

# JEDNOSTKOWY RAPORT ROCZNY

SAKANA S.A.



Za okres od 01.01.2021 do 31.12.2021

SPIS TREŚCI

List Przewodni.....	4
Oświadczenie Zarządu.....	4
Oświadczenie Zarządu dot. wyboru podmiotu do badania sprawozdania finansowego ....	5
Wstęp .....	6
Wybrane dane finansowe za rok 2021 przeliczone na euro .....	7
Sprawozdanie Zarządu z działalności SAKANA S.A. za okres 01.01.2021 – 31.12.2021	
1. Podstawowe informacje o Spółce .....	8
2. Sposób powstania i organy Spółki .....	8
3. Informacje o podmiotach powiązanych .....	10
4. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego oraz zasady przyjęte przy sporządzaniu raportu .....	13
5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.....	16
6. Strategia rozwoju .....	18
7. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa .....	19
8. Zatrudnienie .....	20
9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy .....	20
10. Informacje o strukturze akcjonariatu Emitenta .....	21
11. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń .....	21
12. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju .....	27
13. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach) .....	27

14. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie:
- a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka,
  - b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń ..... 27
15. Oświadczenie w zakresie przestrzegania „Dobrych Praktyk” ..... 28

**Szanowni Państwo,**

niniejszym przekazujemy raport za rok 2021.

Wszystkich zainteresowanych zapraszamy do odwiedzenia naszej strony [www.sakana.pl](http://www.sakana.pl) na której znajdziecie Państwo dodatkowe informacje na temat spółki i prowadzonej działalności.

Z poważaniem,

Anas Adi

Prezes Zarządu Sakana S.A.

**Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące rzetelności danych zawartych w sprawozdaniu za okres od 01.01.2021– 31.12.2021**

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

Anas Adi – Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 12 maja 2022 r.

---

**Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego za rok 2021**

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 jednostkowego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej;

Umowę z podmiotem uprawnionym do badania jednostkowego sprawozdania finansowego zawarto dnia 14 grudnia 2021 roku.

Anas Adi – Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 12 maja 2022 r.

## Wstęp

Stosownie do art. 52 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. z 2021 r. poz. 217) Zarząd Spółki SAKANA S.A. przedstawia sprawozdanie finansowe za okres od 01 stycznia 2021 do 31 grudnia 2021, na które składa się:

- Wprowadzenia do sprawozdania finansowego,
- Bilans na dzień 31 grudnia 2021 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę 6 024 339,18 zł.
- Rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku wykazujący zysk netto w kwocie 848 171,40 zł.
- Zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2021 r. do dnia 31 grudnia 2021 r., które wykazuje zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 606 181,40 zł.
- Rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku, który wykazuje zwiększenie stanu środków pieniężnych o kwotę 417 579,11 zł.
- Informacje dodatkowe do bilansu
- Sprawozdanie Zarządu za okres od 01.01.2021 do 31.12.2021

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 Spółki.

Warszawa, dn. 12 maja 2022 r.

**Wybrane dane finansowe za rok 2021**

Wybrane dane finansowe za okres 01.01.2021 - 31.12.2021 przeliczone na EUR wg kursu na dzień bilansowy

**Kursy wymiany PLN/EUR**

Data	Średni kurs w okresie	Kurs na ostatni dzień okresu
31.12.2021	4,5775	4,5994
31.12.2020	4,4742	4,6148

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	01.01.2020 31.12.2020	01.01.2021 31.12.2021	01.01.2020 31.12.2020	01.01.2021 31.12.2021
Przychody ze sprzedaży	1 950	2 477	436	541
Zysk (strata) ze sprzedaży	1 064	1 180	238	258
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	1 000	1 001	224	219
Zysk (strata) na działalności gospodarczej	956	986	214	215
Zysk (strata) brutto	956	986	214	215
Zysk (strata) netto	935	848	209	185
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 047	986	234	215
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	168	-119	38	-26
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-399	-449	-89	-98
Przepływy pieniężne netto razem	816	418	182	91
Aktywa trwałe	3 446	3 476	770	759
Aktywa obrotowe	1 199	2 548	268	557
Kapitał własny	3 746	4 352	837	951
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	899	1 672	201	365

---

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SAKANA S.A.**

**ZA OKRES 01.01.2021 - 31.12.2021**

**1. Podstawowe informacje o Spółce.**

Firma: Sakana S.A.

