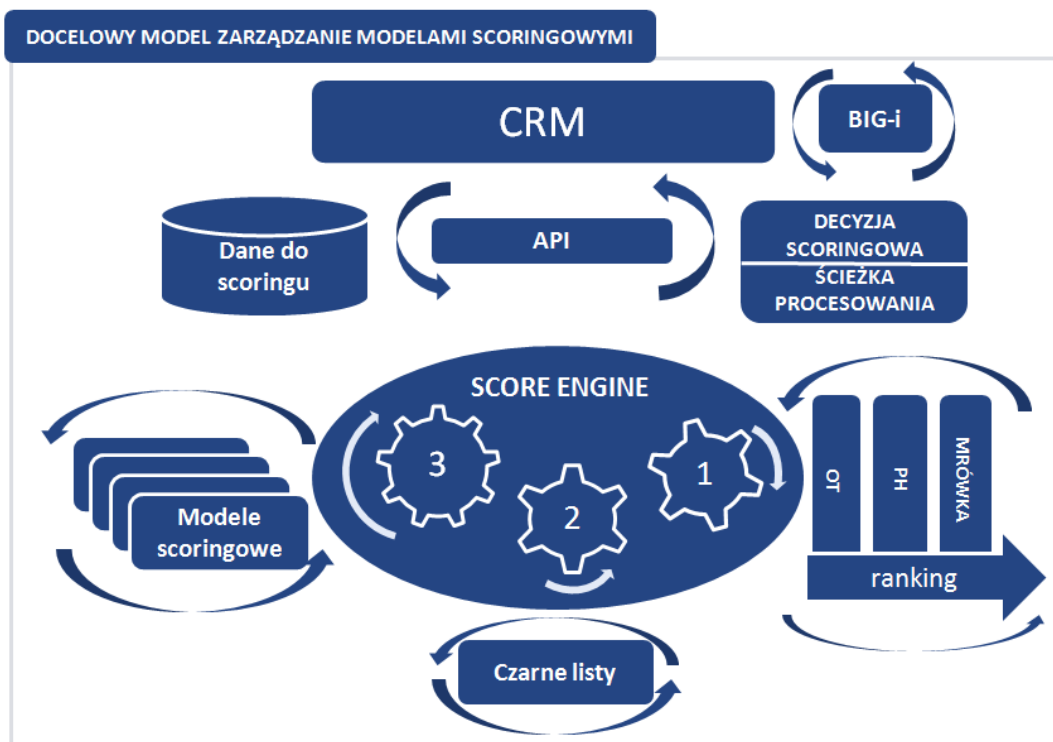
rozwiązanie oparte na wieloletnich doświadczeniach firmy w segmencie *consumer finance* w pełni pozwala na ocenę poziomu ryzyka kredytowego wniosków.

Mając jednak na uwadze realizację strategii firmy zakładającą dynamiczny rozwój bazy klientów, rozszerzenie kanałów dystrybucji, jak również planowane modyfikacje oferty produktowej, Zarząd CAPITAL SERVICE S.A. podjął decyzję o zakupie niezależnego, zewnętrznego systemu scoringowego (*score engine*), rozwiązania gwarantującego najlepsze praktyki w segmencie finansowym.

W ramach ogłoszonego projektu w IV kwartale 2015r., wyłoniono zewnętrznego dostawcę rozwiązania. W marcu 2016 r. podpisana została umowa wdrożeniowa, obecnie - zgodnie z harmonogramem prac - dokonano instalacji oprogramowania oraz trwają prace integracyjne z wewnętrznymi systemami. Wdrożenie produkcyjne nowego silnika scoringowego zaplanowane zostało na III kwartale 2016r.

Architektura nowego systemu umożliwi personalizację modeli scoringowych dla różnych produktów przy jednoczesnej dywersyfikacji ryzyka kredytowego na poziomie wielowymiarowym m.in. regionalnym, produktowym, kanałów dystrybucji itp. Zaletami nowego systemu scoringowego jest możliwość oceny on-line wniosków pożyczkowych, zgodnie z przyjętymi modelami scoringowymi, ocena Klientów off-line umożliwiającą zarządzanie i monitoring posiadanego portfela pożyczkowego oraz niezależny system raportowania. Nowe rozwiązanie daje również możliwość elastycznej implementacji, modyfikacji i walidacji modeli scoringowych oraz pozwala zarządzać silnikiem z poziomu Działu Zarządzania Ryzykiem Kredytowym CAPITAL SERVICE S.A. Jest rozwiązaniem mogącym zapewnić przewagę konkurencyjną w segmencie pożyczkowym.

Rysunek. Projekt strategiczny – zakup i implementacja silnika scoringowego



3.7. Sprzedaż wierzytelności

W 2014 r. Spółka CAPITAL SERVICE S.A. podjęła decyzję o zaniechaniu prowadzenia windykacji sądowej we własnym zakresie na rzecz sprzedaży wierzytelności. W związku z tym w 2015 r. przeprowadzono dwie transakcje sprzedaży przeterminowanych wierzytelności:

- W czerwcu 2015 r. sprzedano pakiet wierzytelności przeterminowanych powyżej 90 dni. Należności te były pokryte rezerwami w 100%. W wyniku tej transakcji Spółka uzyskała przychód w wysokości 1 361 tys. zł.
- W październiku 2015 r. sprzedano kolejny pakiet wierzytelności przeterminowanych powyżej 90 dni. Należności te również były pokryte rezerwami w 100%. Przychody z tej transakcji wyniosły 281 tys. zł.

3.8. Wydzielenie zorganizowanej części przedsiębiorstwa obejmującej dział zarządzania strategią marketingową, znakami towarowymi oraz pozostałą własnością intelektualną.

Z początkiem roku 2015 Spółka wydzieliła w ramach swojej struktury organizacyjnej zorganizowaną część przedsiębiorstwa obejmującą dział zarządzania strategią marketingową, znakami towarowymi oraz pozostałą własnością intelektualną należącą do Spółki. Struktura ta funkcjonowała jako oddział (CAPITAL SERVICE S.A. Oddział w Warszawie). Zorganizowana część przedsiębiorstwa została następnie

wniesiona przez CAPITAL SERVICE S.A. aportem do spółki KOMTOD spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowo – Akcyjna.

Zorganizowana część przedsiębiorstwa składała się z zespołu składników materialnych i niematerialnych, a także z zobowiązań. Szczegółowe elementy składające się na zorganizowaną część przedsiębiorstwa wniesioną do KOMTOD spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K.A. to:

- prawa i obowiązki wynikające z umów związanych z zorganizowaną częścią przedsiębiorstwa,
- prawo własności ruchomości związanych z zorganizowaną częścią przedsiębiorstwa,
- prawa ochronne na znaki towarowe i wzory przemysłowe oraz prawa autorskie do znaków towarowych nieobjętych prawem ochronnym,
- dokumenty i dowody księgowe związane z zorganizowaną częścią przedsiębiorstwa,
- środki pieniężne,
- zobowiązania wobec kontrahentów związane z zorganizowaną częścią przedsiębiorstwa,
- wierzytelności związane z zorganizowaną częścią przedsiębiorstwa.

Zorganizowana część przedsiębiorstwa została wydzielona ze struktur CAPITAL SERVICE S.A. i przeniesiona do oddzielnego podmiotu powiązanego ze względu na to, iż służy ona odrębnym (w stosunku do pozostałej działalności CAPITAL SERVICE S.A.) czynnościom gospodarczym. Wyodrębnienie zorganizowanej części przedsiębiorstwa do wyspecjalizowanego podmiotu, profesjonalnie zajmującego się obszarem zarządzania markami i rozwijającego się w tym zakresie, ma służyć synergii kosztowej i bardziej efektywnemu wykorzystaniu aktywów zorganizowanej części przedsiębiorstwa, co przełoży się w opinii Spółki na zwiększenie akcji sprzedażowej CAPITAL SERVICE S.A., która korzysta z zorganizowanej części przedsiębiorstwa na podstawie zawartej umowy.

W odniesieniu do spółki KOMTOD Sp. z o. o. S.K.A. CAPITAL SERVICE S.A. nabyła akcje serii A tej spółki w dniu 9 października 2015 r. Następnie podwyższona została wysokość kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii B i C, które zostały objęte przez CAPITAL SERVICE S.A. poprzez wniesienie zorganizowanej części przedsiębiorstwa (w zamian za akcje serii B) oraz pakietu wierzytelności (w zamian za akcje serii C).

W odniesieniu zaś do spółki CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT Sp. z o. o. – CAPITAL SERVICE S.A. w dniu 30 października 2015 r. nabyła 100% udziałów w przedmiotowej spółce.

W okresie do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania skład Grupy Kapitałowej oraz przedstawione powyżej wysokości udziałów nie uległy zmianie

3.9. Przekazanie portfela Spółce KOMTOD Sp. z o.o. S.K.A.

W październiku 2015 r. została podjęta decyzja o przekazaniu wszystkich pożyczek ratalnych (wg stanu na dzień przekazania) dla spółki KOMTOD Sp. z o.o. SKA. Podjęta decyzja miała na celu optymalizację procesów wewnątrz grupy kapitałowej.

3.10. Ogłoszenie w dniu 10 września 2015 r. Ustawy z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw

Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw wprowadziła znaczące zmiany w Ustawie o kredycie konsumenckim, będącej podstawowym aktem prawnym, na podstawie którego CAPITAL SERVICE S.A. prowadzi działalność pożyczkową. Tym samym spowodowała konieczność prac nad produktami znajdującymi się w ofercie Grupy w ten sposób, by dostosować te produkty do wymagań wynikających z nowych przepisów prawa, przy jednoczesnym zachowaniu rentowności tych produktów.

