



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA
DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO SAKANA S.A.
ZA OKRES od 01.01.2019 do 31.12.2019

SPIS TREŚCI

List Zarządu	5
Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące rzetelności danych zawartych w sprawozdaniu za okres od 01.01.2019 – 31.12.2019	6
Oświadczenie o wyborze podmiotu do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej SAKANA za rok 2019.....	7
Wstęp.....	8
1. Opis działalności grupy kapitałowej.....	9
2. Wybrane dane finansowe grupy za rok 2019	13
3. Udziałowcy, akcjonariat i organy spółek wchodzące w skład Grupy Kapitałowej	14
4. Schemat organizacyjny Grupy Kapitałowej Sakana i charakterystyka działalności Spółek wchodzących w skład grupy	19
5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność grupy kapitałowej, jakie nastąpiły w okresie obrotowym a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego	21
6. Perspektywy rozwoju działalności Grupy Kapitałowej	25
7. Aktualna sytuacja finansowa Grupy Sakana	27
8. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji Grupy Kapitałowej Sakana	27
9. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług albo ich grup w sprzedaży ogółem, a także zmianach w tym zakresie w roku obrotowym.....	28
10. Informacja o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienie od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku, gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga ca najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwa firmy dostawcy lub odbiorcy jego udział w sprzedaży lub w zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązanie z emitentem	28
11. Informacja o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej Emitenta w tym znanych członkom Grupy umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami/wspólnikami, umowach ubezpieczenia lub kooperacji	29

12. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Grupę Kapitałowa Emitenta lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji.....	29
13. Umowy zawarte między Grupą Kapitałową Emitenta a osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia lub przejęcia emitenta	29
14. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń	29
15. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego.....	34

Szanowni Państwo

Przedstawiamy niniejszym raport Grupy Kapitałowej Sakana S.A. za rok 2019

W skład Grupy Kapitałowej wchodzi: Sakana S. A., TKM Investment Sp. z o. o., STM Sp. z o. o. oraz SAKANA RESTAURANT Sp. z o. o. Ponadto Spółka SAKANA S. A. posiada zaangażowanie kapitałowe w Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. i Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. Sp. k. oraz Park Club Restauracja Sp. z o. o. i Park Club Restauracja Sp. z o. o. Sp. k.

W poniższym raporcie zostały zawarte najważniejsze wydarzenia minionego roku jak również krótka charakterystyka planów poszczególnych spółek należących do Grupy Kapitałowej Sakana S.A.

Wszystkich zainteresowanych zapraszamy do odwiedzenia naszej strony www.sakana.pl na których znajdziecie Państwo dodatkowe informacje na temat spółki i prowadzonej działalności.

W imieniu Zarządu składamy podziękowania Naszym Akcjonariuszom za wsparcie dla wszelkich działań podejmowanych przez Grupę Kapitałową.

Z poważaniem,

Zarząd Sakana S.A

Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące rzetelności danych zawartych w sprawozdaniu za okres od 01.01.2019 – 31.12.2019

Zarząd Spółki Sakana S.A., oświadcza, że zgodnie z jego najlepszą wiedzą roczne sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej Sakana, jej wynik finansowy oraz że sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz sytuacji Grupy Kapitałowej w tym opis podstawowych ryzyk.

Anas Salahadin Adi – Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 16.07.2020 r.

Oświadczenie o wyborze podmiotu do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej SAKANA za rok 2019

Zarząd Spółki SAKANA S.A. oświadcza, iż firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej;

Umowę z podmiotem uprawnionym do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego zawarto dnia 18 grudnia 2019 r.

Anas Salahadin Adi – Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 16.07.2020 r.

Wstęp

Stosownie do art. 52 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (tekst jednolity Dz. U. z 2019 r., poz. 351 z późn. zm.), Zarząd Spółki SAKANA S.A. przedstawia skonsolidowane sprawozdanie finansowe grupy za okres od 01 stycznia 2019 do 31 grudnia 2019, na które składa się:

- Wprowadzenie do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
- Skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2019 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę **3 910 776,77 zł**
- Skonsolidowany rachunek zysków i strat wykazuje za okres od 1 stycznia 2019 roku do 31 grudnia 2019 roku stratę netto w kwocie **247 790,98 zł**
- Zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku, które wykazuje zwiększenie stanu skonsolidowanego kapitału własnego o kwotę **152 209,02 zł**
- Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 roku wskazujący zmniejszenie stanu środków pieniężnych o kwotę **180 964,13 zł**
- Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
- Sprawozdanie Zarządu z działalności za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 roku

Sprawozdanie finansowe sporządzone zostało zgodnie z opisanymi zasadami ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości. Sprawozdanie rzetelnie i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy Grupy Sakana.

Warszawa, dn. 16.07.2020 r.

1. Opis działalności grupy kapitałowej

W skład Grupy Kapitałowej Sakana wchodzi następujące spółki:

SAKANA S.A.

SAKANA S.A. z siedzibą w Warszawie (02-797) przy ul. Franciszka Klimczaka 1 zarejestrowaną w Krajowym Rejestrze Sądowym – Rejestrze Przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000298107, posiadająca NIP: 1132703905 i REGON: 141289468, działa w branży gastronomicznej i zarządza siecią restauracji.

SAKANA S.A. powstała na mocy Umowy Spółki z dnia 9 stycznia 2008 r. sporządzonej w formie aktu notarialnego w kancelarii notarialnej przy ul. Łuckiej 2/4/6 lok. 35, w dniu 9 stycznia 2008 roku (Repetitorium A nr 193/2008).

Przedmiotem działalności Spółki są:

- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne (PKD56.10A),
- hotele i podobne obiekty zakwaterowania (PKD 55.10Z),
- pozostała, usługowa działalność gastronomiczna (PKD 56.29Z).

Sakana S.A. zarządza siecią restauracji franczyzowych, zarządza markami własnymi, tj. SAKANA SUSHI BAR, SAKANA SUSHI AND STICKS oraz prowadzi działalność cateringową i eventową. Obecnie sieć składa się z punktów będących własnością spółki, restauracji prowadzonych na zasadzie licencji franczyzowych oraz spółek zależnych.

W skład sieci na dzień sporządzania raportu wchodzi - 7 lokali gastronomicznych prowadzonych jako lokale partnerskie, ajencyjne oraz własne:

1. Warszawa, ul. Burakowska 5/7
2. Warszawa, ul. Nowogrodzka 49
3. Warszawa, ul. Przcółkowa 221 lok. B.1.2.
4. Warszawa, ul. Moliera 4/6
5. Katowice, ul. Mielęckiego 6
6. Kraków, ul. 3 – maja 9
7. Poznań, ul. Za bramką 12 A

TKM INVESTMENT Sp. z o. o.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Przyczółkowej 221 lok. B.1.2.

W dniu 15.11.2003 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000179737.

Spółce został nadany numer NIP: 113-25-203-46 oraz REGON: 015599264.

W ramach nowej strategii Sakana S.A. spółka została dedykowana do realizacji celowego projektu polegającego na uruchomieniu restauracji pod marką Sakana Sushi and Sticks w Warszawie w centrum handlowym VisaVis. Restaurację uruchomiono 16 października 2019 r.

Wysokość kapitału podstawowego 494.000,00 zł.

W kwietniu 2019 r. SAKANA S. A. zwiększyła udział w kapitale podstawowym Spółki do 100 % poprzez zakup pozostałych 20,24% akcji za kwotę 100 tys. zł.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku SAKANA SA posiada 100% udziałów w spółce TKM INVESTMENT Sp. z o.o.

STM Sp. z o. o.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Nizinej 12 lokal U1

W dniu 10.08.2012 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XIII wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000428650.

Spółce został nadany numer NIP: 1132857784 oraz REGON: 146254693.

Obecnie spółka jest operatorem restauracji w Poznaniu funkcjonującej w ramach nowego brandu należącego do Sakana S.A – Sakana Sushi and Sticks.

Wysokość kapitału podstawowego 5.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 75,00 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 3.750,00 zł).

Na dzień sporządzenia raportu Sakana S.A. posiada 75% udziałów w spółce STM Sp. z o.o.

SAKANA RESTAURANT Sp. z o. o.