Forma prawna: Spółka Akcyjna

Siedziba: ul. Franciszka Klimczaka 1, 02-797 Warszawa

Telefon: + 48 22 636 01 07

Faks: +48 22 636 01 15

Adres internetowy: [www.sakanasa.pl](http://www.sakanasa.pl); [www.sakana.pl](http://www.sakana.pl)

KRS: 0000298107; REGON: 141289468; NIP: 1132703905

Sakana S.A. zarządza siecią restauracji franczyzowych, zarządza markami własnymi, tj. SAKANA SUSHI BAR, SAKANA SUSHI AND STICKS oraz prowadzi działalność cateringową oraz 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, agencyjne oraz własne:

1. Warszawa, ul. Burakowska 5/7
2. Warszawa, ul. Nowogrodzka 49
3. Warszawa, ul. Przychyłkowa 221/B.1.2.
4. Warszawa, ul. Moliera 4/6
5. Katowice, ul. Mielęckiego 6
6. Kraków, ul. 3 – maja 9
7. Katowice, ul. Gawronów 6/4

**2. Sposób powstania SAKANA S.A. i organy Spółki**

SAKANA S.A., zwana dalej „Spółką”, powstała na mocy Umowy Spółki z dnia 9 stycznia 2008r. 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 229/2008).



**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.

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 5 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 2021 Zarząd Spółki sprawuje:

- Pan Anas Adi – Prezes Zarządu (od dnia 21 sierpnia 2019 r.)

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 2021 roku stanowiły następujące osoby:

- Pan Marcin Rylski
- Pan Tomasz Romanik
- Pan Aleksander Diakonow
- Pan Sylwia Adi
- Pan Khadi Abdel Samad

Zmiany w składzie RN w 2021 r.:

WZA w dniu 30.06.2021 roku odwołało ze składu Rady Nadzorczej p. Daniela Jarząba oraz powołało do składu Rady Panią Sylwię Adi.

Spółka nie zawierała żadnych umów mogących powodować ograniczenia w zbyciu lub dysponowaniu przez akcjonariuszy akcjami.

Przedmiotem działalności Spółki są:

- dzierżawa własności intelektualnej i podobnych produktów, z wyłączeniem prac chronionych prawem autorskim (PKD 77.40.Z)

- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne (PKD 56.10A),
- hotele i podobne obiekty zakwaterowania (PKD 55.10Z),
- pozostała, usługowa działalność gastronomiczna (PKD 56.29Z)

Podstawową działalnością Sakana S.A. jest działalność franczyzowa polegająca na rozbudowie sieci restauracji Sakana w oparciu o licencje na zasadach franczyzy.

### 3. Informacje o podmiotach powiązanych.

W ramach sieci na dzień 31.12.2021 SAKANA S.A. operuje poprzez spółki powiązane lub licencjonowane, w których prowadzona jest działalność gastronomiczna.

**Sakana S.A. posiada udziały w następujących podmiotach:**

Lp.	Wykaz Spółek - nazwa	Siedziba	Udział w kapitale i liczbie głosów
1.	TKM INVESTMENT SP. Z O.O.	02-962 Warszawa, ul. Przyczółkowa 221/B.1.2	100,00%
2.	STM SP. Z O.O.	00-816 Warszawa, ul. Zgoda 5 lok. 8	75,00%
3.	TOKYO-BARCELONA SP. Z O.O.	00-076 Warszawa, ul. Moliera 4/6	50,00%
4.	TOKYO-BARCELONA SP. Z O.O. SPÓŁKA KOMANDYTOWA	00-076 Warszawa, ul. Moliera 4/6	49,95%
5.	SAKANA RESTAURANT SP. Z O.O.	01-066 Warszawa, ul. Burakowska 5/7	100,00%
6.	PARK CLUB RESTAURACJA SP. Z O.O.	40-085 Katowice, ul. A. Mickiewicza 21	49,00%
7.	PARK CLUB RESTAURACJA SP. Z O.O. SPÓŁKA KOMANDYTOWA	40-085 Katowice, ul. A. Mickiewicza 21	49,00%
8.	K6 SP. Z O.O.	40-527 Katowice ul. Gawronów 6/4	70,00%

Sakana S.A. zarządza restauracjami japońskimi, z ofertą skierowaną do klientów ceniących zdrowy styl życia. Restauracje zakwalifikowane są do segmentu premium, charakteryzują się oryginalnym wystrojem wnętrza i wysokiej jakości menu.