4. Perspektywy rozwoju Grupy

Strategicznym celem CAPITAL SERVICE S.A. na rok 2016 i kolejne jest osiągnięcie pozycji jednej z największych i najbardziej rozpoznawalnych pozabankowych instytucji pożyczkowych w Polsce.

Grupa zamierza osiągnąć ww. cel poprzez:

- wzrost portfela,
- wzrost bazy Klientów,
- wzrost przychodów,
- wzrost efektywności.

W roku 2015 CAPITAL SERVICE S.A. budowała podwaliny do osiągnięcia w roku 2016 i w latach kolejnych strategicznego celu, o którym mowa powyżej. W ubiegłym roku otworzono 45 nowych oddziałów w lokalizacjach na terenie całego kraju, co pozwoliło równomiernie pokryć terytorium Polski, tym samym zaś zapewnić jak najlepszy i jak najdogodniejszy dostęp oferty produktowej Grupy do ewentualnych pożyczkobiorców.

Z kolei w 2015 r. Grupa położyła również nacisk na dostęp do kapitału w celu zapewnienia płynności finansowej, która to z kolei płynność zapewnia możliwości wzrostu portfela i bazy Klientów. Wyemitowane zostały obligacje serii A, B, C, D, E, E1, F1 i G na łączną wartość ponad dwudziestu milionów złotych. Środki pieniężne zyskane przez CAPITAL SERVICE S.A. w wyniku tych emisji pozwoliły na prowadzenie i rozszerzenie akcji pożyczkowej w nowopowstałych oddziałach. Spółka nadal korzysta ze środków zbieranych od inwestorów w wyniku emisji obligacji.

Mając tak stabilne podstawy do prowadzenia działalności w roku 2016 CAPITAL SERVICE S.A. wymienione wyżej założenia CAPITAL SERVICE S.A. realizować będzie poprzez:

4.1. Rozwój sieci sprzedaży

CAPITAL SERVICE S.A. zdecydowała o zaoferowaniu przedsiębiorcom możliwości współpracy w modelu franczyzowym albo partnerskim. Dla każdego z ww. modeli opracowane zostały procedury, dedykowane zasoby. Na dzień sporządzania niniejszego dokumentu trwa proces zawierania umów współpracy z wybranymi przedsiębiorcami.

Dodatkowo, położono nacisk na rozwój wewnętrznego Contact Center, jako kanału sprzedaży. Jest to konsekwencja powzięcia pozytywnego odzewu z rynku po wprowadzeniu produktu sprzedawanego wyłącznie za pośrednictwem Contact Center – to jest Senior Ratki.

4.2. Poszerzenie oferty produktowej

Grupa intensywnie pracuje nad nowymi produktami, które będą stanowić interesującą alternatywę wobec oferty prezentowanej przez podmioty konkurencyjne.

Ponadto Grupa podjęła współpracę ze znanymi na rynku pośrednikami kredytowymi celem rozszerzenia swojej oferty produktowej o ofertę innych podmiotów.

4.3. Zwiększenie konwersji we wszystkich kanałach sprzedaży

Konwersja w języku usług finansowych oznacza proces, w którym Klient zainteresowany ofertą produktową pożyczkodawcy, po przejściu odpowiednich procedur badania zdolności kredytowej, staje się Pożyczkobiorcą. *De facto* zatem jest to kluczowy proces, w wyniku którego Grupa może sprzedać swój produkt, tym samym zaś – wygenerować przychód.

W związku z powyższym proces ten wymaga od instytucji pożyczkowej wyjątkowej dbałości w obliczu tego, że rynek tej branży jest wyjątkowo konkurencyjny.

W zakresie konwersji we wszystkich kanałach sprzedaży Grupa podjęła kroki w celu rozszerzenia współpracy z dotychczasowymi partnerami handlowymi oraz pośrednikami, zapewnienia optymalnej funkcjonalności internetowych stron produktowych oraz wprowadzenia zmian w systemie premiowania sprzedaży we wszystkich kanałach, tak, by system ten stanowił wprost przyczynę zintensyfikowania konwersji.

4.4. Obniżenie kosztu pozyskania i obsługi Klienta

Koszt pozyskania i obsługi Klienta to jeden z kluczowych warunków rentowności produktów pożyczkowych. Jest to również ten aspekt działalności instytucji pożyczkowej, który wymaga szczególnego pietyzmu. Stąd nie umyka on uwadze Zarządu CAPITAL SERVICE S.A.

W zakresie tej składowej celu strategicznego CAPITAL SERVICE S.A. podjęto działania w celu promowania tych kanałów sprzedaży, które przynoszą najlepszy efekt końcowy, łączenia danego kanału sprzedaży z akcjami promocyjnymi i grupami Klientów, do których akcje te są kierowane, centralizacji obsługi procesu wnioskowania.

4.5. Obniżenie szkodowości

Grupa zamierza osiągnąć cel w postaci obniżenia szkodowości poprzez wdrożenie nowoczesnych mechanizmów badania ryzyka kredytowego, w tym zdolności kredytowej Klientów, jak również unowocześnianie i modyfikację już istniejących i funkcjonujących w Grupie systemów.

4.6. Udoskonalenie procesów windykacyjnych

Zadanie w postaci udoskonalenia procesów windykacyjnych CAPITAL SERVICE S.A. zamierza osiągnąć poprzez intensyfikację zmodyfikowanych pakietów szkoleniowych dla Doradców Klienta oraz pracowników zarządzających Doradcami Klienta. Ponadto istotna jest idea opracowania ścieżki windykacyjnej dostosowanej do profilu Klienta. Wreszcie zaś - Grupa kierunkowo planuje ewentualne wydzielenie działań windykacyjnych do osobnej struktury organizacyjnej.



Adam Kuszyk
Prezes Zarządu
CAPITAL SERVICE S.A.

II. Sprawozdanie Finansowe Grupy kapitałowej CAPITAL SERVICE za okres od dnia 1 stycznia 2015 roku do dnia 31 grudnia 2015 roku

5. Zasady przyjęte przy sporządzaniu sprawozdania finansowego

5.1. Informacje ogólne dotyczące jednostki dominującej

Nazwa jednostki	CAPITAL SERVICE S.A.
Siedziba jednostki	Ostrołęka, ul. Korczaka 73

Jednostka wpisana jest do Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS	407127
Wpisu dokonał	Sąd Rejonowy dla M. ST. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Data dokonania wpisu	02.01.2012

Podstawowym przedmiotem działalności jednostki są (zgodnie z wpisem do KRS) pozostałe udzielenia kredytów (64.92.Z)

Czas trwania działalności jednostki jest nieograniczony.

5.2. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe

- Skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym został objęty okres od 01.01.2015 do 31.12.2015.
- Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe jest pierwszym sprawozdaniem, ponieważ grupa kapitałowa ukształtowała się w 2015 roku. Z tego względu dane porównawcze prezentowane w sprawozdaniu stanowią dane jednostkowe jednostki dominującej za okres od 1 stycznia 2014 do 31 grudnia 2014 r.
- Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w oparciu o przepisy Ustawy o rachunkowości z 29 września 1994 (Dz. U. 1994 r. Nr 121 poz. 591 z późn. zm.) oraz Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25 września 2009 r. w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji skonsolidowanych sprawozdań finansowych grup kapitałowych (Dz. U. 2009 Nr 152 poz. 1223 z późn. zm).
- Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej w dającej się przewidzieć przyszłości oraz niewystępowania okoliczności wskazujących na zagrożenie dla kontynuowania działalności.
- W skład jednostek powiązanych nie wchodzi wewnętrzne jednostki organizacyjne sporządzające samodzielnie sprawozdania finansowe, wobec czego to skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera danych łącznych obejmujących te jednostki.
- W roku obrotowym nie nastąpiło połączenie jednostek objętych skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym z innymi jednostkami.

- Walutą sprawozdawczą jest złoty. Sprawozdanie zostało sporządzone w tys. zł, chyba że w treści wskazano inaczej.

5.3. Informacje ogólne dotyczące jednostek zależnych

Nazwa jednostki	CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT Sp. z o.o.
Siedziba jednostki	Warszawa, Jagiellońska 78

Podstawowym przedmiotem działalności jednostki jest (zgodnie z wpisem do KRS) dzierżawa własności intelektualnej i podobnych produktów, z wyłączeniem prac chronionych prawem autorskim (77.40.Z)

Jednostka dominująca posiada:

- 100,00% udział w kapitale podstawowym jednostki, oraz
- 100,00% udział w całkowitej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu jednostki.

Czas trwania działalności jednostki jest nieograniczony.

Sprawozdanie finansowe obejmuje okres od 1 stycznia 2015 do 31 grudnia 2015, co jest tożsame z rokiem obrotowym jednostki zależnej.

Nazwa jednostki	KOMTOD Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością SKA
Siedziba jednostki	Warszawa, Jagiellońska 78

Podstawowym przedmiotem działalności jednostki są (zgodnie z wpisem do KRS) pozostałe formy udzielania kredytów (64.92.Z).

Jednostka dominująca posiada:

- 99,99% udział w kapitale podstawowym jednostki, oraz
- 100,00% udział w całkowitej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu jednostki.

Czas trwania działalności jednostki jest nieograniczony.

Sprawozdanie finansowe obejmuje okres od 1 stycznia 2015 do 31 grudnia 2015, przy czym rok obrotowy jednostki zależnej obejmuje okres od 20 listopada 2013 do 31 października 2015.

5.4. Informacje ogólne dotyczące jednostek współzależnych

W okresie objętym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym nie występowały jednostki współzależne.

5.5. Informacje ogólne dotyczące jednostek stowarzyszonych

W okresie objętym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym nie występowały jednostki stowarzyszone.