SAKANA RESTAURANT SP. Z O.O. z siedzibą w Warszawie przy ul. Burakowskiej 5/7, 01-066 Warszawa wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000525797, REGON 147467103, NIP 5252596673, o kapitale zakładowym w wysokości 5.000,00 zł

Spółka celowa dedykowana do zarządzania i prowadzenia restauracji w Warszawie przy ul. Burakowskiej pod marką należąca do Sakana S.A – Sakana Sushi Bar.

Na dzień sporządzenia raportu Sakana S.A. posiada 100% udziałów w spółce Sakana Restaurant Sp. z o.o.

Ponadto Spółkami, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale są:

TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Moliera 4/6.

W dniu 26 października 2017 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000700799.

Spółce został nadany numer NIP: 5252727508 oraz REGON: 368601800.

Spółka TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o. jest podmiotem zarządzającym restauracją przy ul. Moliera w Warszawie działającą pod marką Sakana Sushi and Sticks.

Wysokość kapitału podstawowego Spółki wynosi 6.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 50 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 3.000,00 zł).

Sakana S.A. na dzień 31.12.2018 posiada 50% udziałów w Tokyo-Barcelona Sp. z o.o.

Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. Sp. k.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Moliera 4/6.

W dniu 10 listopada 2017 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000703396

Spółce został nadany numer NIP: 5252728749 oraz REGON: 368733714.

Spółka TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o. Sp. k. prowadzi działalności gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks należącą do Sakana S.A. w Warszawie.

PARK CLUB RESTAURACJA SP. Z.O.O.

z siedzibą w Katowicach (40 – 085), ul. A. Mickiewicza 21, zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy Katowice – Wschód w Katowicach VIII Wydział Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000707092, NIP: 6342915125, REGON: 368902513.

Sakana S.A. posiada 49% udziałów, jest to spółka celowa dedykowana do zarządzania działalnością gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks, należącą do Sakana S.A. w Krakowie przy ul. 3 – maja 9.

PARK CLUB RESTAURACJA SP. Z.O.O. S.K.

z siedzibą w Katowicach (40 – 085), ul. A. Mickiewicza 21, zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy Katowice – Wschód w Katowicach VIII Wydział Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000728963, NIP: 6342928932, REGON: 380081490.

Sakana S.A. posiada 49% udziałów, jest to spółka celowa dedykowana do prowadzenia działalności gastronomicznej pod marką Sakana Sushi and Sticks, należąca do Sakana S.A. w Krakowie przy ul. 3 – maja 9.

2. Wybrane dane finansowe grupy za rok 2019

Wybrane dane finansowe za okres 01.01.2019 - 31.12.2019 przeliczone na EUR

Kursy wymiany PLN/EUR

Data	Kurs na ostatni dzień okresu
31.12.2018	4,3000
31.12.2019	4,2585

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	01.01.2019 31.12.2019	01.01.2018 31.12.2018	01.01.2019 31.12.2019	01.01.2018 31.12.2018
Przychody ze sprzedaży	7 053,72	5 038,55	1 656,39	1 171,76
Zysk (strata) ze sprzedaży	184,49	-495,75	43,32	-115,29
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	-145,53	-1 322,60	-34,17	-307,58
Zysk (strata) brutto	-236,92	-1 404,96	-55,63	-326,73
Zysk (strata) netto	-247,79	-1 423,08	-58,19	-330,95
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	6,23	-1 335,26	1,46	-310,53
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-878,34	365,68	-206,26	85,04
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	691,14	961,70	162,30	223,65
Przepływy pieniężne netto razem	-180,96	-7,87	-42,49	-1,83
Aktywa trwałe	2 726,64	1 929,78	640,28	448,79
Aktywa obrotowe	1 184,14	1 133,46	278,07	263,60
Kapitał własny	1 387,30	1 235,09	325,77	287,23
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	2 594,26	1 798,93	609,20	418,36

3. Udziałowcy, akcjonariat i organy spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej

SAKANA S.A.

Organami Spółki według jej statutu są:

- Walne Zgromadzenie
- Rada Nadzorcza
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd składa się z jednej do czterech osób (zmiana umożliwiająca powołanie 1 członka zarządu wprowadzona przez NWZA 18.04.2019r.). Rada Nadzorcza powołuje i odwołuje Członków Zarządu, w tym Prezesa, na okres wspólnej kadencji, a także określa wysokość i zasady ich wynagrodzenia. Wspólna kadencja Członków Zarządu wynosi pięć lat. Zarząd uprawniony jest do zawierania umów lub dokonywania czynności prawnych, których wartość netto nie przekracza kwoty 2.000.000,00 (dwa miliony) złotych bez dodatkowej uchwały Rady Nadzorczej.

Na dzień 31 grudnia 2019 Zarząd Spółki sprawuje:

- Pan Anas Adi – Prezes Zarządu

Rada Nadzorcza na posiedzeniu w dniu 21 sierpnia 2019 r. powołała do jednoosobowego Zarządu Pana Anas Salahadin Adi, na funkcję Prezesa Zarządu.

Poprzedni Prezes Zarządu, Pani Sylwia Adi, pełniła funkcję od dnia 18 kwietnia 2019 r. do dnia 29 lipca 2019r. kiedy złożyła rezygnację z powodów osobistych.

Do dnia 18 kwietnia 2019 r. skład Zarządu był następujący:

1. Tomasz Romanik – Prezes Zarządu
2. Marcin Ryłski – Wiceprezes Zarządu

Rada Nadzorcza składa się z 5 (pięciu) Członków powoływanych i odwoływanych przez Walne Zgromadzenie. Członkowie Rady Nadzorczej powoływani są na okres dwóch lat. Członków Rady Nadzorczej powołuje się na okres wspólnej kadencji.

Radę Nadzorczą na dzień 31 grudnia 2019 roku stanowiły następujące osoby:

- Pan Marcin Ryłski
- Pan Tomasz Romanik
- Pan Aleksander Diakonow
- Pan Daniel Jarząb
- Pan Khadi Abdel Samad

W roku 2019 skład Rady Nadzorczej zmieniał się następująco:

- Pani Sylwia Adi – do dn. 18 kwietnia 2019 r.
- Pani Agnieszka Ryłska – do dnia 18 kwietnia 2019 r.
- Pani Dominika Romanik – do dnia 18 kwietnia 2019 r.
- Pani Zofia Zielińska – do dnia 18 kwietnia 2019 r.
- Pan Anas Adi – od dnia 18 kwietnia 2019r. do dnia 21 sierpnia 2019 r.
- Pan Marcin Ryłski od dnia 18 kwietnia 2019 r.
- Pan Tomasz Romanik od dnia 18 kwietnia 2019 r.
- Pan Daniel Jarząb od dnia 18 kwietnia 2019 r.
- Pan Khadi Abdel Samad od dnia 24 września 2019 r.

Na dzień sporządzania sprawozdania przedstawiciele Zarządu jak również Rady Nadzorczej nie posiadali dodatkowych udziałów lub akcji w podmiotach powiązanych z SAKANA S.A. Spółka nie zawierała żadnych umów mogących powodować ograniczenia w zbyciu lub dysponowaniu przez akcjonariuszy akcjami. Na dzień sporządzania sprawozdania spółka zawarła umowy dotyczące podniesienia kapitału przez emisje akcji, które będą miały wpływ na parytet udziałów obecnych akcjonariuszy.

TKM Investment Sp. z o.o.

Organami Spółki według jej statutu są:

- Zgromadzenie Udziałowców
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd składa się od 1 (jednej) do 3 (trzech) osób. Zarząd powołuje i odwołuje Zgromadzenie Wspólników na okres dwóch lat, a także określa wysokość i zasady wynagrodzenia. Zarząd uprawniony jest do zaciągania pożyczek lub kredytów, obciążania majątku Spółki lub zaciągania innych zobowiązań, których wartość netto nie przekracza kwoty 100 000,00 (słownie: sto tysięcy) Euro obliczanej według średniego kursu NBP z dnia zaciągania danego zobowiązania bez dodatkowej uchwały Zgromadzenia Wspólników.

Na dzień 31 grudnia 2019 Zarząd Spółki sprawuje:

- Mariusz Melcer – Prezes Zarządu

Pan Melcer został powołany na stanowisko Prezesa Zarządu przez Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników w dniu 3 października 2019 r.

Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników TKM Investment Sp. z o.o. w dniu 3.10.2019r. udzieliło absolutorium członkowi zarządu Arturowi Klan z wykonania przez niego obowiązków, a także przyjęło jego rezygnację z funkcji Prezesa Zarządu. Pan Artur Klan pełnił funkcję Prezesa Zarządu TKM Investment Sp. z o.o. od kwietnia 2010 r. do dnia 2.10.2019 r.