Sakana to na polskim rynku rozpoznawalna, silna marka dzięki konsekwentnej polityce wizerunkowej, która leży u podstaw filozofii działania sieci.

**TKM INVESTMENT Sp. z o. o.** z siedzibą w Warszawie, przy ul. Przyczółkowej 221/B1.2, zarejestrowana 15.11.2003 r., wpisana do Sądu Rejonowego w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru

---

Sądowego pod numerem KRS 0000179737. Spółce został nadany numer NIP: 113-25-203-46 oraz REGON: 015599264.

W ramach 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. SAKANA S. A. posiada 100% udziałów w Spółce zależnej.

**STM Sp. z o. o.** z siedzibą w Warszawie, przy ul. Zgoda 5 lokal 8, zarejestrowana 10.08.2012 r., wpisana do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Warszawie XIII wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka pod numerem KRS 0000428650. Spółce został nadany numer NIP: 1132857784 oraz REGON: 146254693.

Spółka była operatorem restauracji w Poznaniu. Aktualnie jej działalność jest zawieszona.

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).

**TOKYO - BARCELONA Sp. z o. o.** z siedzibą w Warszawie, przy ul. Moliera 4/6, zarejestrowania 26 października 2017 r. w Rejestrze Przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego 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).

**TOKYO - BARCELONA Sp. z o. o. Sp. k.** z siedzibą w Warszawie, przy ul. Moliera 4/6. Zarejestrowana 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.

Wartości udziałów w Spółce Tokyo Barcelona Sp. z o.o. Sp. kom. wynosi 554 801,00 zł.

---

Spółka TOKYO-BARCELONA Sp. z o. o. Sp. k. prowadzi działalności gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks przy ul. Moliere 4/6 w Warszawie.

**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 należącą do Sakana S.A – Sakana Sushi Bar. Sakana S.A. posiada 100% udziałów w jej kapitale podstawowym.

**PARK CLUB RESTAURACJA SP. z o.o.** z siedzibą w Katowicach pod adresem: 40-085 Katowice, ulica Mickiewicza nr 21, wpisanej do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000707092, o nadanych numerach REGON 368902513 i NIP 6342915125

Sakana S.A. posiada 49% udziałów, 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.

Na dzień sporządzenia raportu Sakana S.A. posiada 49% udziałów w spółce PARK CLUB RESTAURACJA Sp. z o.o. o wartości nominalnej 2.450,00 zł.

**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 w niej 49% udziałów, 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.

Wartości udziałów w Spółce PARK CLUB RESTAURACJA SP. z o.o. S.K. kom. wynosi 1.000,00 zł.

---

**K6 SP. z o.o.** z siedzibą w Katowicach (40 – 527), ul. Gawronów 6 lok. 4, zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy Katowice –VIII Wydział Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000914216, NIP: 9542829231, REGON: 389576968.

Sakana S.A. posiada w niej 70% udziałów, jest to nowa spółka celowa dedykowana do prowadzenia i zarządzania działalnością gastronomiczną pod marką Sakana Sushi and Sticks, należąca do Sakana S.A. w Katowicach przy ul. Gawronów 6 lok. 4. Spółka została powołana i zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym w lipcu 2021 roku.

Wartości udziałów w Spółce K6 SP. z o.o. wynosi 3.500,00 zł.

#### **4. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego oraz zasady przyjęte przy sporządzaniu raportu.**

Zasady przyjęte przy sporządzaniu niniejszego raportu wynikają w szczególności z następujących regulacji prawnych:

- a) Załącznik Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu - „Informacje bieżące i okresowe przekazywane w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect” według stanu prawnego na dzień 30 kwietnia 2018 r.
- b) Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości;
- c) Krajowe standardy rachunkowości;
- d) Zasady (polityki) rachunkowości tworzone w oparciu o przepisy zawarte w punktach b i c.

Spółka nie wprowadziła zmian w stosowanych zasadach (polityki) rachunkowości w stosunku do zasad stosowanych w roku 2020.

Zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (Dz. U. z 2021r. poz. 217) Emitent prezentuje sprawozdanie finansowe sporządzone metodą pełną, przedstawione w złotych polskich (o ile nie wskazano inaczej).