5.6. Informacje ogólne dotyczące innych jednostek niż podporządkowane w których jednostki powiązane posiadają mniej niż 20% udziałów (akcji)

W okresie objętym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym nie występowały inne jednostki niż podporządkowane w których jednostki powiązane posiadały mniej niż 20% udziałów (akcji).

5.7. Informacje dotyczące jednostek podporządkowanych wyłączonych ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego

W okresie objętym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym nie występowały jednostki podporządkowane wyłączone ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

5.8. Zastosowane zasady i metody rachunkowości

Stosowane zasady rachunkowości nie uległy zmianie w stosunku do roku ubiegłego.

Poszczególne składniki aktywów i pasywów wyceniane są w momencie ich ujęcia w księgach rachunkowych w wysokości uiszczonej lub otrzymanej zapłaty. W cenie nabycia uwzględniane są tylko istotne koszty transakcji.

5.9. Środki trwałe i wartości niematerialne

Środki trwałe, środki trwałe w budowie oraz wartości niematerialne wyceniane są według ceny nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe umorzenie. Odpisy amortyzacyjne dokonywane są metodą liniową.

Środki trwałe i wartości niematerialne i prawne o wartości początkowej powyżej 1 500 zł oraz nie przekraczającej 3 500 zł obciążają koszty działalności jednorazowo w miesiącu oddania ich do użytkowania.

Na składniki aktywów, co do których istnieje duże prawdopodobieństwo, że w dającej się przewidzieć przyszłości nie będą przynosić korzyści ekonomicznych dokonuje się odpisu z tytułu trwałej utraty wartości.

Spółka stosuje dla poniższych grup majątku następujące roczne stawki amortyzacyjne:

- inwestycje w obce budynki 10%,
- maszyny, urządzenia i aparaty ogólnego zastosowania 30%,
- specjalistyczne maszyny, urządzenia i aparaty 14%, 28%,

- urządzenia techniczne 10%, 20%,
- środki transportu 20%,
- narzędzia, przyrządy, ruchomości i wyposażenie 20%, 50%,
- oprogramowanie 20%.

Wartości niematerialne na dzień sprawozdawczy wykazywane są według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonych o umorzenie oraz odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości. Wartości niematerialne o określonym okresie użytkowania amortyzowane są metodą liniową przez okres ich ekonomicznej użyteczności. Okresy użytkowania poszczególnych wartości niematerialnych poddawane są corocznej weryfikacji, a w razie konieczności korygowane od początku następnego roku obrotowego.

Koszty związane z utrzymaniem oprogramowania, ponoszone w okresach późniejszych, ujmowane są jako koszt okresu w momencie ich poniesienia.

Zyski lub straty wynikłe ze zbycia wartości niematerialnych są określane jako różnica pomiędzy przychodami ze sprzedaży a wartością netto tych wartości niematerialnych i są ujmowane w rachunku zysków i strat w pozostałych przychodach lub kosztach operacyjnych.

5.10. Aktywa finansowe utrzymywane do terminu zapadalności

Nabyte lub powstałe aktywa finansowe oraz inne inwestycje ujmuje się w księgach rachunkowych na dzień ich nabycia lub powstania według ceny nabycia. Na dzień bilansowy aktywa te wyceniane są według ceny nabycia skorygowanej o naliczone odsetki, dyskonto i premię, z uwzględnieniem odpisów z tytułu rezerw celowych oraz odpisów z tytułu trwałej utraty wartości.

Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości obciążają koszty finansowe. W przypadku ustania przyczyny, dla której dokonano odpisu, równowartość całości lub części uprzednio dokonanych odpisów z tytułu trwałej utraty wartości zwiększa wartość danego aktywa i podlega zaliczeniu do przychodów finansowych.

5.11. Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu

Nabyte aktywa finansowe przeznaczone do obrotu ujmuje się w księgach rachunkowych na dzień ich nabycia według ceny nabycia. Na dzień bilansowy aktywa te wyceniane są według wartości godziwej a skutki zmian wartości zaliczane są do kosztów lub przychodów finansowych.

Dla papierów wartościowych notowanych na rynku wartość godziwa określana jest według najniższych cen rynkowych na dzień sprawozdawczy.

5.12. Należności i zobowiązania

Należności i zobowiązania wykazywane są według wartości podlegającej zapłacie. Należności i zobowiązania w walutach obcych w momencie powstania ujmowane są według średniego kursu ustalonego przez Prezesa NBP dla danej waluty obcej. Dodatkowo lub ujemne różnice kursowe powstające w dniu płatności wynikające z różnicy pomiędzy kursem waluty na ten dzień, a kursem waluty w dniu powstania należności lub zobowiązania, odnoszone są odpowiednio na przychody lub koszty operacji finansowych.

5.12.1. Zobowiązania z tytułu leasingu

Spółka jest stroną umów leasingowych, na podstawie których przyjmuje do odpłatnego używania lub pobierania pożytków obce środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne przez uzgodniony okres.

W przypadku umów leasingu, na mocy których następuje przeniesienie zasadniczo całego ryzyka i pożytków wynikających z tytułu posiadania aktywów będących przedmiotem umowy, przedmiot leasingu jest ujmowany w aktywach jako środek trwały i jednocześnie ujmowane jest zobowiązanie w kwocie równej wartości kapitałowych rat leasingowych, ustalonej na dzień rozpoczęcia leasingu. Opłaty leasingowe są dzielone między koszty finansowe i zmniejszenia salda zobowiązania w sposób umożliwiający uzyskanie stałej stopy odsetek od pozostałego do spłaty zobowiązania. Koszty finansowe ujmowane są bezpośrednio w rachunku zysków i strat.

Środki trwałe będące przedmiotem umowy leasingu są amortyzowane w sposób określony dla własnych środków trwałych. Jednakże, gdy brak jest pewności co do przejścia prawa własności przedmiotu umowy, wówczas środki trwałe są amortyzowane przez krótszy z dwóch okresów: przewidywany okres użytkowania lub okres trwania leasingu.

5.12.2. Należności z tytułu udzielonych pożyczek i należności własne nieprzeznaczone do obrotu

Należności z tytułu udzielonych pożyczek wyceniane są według zamortyzowanego kosztu według zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z udzielaniem pożyczek.

Rezerwy celowe tworzone przez CSSA są wyrazem realizacji przez nią zasady ostrożności. Odzwierciedlają one ryzyko, jakie wiąże się ze spłatą udzielonych pożyczek i umożliwiają rzetelną prezentację wykazanych w bilansie należności. Celem tworzenia rezerw celowych jest urealnienie

wartości należności, dzięki uwzględnieniu stopnia prawdopodobieństwa ich zapłaty. Odpisy z tytułu rezerw celowych obciążają koszty okresu, w którym odpisy te zostały dokonane i mają na celu przygotowanie Spółki na straty, jakie może ona ponieść w związku z udzieloną pożyczką. Ocena ekspozycji kredytowych pod kątem identyfikacji przesłanek utraty wartości i ustalanie wysokości rezerw celowych odbywa na koniec każdego miesiąca.

Do obiektywnych przesłanek utraty wartości ekspozycji kredytowych powodujących stratę można zaliczyć:

- opóźnienie w spłacie przekraczające 90 dni, tj. ekspozycja zaklasyfikowana została do kategorii ryzyka „stracone”.
- wypowiedzenie umowy pożyczki,
- ekspozycja ma charakter wyłudzenia (fraud),
- uzyskanie przez CSSA informacji o zdarzeniu mogącym mieć wpływ na przewidywane przepływy pieniężne.

Rezerwy celowe tworzy się w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych a ich rozwiązanie ewidencjonuje się w pozostałe przychody operacyjne. Koszty utworzenia rezerwy celowej obciążają MPK jednostki organizacyjnej udzielającej pożyczkę a ich rozwiązanie uznaje MPK jednostki obsługującej pożyczkę. Rezerwy celowe rozwiązuje się po wygaśnięciu przyczyn ich utworzenia. Rezerwę celową zmniejsza się odpowiednio do zmniejszania się kwoty ekspozycji kredytowej. Ekspozycje kredytowe stanowiące należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne odpisuje się w ciężar utworzonych na nie rezerw celowych. Koordynacja procesu pomiaru utraty wartości oraz nadzór metodologiczny nad oceną i pomiarem utraty wartości prowadzona jest przez Dział Zarządzania Ryzykiem Kredytowym. Całość rezerw celowych jest zatwierdzana przez Zarząd CSSA. Proces tworzenia rezerw oraz identyfikacji i pomiaru utraty wartości ekspozycji kredytowych wraz z przypisaniem działów realizujących poszczególne czynności jest dokumentowany, a następnie archiwizowany przez okres co najmniej przewidziany Ustawą o rachunkowości w celach kontrolnych oraz jako źródło analiz prowadzących do ewentualnych modyfikacji metodologii oraz w ramach tzw. back-testingu.

Ekspozycja kredytowa, której opóźnienie w spłacie kapitału przekracza 750 dni, na wniosek Głównego Księgowego może być odpisywana w ciężar utworzonych rezerw. Wniosek akceptowany jest przez Dyrektora Finansowego. Spisanie należności kredytowej z ewidencji księgowej nie powoduje wstrzymania procesu windykacyjnego o ile taki proces był prowadzony. Ekspozycje kredytowe w stosunku do których istnieją uzasadnione przesłanki o nieskuteczności postępowania windykacyjnego lub kwota windykowana jest niższa od kosztu windykacji, na wniosek Działu Windykacji może zostać umorzona. Umorzenia dokonuje DBO po zatwierdzeniu przez Dyrektora Finansowego. Wnioskodawca

w swoim wniosku musi podać numer PESEL pożyczkobiorcy, którego należność ma być umorzona. Wniosek o umorzenie należności kapitałowej do kwoty 100,00 zł akceptowany jest przez Głównego Księgowego. Ekspozycje kredytowe w przypadku których, CSSA powziął informacje o zgonie pożyczkobiorcy są umarzane. Umorzenia należności dokonuje DBO na podstawie otrzymanego aktu zgonu lub jego kopii (kopia potwierdzona przez pracownika CSSA).