STM Sp. z o.o.

Organami Spółki według jej statutu są:

- Zgromadzenie Wspólników
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd może składać się od jednego do pięciu członków. Zarząd powołuje i odwołuje Zgromadzenie Wspólników na okres czterech lat.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku Zarząd Spółki sprawuje:

- Adrianna Baranowska – Prezes Zarządu

Powołana na to stanowisko przez Zgromadzenie Wspólników w dniu 11 czerwca 2019 r.

Zgromadzenie Wspólników STM Sp. z o.o. w dniu 11.06.2019r. zatwierdziło sprawozdanie finansowe Spółki za rok 2018, udzieliło absolutorium Zarządowi Spółki: Panu Marcinowi Ryłskiemu (Prezes Zarządu) i Panu Tomaszowi Romanikowi (Członek Zarządu) z wykonania obowiązków w 2018 r., a także przyjęło rezygnację obu Panów z funkcji w Zarządzie Spółki.

Poprzedni Zarząd w składzie:

- Marcin Ryłski – Prezes Zarządu
- Tomasz Romanik – Członek Zarządu

Pełnił swoją funkcję od 2016 r. do 11 czerwca 2019 r.

SAKANA RESTAURANT Sp. z o.o.

Organami Spółki według jej statutu są:

- Zgromadzenie Wspólników
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd może składać się od jednego do pięciu członków. Zarząd powołuje i odwołuje Zgromadzenie Wspólników na okres czterech lat.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku Zarząd Spółki sprawuje:

- Anas Adi – Prezes Zarządu

W roku 2019 nie było zmian osobowych w Zarządzie Spółki.

Tokyo-Barcelona Sp. z o.o.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. Organami Spółki są:

- Zgromadzenie Wspólników
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd jest upoważniony do podpisywania i składania oświadczeń w imieniu Spółki. W przypadku Zarządu jednoosobowego upoważniony jest jedyny członek zarządu samodzielnie, a w przypadku Zarządu dwuosobowego dwóch członków zarządu działających łącznie.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. Zarząd Spółki sprawują:

- Mykola Ilinchuk – Prezes Zarządu.

W roku 2019 nie było zmian osobowych w Zarządzie Spółki.

Tokyo-Barcelona Sp. z o.o. Sp. k.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. Organami Spółki są:

Komplementariusz:

- TOKYO-BARCELONA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
- oraz Komandytariusze:
- SAKANA S.A.
 - Braulio Penalosa
 - Alejandro Cano Lobete

Park Club Restauracja Sp. z o. o.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. Organami Spółki są:

- Zgromadzenie Wspólników
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd jest upoważniony do podpisywania i składania oświadczeń w imieniu Spółki. W przypadku zarządu jednoosobowego oświadczenia w imieniu spółki składa członek zarządu. w przypadku zarządu składającego się z dwóch lub większej liczby osób do składania oświadczeń w imieniu spółki jest wymagane współdziałanie dwóch członków zarządu albo jednego członka zarządu łącznie z prokurentem.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. Zarząd Spółki sprawują:

- Michał Żurek – Prezes Zarządu.

Park Club Restauracja Sp. z o. o. Sp. k.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. Organami Spółki są:

Komplementariusz:

- Park Club Restauracja Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

oraz Komandytariusze:

- SAKANA S.A.
- Barbara Żurek
- Marcin Żurek
- Michał Żurek

Informacja o strukturze akcjonariatu i udziałowcach spółek wchodzących w skład Grupy

1. Struktura akcjonariatu **SAKANA S.A.** na dzień 31.12.2019 r.:

Akcjonariusz	Ilość akcji/głosów	% akcji i głosów po emisji
Anas Adi	18 966 000	78.38 %
Marcin Ryłski	1 654 077	6.84 %
Tomasz Romanik	1 639 837	6.78 %
Pozostali	1 939 086	8.00 %
RAZEM	24 199 000	100.00%

2. Struktura udziałowców TKM Investment Sp. z o. o. na dzień 31.12.2019 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	988	100,00%

RAZEM	988	100%
-------	-----	------

3. Struktura udziałowców STM Sp. z o. o. na dzień 31.12.2019 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	75	75%
Dominika Lipiecka	25	25%
RAZEM	100	100%

4. Struktura udziałowców SAKANA RESTURANT Sp. z o. o. na dzień 31.12.2019 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	100	100%
RAZEM	100	100%

5. Struktura udziałowców Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. na dzień 31.12.2019 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	60	50%
BRAULIO ANTONIO PENALOZA CÁ CERES	30	25%
ALEJANDRO CANO LOBETE	30	25%
RAZEM	120	100%

6. Struktura wspólników Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. Sp. k. na dzień 31.12.2019r.:

Wspólnik	Wartość wkładów
SAKANA S.A.	554 801,00
TOKYO-BARCELONA SP. Z O.O.	1 000,00
BRAULIO ANTONIO PENALOZA CÁ CERES	277 400,50
ALEJANDRO CANO LOBETE	277 400,50
RAZEM	

7. Struktura udziałowców Park Club Restauracja Sp. z o. o. na dzień 31.12.2019 r.:

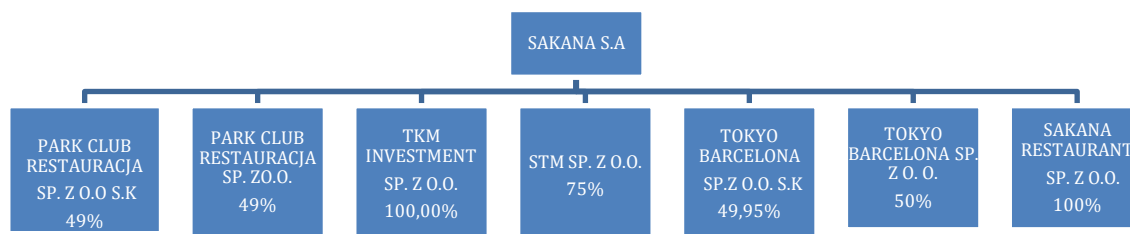
Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	49	49%
Barbara Żurek	21	21%
Marcin Żurek	15	15%
Michał Żurek	15	15%
RAZEM	100	100%

8. Struktura wspólników Park Club Restauracja Sp. z o. o. Sp. k. na dzień 31.12.2019 r.:

Wspólnik	Wartość wkładów
SAKANA S.A.	1 000,00
Park Club Restauracja Sp. z o. o.	1 000,00
Barbara Żurek	1 000,00
Marcin Żurek	1 000,00
Michał Żurek	1 000,00
RAZEM	

Powyższe dane dotyczące liczby posiadanych akcji, udziałów oraz wkładów przez poszczególne osoby oraz członków organów Spółki zostały przedstawione z zachowaniem należytej staranności na podstawie wiedzy Zarządu Spółki według stanu na dzień 31.12.2019, jednakże mogą one nie uwzględniać ewentualnych transakcji, o których Spółka nie została poinformowana.

4. Schemat organizacyjny Grupy Kapitałowej Sakana i charakterystyka działalności spółek wchodzących w skład grupy.



SAKANA S.A.

Sakana stworzyła sieć restauracji o profilu japońskim, z ofertą skierowaną do klientów ceniących zdrowy styl życia i odżywiania, świadomych walorów japońskiej kuchni. Marka Sakana przyczyniła się do dynamicznego rozwoju rynku gastronomicznego sushi w Polsce. Lokale marki Sakana charakteryzują się spójnym wystrojem, jednolitą identyfikacją wizualną marki, ale przede wszystkim najwyższą jakością potraw i wysoko wykwalifikowanym personelem. Marka restauracji Sakana jest rozpoznawalnym brandem w całej Polsce. Konsekwentna polityka wizerunkowa leży u podstaw filozofii działania sieci. W oparciu o koncepcje lokali Sakana stworzony został oryginalny system franczyzowy, którego operatorem jest spółka celowa należąca do Grupy Kapitałowej. Spółka zajmuje się ponadto tworzeniem nowych konceptów gastronomicznych, które poprzez spółki celowe w ramach Grupy Kapitałowej zamierza zaimplementować na rynku. Spółka prowadzi działania i prace mające na celu rozbudowę oferty restauracji, poszukuje nowych możliwości i czerpie inspiracje od wiodących, najlepszych restauracji na świecie.

Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

- prowadzenie i rozwój sieci restauracji własnych pod marką Sakana
- działalność franczyzową polegającą na rozbudowie sieci restauracji Sakana w oparciu o licencje na zasadach franczyzy

STM Sp. z o.o.

Głównym celem działalności spółki STM Sp. z o.o. jest wprowadzenie na rynek nowego konceptu gastronomicznego opracowanego przez Sakana S. A. Obecnie spółka dedykowana jest do zarządzania restauracją w Poznaniu funkcjonującą w ramach nowego brandu należącego do Sakana S.A – Sakana Sushi and Sticks.

TKM Investment Sp. z o. o.

W ramach nowej strategii Sakana S.A. spółka została dedykowana do realizacji celowego projektu polegającego na uruchomieniu restauracji pod marką Sakana Sushi and Sticks w Warszawie w centrum handlowym VisaVis. Restaurację uruchomiono 16 października 2019 r.

SAKANA RESTAURANT Sp. z o. o.

Spółka celowa dedykowana do zarządzania i prowadzenia restauracji w Warszawie przy ul. Burakowskiej pod marką należącą do Sakana S.A – Sakana Sushi Bar.

Tokyo-Barcelona Sp. z o.o.

Głównym celem działalności Spółki TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o. jest utworzenie konceptu polegającego na prowadzeniu działalności gastronomicznej łączącej kuchnię japońską z kuchnią hiszpańską i latynoamerykańską.

Tokyo-Barcelona Sp. z o.o. Sp. k.

Spółka TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o. Sp. k. prowadzi działalności gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks należącą do Sakana S.A. w Warszawie.

PARK CLUB RESTAURACJA Sp. z o.o.

Jest to spółka celowa dedykowana do prowadzenia i zarządzania działalnością gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks, należącą do Sakana S.A. w Krakowie przy ul. 3 – maja 9.

PARK CLUB RESTAURACJA Sp. z o.o. Sp. k.

Jest to spółka celowa dedykowana do prowadzenia działalności gastronomicznej pod marką Sakana Sushi and Sticks, należącą do Sakana S.A. w Krakowie przy ul. 3 – maja 9

5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność grupy kapitałowej, jakie nastąpiły w okresie obrotowym a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.

W roku 2019 Grupa Kapitałowa osiągnęła przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi w wysokości 7 053 717,71

Nastąpił szereg zdarzeń mających istotny wpływ na obecną sytuację finansową Grupy Kapitałowej:

2019 dla Grupy Sakana był szczególnie i obfitował w wiele zdarzeń w zakresie działalności operacyjnej jak również w zakresie zmian kapitałowych, które miały istotny wpływ na obecną sytuację spółki, jak również na nadchodzące lata.

Sakana wdrożyła plany zapoczątkowane jeszcze w roku 2018 związane z przeformatowaniem modelu biznesowego, co w konsekwencji zaowocowało podwyższeniem kapitału spółki.

W kwietniu 2019 Nadzwyczajne Zgromadzenie Akcjonariuszy Sakana SA podjęło kolejną decyzję o **podwyższeniu kapitału zakładowego spółki w drodze emisji akcji serii E.**, w subskrypcji prywatnej z wyłączeniem prawa poboru.

Wszystkie akcje zostały objęte i pokryte wkładem pieniężnym, **kapitał spółki został podwyższony o kwotę 400 000,00 zł**. Środki pozyskane z emisji zgodnie z przyjętymi założeniami zostały przeznaczone na spłatę zobowiązań spółki oraz działania rozwojowe w szczególności otwarcie i **uruchomienie nowej restauracji zlokalizowanej w Warszawie pod marką Sakana Sushi and Sticks**.

Na początku drugiego kwartału 2019 roku doszło do istotnych zmian w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej Sakana SA. Dotychczasowi członkowie Zarządu, będący założycielami spółki zostali powołani przez akcjonariuszy w skład Rady Nadzorczej wraz wejściem do Rady nowego głównego akcjonariusza Anasa Adi.

W sierpniu 2019 Pan Anas Adi zrezygnował z funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej i objął funkcję Prezesa Zarządu Sakana S.A. pozostając jednocześnie głównym akcjonariuszem spółki.

W dniu 7 czerwca 2019 spółka ogłosiła zakończenie i przydział akcji subskrybowanych w ramach emisji serii E.

Spółka poinformowała w dniu 15.05.2019 o wyznaczeniu na 25.06.2019 **rozprawy apelacyjnej w sporze z spółką Ulmo sp. z o.o.** W dniu 25.06.2019 przed sądem w Warszawie doszło do zawarcia ugody pomiędzy stronami, zawarte porozumienie zakończyło długoletnie postępowanie, na skutek porozumienia, **wszelkie wzajemne roszczenia stron** w wyniku realizacji porozumienia **zostały zaspokojone** i strony zobowiązały się, że nie będą wnosić wobec siebie dodatkowych roszczeń.

Środki pozyskane z emisji zostały przeznaczone na spłaty zgodnie z zawartym opisanym powyżej porozumieniem.

Zgodnie z przyjętymi przez spółkę planami obok działań restrukturyzujących zadłużenie spółki, podjęte **zostały projekty rozwojowe**.

Uruchomienie nowych projektów ma strategiczne znaczenie dla rozwoju sieci w nowej wdrożonej formule biznesowej, a także będzie determinowało wyniki finansowe spółki w przyszłości oraz możliwość pozyskiwania kolejnych partnerów i lokalizacji dla nowych projektów.

Projekt realizowany w Warszawie w centrum handlowym Vis a Vis przy ul. Przczołkowskiej jest strategiczny z punktu widzenia obecności marki na lokalnym rynku warszawskim, bowiem jest to trzecia restauracja w stolicy działająca pod szyldem Sakana.

Lokalizacja w Wilanowie stwarza możliwość dotarcia do szerokiej klienteli znajdującej się w Wilanowie, Konstancinie i okolicach z szybką usługą cateringowa, na którą stawia restauracja. Projekt jest realizowany poprzez celową spółkę TKM Sp. z o.o.

W związku z opisywaną inwestycją, spółka Sakana S.A. odkupiła 200 udziałów w spółce TKM Sp. z o.o. i jest teraz jej jedynym udziałowcem.

W ramach innych zmian w spółkach celowych należących do Sakana S.A w 2019 doszło do zmian w stanie posiadania udziałów w spółce zależnej STM Sp. z o.o. Obecnie spółka posiada 75% udziałów.

Spółka w ramach podjętej strategii biznesowej została dedykowana do zarządzania projektem uruchomienia **nowej restauracji w Poznaniu pod marką Sakana Sushi and Sticks**, która przeznaczona jest dla dużych wielofunkcyjnych lokali

gastronomicznych oferujących ciepłą i zimną kuchnię japońską. Uruchomienie omawianego projektu nastąpiło w IQ2019. Restauracja posiada szerokie zaplecze produkcyjne, możliwość organizowania imprez zamkniętych dla dużych grup zorganizowanych. W ramach oferty restauracja będzie realizowała również usługi cateringowe. Restauracja w Poznaniu będzie działała zgodnie z przyjętym nowym modelem biznesowym; finansowanie działalności spółki celowej odbywać się będzie do czasu osiągnięcia rentowności poprzez pożyczki z środków własnych Sakana S.A. i udziałowców spółki celowej.

W IQ2019 Sakana S.A. włączyła na nowych warunkach biznesowych lokal w Katowicach. Podpisane nowe umowy najmu i licencyjne mają na celu ujednoczenie warunków funkcjonowania lokali działających pod markami należącymi do Sakana S.A. W związku z powyższym, w marcu dokonano rozwiązania umowy z dotychczasowym operatorem i zawarto nową umowę na nowych warunkach dotyczących przedmiotowej lokalizacji.

W październiku 2019 został uruchomiony projekt w Warszawie tj. restauracja w Centrum Handlowych Vis a Vis pod marką Sakana Sticks and Sushi przez spółkę celową, kończąc tym samym rozpoczęty wcześniej proces inwestycyjny. W kolejnych etapach Sakana S.A. wspólnie z operatorem przedmiotowej restauracji, koncentrować będą swoje działania na systematycznym osiągnięciu wzrostu sprzedaży i doprowadzeniu do osiągnięcia właściwej rentowności na działalności operacyjnej.