Poniżej przedstawione zostały, przyjęte i obowiązujące zasady (polityki) rachunkowości, w tym metody wyceny aktywów i pasywów (także amortyzacji), pomiaru wyniku finansowego oraz sposobu sporządzenia bilansu, rachunku zysków i strat, zestawienia zmian w kapitale własnym oraz rachunku przepływów pieniężnych w zakresie, w jakim ustawa pozostawia jednostce prawo wyboru.

---

**Stosowane metody wyceny**

Aktywa spółki wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy w sposób następujący:

- środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne – według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, lub wartości przeszacowanej (po aktualizacji wyceny ST), pomniejszone o odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.
- środki trwałe w budowie - w wysokości ogółu kosztów pozostających w bezpośrednim związku z ich nabyciem lub wytworzeniem, pomniejszonym o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.
- udziały w innych jednostkach oraz inne inwestycje zaliczone do aktywów trwałych – według ceny nabycia pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości lub według wartości godziwej. Odpisu wyrażającego trwałą utratę wartości inwestycji zaliczanych do aktywów trwałych dokonuje się nie później niż na koniec okresu sprawozdawczego.
- udziały w jednostkach podporządkowanych według zasad określonych dla udziałów w innych jednostkach, z tym, że udziały zaliczane do aktywów trwałych mogą być wyceniane metodą praw własności, z uwzględnieniem zasad wyceny określonych w art. 63 Ustawy o rachunkowości.
- inwestycje krótkoterminowe - według ceny (wartości) rynkowej albo według ceny nabycia, zależnie od tego, która cena jest niższa a krótkoterminowe inwestycje, dla których nie istnieje aktywny rynek w inny sposób określonej wartości godziwej.
- rzeczowe składniki aktywów obrotowych – według cen nabycia lub kosztów wytworzenia nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy.
- należne i udzielone pożyczki w kwocie wymagalnej zapłaty, z zachowaniem ostrożności.

Pasywa spółki wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy w sposób następujący:

- zobowiązania – w kwocie wymagalnej zapłaty, przy czym zobowiązania finansowe, których uregulowanie zgodnie z umową następuje drogą wydania aktywów finansowych innych niż środki pieniężne lub wymiany na instrumenty finansowe – według wartości godziwej.
- rezerwy – w uzasadnionej, wiarygodnej oszacowanej wartości, przy czym rezerwy tworzy się na:
  - a) pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania, których kwotę można w sposób wiarygodny oszacować, a w szczególności na straty z transakcji gospodarczych w toku w tym z tytułu udzielonych gwarancji, poręczeń, operacji kredytowych, skutków toczącego się postępowania sądowego.

b) przyszłe zobowiązania spowodowane restrukturyzacją, jeżeli na podstawie odrębnych przepisów jednostka jest zobowiązana do jej przeprowadzenia lub zawarto w tej sprawie wiążące umowy, a plany restrukturyzacji pozwalają w sposób wiarygodny oszacować wartość tych przyszłych zobowiązań.

- kapitały (fundusze) własne oraz pozostałe aktywa i pasywa – w wartości nominalnej.

### **Wybrane metody ustalania wyniku finansowego**

Na wynik finansowy spółki netto składają się:

- wynik działalności operacyjnej, w tym z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych,
- wynik operacji finansowych,
- wynik operacji nadzwyczajnych,
- obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego, którego podatnikiem jest jednostka i płatności z nim zrównanymi, na podstawie odrębnych przepisów.

Wynik działalności operacyjnej stanowi różnicę między przychodami netto ze sprzedaży produktów, usług, towarów, materiałów oraz zmiany stanu produktów i kosztem wytworzenia produktów na potrzeby własne jednostki z uwzględnieniem dotacji, opustów, rabatów i innych zwiększeń lub zmniejszeń bez podatku od towarów i usług oraz pozostałymi przychodami operacyjnymi a kosztami działalności operacyjnej w tym: amortyzacji, zużycia materiałów i energii, usług obcych, podatków i opłat, wynagrodzeń, ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń, pozostałych kosztów rodzajowych, wartością sprzedaży towarów i materiałów oraz pozostałych kosztów operacyjnych.

Wynik działalności finansowej stanowi różnicę między przychodami finansowymi, w szczególności z tytułu dywidend (udziałów w zyskach), odsetek, zysków ze zbycia inwestycji, aktualizacji wartości inwestycji, dodatnich różnic kursowych a kosztami finansowymi, w szczególności z tytułu odsetek, strat ze zbycia inwestycji, aktualizacji wartości inwestycji, ujemnych różnic kursowych.

