



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA  
DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO SAKANA S.A.  
ZA OKRES od 01.01.2017 do 31.12.2017

SPIS TREŚCI

List Zarządu .....	4
Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące rzetelności danych zawartych w sprawozdaniu za okres od 01.01.2017 – 31.12.2017.....	5
Oświadczenie o wyborze firmy audytorskiej do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej SAKANA za rok 2017 .....	6
Informacje określone w przepisach o rachunkowości .....	7
Wstęp .....	8
1. Opis działalności grupy kapitałowej .....	9
2. Wybrane dane finansowe grupy za rok 2017 .....	10
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.....	15
5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność grupy kapitałowej , jakie nastąpiły w okresie obrotowym a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego .....	16
6. Perspektywy rozwoju działalności Grupy Kapitałowej .....	18
7. Aktualna sytuacja finansowa Grupy Sakana .....	20
8. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji Grupy Kapitałowej Sakana .....	20
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.....	21
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 co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwa firmy dostawcy lub odbiorcy jego udział w sprzedaży lub w zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązanie z emitentem.....	21
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.....	22
12. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Grupę Kapitałową Emitenta lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji.....	22
13. Informacja o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu ich wymagalności.....	22
14. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanyim Grupy Kapitałowej Emitenta z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności.....	23
15. 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 .....	23
16. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń.....	23
17. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego.....	28

Szanowni Państwo

Przedstawiamy niniejszym raport Grupy Kapitałowej Sakana S.A. za rok 2017

W skład Grupy Kapitałowej wchodzi Sakana S. A., TKM Investment Sp. z o. o. oraz STM 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.

Sakana S.A. jest spółką zarządzająca flagową marką Sakana Sushi Bar, rozwija sieć restauracji poprzez własne punkty oraz przy współpracy spółki TKM Investment Sp. z o. o. poprzez rozbudowę sieci franczyzowej.

Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. - głównym celem działalności spółki jest utworzenie konceptu polegającego na prowadzeniu działalności gastronomicznej łączącej kuchnię japońską z kuchnią hiszpańską i latynoamerykańską.

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

STM Sp. z o.o. została powołana w 2013 roku jako podmiot dedykowany nowemu projektowi przygotowanemu w ramach Grupy Kapitałowej.

W roku 2017 wszystkie spółki prowadziły bieżącą działalność operacyjną.

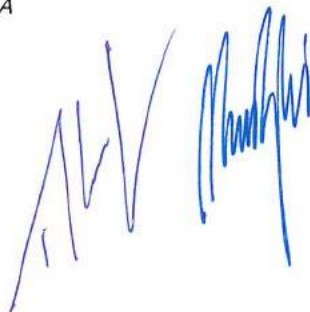
W poniższym raporcie zostały zawarte najważniejsze wydarzenia minionego roku jak również krótka charakterystyka planów poszczególnych spółek należących do Grupy Kapitałowej Sakana S.A.

Wszystkich zainteresowanych zapraszamy do odwiedzenia naszej strony [www.sakana.pl](http://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 01.01.2017 – 31.12.2017

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 i również jej wynik finansowy oraz, że sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz sytuacji Grupy Kapitałowej w tym opis podstawowych ryzyk.

  
Tomasz Romanik – Prezes Zarządu

Marcin Ryłski – V-ce Prezes Zarządu 

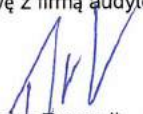
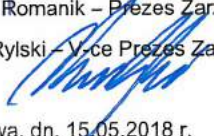
Warszawa, dn. 15.05.2018 r.

---

Oświadczenie o wyborze firmy audytorskiej do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej SAKANA za rok 2017

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 firmą audytorską zawarto dnia 14.11.2017r.

  
Tomasz Romanik – Prezes Zarządu  
Marcin Ryński – V-ce Prezes Zarządu  


Warszawa, dn. 15.05.2018 r.

Informacje określone w przepisach o rachunkowości.

Zasady rachunkowości zostały zaprezentowane w sprawozdaniu finansowym.



Tomasz Romanik – Prezes Zarządu

Marcin Ryłski – V-ce Prezes Zarządu



Warszawa, dn. 15.05.2018 r.