Do wyliczenia rezerwy IBNR jest wykorzystywana koncepcja straty oczekiwanej. Do wyliczenia straty oczekiwanej wykorzystuje się okres ujawnienia straty (LIP). Okres LIP i jego każdorazowa zmiana zatwierdzana jest przez Zarząd CSSA. Do wyznaczania rezerw stosuje się parametry obowiązujące dla grupy, do której została zaliczona ekspozycja kredytowa.

Kapitał oraz prowizje pożyczek przeterminowanych co najmniej 90 dni objęte są odpisami w 100 % pomniejszonymi o kwoty odzyskiwane w wyniku sprzedaży wierzytelności.

Sporządzając sprawozdanie 2016 roku Dział Zarządzania Ryzykiem Kredytowym dokonał rekalkulacji poziomu rezerw w Capital Service SA w oparciu o najlepszą wiedzę mając na uwadze informacje na temat aktualnej i prognozowanej jakości portfeli pożyczkowych oraz oczekiwanych odzysków ze sprzedaży wierzytelności przeterminowanych w płatnościach powyżej 90 dni (sekurytyzacja). Na podstawie danych z ostatniej sprzedaży do obliczenia poziomu rezerw został przyjęty wyższy wskaźnik odzysku wierzytelności niż średni ze wszystkich sprzedaży portfeli dokonanych do dnia sporządzenia sprawozdania finansowego. W ocenie Zarządu nowy parametr jest właściwy z uwagi m.in. na fakt iż sprzedaże dokonywane będą kwartalnie i obejmować będą tylko sprawy z windykacji przedsądowej co zapewnia lepszą jakość sprzedawanych portfeli. Parametr ten będzie podlegał okresowej weryfikacji.

5.13. Rozliczenia międzyokresowe kosztów oraz rezerwy

W przypadku ponoszenia wydatków dotyczących przyszłych okresów sprawozdawczych Spółka dokonuje czynnych rozliczeń międzyokresowych. Dotyczą one przede wszystkim: prowizji od kredytów, obligacji, licencji oprogramowania, polis ubezpieczeniowych.

Bierne rozliczenia międzyokresowe zawierają przede wszystkim rezerwy na koszty w wysokości prawdopodobnych zobowiązań przypadających na bieżący okres sprawozdawczy, wynikających ze świadczeń wykonanych na rzecz Spółki przez kontrahentów oraz z obowiązku wykonania związanych z bieżącą działalnością przyszłych świadczeń, których kwotę można oszacować, choć data powstania nie jest znana.

5.14. Rezerwa i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

W związku z przejściowymi różnicami między wykazywaną w księgach rachunkowych wartością aktywów i pasywów a ich wartością podatkową oraz stratą podatkową możliwą do odliczenia w przyszłości, Spółka tworzy rezerwę i ustala aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

5.15. Przychody z tytułu prowizji, odsetek, opłat windykacyjnych i inne przychody.

W odniesieniu do pożyczki odnawialnej Spółka rozpoznaje w rachunku zysków i strat przychody z tytułu prowizji z góry w chwili podpisania umowy z Klientem. W przypadku pożyczek ratalnych przychody te są rozpoznawane zgodnie z harmonogramem płatności określonym w umowie w chwili wymagalności lub w momencie spłaty. Przychody z tytułu odsetek i opłat windykacyjnych rozpoznawane są zgodnie z zasadą kasową po dokonaniu wpłaty przez Klienta. Pozostałe przychody rozpoznawane są w rachunku zysków i strat jeżeli wszystkie korzyści i ryzyka zostały przeniesione na nabywcę towaru lub usługi a wpływ środków jest uprawdopodobniony.

5.16. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty obejmują gotówkę w kasie i na rachunkach bankowych, depozyty płatne na żądanie oraz krótkoterminowe inwestycje o dużej płynności (do 3 miesięcy), łatwo wymienne na gotówkę, dla których ryzyko zmiany wartości jest nieznaczne.

6. Dane finansowe

6.1. Wybrane dane finansowe

Lp.	Pozycja:	dane w tys. PLN		dane w tys. EUR	
		12 miesięcy zakończone 31.12.2015 zbadane	12 miesiące zakończone 31.12.2014 zbadane	12 miesiące zakończone 31.12.201 zbadane	12 miesięcy zakończone 31.12.2014 zbadane
	Aktywa trwałe	12 701	2 378	2 980	558
	Aktywa obrotowe	45 019	13 838	10 565	3 247
	Aktywa razem	57 720	16 216	13 545	3 805
	Kapitały własne	16 258	7 744	3 816	1 817
	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	41 462	8 472	9 730	1 988
	Pasywa razem	57 720	16 216	13 546	3 805
	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	39 996	26 983	9 557	6 441
	Koszty działalności operacyjnej	37 255	21 756	8 902	5 193
	Zysk (strata) ze sprzedaży	2 741	5 227	655	1 248
	Wynik na pozostałej działalności	10 042	2 758	2 400	658
	Zysk (strata) z działalności operacyjnej	12 783	7 985	3 055	1 906
	Wynik na operacjach finansowych	(8 082)	(5 040)	(1 931)	(1 203)
	Zysk (strata) z działalności gospodarczej	4 701	2 945	1 124	703
	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	-	-	-	-
	Odpisy wartości firmy	4	-	-	-
	Zysk (strata) brutto	4 697	2 945	1 124	703
	Podatek dochodowy bieżący i odroczony	(3 752)	670	(897)	160
	Zysk (strata) netto	8 449	2 275	227	863
	Przepływy środków pieniężnych:				
	- z działalności operacyjne	(12 854)	5 026	(3 072)	1 200
	- inwestycyjnej	(335)	(1 222)	(80)	(292)
	- finansowej	24 636	(2 331)	5 887	(557)
	Zmiana stanu środków pieniężnych	11 447	1 473	2 735	351

Wybrane dane finansowe przeliczono na walutę Euro w następujący sposób:

- pozycje dotyczące rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych za 2015 r. (oraz za 2014 r.) przeliczono według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów ogłaszanych przez NBP obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca z okresów, których dotyczy sprawozdanie. Kurs ten wyniósł 1 EURO = 4,1848 zł (1 EURO = 4,1893 zł),
- pozycje bilansowe przeliczono według średniego kursu ogłoszonego przez NBP, obowiązującego na dzień bilansowy. Kurs ten wyniósł na 31 grudnia 2015 r. 1 EURO = 4,2615 zł, na 31 grudnia 2014 r. 1 EURO = 4,2623 zł.

6.2. Aktywa

Lp.	Pozycja:	Nota:	31.12.2015	31.12.2014
A.	Aktywa trwałe		12 701	2 378
I.	Wartości niematerialne i prawne	1	42	48
1.	Koszty zakończonych prac rozwojowych		-	-
2.	Wartość firmy		-	-
3.	Inne wartości niematerialne i prawne		42	48
4.	Zaliczki na wartości niematerialne i prawne		-	-
II.	Wartość firmy jednostek podporządkowanych	2	81	-
1.	Wartość firmy - jednostki zależne		81	-
2.	Wartość firmy - jednostki współzależne		-	-
3.	Wartość firmy - jednostki stowarzyszone		-	-
III.	Rzeczowe aktywa trwałe	1	7 586	2 168
1.	Środki trwałe		7 450	2 168
a)	grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu)		-	-
b)	budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej		-	-
c)	urządzenia techniczne i maszyny		183	32
d)	środki transportu		4 897	1 278
e)	inne środki trwałe		2 370	858
2.	Środki trwałe w budowie		136	-
3.	Zaliczki na środki trwałe w budowie		-	-
IV.	Należności długoterminowe		-	-
1.	Od jednostek powiązanych		-	-
2.	Od pozostałych jednostek		-	-
V.	Inwestycje długoterminowe		-	-
1.	Nieruchomości		-	-
2.	Wartości niematerialne i prawne		-	-
3.	Długoterminowe aktywa finansowe		-	-
4.	Inne inwestycje długoterminowe		-	-
VI.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe		4 992	162
1.	Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego		4 992	162
2.	Inne rozliczenia międzyokresowe		-	-
B.	Aktywa obrotowe		45 019	13 838
I.	Zapasy		444	233
1.	Materiały		118	44
2.	Półprodukty i produkty w toku		-	-
3.	Produkty gotowe		-	-
4.	Towary		-	-
5.	Zaliczki na dostawy		326	189
II.	Należności krótkoterminowe		30 609	11 159
1.	Należności od jednostek powiązanych		-	-
a)	z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:		-	-
b)	inne		-	-
2.	Należności od pozostałych jednostek		30 609	11 159
a)	z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:		22 935	10 672
-	do 12 miesięcy		22 935	10 672
b)	z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń		653	263
c)	inne		7 021	224
d)	dochodzone na drodze sądowej		-	-
III.	Inwestycje krótkoterminowe		13 776	2 239
1.	Krótkoterminowe aktywa finansowe		13 776	2 239
a)	w jednostkach zależnych i niebędących spółkami handlowymi		-	-
-	jednostkach współzależnych		-	-
-	udzielone pożyczki		-	-
b)	w jednostkach stowarzyszonych i będących spółkami handlowymi		-	-
c)	w pozostałych jednostkach		90	-
d)	środki pieniężne i inne aktywa pieniężne		13 686	2 239
-	środki pieniężne w kasie i na rachunkach		13 686	2 172
-	Inne środki pieniężne		-	67
2.	Inne inwestycje krótkoterminowe		-	-
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	13	190	207
Aktywa razem			57 720	16 216