Wynik zdarzeń nadzwyczajnych stanowi różnicę między zyskami nadzwyczajnymi a stratami nadzwyczajnymi.

Przychody z wykonania niezakończonych usług, w okresie od dnia zawarcia umowy do dnia bilansowego – po odliczeniu przychodów, które wpłynęły na wynik finansowy w ubiegłych okresach sprawozdawczych – ustala się proporcjonalnie do stopnia jej zaawansowania. Stopień zaawansowania mierzy się udziałem kosztów poniesionych od dnia zawarcia umowy do dnia ustalenia przychodów w całkowitych kosztach wykonania usługi.

### Zasady ustalania amortyzacji

Odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych od środka trwałego dokonuje się drogą systematycznego, planowanego rozłożenia jego wartości początkowej na ustalony okres amortyzacji. Przy ustalaniu okresu amortyzacji i rocznej stawki amortyzacyjnej uwzględnia się okres ekonomicznej użyteczności środka trwałego. Na dzień przyjęcia środka trwałego do używania spółka ustala okres i stawkę oraz metodę jego amortyzacji. Dla środków trwałych o niskiej jednostkowej wartości początkowej spółka dokonuje odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych w sposób uproszczony, przez dokonanie jednorazowego odpisania wartości tego środka trwałego. Za niską jednostkową wartość początkową uznaje się kwotę określoną w Ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych, która pozwala na jednorazowe umorzenie środka trwałego.

### Szczególne zasady wyceny składników majątku obrotowego i inwestycji długoterminowych

W przypadku, gdy ceny nabycia lub zakupu, albo koszty wytworzenia jednakowych albo uznanych za jednakowe aktywów obrotowych i inwestycji długoterminowych, ze względu na podobieństwo ich rodzaju i przeznaczenie, są różne, wartość ich stanu końcowego wycenia się przyjmując wartość rozchodu po cenach (kosztach) tych składników aktywów, które jednostka najwcześniej nabyła (wytworzyła).

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

W roku 2021 spółka osiągnęła przychód z działalności franczyzowej w wysokości 2 476 626,96 zł. Zysk netto spółki na koniec okresu wyniósł 848 171,40 zł. , dla porównania za 2020 r. zysk wynosił 934 579,36 zł.

2021 rok dla sektora HoReCa, to kolejny rok z obostrzeniami z powodu pandemii Covid-19. Sytuacja makro miała szczególny wpływ na branżę usługową w tym gastronomiczną. Jednym z istotnych skutków kryzysu covidowego są zmiany na rynku pracy. Sektor był postrzegany jako niestabilny, co spowodowało odpływ pracowników a restauracje często mierzyły się z problemami braku pracowników, lub ich nagłego odejścia.

Proces ten został zapoczątkowany już w roku 2020 w związku z okresami całkowitego lock down-u, w roku 2021 pracownicy nadal szukali zatrudnienia poza branżą. W związku z problemami z utrzymaniem zatrudnienia i stabilnego zespołu, oraz wysokimi kosztami najmu lokalizacji w Poznaniu, w 2021 podjęto decyzje o zawieszeniu działalności restauracji. W wyniku tej sytuacji podjęto negocjacje dot. zmiany warunków umowy

---



najmu, jednak nie przyniosły one właściwego rezultatu i ostatecznie spółka celowa STM Sp. z o.o. rozwiązała umowę najmu. Na koniec roku 2021 władze spółki oraz udziałowcy nie podjęli decyzji o wznowieniu działalności w innej lokalizacji lub zamknięciu działalności operacyjnej, co w może mieć wpływ na wyniki finansowe Sakana S.A. w związku z koniecznością poniesienia dodatkowych nakładów na wznowienie działalności lub utratą poniesionych już nakładów. Pozostałe restauracje działające pod marką Sakana utrzymały zatrudnienie, a problemy rynkowe nie spowodowały istotnych zmian w działalności operacyjnej poszczególnych punktów. Kolejnym istotnym wydarzeniem mogącym mieć wpływ na wyniki finansowe była zmiana w Katowicach operatora restauracji na ul. Mielęckiego, decyzja ma na celu optymalizację przychodów restauracji oraz zwiększenie wpływów z tytułu opłat licencyjnych. Sakana S.A. Również w Katowicach w 2021 roku Sakana S.A. rozpoczęła projekt nowej restauracji przy ul. Gawronów, który został uruchomiony 12 kwietnia 2022 r. Uruchomienie nowej lokalizacji może mieć wpływ na wyniki finansowe spółki z tytułu opłat licencyjnych. Pozostałe restauracje działające pod marką SAKANA prowadzą działalność operacyjną i realizują zobowiązania wynikające z umów licencyjnych zawartych z Sakana S.A. W związku z szczególną sytuacją rynkową Zarząd Sakana S.A. na bieżąco analizuje sytuację finansową poszczególnych restauracji i adekwatnie decyduje o podjęciu ewentualnych kroków dotyczących zmiany wysokości opłat wynikających z umów licencyjnych i umów dzierżawy, mając na względzie długofalową perspektywę prowadzenia działalności.