Wstęp

Stosownie do art. 52 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (tekst jednolity Dz. U. z 2018 r., poz. 395), Zarząd Spółki SAKANA S.A. przedstawia skonsolidowane sprawozdanie finansowe grupy za okres od 01 stycznia 2017 do 31 grudnia 2017, na które składa się:

- Skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2017 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę 4 261 634,34 zł
- Skonsolidowany rachunek zysków i strat wykazuje za okres od 1 stycznia 2017 roku do 31 grudnia 2017 roku stratę netto w kwocie -551 150,95 zł
- Zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2017 roku do dnia 31 grudnia 2017 roku, które wykazuje zmniejszenie stanu skonsolidowanego kapitału własnego o kwotę 551 150,95 zł
- Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2017 roku wskazujący zmniejszenie stanu środków pieniężnych o kwotę 35 154,15 zł
- Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
- Sprawozdanie Zarządu z działalności za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2017 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. 15.05.2018 r.






1. Opis działalności grupy kapitałowej

W skład Grupy Kapitałowej Sakana wchodzi następujące spółki:

SAKANA S.A. z siedzibą w Warszawie (04-362) przy ul. Nizinnej 12 lok. U1 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 zarządza siecią restauracji. SAKANA S.A., 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 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 restauracjami marki SAKANA SUSHI BAR. Obecnie sieć składa się z punktów będących własnością spółki oraz restauracji prowadzonych na zasadzie licencji franczyzowych.

Na dzień 31.12.2017r. w skład sieci działającej pod marką Sakana wchodziło 6 lokali gastronomicznych, w tym lokale własne i franczyzowe oraz należące do spółek zależnych.

Lokale własne:

1. Warszawa, ul. Moliera 4/6
2. Warszawa, ul. Burakowska 5/7
3. Warszawa, ul. Nowogrodzka 48

oraz lokale franczyzowe:

1. Wrocław, ul. Odrzańska 17/ 1A
2. Katowice, ul. Mieleckiego 6

oraz lokale należące do spółek zależnych

1. Poznań, ul. Górna Wilda 81

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Nizinna 12 lok. U1

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.

Głównym celem działalności spółki TKM Investment Sp. z o.o., jest sprzedaż systemu franczyzowego oraz usługi związane z zabezpieczeniem logistyczno-magazynowym dla restauracji własnych i franczyzowych. Spółka realizuje część procesów technologicznych w przygotowaniu półproduktów do sprzedaży dla Sakana S.A. oraz restauracji franczyzowych.. Wysokość kapitału podstawowego 494.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 79,76 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 394.000,00 zł).

#### STM Sp. z o. o.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Nizinnej 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.

Głównym celem działalności spółki STM Sp. z o.o. jest wprowadzenie na rynek nowego konceptu gastronomicznego opracowanego przez Sakana S. A.

Wysokość kapitału podstawowego 5.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 100,00 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 5.000,00 zł).

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 26.10.2017 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.

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.

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.

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.

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

2. Wybrane dane finansowe grupy za rok 2017

Za okres, którym objęte jest sprawozdanie roczne Grupa Kapitałowa SAKANA uzyskała:

Przychody netto ze sprzedaży w wysokości: 9 229 357,99 zł

Stratę z działalności operacyjnej w wysokości -432 568,76 zł

Strata netto w wysokości: -551 150,95 zł

Aktywa razem : 4 261 634,34 zł

Wybrane dane finansowe za okres 01.01.2017 - 31.12.2017 przeliczone na EUR

Kursy wymiany PLN/EUR

Data	Kurs na ostatni dzień okresu
31.12.2016	4,4240
31.12.2017	4,1709

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	01.01.2017	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2016
	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016
Przychody ze sprzedaży	9 229,36	10 155,71	2 212,80	2 295,59

Zysk (strata) ze sprzedaży	109,83	20,14	26,33	4,55
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	-432,57	13,56	-103,71	3,07
Zysk (strata) brutto	-560,71	-148,49	-134,43	-33,56
Zysk (strata) netto	-551,15	-181,37	-132,14	-41,00
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	798,69	365,90	191,49	82,71
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-439,48	-348,19	-105,37	-78,70
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-394,36	-268,36	-94,55	-60,66
Przepływy pieniężne netto razem	-35,15	-250,65	-8,43	-56,66
Aktywa trwałe	2 997,29	3 516,41	718,62	794,85
Aktywa obrotowe	1 264,35	1 319,45	303,14	298,25
Kapitał własny	1 176,91	1 728,06	282,17	390,61
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	3 053,10	3 076,17	732,00	695,34

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 dwóch 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 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 2017 Zarząd Spółki sprawują:

- Pan Tomasz Romanik – Prezes Zarządu
- Pan 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 2017 roku stanowią następujące osoby:

- Robert Bender
- Agnieszka Ryłska
- Aleksander Diakonow – od 19 czerwca 2017 r.
- Dominika Romanik
- Zofia Zielińska

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 lub powodujących zmianę parytetu wśród obecnych akcjonariuszy.

Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

- prowadzenie i rozwój sieci restauracji własnych pod marką Sakana Sushi Bar,

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 2017 Zarząd Spółki sprawują:

- Artur Klan – Prezes Zarządu

Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne

#### 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 2017 roku Zarząd Spółki sprawuje:

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

Spółka obecnie jaką podstawową działalność wyróżnia:

- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne.

#### Tokyo-Barcelona Sp. z o. o.

Na dzień 31 grudnia 2017 r. Organami Spółki są:

- 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 2017 r. Zarząd Spółki sprawują:

- Gabriel Fernandez de Garcia – Prezes Zarządu.

Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne

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

Na dzień 31 grudnia 2017 r. Organami Spółki są:

Komplementariusz:

- TOKYO-BARCELONA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

oraz Komandytariusze:

- SAKANA S.A.
- Braulio Penaloza
- Alejandro Cano Lobete

Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne

Informacja o strukturze akcjonariatu i udziałowcach spółek wchodzących w skład Grupy

1. Struktura akcjonariatu SAKANA S.A. na dzień 31.12.2017 r.:

Akcjonariusz	Ilość akcji/głosów	% akcji i głosów po emisji
Tomasz Romanik	1 639 837	24.36 %
Marcin Ryłski	1 654 077	24.57 %
Cormostan Trading Limited, Cypr	1 071 861	15,92 %
Robert Bender	525 553	7.81 %
Wojciech Sękalski	525 553	7.81 %
Pozostali	1 316 119	19,53%
<b>RAZEM</b>	<b>6 733 000</b>	<b>100.00%</b>

2. Struktura udziałowców TKM Investment Sp. z o. o. na dzień 31.12.2017 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	788	79,76%
Artur Klan	200	20,24%
<b>RAZEM</b>	<b>988</b>	<b>100%</b>

3. Struktura udziałowców STM Sp. z o. o. na dzień 31.12.2017 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	100	100%
<b>RAZEM</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

4. Struktura udziałowców Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. na dzień 31.12.2017 r.:

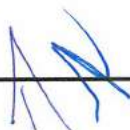
Udziałowiec	Ilość udziałów
SAKANA S.A.	60
BRAULIO ANTONIO PENALOZA CÁCERES	30
ALEJANDRO CANO LOBETE	30
<b>RAZEM</b>	<b>120</b>

5. Struktura wspólników Tokyo-Barcelona Sp. z o. o. Sp. k. na dzień 31.12.2017 r.:

Wspólnik	Wartość wkładów
SAKANA S.A.	1 000,00
TOKYO-BARCELONA SP. Z O.O.	1 000,00
BRAULIO ANTONIO PENALOZA CÁCERES	277 400,50
ALEJANDRO CANO LOBETE	277 400,50
<b>RAZEM</b>	

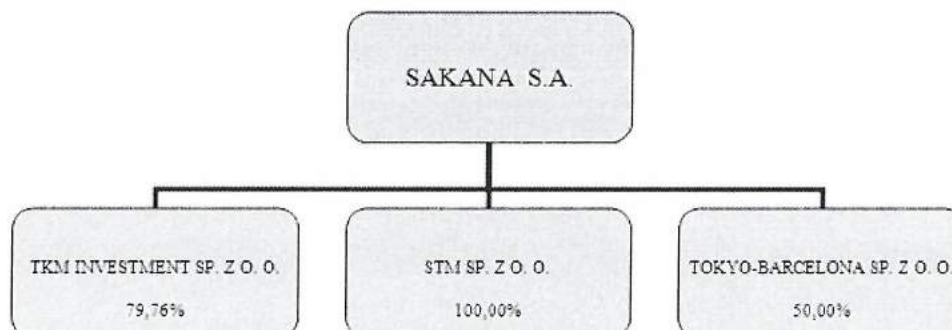
Wysokość wkładów wynika z umowy spółki komandytowej zawartej dnia 14.09.2017 r.