Adam Kuszyk
Prezes Zarządu CAPITAL SERVICE S.A.
GRUPA CAPITAL SERVICE



AGNIESZKA PRZYBYŁ
Osoba odpowiedzialna za
sporządzenie sprawozdania

6.3. Pasywa

Lp.	Pozycja:	Nota:	31.12.2015	31.12.2014
A.	Kapitał (fundusz) własny		16 258	7 744
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy		4 000	4 000
II.	Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)		-	-
III.	Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)		-	-
IV.	Kapitał (fundusz) zapasowy		389	207
V.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny		-	-
VI.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe		3 355	1 444
VII.	Różnice kursowe z przeliczenia		-	-
VIII.	Zysk (strata) z lat ubiegłych		65	(182)
IX.	Zysk (strata) netto		8 449	2 275
X.	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego		-	-
B.	Kapitał mniejszości		-	-
C.	Ujemna wartość firmy jednostek		-	-
D.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		41 462	8 472
I.	Rezerwy na zobowiązania	11	1 941	1 155
1.	Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego		1 078	-
2.	Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne		584	682
-	długoterminowa		81	320
-	krótkoterminowa		503	362
3.	Pozostałe rezerwy		279	473
-	długoterminowe		217	217
-	krótkoterminowe		62	256
II.	Zobowiązania długoterminowe	12	26 530	576
1.	Wobec jednostek powiązanych		-	-
2.	Wobec pozostałych jednostek		26 530	576
a)	kredyty i pożyczki		-	-
b)	z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych		23 496	-
c)	inne zobowiązania finansowe		3 034	576
d)	inne		-	-
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	12	12 596	6 391
1.	Wobec jednostek powiązanych		-	-
a)	z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:		-	-
-	do 12 miesięcy		-	-
-	powyżej 12 miesięcy		-	-
b)	inne		-	-
2.	Wobec pozostałych jednostek		12 596	6 391
a)	kredyty i pożyczki		2 650	3 483
b)	z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych		4 065	-
c)	inne zobowiązania finansowe		1 641	610
d)	z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:		1 090	711
-	do 12 miesięcy		1 090	711
-	powyżej 12 miesięcy		-	-
e)	zaliczki otrzymane na dostawy		-	-
f)	zobowiązania wekslowe		-	-
g)	z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń		1 518	846

h)	z tytułu wynagrodzeń		1 265	672
i)	inne		344	21
3.	Fundusze specjalne		23	48
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	13	395	350
1.	Ujemna wartość firmy		-	-
2.	Inne rozliczenia międzyokresowe		395	350
-	długoterminowe		-	-
-	krótkoterminowe		395	350
Pasywa razem			57 720	16 216



Adam Kuszyk
Prezes Zarządu CAPITAL SERVICE S.A.
GRUPA CAPITAL SERVICE



AGNIESZKA PRZYBYT
Osoba odpowiedzialna za
sporządzenie sprawozdania

6.4. Rachunek zysków i strat

Pozycja:	Nota:	01.01.2015- 31.12.2015	01.01.2014- 31.12.2014	% zmiany 2015 do 2014
Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	4	39 996	26 983	48,2%
Od jednostek powiązanych		-	-	-
I. Przychody netto ze sprzedaży		39 381	26 983	45,9%
II. Zmiana stanu produktów		-	-	-
III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jedn.		-	-	-
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów		615	-	-
Koszty działalności operacyjnej		37 255	21 756	71,2%
I. Amortyzacja		1 347	1 251	7,7%
II. Zużycie materiałów i energii		2 123	1 495	42,0%
III. Usługi obce		12 787	5 902	116,7%
IV. Podatki i opłaty		269	191	40,8%
V. Wynagrodzenia		16 250	10 583	53,5%
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia		3 611	2 009	79,7%
VII. Pozostałe koszty rodzajowe		868	325	167,1%
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów		-	-	-
ZYSK / STRATA ZE SPRZEDAŻY (A-B)		2 741	5 227	(47,6%)
Pozostałe przychody operacyjne	5	16 900	9 915	70,4%
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		419	5	8 280,0%
II. Dotacje		302	957	(68,4%)
III. Inne przychody operacyjne		16 179	8 953	80,7%
Pozostałe koszty operacyjne	5	6 858	7 157	(4,2%)
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		163	-	-
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych		-	267	(100,0%)
III. Inne koszty operacyjne		6 695	6 890	(2,8%)
ZYSK / STRATA Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (C+D-E)		12 783	7 985	60,1%
Przychody finansowe	6	1 753	502	249,2%
I. Dywidendy i udziały w zyskach		-	-	-
II. Odsetki		21	6	250,0%
III. Zysk ze zbycia inwestycji		1 617	-	-
IV. Aktualizacja wartości inwestycji		-	-	-

V.	Inne		115	496	(76,8%)
	Koszty finansowe	6	9 835	5 542	77,5%
I.	Odsetki		977	322	203,4%
II.	Strata ze zbycia inwestycji		-	-	-
III.	Aktualizacja wartości inwestycji		-	-	-
IV.	Inne		8 858	5 220	69,7%
ZYSK / STRATA Z DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (F+G-H)			4 701	2 945	59,6%
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych			-	-	-
Odpisy wartości firmy			4	-	-
ZYSK / STRATA BRUTTO			4 697	2 945	59,5%
Podatek dochodowy			(3 752)	670	(660,0%)
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)			-	-	-
ZYSK / STRATA NETTO (K-L-M)			8 449	2 275	271,4%



Adam Kuszyk
Prezes Zarządu CAPITAL SERVICE S.A.
GRUPA CAPITAL SERVICE



AGNIESZKA PRZYBYT
Osoba odpowiedzialna za
sporządzenie sprawozdania

6.5. Przepływy pieniężne

Lp.	Pozycja:	Nota:	01.01.2015- 31.12.2015	01.01.2014- 31.12.2014
	Stan środków pieniężnych na początek okresu		2 239	767
A.	Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej			
I.	Zysk (strata) netto		8 449	2 275
II.	Korekty razem		(21 303)	2 751
1.	Amortyzacja		1 347	1 251
2.	Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych		-	-
3.	Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)		940	2 039
4.	Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej		(1 873)	(501)
5.	Zmiana stanu rezerw		786	917
6.	Zmiana stanu zapasów		(211)	(146)
7.	Zmiana stanu należności		(19 449)	(1 274)
8.	Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i		1 860	527
9.	Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych		(4 768)	(51)
10.	Inne korekty		65	(11)
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/-II)		(12 854)	5 026
B.	Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej			
I.	Wpływy		2 036	17
1.	Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów		419	11
2.	Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i		-	-
3.	Z aktywów finansowych, w tym:		1 617	6
a)	w jednostkach powiązanych		-	-
b)	w pozostałych jednostkach		1 617	6
-	zbycie aktywów finansowych		1 617	-
-	dywidendy i udziały w zyskach		-	-
-	spłata udzielonych pożyczek długoterminowych		-	-
-	odsetki		-	6

– inne wpływy z aktywów finansowych	-	-
4. Inne wpływy inwestycyjne	-	-
II. Wydatki	(2 370)	(1 239)
1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych	(2 195)	(1 239)
2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	-	-
3. Na aktywa finansowe, w tym:	(175)	-
a) w jednostkach powiązanych	(85)	-
b) w pozostałych jednostkach	(90)	-
– nabycie aktywów finansowych	-	-
– udzielone pożyczki długoterminowe	(90)	-
4. Inne wydatki inwestycyjne	-	-
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I–II)	(335)	(1 222)
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	30 095	501
1. Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów	-	-
2. Kredyty i pożyczki	1 949	-
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	28 146	-
4. Inne wpływy finansowe	-	501
II. Wydatki	(5 459)	(2 832)
1. Nabycie udziałów (akcji) własnych	-	-
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	-	-
3. Inne niż wypłaty na rzecz właścicieli wydatki z tytułu podziału zysku	-	(389)
4. Spłaty kredytów i pożyczek	(2 782)	(398)
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	-	-
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	-	-
7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	(1 152)	-
8. Odsetki	(665)	(461)
9. Inne wydatki finansowe	(859)	(1 584)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I–II)	24 636	(2 331)
D. Przepływy pieniężne netto, razem (A.III+/-B.III+/-C.III)	11 447	1 473
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	11 447	1 473
1. Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	-	-
F. Środki pieniężne na początek okresu	2 239	767
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+/-D), w tym:	13 686	2 240
– o ograniczonej możliwości dysponowania	-	-



Adam Kuszyk
Prezes Zarządu CAPITAL SERVICE S.A.
GRUPA CAPITAL SERVICE



AGNIESZKA PRZYBYŁ
Osoba odpowiedzialna za
sporządzenie sprawozdania

6.6. Zestawienie zmian w kapitale

ZESTAWIENIE ZMIAN W SKONSOLIDOWANYM KAPITALE (FUNDUSZU) WŁASNYM	Za okres	
	od 01.01.2015 do 31.12.2015	od 01.01.2014 do 31.12.2014
I. Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO)	7 744	5 469
- korekty błędów podstawowych	-	-
I.a. Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO), po korektach błędów podstawowych	7 744	5 469
1. Kapitał (fundusz) podstawowy na początek okresu	4 000	4 000
1.1. Zmiany kapitału (funduszu) podstawowego	-	-
1.2. Kapitał (fundusz) podstawowy na koniec okresu	4 000	4 000
4. Kapitał (fundusz) zapasowy na początek okresu	207	105