Pomimo wyjątkowej sytuacji rynkowej spowodowanej pandemią, w zakresie bieżącej działalności, spółka Sakana S.A. realizuje wszelkie zobowiązania wynikające z zawartych umów, w szczególności dokonuje spłaty kredytu w banku BPS zgodnie z harmonogramem z lipca 2020 r., oraz spłaty zobowiązań publicznoprawnych w tym spłaty zobowiązań wobec PFRON zgodnie z decyzją z marca 2021.

Rok 2021 zakończył się realizacją zakładanych planów operacyjnych jak i finansowych Sakana S.A. dzięki realizacji konsekwentnej strategii marketingowej i dostosowaniu oferty do nowych warunków działalności. Produkty oferowane w restauracjach Sakana nadają się do przewozu i sprzedaży w dostawie, a jakość i rozpoznawalność marki oraz koordynacja działań marketingowych poszczególnych restauracji z poziomu lokalnego i ogólnopolskiego, pozwoliły na osiągnięcie zadawalających rezultatów w 2021 roku. Spółka zamierza w kolejnych latach realizować konsekwentnie politykę rozwoju marki Sakana poprzez rozbudowę sieci restauracji działających na zasadach umów licencyjnych.

---

## 6. Strategia rozwoju.

Miniony rok 2021 uwidocznił fakt, iż sektor gastronomiczny musi umiejętnie dostosowywać swoją strategię do istniejących warunków rynkowych. Ekspertci twierdzą, że to co wydarzyło się w 2020 roku w związku z pandemią przyspieszyło zmiany w branży, które w normalnych okolicznościach mogłyby zaistnieć na przestrzeni kolejnych pięciu lub dziesięciu lat. W post-covidowym świecie restauracje musiały się zmieniać i adaptować każdy aspekt działalności do nowych warunków rynkowych. Strategia Sakana uwzględnia opisane czynniki i zakłada wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań cyfrowych, tworzenia nowych wirtualnych kanałów sprzedaży, projektowania restauracji z uwzględnieniem nowych standardów w zakresie bezpieczeństwa oraz rozwiązań funkcjonalnych. Założenia strategii rozwoju Spółki w 2022 roku pozostają w swojej istocie bez zmian, podstawowym celem spółki jest rozwój sieci pod marką Sakana poprzez otwieranie nowych lokalizacji dla marki Sakana Sushi and Sticks. Nowe lokale Sakana będą jednak uwzględniać wszelkie opisane nowe trendy i potrzeby konsumentów jakie pojawiły się w wyniku pandemii. Doświadczenia zebrane podczas pandemicznego okresu pozwoliły zdobyć dodatkową wiedzę i wdrożyć rozwiązania mające na celu utrzymanie stałych gości oraz pozyskiwanie nowych. Zdobyta wiedza i informacje będą stanowić fundament do budowania strategii sprzedaży i komunikacji w kolejnych okresach. Zmiana formuły biznesowej wprowadzona w spółce zdała pandemiczną próbę, elastyczne zarządzanie zasobami ludzkimi i działalnością poszczególnych restauracji pozwoliło na przetrwanie w ciężkim okresie. Kluczowym aspektem zatem w zaistniałej sytuacji rynkowej dla dalszego rozwoju lokali jest w opinii zarządu kreowanie atrakcyjnej oferty w ramach sprzedaży stacjonarnej jak również internetowej. Spółka analizuje trendy na rynku z myślą o szybkim rozwoju, podejmuje analizy i badania w zakresie wprowadzenia ewentualnych nowych produktów do swojej oferty. Aspekty związane z bezpieczeństwem i przestrzeganiem nowych regulacji sanitarnych stanowią obecnie fundamentalny element organizacji restauracji. Edukacja klientów i stworzenie komfortowych warunków powrotu do normalnej działalności stanie się zaś osią komunikacji marketingowej i PR. Spółka mając na względzie wyżej opisane realia realizuje konsekwentnie politykę mającą na celu promocje oferty dań na wynos i cateringu. W związku z panującym zagrożeniem epidemiologicznym w restauracjach należących do sieci wdrożone zostały szczególnie procedury mające na celu ochronę zdrowia pracowników jak i gości. Wprowadzono zaostrzone regulaminy w zakresie warunków pracy i podejścia do bezpieczeństwa żywności w kuchni. Spółka i należące do niej restauracje utrzymują z gośćmi kontakt poprzez social media, pokazując im stosowane rozwiązania