Na dzień sporządzania raportu Sakana S.A. po uruchomieniu restauracji w Warszawie nie posiada otwartych projektów inwestycyjnych, związanych z uruchomieniem kolejnych lokalizacji.

Zarząd spółki analizuje na bieżąco sytuację i oferty rynkowe w zakresie możliwości uruchomienia kolejnych projektów mających na celu dalszy rozwój sieci w ramach przyjętej strategii. Decyzja dotycząca rozpoczęcia kolejnych inwestycji będzie uzależniona w głównej mierze od wyników osiąganych przez projekty uruchomione w 2019 i pod koniec roku 2018.

Do istotnych zdarzeń mających wpływ na sytuację spółki w 2019 należy zaliczyć kwestię podpisania strategicznej umowy partnerskiej na sprzedaż produktów i usług marketingowo – promocyjne ze spółką Coca-Cola HBC Polska Sp. z o.o.

Ważkim elementem w kwestii restrukturyzacji zobowiązań są trwające negocjacje w bankiem BPS dotyczące restrukturyzacji umowy kredytu obrotowego. Na dzień sporządzania raportu ostateczna umowa z bankiem w przedmiotowej sprawie nie została zawarta. Zarząd spółki podejmuje wszelkie niezbędne działania w celu ostatecznego wdrożenia w życie zaakceptowanego przez bank harmonogramu spłaty.

Grupa w planach na 2020 w ramach realizowanej strategii ma podjęcie współpracy z nowymi partnerami handlowymi w zakresie dostaw produktów pochodzących ze zrównoważonych hodowli. Biorąc pod uwagę zmieniające się trendy rynkowe w zakresie świadomego i zdrowego żywienia pozyskanie i dobór strategicznych partnerów w tym zakresie jest kluczowym elementem w przyszłej polityce modyfikowania menu restauracji.

W zakresie polityki marketingowej, której głównym celem jest umacnianie marki i budowanie wizerunku lidera w segmencie japońskich restauracji typu premium, Grupa realizowała działania reklamowe i kampanie influence marketing zarówno dla restauracji jak również dla całej sieci.

W ramach przyjętej nowej strategii biznesowej egzekucja działań marketingowych została przeniesiona bezpośrednio do spółek celowych, które przy koordynacji i nadzorze ze strony Sakana S.A. wykonują przyjęte plany. Rozwiązanie takie sprzyja optymalizacji kosztów w głównej spółce oraz umożliwia podjęcie działań reklamowych bezpośrednio skierowanych na lokalny rynek.

W 2020 roku działania Sakana S.A. co do zasady będą koncentrować się wokół doprowadzenia nowych projektów do odpowiedniego poziomu rentowności oraz optymalizacji w funkcjonowaniu dotychczasowych restauracji.

Model licencyjny i franczyzowy obecnie stanowiący główne źródło przychodowe spółki akcyjnej przynosi pierwsze rezultaty widoczne w wynikach finansowych i raportach bieżących.

Spółka osiągnęła zyski na działalności operacyjnej. Nowy format biznesu w oparciu o licencje umożliwia marce Sakana dalszy rozwój firmy i zwiększenie przychodów, bez konieczności znacznego zaangażowania finansowego. Spółka posiada możliwość pozyskiwania inwestorów indywidualnych do poszczególnych projektów, co ułatwia wdrażanie i realizowanie pojedynczych inwestycji.

W planach na 2020 rok Zarząd Sakana S.A. przewiduje dalsze działania mające na celu doprowadzenie do maksymalnej spłaty zobowiązań bilansowych.

Szczególnie istotnym czynnikiem mającym wpływ na realizację planów Grupy w 2020, który wystąpił po zakończeniu roku obrotowego jest wybuch epidemii koronawirusa – Covid19. Należy podkreślić, iż z dniem 16.03.2020 na skutek wprowadzenia stanu epidemii w Polsce działalność gastronomiczna uległa znaczącemu ograniczeniu, a w niektórych wypadkach kompletnemu zawieszeniu.

Biorąc pod uwagę szczególną i ekstremalną sytuację, należy przyjąć, że wpłynie ona na wyniki finansowe spółek w 2020 roku. Jednakże należy dla obiektywnej oceny poddać pod uwagę szczegółowe uwarunkowania w jakich funkcjonują restauracje należące do sieci.

Istotnym elementem w tym zakresie jest fakt, iż większość lokali nie znajduje się w centrach handlowych, których powierzchnia przekraczałyby 2000m², co powoduje, iż nie mają w tym przypadku zastosowania przepisy szczególne o zawieszeniu opłat czynszowych na czas obowiązywania stanu epidemiologicznego. W związku z powyższym w ramach indywidualnych negocjacji z poszczególnymi wynajmującymi podjęto działania mające na celu zmniejszenie opłat czynszowych na czas ograniczeń w prowadzeniu działalności. Spółka, po uzyskaniu informacji od spółek celowych będzie informowała o zawarciu porozumień w tym zakresie. Należy przyjąć wyżej wymieniony czynnik jako istotny element ryzyka.

Ponadto Zarząd spółki podjął niezbędne działania w celu wprowadzenia procedur i rekomendacji dla poszczególnych restauracji w celu optymalizacji kosztów pracy i wprowadzenia odpowiednich zmian organizacyjnych w zakresie sprzedaży, bezpieczeństwa pracy oraz organizacji pracy.

W tym miejscu należy podkreślić fakt, iż żadna z należących do sieci restauracji na dzień sporządzania raportu nie zawiesiła ani nie zamknęła działalności.

Wprowadzone zmiany pozwoliły na kontynuowanie sprzedaży w zakresie usług cateringowych, odbioru produktów na miejscu oraz na zasadzie tzw. drive – thru.

Restauracje podjęły także stosowne kampanie informacyjne oraz promocyjne mające na celu przekierowanie dotychczasowych zwyczajów zakupowych klientów na nowe rozwiązania dopasowane do aktualnej sytuacji rynkowej. Na chwilę obecną można stwierdzić, iż działania te przyniosły pozytywne rezultaty, jednak kwestią kluczową dla działalności spółki pozostaje czynnik czasu, tj. kwestia długości trwania ograniczeń w prowadzeniu działalności. W obecnej sytuacji Zarząd spółki nie posiada informacji, kiedy i w jaki sposób przywracana będzie regularna działalność operacyjna, do której wdrożenia są gotowe wszystkie restauracje należące do sieci.

Spółka niezależnie od omawianych wydarzeń w roku 2019 realizowała działania reklamowe, które koncentrowały się wokół promocji nowych marek gastronomicznych, tj. głównie Sakana Sushi and Sticks. Kampanie realizowane są głównie przy wykorzystaniu mediów społecznościowych, takich jak Facebook, Instagram i Google.

Na dzień 31.12. 2019 roku spółka nie podjęła uchwał ani decyzji w sprawie skupu akcji własnych.

Na dzień 31.12.2019 roku spółka nie podjęła uchwał ani decyzji w sprawie zmiany polityki w zakresie wypłat dywidendy.

6. Perspektywy rozwoju działalności Grupy Kapitałowej

Założenia strategii rozwoju Spółki SAKANA S.A. w 2019 roku i latach kolejnych

Spółka, realizując przyjętą strategię, przemodelowała swą działalność poprzez przekazanie nowych lokali do struktur celowych. Przychody Sakana S.A. opierają się wyłącznie o działalność licencyjną, franczyzową i agencyjną, i przyszłych dywidend z tytułu udziałów posiadanych w poszczególnych przedsiębiorstwach realizowanych przez spółki celowe.

Model ten pozwolił znacząco zmniejszyć ryzyko prowadzenia działalności operacyjnej i zwiększył możliwość pozyskiwania kapitału do poszczególnych projektów od inwestorów indywidualnych i partnerów dedykowanych do poszczególnych projektów. Pozyskiwanie środków od partnerów i potencjalnych franczyzobiorców do projektów celowych wg Zarządu jest efektywniejszym modelem biznesowym niż dotychczas stosowany model realizowania przedsięwzięć w ramach głównej Spółki.

Przeniesienie działalności operacyjnej do spółek celowych przyniosło obniżenie kosztów operacyjnych prowadzenia działalności i ma pozytywny wpływ na wyniki finansowe Grupy Kapitałowej.