4.1.	Zmiany kapitału (funduszu) zapasowego	182	102
	a) zwiększenie (z tytułu)	182	102
	- z podziału zysku	182	102
	b) zmniejszenie (z tytułu)	-	-
4.2.	Stan kapitału (funduszu) zapasowego na koniec okresu	389	207
6.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na początek okresu	1 444	280
6.1.	Zmiany pozostałych kapitałów (funduszy) rezerwowych	1 911	1 164
	a) zwiększenie (z tytułu)	1 911	1 164
	- z podziału zysku	1 911	1 164
	b) zmniejszenie (z tytułu)	-	-
6.2.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na koniec okresu	3 355	1 444
7.	Różnice kursowe z przeliczenia	-	-
8.	Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek okresu	2 093	1 266
8.1.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	2 275	1 266
	- korekty błędów podstawowych	65	-
8.2.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	2 340	1 266
	a) zwiększenie (z tytułu)	-	-
	b) zmniejszenie (z tytułu)	2 275	1 266
	- podział zysku	2 275	1 266
8.3.	Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	65	-
8.4.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu,	-182	0,00
	- korekty błędów podstawowych	-	-182
8.5.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	-182	-182
	a) zwiększenie (z tytułu)	182	-
	- podział zysku	182	-
	b) zmniejszenie (z tytułu)	-	-
8.6.	Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	-	-182
8.7.	Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	65	-182
9.	Wynik netto	8 449	2 275
	a) zysk netto	8 449	2 275
II.	Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu (BZ)	16 258	7 744
III.	Kapitał (fundusz) własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	16 258	-



Adam Kuszyk
Prezes Zarządu CAPITAL SERVICE S.A.
GRUPA CAPITAL SERVICE



AGNIESZKA PRZYBYT
Osoba odpowiedzialna za
sporządzenie sprawozdania

6.7. Wskaźniki

	Wskaźniki za lata 2013 - 2015		
	2013	2014	2015
Wskaźniki zadłużenia			
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	58,76%	52,24%	71,83%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	1,43	1,09	2,55
Wskaźnik zadłużenia netto / EBITDA	1,89	0,51	1,79

Wskaźniki płynności

Wskaźnik płynności bieżącej	2,37	2,17	3,57
Wskaźnik płynności szybkiej	2,30	2,10	3,52
Wskaźnik płynności gotówkowej	0,17	0,35	1,09

Wskaźniki rentowności

Wskaźnik rentowności sprzedaży	5,05%	8,43%	21,12%
Wskaźnik rentowności kapitałów własnych	19,82%	29,38%	51,97%
Wskaźnik rentowności aktywów	8,17%	14,03%	14,64%

6.8. Nota 1. Zmiana WNiP oraz ŚT

Lp.	Grupy rodzajowe aktywów trwałych w układzie bilansowym	Stan na początek 2015 roku	Zmiany		Stan na koniec 2015 (3+4-5)
			Zwiększenie	Zmniejszenie	
1	2	3	4	5	6
A.	AKTYWA TRWAŁE NETTO	48	-	-	42
I	Wartości niematerialne i prawne:				
	a) wartość początkowa	124	20	5	139
	Nabycie	-	20	-	-
	Aktualizacja wartości	-	-	-	-
	Przemieszczenie wewnętrzne	-	-	-	-
	Likwidacja	-	-	5	-
	Inne	-	-	-	-
	b) dotychczasowe umorzenie	76	24	3	97
	Sprzedaż	-	-	-	-
	Przeszacowania	-	-	-	-
	Przemieszczenie wewnętrzne	-	-	-	-
	Amortyzacja	-	24	-	-
	Likwidacja	-	-	3	-
	c) wartość netto (a-b)	48	-	-	42
II	Rzeczowe aktywa trwałe netto:				
	1. Środki trwałe netto	2 168	-	-	7 450
1	Grunty własne				
	a) wartość początkowa	-	-	-	-
	b) dotychczasowe umorzenie	-	-	-	-
	c) wartość netto (a-b)	-	-	-	-
2	Budynki, lokale i obiekty inż. lądowej i wodnej				
	a) wartość początkowa	-	-	-	-
	b) dotychczasowe umorzenie	-	-	-	-
	c) wartość netto (a-b)	-	-	-	-
3	Urządzenia techniczne i maszyny:				
	a) wartość początkowa	324	215	24	515
	Nabycie	-	209	-	-
	Aktualizacja wartości	-	-	-	-
	Przemieszczenie wewnętrzne	-	-	-	-
	Likwidacja	-	-	24	-
	Inne	-	6	-	-
	b) dotychczasowe umorzenie	292	64	24	332
	Sprzedaż	-	-	-	-
	Przeszacowania	-	-	-	-
	Przemieszczenie wewnętrzne	-	-	-	-
	Amortyzacja	-	64	-	-
	Likwidacja	-	-	24	-
	c) wartość netto (a-b)	32	-	-	183
4	Środki transportu:				
	a) wartość początkowa	3 480	4 779	1 078	7 181
	Nabycie	-	4 719	-	-
	Aktualizacja wartości	-	60	45	-

	Przemieszczenie	-	-	-	-
	wewnętrzne	-	-	-	-
	Likwidacja	-	-	-	-
	Inne- sprzedaż	-	-	1 033	-
	b) dotychczasowe umorzenie	2 202	1 882	1 800	2 284
	Sprzedaż	-	-	965	-
	Przeszacowania	-	21	-	-
	Przemieszczenie	-	813	813	-
	wewnętrzne	-	-	-	-
	Amortyzacja	-	1 048	-	-
	Likwidacja	-	-	22	-
	c) wartość netto (a-b)	1 278	-	-	4 897
5	Inne środki trwałe:	-	-	-	-
	a) wartość początkowa	1 132	1 806	181	2 757
	Nabycie	-	1 798	-	-
	Aktualizacja wartości	-	-	-	-
	Przemieszczenie	-	8	8	-
	wewnętrzne	-	-	-	-
	Likwidacja	-	-	173	-
	Inne	-	-	-	-
	b) dotychczasowe umorzenie	274	201	88	387
	Sprzedaż	-	-	-	-
	Przeszacowania	-	-	-	-
	Przemieszczenie	-	-	-	-
	wewnętrzne	-	-	-	-
	Amortyzacja	-	201	-	-
	Likwidacja	-	-	88	-
	c) wartość netto (a-b)	858	-	-	2 370
2.	Środki trwałe w budowie, w tym	-	1 900	1 764	136
	skapitalizowane odsetki i różnice kursowe 0				

6.9. Nota 2. Zmiana wartości firmy z konsolidacji

Lp.	Grupy rodzajowe aktywów trwałych w układzie bilansowym	Stan na początek 2015 roku	Zmiany		Stan na koniec 2015 (3+4-5)
			Zwiększenie	Zmniejszenie	
1	2	3	4	5	6
A.	WARTOŚĆ FIRMY Z KONSOLIDACJI	-	-	-	81
I	Wartość firmy KOMTOD				
a)	wartość początkowa	-	85	-	85
	Połączenie jednostek	-	85	-	-
	Aktualizacja wartości	-	-	-	-
	Przemieszczenie wewnętrzne	-	-	-	-
	Likwidacja	-	-	-	-
	Inne	-	-	-	-
b)	dotychczasowe umorzenie	-	4	-	4
	Sprzedaż	-	-	-	-
	Przeszacowania	-	-	-	-
	Przemieszczenie wewnętrzne	-	-	-	-
	Amortyzacja	-	4	-	-
	Likwidacja	-	-	-	-
c)	wartość netto (a-b)	-	-	-	81

6.10. Nota 3. Informacje dodatkowe do rachunku przepływów pieniężnych

Lp.	Wyszczególnienie	31.12.2015	31.12.2014
1.	Środki pieniężne w kasie	60	36
2.	Środki pieniężne na rachunkach bankowych w tym:	13 626	2 136
	- rachunki bieżące	1 626	825
	- rachunki depozytowe	12 000	1 311
3.	Inne środki pieniężne	-	67
	RAZEM	13 686	2 239

6.11. Nota 4. Przychody ze sprzedaży

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów-struktura rzeczowa

Lp.	Wyszczególnienie	01.01.2015	01.01.2014
		31.12.2015	31.12.2014
1.	Przychody netto ze sprzedaży produktów (tytuły):	39 381	26 983
1.1	- wyroby	-	-
1.2	- usługi	39 381	26 983
2.	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	615	-
2.1	- towary	615	-
2.2	- materiały	-	-
	RAZEM	39 996	26 983

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów - struktura terytorialna

Lp.	Wyszczególnienie	01.01.2015	01.01.2014
		31.12.2015	31.12.2014
1.	Przychody netto ze sprzedaży produktów :	39 381	26 983
1.1	- kraj	39 381	26 983
1.2	- eksport	-	-
2.	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	615	-
	RAZEM	39 996	26 983

6.12. Nota 5. Pozostałe przychody i koszty operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne	01.01.2015 31.12.2015	01.01.2014 31.12.2014
Rozwiązanie rezerw celowych w związku z wniesieniem wierzytelności w formie wkładu do spółek której udziały zostały następnie sprzedane przez CSSA spółce niepowiązanej. Na całej transakcji Spółka zrealizowała zysk w kwocie 1 617 tys. zł.	6 324	3 636
Zysk ze zbycia wierzytelności sprzedanych przez KOMTOD sp. z o. o. SKA	3 912	-
Przychody windykacyjne	2 916	3 299
Rozwiązanie rezerw celowych i odpisów aktualizujących (spłata należności, na które zostały zawiązane)	2 637	1 885
Przychody z tytułu dotacji	302	957
Przychody ze sprzedaży środków trwałych	419	5
Przychody z tytułu rozwiązania rezerw na nagrody jubileuszowe	277	-
Przychody z tytułu pożyczek spisanych	23	62
Inne przychody (m.in. odszkodowania, zwrot składki ubezpieczeniowej rozwiązanie pozostałych rezerw)	90	71
Razem pozostałe przychody operacyjne	16 900	9 915
Pozostałe koszty operacyjne	01.01.2015 31.12.2015	01.01.2014 31.12.2014
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	163	-
Koszt rezerw celowych i odpisów aktualizacyjnych	6 211	5 495
Koszty finansowane dotacją z PARP	296	949
Koszt opłat sądowych i komorniczych	116	287
Koszty prowizji dotyczącej pożyczek spisanych i umorzonych	33	267
Inne koszty	40	159
Razem pozostałe koszty operacyjne	6 858	7 157