---

wprowadzone w lokalach oraz informują o nowościach w ofercie. Współpraca oraz zawieranie umów z nowymi dostawcami i akceleratorami zamówień to integralny element strategii na najbliższy rok dla rozwoju sprzedaży spółki w sieci. Dzięki dostępności oferty Sakana na różnych platformach realizuje się cel w postaci poszerzanie zasięgu dostaw i dotarcia do nowych klientów. W ramach oferty gościom zapewnia się możliwość płatności bezgotówkowej i bezdotykowego odbioru dostaw. Wszystkie działania w nadchodzącym okresie zmierzają do przyciągnięcia klientów do oferty wirtualnej lub mają na celu przekonanie o bezpiecznym i komfortowym powrocie do lokali. Komunikacja w sieci od zawsze była dla spółki kluczowym obszarem działań promocyjnych. W kolejnych okresach strategia spółki będzie kłaść jeszcze większy nacisk na promocję i reklamę w mediach społecznościowych. Istotnym elementem dla Sakana jest ciągłe podnoszenie jakości, w tym aspekcie istotna jest kwestia opakowań. Spółka pracuje nad wdrożeniem nowych rozwiązań w tym zakresie, mających na celu podniesienie atrakcyjności oferty. W ramach optymalizacji procesów w restauracjach spółka będzie wprowadzać rozwiązania mające na celu uproszczenie procedur związanych z obsługą zamówień on-line, promocją własnych kiosków wirtualnych, należących do poszczególnych restauracji. W zakresie menu spółka prowadzi kompleksowe działania polegające na opracowywaniu i wdrażaniu nowych receptur do swojej oferty, która uwzględnia obecne potrzeby rynkowe konsumentów, tj. np. dania i opakowania nadające się transportu i komfortowego korzystania poza lokalem. W nowych restauracjach oraz tam, gdzie taka możliwość istnieje, spółka rozważa dostosowanie techniczne zaplecza, tak by wydajniej i sprawniej świadczyć oferowane usługi. Większość badań wskazuje, że po okresie pandemii ilość zamówień w dostawie będzie nadal wysoka, co oznacza, że strategia budowy i rozwoju restauracji Sakana będzie opierała się na odpowiednim projektowaniu i dostosowywaniu zaplecza restauracji. Kuchnia azjatycka wg wszelkich badań zyskuje na popularności w Polsce i na świecie, dlatego też poszukiwanie nowych produktów i konceptów, które spółka Sakana S.A mogłaby wprowadzić na rynek stanowić będzie w nadchodzącym czasie jeden z dodatkowych elementów strategii spółki.

#### **7. Aktualna sytuacja finansowa.**

Na koniec IQ2022 r. Spółka wg wstępnych rachunków, osiągnęła przychody ze sprzedaży w kwocie 689 tys. zł., a zysk netto w wysokości 310 tys. zł

## 8. Zatrudnienie

Na koniec roku 2021 Spółka nie zatrudniała pracowników. Aktualnie również nie zatrudnia pracowników.

## 9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy

Przychody ze sprzedaży netto zrealizowane przez spółkę w roku 2021 wyniosły 2 477 tys. zł. (w 2020 r. - 1 950 tys. zł)

Rok 2021 Spółka zamknęła wynikiem finansowym netto w kwocie 848,2 tys. zł. (w 2020 r. - 934,5 tys. zł).

Od stycznia 2021 r. spółka podjęła decyzję o ustaleniu wynagrodzenia z tytułu pełnionej funkcji dla Prezesa Zarządu w wysokości 15 tys. zł netto, co wpływa na wyższe koszty wynagrodzeń.