Przejście z działalności operacyjnej gastronomicznej do działalności licencyjnej opartej na uzyskiwaniu wpływów ze sprzedaży praw do użytkowaniu znaku, programów franczyzowych oraz dywidend z posiadanych w projektach celowych udziałów ma na celu zwiększenie rentowności z prowadzonej działalności i zminimalizowanie ryzyka związanego z zarządzaniem poszczególnymi projektami.

W kwestii restrukturyzacji zobowiązań, negocjacje z bankiem BPS dotyczące restrukturyzacji umowy kredytu obrotowego są w toku. Na dzień sporządzania raportu ostateczna umowa z bankiem w przedmiotowej sprawie nie została zawarta. Zarząd spółki podejmuje wszelkie niezbędne działania w celu ostatecznego wdrożenia w życie zaakceptowanego przez bank harmonogramu spłaty.

Założenia strategii rozwoju Grupy Kapitałowej w 2020 roku.

Założenia strategii rozwoju Spółki w 2020 roku.

Spółka po wprowadzeniu w życie planu polegającego na przemodelowaniu dotychczasowej działalności, zgodnie z przyjętymi założeniami, uruchomiła w 2019 dwie nowe restauracje. Strategiczne plany rozwoju na 2020 rok przewidywały doprowadzenie omawianych projektów do zakładanego poziomu rentowności, spłatę istniejących zobowiązań bilansowych oraz podjęcie decyzji dotyczących nowych projektów inwestycyjnych.

Wybuch epidemii Covid19, wprowadzenie znaczących ograniczeń w prowadzeniu działalności, postawił pod znakiem zapytania możliwość efektywnej realizacji planów na 2020 rok.

Zarząd dokonywać będzie bieżącej analizy sytuacji dotyczącej wpływu epidemii na działalność poszczególnych restauracji jak również całej sieci.

Na dzień sporządzania raportu, żadne parametry umów licencyjnych zawartych przez Sakana S.A nie uległy znaczącej i trwałej zmianie.

W nowym i nieoczekiwanym środowisku biznesowym związanym z stanem epidemii, strategia na rok 2020 będzie realizowana w sposób elastyczny i w dużej mierze uzależniona będzie od rozwoju sytuacji epidemiologicznej w kraju i na świecie.

Wpływ epidemii na ogólnoswiatową gospodarkę oraz łańcuchy dostaw może oddziaływać na ceny produktów spożywczych dostarczanych do restauracji, co w przyszłości może mieć odzwierciedlenie w zmniejszeniu marż lub podwyższeniu cen usług oferowanych przez spółkę.

Według Zarządu, aktualnie nie ma przesłanek wskazujących na konieczność zamknięcia lub trwałego zawieszenia działalności którejkolwiek z restauracji należących do sieci.

Istotnym czynnikiem mogącym mieć wpływ na działalność restauracji w 2020, w wyniku epidemii, w ocenie Zarządu, będzie mieć rynek pracy, można przyjąć, że restauracje którym uda się przetrwać ciężkie czasy będą mogły skorzystać na przesunięciu środka ciężkości w stronę pracodawców na rynku pracy, co stworzy potencjalną szansę na pozyskanie wykwalifikowanej kadry.

Opisana sytuacja może mieć wpływ na podniesienie jakości usług w dłuższej perspektywie. Jednocześnie niepewna sytuacja rynkowa będzie sprzyjała do podejmowania decyzji związanych z przejęciami sieci i indywidualnych atrakcyjnych lokalizacji przez silne podmioty branżowe o długoterminowym nastawieniu inwestycyjnym.

W ramach wprowadzonych dla branży gastronomicznej rozwiązań pomocowych tzw. tarcza finansowa, Zarząd spółki będzie rekomendował wystąpienie z wnioskami o pozyskanie wsparcia przez poszczególne spółki celowe spełniające warunki określone w przepisach.

7. Aktualna sytuacja finansowa Grupy Sakana

Początek roku 2020 r. był dla Grupy zadawalający mając na uwadze podejmowane działania zarówno pod względem osiągniętego obrotu jak i wyniku finansowego.

W I Q 2020 roku spółka SAKANA S.A. osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 417 549,04 zł

W I Q 2020 roku spółka TKM INVESTMENT Sp. z o.o. osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 351 633,01 zł

W I Q 2020 roku spółka STM Sp. z o. o. osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 273 457,93 zł

W I Q 2020 roku spółka SAKANA RESTAURANT Sp. z o. o. osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 1 077 558,26 zł

8. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji Grupy Kapitałowej Sakana

Rok 2019 Grupa Kapitałowa zamknęła stratą netto w kwocie (-)247 790,98

Przychody skonsolidowane Grupy Kapitałowej w roku 2019 wyniosły 7 053 717,71 zł

Wartość majątku trwałego na koniec roku 2019 wynosiła 2 726 635,85 zł. Na kwotę tę składa się:

1. Rzeczowe aktywa trwale wraz z wartościami niematerialnymi i prawnymi, które stanowią kwotę 1 776 074,19 zł
2. Należności długoterminowe w kwocie 366 891,66 zł
3. Inwestycje długoterminowe w kwocie 561 251,00 zł
4. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w kwocie 22 419,00 zł

Kapitał Własny Grupy na koniec roku 2019 zwiększył się względem roku 2018 o 152 209,02 zł

W roku 2019 **Sakana S.A.** osiągnęła następujące wyniki finansowe:

- Przychody w wysokości 2 172 811,25 zł
- Zysk netto w kwocie 372 563,75 zł

W roku 2019 **TKM Investment Sp. z o. o.** osiągnęła następujące wynik i finansowe:

- Przychody w wysokości 495 870,09 zł
- Strata netto w kwocie -73 107,61 zł

W roku 2019 **STM Sp. z o.o.** osiągnęła następujące wynik i finansowe:

- Przychody w wysokości 989 862,96 zł
- Strata netto w kwocie -373 322,64 zł

W roku 2019 **SAKANA RESTAURANT Sp. z o.o.** osiągnęła następujące wynik i finansowe:

- Przychody w wysokości 4 927 173,41 zł
- Strata netto w kwocie -173 924,48 zł

9. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług albo ich grup w sprzedaży ogółem, a także zmianach w tym zakresie w roku obrotowym

Grupa Kapitałowa Sakana działa w obszarze branży Hotele – Restauracje – Catering (HoReCa) oraz franchising. Główną działalnością jest obecnie prowadzenie restauracji z segmentu Premium pod marką SAKANA SUSHI BAR. Usługi restauracyjne oferowane są na terenie Polski i stanowią główne źródło przychodów spółek wchodzących w skład Grupy. Sakana S.A. uzyskuje przychody z tytułu działalności licencyjnej, franczyzowej i agencyjnej.

Rodzaj działalności poszczególnych restauracji nie uległ zmianie co do głównie oferowanych produktów tj. kuchni japońskiej. W 2019 uruchomiono 2 nowe restauracje w Warszawie i w Poznaniu.

W ramach Grupy Kapitałowej i oferowanych systemów franczyzowych nadal będą rozwijane restauracje pod marką Sakana.

10. Informacja o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienie od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku, gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga ca najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwa firmy dostawcy lub odbiorcy jego udział w sprzedaży lub w zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązanie z emitentem.

Grupa Kapitałowa Sakana prowadzi działalność sprzedażowa na obszarze całego kraju.

Spółki w ramach Grupy posiadają szerokie spektrum dostawców zarówno z Polski jak i z zagranicy. W zakresie produktów świeżych głównymi dostawcami są firmy z Polski, część zamówień może być realizowana przez filie zagranicznych przedsiębiorstw oferujących niedostępne w kraju produkty wykorzystywane w gastronomii. Struktura zaopatrzenia w artykuły wykorzystywane w gastronomii jest zmienna i uzależniona od okresowej dostępności produktów. Jednym z głównych dostawców produktów dla spółek należących do Grupy Kapitałowej jest spółka Kuchnie Świata S.A., której udział w dostawie produktów ogółem przekracza 10% całości dostaw.

11. Informacja o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej Emitenta w tym znanych członkom Grupy umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami /wspólnikami, umowach ubezpieczenia lub kooperacji.

Grupa Kapitałowa Sakana nie posiada informacji o umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami/wspólnikami mającymi lub mogącymi mieć znaczny wpływ na działalność Grupy Kapitałowej Sakana.

12. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Grupę Kapitałowa Emitenta lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji.

W 2019 roku Grupa Kapitałowa Sakana nie zawarła z żadnym podmiotem transakcji na warunkach innych niż rynkowe.