6.13. Nota 6. Przychody i koszty finansowe

Przychody finansowe	01.01.2015 31.12.2015	01.01.2014 31.12.2014
Przychody z tyt. sprzedaży udziałów w spółkach	1 617	496
Cena sprzedaży	1 617	510
Ujemna różnica wartości sprzedaży udziałów pomiędzy dniem wyceny a dniem podpisania umowy	-	(14)
Sprzedaż wierzytelności	115	-
Przychody odsetkowe z bankowych rachunków bieżących i lokat	21	6
Razem przychody finansowe	1 753	502
Koszty finansowe	01.01.2015 31.12.2015	01.01.2014 31.12.2014
Należności z tyt. kapitału udzielonych pożyczek oraz prowizji, które zostały przekazane w formie aportu do Spółek których udziały zostały sprzedane przez CSSA	6 324	3 637
Koszty z tyt. prowizji dla podmiotów finansowych	2 369	1 456
Koszty z tyt. odsetek dla podmiotów finansowych	888	201
Koszty z tyt. prowizji dla banków	161	127
Koszty z tyt. odsetek dla banków	89	121
Inne	4	121
Razem koszty finansowe	9 835	5 542

6.14. Nota 7. Zobowiązania leasingowe

Zobowiązania leasingowe	31.12.2015	31.12.2014
- do 1 roku	1 634	606
- powyżej 1 roku do 3 lat	3 034	575
- powyżej 3 lat do 5 lat	-	-
- powyżej 5 lat	-	-
Razem	4 668	1 181

6.15. Nota 8. Struktura własności kapitału podstawowego na dzień 31.12.2015 r. i 31.12.2014 r.

31.12.2015

	Ilość akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale Podstawowym
Kazimierz Dziełak	4 000	4 000	100,00%
Kapitał podstawowy, razem	4 000	4 000	100,00%

31.12.2014

	Ilość akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale Podstawowym
Kazimierz Dziełak	4 000	4 000	100,00%
Kapitał podstawowy, razem	4 000	4 000	100,00%

6.16. Nota 9. Zmiana odpisów aktualizujących wartości należności

Lp.	Odpisy aktualizujące	01.01.2015		Zmiany		31.12.2015 (3+4-5)
			Zwiększenie	Wykorzystane	Zmniejszenie Rozwiązane	
1.	Należności z tytułu kapitału	5 415	5 255	105	6 971	3 594
2.	Należności z tytułu prowizji Należności dochodzone na drodze	1 283	1 414	-	1 886	811
3.	sądowej	373	16	1	-	388
	Razem	7 071	6 685	106	8 857	4 793

6.17. Nota 10. Zmiana stanu rezerw według stanu ich utworzenia

Lp.	Rezerwy – tytuły	01.01.2015	Zmiany		31.12.2015 (3+4-5)
			Zwiększenie	Zmniejszenie Wykorzystane Rozwiązane	
1.	Odprawy emerytalne	43	38	-	81
2.	Nagrody jubileuszowe	277	-	277	-
3.	Inne świadczenia pracownicze	362	141	-	503
4.	Sprawa sporna z Urzędem Adm. Państwowej	217	-	-	217
5.	Zobowiązanie z tyt. prowizji	228	-	228	-
6.	Koszty audytu księgowego	28	62	28	62
7.	Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-	1 078	-	1 078
	Razem	1 155	1 319	256	1 941

6.18. Nota 11. Podział zobowiązań według pozycji bilansu o pozostałym na dzień bilansowy, przewidywanym umową okresie spłaty

Lp. Wyszczególnienie:	31.12.2015	31.12.2014
1. Kredytów i pożyczek	2 649	3 483
Do 1 roku	2 649	3 483
Powyżej 1 roku do 3 lat	-	-
Powyżej 3 lat do 5 lat	-	-
Powyżej 5 lat	-	-
2. Zobowiązania leasingowe	4 668	1 181
Do 1 roku	1 634	606
Powyżej 1 roku do 3 lat	3 034	575
Powyżej 3 lat do 5 lat	-	-
Powyżej 5 lat	-	-
3. Z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	27 561	-
Do 1 roku	4 065	-
Powyżej 1 roku do 3 lat	23 496	-
Powyżej 3 lat do 5 lat	-	-
Powyżej 5 lat	-	-
4. Dostaw i usług	1 080	711
Do 1 roku	1 080	711
Powyżej 1 roku do 3 lat	-	-
Powyżej 3 lat do 5 lat	-	-
Powyżej 5 lat	-	-
5. Podatków	235	149
Do 1 roku	235	149
Powyżej 1 roku do 3 lat	-	-
Powyżej 3 lat do 5 lat	-	-
Powyżej 5 lat	-	-
6. Ubezpieczeń społecznych	1 223	671
Do 1 roku	1 223	671
Powyżej 1 roku do 3 lat	-	-
Powyżej 3 lat do 5 lat	-	-
Powyżej 5 lat	-	-
7. Wynagrodzeń	1 265	672
Do 1 roku	1 265	672
Powyżej 1 roku do 3 lat	-	-
Powyżej 3 lat do 5 lat	-	-
Powyżej 5 lat	-	-
8. Inne zobowiązania	445	100
Do 1 roku	445	100
Powyżej 1 roku do 3 lat	-	-
Powyżej 3 lat do 5 lat	-	-
Powyżej 5 lat	-	-
Razem	39 126	6 967

6.19. Nota 12. Wykaz istotnych pozycji czynnych i biernych rozliczeń międzyokresowych

Lp.	Wyszczególnienie	Stan na :		Stan na :	
		01.01.2015	31.12.2015	01.01.2014	31.12.2014
1	Ogółem czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów, w tym:	207	190	207	207
	Koszty poniesione z tytułu ubezpieczeń majątkowych i osobowych	116	69	99	116
	Koszty poniesione z tytułu prowizji za: uruchomione kredyty i poręczenia kredytowe	63	29	80	63
	Koszty odsetkowe w leasingu finansowym	9	4	-	9
	Inne rozliczenia międzyokresowe czynne kosztów	19	88	28	19
2	Ogółem bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów	-	-	-	-
3	Ogółem rozliczenia międzyokresowe przychodów w tym:	350	395	324	350
	Przychody zastrzeżone windykacją	11	54	6	11
	Przychody przyszłych okresów	339	7	318	339
	Pozostałe koszty do zapłacenia	-	334	-	-

6.20. Nota 13. Poniesione w roku 2015 i planowane na rok 2016 nakłady na niefinansowe aktywa trwałe

Poniesione i prognozowane nakłady na niefinansowe aktywa trwałe	01.01.2016	01.01.2015
	31.12.2016	31.12.2015
Wydatki związane z adaptacją i modernizacją lokali spółki	1 000	3 907
Utrzymanie i rozwój floty samochodowej (raty leasingowe, opłaty wstępne, odsetki, koszty napraw) Zakupy samochodów są finansowane leasingiem. Umowy leasingowe są zawierane na okres 3 lat	3 220	1 992
w tym nakłady na ochronę środowiska	-	-
Razem pozostałe nakłady na niefinansowe aktywa trwałe	4 220	5 899

6.21. Nota 14. Rozliczenie głównych pozycji różniących podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym od wyniku finansowego

Lp.	Wyszczególnienie	2015	2014
	WYNIK BRUTTO GRUPY KAPITAŁOWEJ	4 697	2 944
	- przychody wolne od opodatkowania	(19 612)	(6 543)
	- koszty nie stanowiące kosztów podatkowych	15 798	7 997
	- koszty zmniejszające podstawę opodatkowania	(3 114)	(433)
	- wynik brutto jednostki nie będącej płatnikiem podatku	(143)	-
	- korekty konsolidacyjne bez wpływu na bieżący podatek	(38)	-
	PODSTAWA OPODATKOWANIA PODATKIEM DOCHODOWYM	(2 412)	3 965

6.22. Nota 15. Przeciętne w roku obrotowym zatrudnienie etatowe w grupach zawodowych

Lp.	Wyszczególnienie	Przeciętna liczba zatrudnionych w 2015 roku	Przeciętna liczba zatrudnionych w 2014 roku
1.	Pracownicy umysłowi	287,8	206,9
2.	Pracownicy fizyczni	2	-
3.	Pozostali pracownicy	-	-
	Razem	289,8	206,9

6.23. Nota 16. Przeciętne w roku obrotowym wynagrodzenie w grupach zawodowych

Lp.	Koszty osobowe Członków Zarządu	2 015
1.	Wynagrodzenie	18
2.	Narzuty na wynagrodzenie	2
	Razem	20

Lp.	Koszty osobowe Członków Zarządu	2 014
1.	Wynagrodzenie	532
2.	Narzuty na wynagrodzenie	46
	Razem	578

Lp.	Koszty osobowe Członków Rady Nadzorczej	2 015
1.	Wynagrodzenie	-
2.	Narzuty na wynagrodzenie	-
	Razem	-