Spółka zawarła również umowy leasingu na wyposażenie nowej restauracji w Katowicach przy ul. Gawronów 4/6. Wartość majątku trwałego na koniec roku 2021 wynosiła 3 476 tys. zł. (w 2020 wynosiła 3 445 tys. zł)

Na kwotę tą składa się:

1. rzeczowe aktywa trwałe wraz z wartościami niematerialnymi i prawnymi, które stanowią kwotę 1 202 tys. zł
2. należności długoterminowe w kwocie 1 201 tys. zł
3. inwestycje długoterminowe w kwocie 1 067 tys. zł
4. długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w kwocie 5 tys. zł

Wartość rzeczowych aktywów trwałych zmniejszyła się o 28 tys. zł w stosunku do roku 2020 r. w związku z odpisami amortyzacyjnymi.

Na należności długoterminowe składają się pożyczki dla Spółek w których Sakana S.A. posiada udziały oraz wpłacone kaucje wynikające z zawartych umów najmu lokali, w których Spółka prowadzi działalność gastronomiczną.

Majątek obrotowy Spółki na koniec roku 2021 wynosił 2 548 tys. zł. (w 2020 r. - 1 199 tys. zł. ), wzrost związany jest ze wzrostem należności z tytułu opłat licencyjnych oraz należnościami z tytułu opłaty marketingowej.

Kapitał Własny Spółki na koniec roku 2021 zwiększył się względem roku 2020 o kwotę 606 tys. zł

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania uległy zwiększeniu o kwotę 773,4 tys. zł. w związku ze wzrostem rezerwy na odroczony podatek dochodowy, wzrostem zobowiązań z tytułu nowo zawartych umów leasingowych oraz wzrostem zobowiązań publicznoprawnych w tytułu należnego podatku Vat.

Spółka nie posiada zobowiązań z tytułu wynagrodzeń.

---

## 10. Informacja o strukturze akcjonariatu Emitenta.

Struktura akcjonariatu **SAKANA S.A.** na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania:

Anas Adi	9 483 000	39,19%
IT Payment Solutions Sp. z o.o.	9 483 000	39,19%
Marcin Ryłski	1 654 077	6,84%
Tomasz Romanik	1 639 837	6,78%
Pozostali	1 939 086	8,00%

W dniu 15 kwietnia 2022 roku Spółka otrzymała powiadomienie od akcjonariuszy o zbyciu i nabyciu znacznego pakietu akcji.

Pan Anas Adi – Prezes Zarządu Sakana S.A. dokonał sprzedaży poza rynkiem regulowanym 50% swoich akcji spółce IT Payment Solutions Sp. z o.o. (XIII Wydział Gospodarczy Sądu Rejonowego w Warszawie, KRS 0000837683; NIP 527 292 54 24).

Spółka, w związku z otrzymanymi powiadomieniami, opublikowała raporty ESPI nr 1 i 2 dnia 19 kwietnia 2022 r.

Na dzień sporządzania Sprawozdania Finansowego spółka nie otrzymała od akcjonariuszy informacji o zawarciu jakichkolwiek umów mogących powodować ograniczenia w prawach do posiadanych akcji.

## 11. 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 działalność 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 stawić 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 oraz 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:

- ograniczenia prowadzenia działalności, poprzez całkowite zamknięcie lokali lub umożliwienie jedynie sprzedaży na wynos i dostaw z nakazu rządu, w związku z np. sytuacją epidemiologiczną w kraju (np. pandemia Covid-19)
- 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. Choć większość umów o zaopatrzenie podlega negocjacji, 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 przedłużać 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 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.

Działalność restauracji 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.

### **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 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 członkami organów Spółki**

Do składu Rady Nadzorczej Spółki powołano Panią Sylwię Adi, małżonkę Prezesa Zarządu Spółki i akcjonariusza posiadającego znaczny pakiet akcji (39,19% akcji), Pana Anasa Adi.

#### **12. Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju.**

Spółka nie prowadziła prac badawczo-rozwojowych.

#### **13. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach).**

Nie dotyczy.

#### **14. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie:**

- a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka,
- b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

Nie dotyczy

### 15 Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

Zgodnie z § 5 ust. 6.3. Załącznika Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Obrotu - 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.
Spółka prowadzi korporacyjną stronę i zamieszcza na niej: 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),	NIE	Spółka nie publikowała prognoz finansowych.

<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>
--	------------	--