13. Umowy zawarte między Grupą Kapitałową Emitenta a osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołania lub zwolnienie następuje z powodu połączenia lub przejęcia emitenta.

Umowy takie w Grupie Kapitałowej Sakana nie występują.

14. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń

Ryzyko związane ze zdolnością do znalezienia oraz zapewnienia odpowiedniej lokalizacji restauracji

Sukces restauracji zarządzanych przez Spółkę w istotny sposób zależy od ich lokalizacji. Nie można zapewnić, że obecna lokalizacja restauracji pozostanie atrakcyjna, ani że Spółka będzie w stanie znaleźć i zapewnić miejsca dla nowych restauracji, które będą odpowiadać modelowi biznesowemu Spółki. Nie można również wykluczyć, że przyszła lokalizacja restauracji przyniesie wyniki porównywalne z uzyskiwanymi obecnie lub od nich lepsze. Spółka pozyskuje powierzchnie na swoje lokale gastronomiczne w budynkach już istniejących zlokalizowanych w miejscach będących w centrum życia rozrywkowego i kulturalnego miast oraz nowopowstających centrach handlowych. W naturalny sposób w rywalizacji o takie lokale Spółka spotyka się z konkurencją innych sieci restauracyjnych. W opinii Zarządu Spółki, dobra lokalizacja restauracji jest głównym czynnikiem wpływającym na powodzenie przedsięwzięcia. Pozyskanie powierzchni pod lokal gastronomiczny może być związane także z długotrwałymi procedurami administracyjnymi, na których prowadzenie Spółka ma ograniczony wpływ.

Ryzyko związane z wpływem czynników niezależnych od Spółki na jej strategię rozwoju

Spółka zamierza kontynuować strategię, której celem jest umocnienie pozycji Spółki, jako czołowego dostawcy usług gastronomicznych w segmencie restauracji Sushi. Realizacja tej strategii w dużej mierze zależy od zdolności Spółki do otwierania nowych lokali sprawnego zarządzania już istniejącymi restauracjami oraz od ogólnych tendencji

panujących w gospodarce, mających bezpośredni wpływ na poziom konsumpcji. Pomimo, że Zarząd dołożył należytej staranności przy sporządzaniu strategii Spółki, nie można zapewnić czy w przyszłości:

- (a) Spółka będzie w stanie uzyskać planowane przychody
- (b) uzyskiwać zgody i pozwolenia niezbędne do prowadzenia działalności,
- (c) Spółka będzie w stanie uzyskiwać założone poziomy czynszów,
- (d) nie dojdzie do zasadniczych negatywnych zmian w zakresie liczby osób korzystających z restauracji,
- (e) zmiany regulacji prawnych oraz zmiany ogólnej sytuacji ekonomicznej nie wpłyną negatywnie na działalności Spółki

Ryzyko zmiany preferencji klientów

Gusta konsumentów podlegają ciągłym zmianom, w chwili obecnej Polska, a w szczególności największe miasta, odnotowują szczególną modę na kuchnię japońską. Nie da się jednak wykluczyć, iż preferencje konsumentów ulegną zmianie co może spowodować spadek wyników Spółki. Strategia rozwoju Spółki obejmuje również rozwój poprzez poszerzenie oferty restauracji serwujących dania innych kuchni niż kuchnia japońska, co w przyszłości może zmniejszyć negatywny skutek potencjalnych zmian gustów konsumentów.

Ryzyko związane z istnieniem konkurencji

Spółka działa w segmencie restauracji typu „Premium”, w którym spotyka się ze wzmożoną konkurencją. Ewentualna niezdolność Spółki do podjęcia efektywnej walki konkurencyjnej lub też podjęcie błędnych założeń tego konkurowania może w niekorzystny sposób wpłynąć na działalność, i ostatecznie wyniki Spółki. Osiągnięcie założonych przez Spółkę celów jest uzależnione od utrzymania przez Spółkę zdolności skutecznego konkurowania. Niezdolność do efektywnej walki z konkurencją w tym segmencie może w niekorzystny sposób wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki działalności Spółki. Nawet w sytuacji, gdy Spółka będzie w stanie stawi czoło konkurencji, zmiana preferencji klientów oraz ich zwyczajów żywieniowych może zmusić Spółkę do zmiany jednej lub większej liczby jej koncepcji. Jeżeli Spółka dokona zmiany koncepcji restauracji, może stracić klientów, którym nie będzie odpowiadać nowa koncepcja oraz nowe menu, i może nie być w stanie pozyskać dostatecznie dużej liczby nowych klientów, aby zrekompensować poniesione w ten sposób straty. Dodatkowo na sytuację Spółki może niekorzystnie wpłynąć zachowanie konkurencji przejawiające się w takiej zmianie koncepcji lub cen, która w sposób bezpośredni będzie powodować niekorzystne skutki dla Spółki.

Ryzyko związane z wpływem czynników pozostających poza kontrolą Spółki na strategię rozwoju Spółki, której podstawą jest otwieranie nowych restauracji

Spółka zamierza realizować strategię, której celem jest osiągnięcie przyspieszonego i jednocześnie kontrolowanego rozwoju. Realizacja tej strategii w dużej mierze zależy od zdolności Spółki w zakresie otwierania nowych restauracji i w zakresie zarządzania tymi restauracjami w sposób przynoszący zyski, a także od zdolności Spółki do udanego

wprowadzenia nowych koncepcji na rynkach, na których Spółka jest już obecna. Spółka przewiduje, że osiągnięcie planowanego poziomu wyniku operacyjnego przez nowe restauracje zajmie kilka miesięcy od momentu otwarcia. Spowodowane jest to m.in. typowymi dla nowych restauracji trudnościami, np. brakiem znajomości rynku oraz potrzebą zatrudnienia i przeszkolenia odpowiedniej liczby pracowników. Spółka nie gwarantuje, że będzie w stanie osiągnąć swoje cele dotyczące ekspansji ani że nowe restauracje będą przynosić zyski. Spółka nie gwarantuje również, że którakolwiek z restauracji otwartych przez Spółkę osiągnie wyniki podobne do tych, jakie osiągają restauracje już działające. Sukces planowanego rozwoju będzie zależał od wielu czynników, z których wiele leży poza kontrolą Spółki, w tym:

- możliwości znalezienia oraz zapewnienia dostępnych i odpowiednich lokalizacji restauracji;
- możliwości uzyskania w terminie wymaganych przez właściwe organy zgód i pozwoleń;
- zdolności Spółki w zakresie negocjowania zadowalających warunków najmu;
- zdolności Spółki w zakresie zatrudniania, szkolenia i zatrzymania wykwalifikowanego personelu, zwłaszcza menedżerów;
- opóźnień w otwieraniu nowych restauracji;
- ogólnej sytuacji ekonomicznej
- ryzyka kursowego w związku z zawartymi umowami najmu

Ryzyko związane ze zmianami w dostępności i kosztami produktów spożywczych

Wyniki Spółki uzależnione są w pewnym zakresie od umiejętności przewidywania i reagowania na zmiany kosztów zaopatrzenia. Ewentualne niedobory lub przerwy w dostawach produktów spożywczych spowodowane czynnikami takimi jak: niekorzystne warunki pogodowe, epidemie, zmiany przepisów prawa czy też wycofanie niektórych produktów spożywczych, mogą mieć negatywny wpływ na działalność i wyniki Spółki. Chociaż większość umów o zaopatrzenie podlega negocjacom, a Spółka posiada partnerów, z którymi łączy ją długoletnia współpraca, niewykonanie przez dostawcę zobowiązań może spowodować znaczące krótkoterminowe zakłócenia w łańcuchu dostaw Spółki, co z kolei może mieć niekorzystny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Spółki. Należy także dodać, iż w obecnych warunkach makroekonomicznych spółka narażona jest na dużą zmienność cen dostaw produktów spowodowaną głównie zmianami kursowymi, gdyż większość produktów jest importowana.

Ryzyko związane z umowami najmu i ich przedłużeniem

Wszystkie restauracje Spółki działają w wynajmowanych obiektach. Większość umów najmu są to umowy długoterminowe – okres obowiązywania umów wynosi od 5 lub 10 lat od daty rozpoczęcia najmu. Wiele umów najmu przyznaje Spółce prawo do przedłużenia okresu obowiązywania umowy, pod warunkiem przestrzegania przez Spółkę warunków najmu. Niezależnie od przestrzegania takich warunków, nie ma gwarancji, że Spółka będzie w stanie przedłużyć okres obowiązywania umów najmu na warunkach zadowalających z punktu widzenia praktyki handlowej.