Lp.	Koszty osobowe Członków Rady Nadzorczej	2 014
1.	Wynagrodzenie	-
2.	Narzuty na wynagrodzenie	-
	Razem	-

6.24. Nota 17. Informacja o wynagrodzeniu biegłego rewidenta lub podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych wypłaconym lub należnym za rok zakończony dnia 31 grudnia 2015 roku w podziale na rodzaje usług

Lp.	Rodzaj usługi	2 015
1.	Obowiązkowe badanie rocznego sprawozdania finansowego	50
2.	Pozostałe usługi	12
	Razem	62

Lp.	Rodzaj usługi	2 014
1.	Obowiązkowe badanie rocznego sprawozdania finansowego	28
2.	Pozostałe usługi	-
	Razem	28

6.25. Nota 18. Struktura własnościowa środków trwałych – według wartości netto

Lp.	Wyszczególnienie	2015-01-01	2015-12-31
1.	Środki trwałe własne	893	2 555
2.	Środki trwałe używane na podstawie umów najmu, dzierżawy i innych umów, w tym z tytułu umów leasingu	1 275	4 895
3.	Wartość nie amortyzowanych lub nie umarzanych przez jednostkę środków trwałych, używanych na podstawie umów najmu, dzierżawy i innych umów, w tym z tytułu umów leasingu	-	-
	Razem środki trwałe w ewidencji bilansowej	2 168	7 450

Spółka Capital Service S.A. korzysta ze 107 lokali na podstawie umów najmu. Łączna powierzchnia wynajmowanych lokali wynosi 7 227 m2 Lokale znajdują się na terenie całej Polski , spółka nie jest w posiadaniu ich wyceny.

6.26. Nota 19. Wykaz zobowiązań zabezpieczonych ma majątku

Lp.	Rodzaj zobowiązania	Wartość zobowiązania	Rodzaj majątku	Wartość zabezpieczonego majątku
1.	Obligacje Serii D, Osoby fizyczne	1 570	Zastaw rejestrowy na zbiorze wierzytelności pieniężnych, stanowiącym całość gospodarczą o zmiennym składzie w wysokości 150% wartości	2 355
2.	Obligacje Serii D, Fundusz inwestycyjny	200	nominalnej emitowanych obligacji	300
3.	Obligacje Serii G, Fundusz inwestycyjny	15 000	Zastaw rejestrowy na zbiorze wierzytelności aktualnych i przyszłych przysługujących Emitentowi z tytułu pożyczek gotówkowych	Do najwyższej sumy zabezpieczenia wynoszącej 18. 000 tys. zł.

6.27. Nota 20. Wykaz zobowiązań warunkowych, w tym również udzielonych przez jednostkę gwarancji i poręczeń, także wekslowych

Lp.	Rodzaj zobowiązania	Wierzyciel	Wartość zobowiązania
WOBEC JEDNOSTEK POWIĄZANYCH			
WOBEC POZOSTAŁYCH JEDNOSTEK			
	Oświadczenie Emitenta o poddaniu się egzekucji	Obligatariusze obligacji serii B	2.952 tys. zł
	Oświadczenie Emitenta o poddaniu się egzekucji	Obligatariusze obligacji serii C	2.400 tys. zł
	Oświadczenie Emitenta o poddaniu się egzekucji	Obligatariusze obligacji serii F1	5.250 tys. zł
	Umowa cesji wierzytelności z dnia 10/08/2015 r. Przypadki stanowiące przyczynę wystąpienia braku możliwości dochodzenia wierzytelności	easyDEBT Niestandardyzowany Sekurytyzacyjny Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	Kwota równej całości albo części ceny danej wierzytelności w zakresie wskazanym przez Nabywcę.

Umowa cesji wierzytelności z dnia 28/10/2015 r. Przypadki stanowiące przyczynę wystąpienia braku możliwości dochodzenia wierzytelności	easyDEBT Niestandaryzowany Sekurytyzacyjny Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	Kwota równej całości albo części ceny danej wierzytelności w zakresie wskazanym przez Nabywcę.
Umowa cesji wierzytelności z dnia 31/10/2015 r. Przypadki stanowiące przyczynę wystąpienia braku możliwości dochodzenia wierzytelności	Marta Dzieńtak prowadząca działalność gospodarczą jako SEMPRE Marta Dzieńtak	Kwota równa całości albo części ceny w odniesieniu do Wierzytelności wadliwych.
Umowa cesji wierzytelności z dnia 08/12/2015 r. Przypadki stanowiące przyczynę wystąpienia braku możliwości dochodzenia wierzytelności	MONEY LOGO sp. z o. o.	Kwota równa całości albo części ceny w odniesieniu do Wierzytelności wadliwych.

6.28. Nota 21. Informacje o istotnych transakcjach ze stronami powiązаныmi zawartymi przez jednostkę na innych warunkach niż rynkowe

Rodzaj podmiotu	Należności na dzień 31.12.2015	Zobowiązania	Przychody od 01.01.2015 do 31.12.2015	Koszty
Osoba będąca członkiem organu zarządzającego, nadzorującego lub administracyjnego jednostki lub jednostki z nią powiązanej		900		510
Osoba będąca małżonkiem lub osobą faktycznie pozostającą we wspólnym pożyciu, krewnym lub powinowatym do drugiego stopnia, przysposobionym lub przysposabiającym, osobą związaną z tytułu opieki lub kurateli w stosunku do którejkolwiek z osób będących członkami organu zarządzającego, nadzorującego lub administracyjnego jednostki lub jednostki z nią powiązanej		550		1 800

6.29. Nota 22. Rozrachunki między jednostkami powiązаныmi

Rozrachunki między jednostkami powiązаныmi - z tytułu dostaw robót i usług (kt)				
Zobowiązania	CS SA	CS BM	KOMTOD	RAZEM
Należności				35
CS SA	-	23	12	35
CS BM	-	-	-	-
KOMTOD	-	-	-	-
RAZEM	-	23	12	-

Rozrachunki między jednostkami powiązаныmi - pozostałe (bez pożyczek)				
Zobowiązania	CS SA	CS BM	KOMTOD	RAZEM
Należności	-	-	-	18 065
CS SA	-	-	32	32
CS BM	-	-	-	-
KOMTOD	32	18 000	-	18 032
RAZEM	32	18 000	32	18 065

Rozrachunki między jednostkami powiązаныmi - POŻYCZKI i OBLIGACJE				
Pożyczkobiorca	CS SA	CS BM	KOMTOD	RAZEM
Pożyczkodawca	-	-	-	7 950
CS SA	-	-	1 412	1 412
CS BM	-	-	-	-
KOMTOD	6 538	-	-	6 538
RAZEM	6 538	-	1 412	-

6.30. Nota 23. Obroty między jednostkami powiązаныmi

Obroty między jednostkami powiązаныmi - z tytułu dostaw robót i usług				
Zakup/koszty	CS SA	CS BM	KOMTOD	RAZEM
Sprzedaż/przychody	-	-	-	316
CS SA	-	2	2	4
CS BM	312	-	-	312
KOMTOD	-	-	-	-
RAZEM	312	2	2	316

Obroty między jednostkami powiązаныmi - pozostałe 763				
Zakup/koszty	CS SA	CS BM	KOMTOD	RAZEM
Sprzedaż/przychody	-	-	-	46
CS SA	-	-	-	-
CS BM	46	-	-	46
KOMTOD	-	-	-	-
RAZEM	46	-	-	46

Obroty między jednostkami powiązаныmi - finansowe - odsetki				
Pożyczkobiorca	CS SA	CS BM	KOMTOD	RAZEM
Pożyczkodawca	-	-	-	10
CS SA	-	-	4	4
CS BM	-	-	-	-
KOMTOD	6	-	-	6
	6	-	4	10

Obroty między jednostkami powiązаныmi - finansowe - inne				
Pożyczkobiorca	CS SA	CS BM	KOMTOD	RAZEM
Pożyczkodawca	-	-	-	57
CS SA	-	-	-	-
CS BM	-	-	-	-
KOMTOD	57	-	-	57
	57	-	-	57

6.31. Nota 24. Ustalenie wartości zysków mniejszości

Jednostka	Udział mniejszościowy	Wynik finansowy	Zysk (strata) mniejszości
KOMTOD	0,01 %	143	0
Suma		143	0

6.32. Nota 25. Korekty dotyczące wartości firmy i innych wartości niematerialnych

AMORTYZACJA WARTOŚCI FIRMY Z KONSOLIDACJI				
Wartość firmy z konsolidacji	Wartość początkowa	Liczba miesięcy	Stawka roczna	Amortyzacja
KOMTOD	85	3	20%	4
SUMA				4

Informacja dodatkowa jest kompletna a punkty załącznika nr 1 do ustawy o rachunkowości, których w niej nie przedstawiono, nie wystąpiły w roku bieżącym i porównawczym.



Adam Kuszyk
Prezes Zarządu CAPITAL SERVICE S.A.
GRUPA CAPITAL SERVICE



AGNIESZKA PRZYBYT
Osoba odpowiedzialna za
sporządzenie sprawozdania

III. Oświadczenia Zarządu

Ja, niżej podpisany, Adam Kuszyk – Prezes Zarządu, oświadczam, że wedle mojej najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy CAPITAL SERVICE oraz jej wynik finansowy.

Oświadczam także, że sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy CAPITAL SERVICE, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Oświadczam również, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym rocznym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.



Adam Kuszyk
Prezes Zarządu
CAPITAL SERVICE S.A.

Ostrołęka, 29 kwietnia 2016 r.

IV. Opinia i Raport Biegłego Rewidenta

Opinia i raport podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych z badania rocznego sprawozdania finansowego stanowią osobny dokument (załącznik), który jest integralną częścią niniejszego raportu.