W wypadku braku takiej możliwości, potencjalna utrata głównych lokalizacji restauracji może mieć niekorzystny wpływ na wyniki operacyjne Spółki i jej działalność. Ponadto, w przyszłości, w pewnych okolicznościach Spółka może podjąć decyzję o zamknięciu danej restauracji, a rozwiązanie odnośnej umowy najmu na efektywnych kosztowo warunkach może okazać się niemożliwe. Również taka sytuacja może mieć negatywny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Spółki.

Ryzyko związane z regulacjami wydawanymi przez stosowne władze

Spółka podlega polskim przepisom prawa oraz innym regulacjom normującym jej działalność. W szczególności prowadzenie każdej z restauracji Spółki, w której sprzedawany jest alkohol, wymaga uzyskania zezwolenia na sprzedaż alkoholu, a prowadzenie każdej z restauracji Spółki podlega regulacjom wydawanym przez stosowne władze, w tym dotyczących kontroli napojów alkoholowych, palenia papierosów, bezpieczeństwa i higieny pracy, dostępności obiektów dla osób niepełnosprawnych oraz bezpieczeństwa pożarowego. Trudności związane z uzyskaniem lub niemożność uzyskania stosownych zezwoleń lub ich utrata, a także konieczność dostosowania się do zmieniających się regulacji mogą niekorzystnie wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki prowadzonej przez Spółkę działalności. Spółka podlega przepisom prawa pracy, normującym takie kwestie, jak minimalne wynagrodzenie oraz warunki pracy. Wielu pracowników Spółki zajmujących się obsługą klientów oraz przygotowaniem potraw opłacanych jest zgodnie ze stawkami ustalonymi według minimalnego wynagrodzenia. W związku z tym podwyższenie minimalnego wynagrodzenia zwiększa koszty pracy i może niekorzystnie wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki prowadzonej przez Spółkę działalności.

W tym miejscu należy również dodać ryzyko związane z sytuacją epidemiologiczną w kraju i wprowadzanymi przez Rząd obostrzeniami w funkcjonowaniu restauracji. Wszelkie wprowadzane obostrzenia mają wpływ na działalność operacyjną restauracji ograniczając zakres działania lub całkowicie go uniemożliwiając, a także na obniżenie przychodów i wzrost kosztów wprowadzenia środków i procedur ochrony osobistej dla personelu i klientów.

Ryzyko związane z konsumpcją produktów rybnych i innych produktów spożywczych

Preferencje konsumentów mogą zmienić się w związku z powstaniem wątpliwości co do walorów zdrowotnych ryb, będących głównym składnikiem w menu restauracji Spółki. Takie niekorzystne informacje mogą negatywnie wpłynąć na popyt na produkty oferowane przez Spółkę, co może spowodować spadek liczby klientów w restauracjach Spółki. Mniejsza liczba klientów wynikająca z niepewności co do skutków zdrowotnych korzystania z restauracji Spółki oraz z niekorzystnych informacji rozpowszechnianych w środkach masowego przekazu może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki prowadzonej przez Spółkę działalności.

Ryzyko ekonomiczne i polityczne dotyczące Polski

Przychody i koszty Spółki zależą od całej gamy czynników kształtowanych tak przez ogólną sytuację ekonomiczną Polski, jak i przez warunki ekonomiczne specyficzne dla danych regionów Polski. Czynniki te obejmują m.in.: wzrost i

spadek PKB, inflację, bezrobocie, stawki podatków, kształtowanie się kursów walutowych, stóp procentowych oraz sytuację demograficzną. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany dotyczące każdego z wymienionych czynników mogą wpłynąć na działalność i na wyniki działalności Spółki.

Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego

W pewnym stopniu niekorzystnym czynnikiem dla działalności mogą być zmieniające się przepisy prawa lub różne jego interpretacje, zwłaszcza że w dalszym ciągu przepisy prawa polskiego dostosowywane są do rozporządzeń i dyrektyw unijnych.

Zmiany te mogą mieć wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym działalności Spółki. Wejście w życie nowej, istotnej dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednolitym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej itd.

Ryzyko związane z toczącymi się postępowaniami

Wg wiedzy Zarządu, nie są prowadzone żadne postępowania sądowe wobec podmiotów Grupy.

Ryzyko niestabilnej polityki podatkowej

Istnieje ryzyko, że przyszłe zmiany przepisów podatkowych w Polsce bądź też interpretacji przepisów przez organy podatkowe będą miały poważny wpływ na opodatkowanie Spółki oraz możliwość wypłaty dywidend. Polskie prawo podatkowe nie przewiduje w odpowiednim stopniu formalnych procedur regulujących nakładanie zobowiązań podatkowych w danym okresie. Złożone deklaracje i zapłacone podatki mogą podlegać kontroli organów podatkowych raz bądź wielokrotnie w okresie pełnych pięciu lat kalendarzowych. Przyjęcie przez urzędy podatkowe odmiennych interpretacji obowiązujących przepisów podatkowych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Spółki. Polski system podatkowy charakteryzuje się częstymi zmianami przepisów, wiele z nich nie zostało sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, a zarówno praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania nie są jednolite. W związku z rozbieżnymi interpretacjami przepisów podatkowych, w przypadku spółki z obszaru Polski, zachodzi większe ryzyko niż w przypadku spółki działającej w bardziej stabilnych systemach podatkowych. Działalność spółki i jej ujęcie podatkowe w deklaracjach i zeznaniach podatkowych mogą zostać uznane przez organy podatkowe za niezgodne z przepisami podatkowymi. Oczekuje się, że wprowadzona od 1 stycznia 2004 roku dwuinstancyjność postępowania przed sądem administracyjnym oraz dorobek prawny Unii Europejskiej wpłyną znacząco na jednolitość orzecznictwa sądowego w sprawach podatkowych i tym samym na jednolitość stosowania prawa podatkowego, także przez organy podatkowe. Jednym z elementów ryzyka wynikającego z unormowań podatkowych są przepisy odnoszące się do upływu okresu przedawnienia zobowiązań podatkowych, co wiąże się z

możliwością weryfikacji prawidłowości naliczenia zobowiązań podatkowych za dany okres. Deklaracje podatkowe określające wielkość zobowiązania podatkowego i wysokości dokonanych wpłat mogą być weryfikowane w drodze kontroli przez organy skarbowe w ciągu pięciu lat od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe interpretacji przepisów podatkowych odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego, sytuacja ta może mieć istotny wpływ na działalność, sytuację finansową i perspektywy rozwoju. Czynnikiem zmniejszającym powyższe ryzyko jest możliwość skorzystania, na podstawie przepisów Ordynacji podatkowej, z pisemnej wiążącej interpretacji przepisów prawa podatkowego wydawanej w indywidualnej sprawie.

Ryzyko związane z powiązaniem rodzinnymi pomiędzy członkami organów Spółki

Członkowie organów Spółki nie posiadają wzajemnych powiązań rodzinnych.

15. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego.

Zgodnie z § 5 ust. 6.3. Załącznika Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Obrotu (wg stanu prawnego na dzień 30 kwietnia 2018r.) - Zarząd Spółki oświadcza, że Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego, o których mowa w dokumencie "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect"

określone w Załączniku do Uchwały Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010r. poza wymienionymi w poniższej tabeli.

ZASADA	TAK/NIE/NIE DOTYCZY	UWAGI
Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK	Z wyłączeniem transmitowania obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej. W ocenie Zarządu koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji posiedzeń walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu sieci Internet, nie znajdują uzasadnienia.

<p>Spółka prowadzi korporacyjną stronę i zamieszcza na niej:</p> <p>a. opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),</p>	<p>NIE</p>	<p>Spółka nie publikowała prognoz finansowych.</p>
<p>b) kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat ,walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,</p>	<p>NIE</p>	<p>Spółka publikuje daty publikacji raportów finansowych na stornach www, nie dokonywała publikacji spotkań z inwestorami, analitykami oraz nie publikowała żadnych konferencji</p> <p>Spółka zamierza dostosować swoją stronę internetową do wymogów tak by w pełni realizować zasady. Spółka publikuje stosowne informacje dotyczące przekazywania dat publikacji raportów okresowych oraz dat walnych zgromadzeń w postaci raportów</p>