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 31.12.2017, jednakże mogą one nie uwzględniać ewentualnych transakcji, o których Spółka nie została poinformowana.





3. 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 koncepcji 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.

STM Sp. z o.o.

W roku obrotowym 2017 spółka prowadziła w ramach pilotażowego projektu działalność operacyjną i odnotowywała stałe przychody, które wyniosły łącznie w omawianym roku 950 193,47 zł.

W związku z charakterem projektu należy uznać, iż wyniki spółki były zadowalające, a wybrany format działalności spełnia oczekiwania biznesowe i stwarza potencjał wykorzystania modelu w sprzedaży franczyzowej. Spółka w kolejnych latach działalności planuje wykorzystanie opisywanego modelu działalności do wprowadzenia w sprzedaż oparta o system franczyzowy.

W założeniach zarządu spółka zostanie wykorzystana w przyszłości do innego projektu celowego, natomiast format działalności realizowany w oparciu o dotychczasowy projekt zostanie wdrożony do systemu sprzedaży licencyjnej, co pozwoli na wykorzystanie pełnego potencjału sprzedażowego w ramach weryfikowanego formatu działalności.

Obecnie Zarząd Spółki koncentruje swoje działania na przygotowaniu nowego projektu w ramach spółki STM Sp. z o.o. oraz pozyskaniem ewentualnego finansowania na przedmiotowy projekt.

TKM Investment Sp. z o. o.

W roku 2017 Spółka prowadziła działalność operacyjną głównie w obszarze związanym ze sprzedażą licencji na prowadzenie restauracji sushi, oraz zabezpieczeniem logistyki dla restauracji franczyzowych oraz należących do sieci Sakana.

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.

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.

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 2017 Grupa Kapitałowa osiągnęła przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi w wysokości 9 229 357,99 zł

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

W IQ 2017 roku w ramach postępowania mediacyjnego Sakana S.A. zawarła ugodę ze spółką Ulmo Sp. z o.o. zgodnie z treścią raportu z dnia 10.03.2017 r. Spółka dokonała spłaty, tym samym wywiązując się z zawartych w porozumieniu zobowiązań.

Obecnie oczekujemy na wyznaczenie terminu II instancji sprawy z powództwa Ulmo sp z o.o. przeciwko Sakana S.A.



W tym samym kwartale 2017 roku spółka dominująca rozwiązała umowę ze spółką Good Taste s.c prowadzącą restaurację w Warszawie. Jako powód rozwiązania umowy strony podały zawieszenie działalności gospodarczej przez firmę Good Taste s.c.

Sakana S.A. poprzez własne działania i spółki zależne podjęła decyzję, o przeformatowaniu systemu i warunków umów franczyzowych oraz rozpoczęła ogólnopolską akcję reklamową mającą na celu pozyskanie nowych franczyzobiorców. Model franczyzowy jest niezwykle istotny ze względu na dalsze plany rozwoju Grupy Kapitałowej. Zarząd zmierza w kierunku koncentrowania działalności w obszarze udzielania licencji poprzez główną spółkę, natomiast działalność operacyjną docelowo zamierza prowadzić przez spółki zależne, agentów i partnerów franczyzowych w spółkach celowych. Zmiana modelu biznesowego wymaga strategicznego przemodelowania dotychczasowej działalności, przewiduje także konieczność dokapitalizowania spółki w celu restrukturyzacji prowadzonej działalności i pozyskania środków na dalsze działania rozwojowe. Przeformatowanie oraz zmiana warunków udzielania franczyzy stwarza nowe możliwości dla głównej spółki jak również dla spółek należących do Grupy Kapitałowej. Prowadzona od lat polityka promocji wizerunku marki, doprowadziła do stworzenia silnego, rozpoznawalnego brandu gastronomicznego, którego licencjonowaniem potencjalnie może być zainteresowanych wiele podmiotów mających zamiar podejmować działalność gastronomiczną. Zarząd prowadzi dalsze działania w celu optymalizacji prowadzonej działalności, zmodyfikowania systemu franczyzowego i stworzenie efektywnego modelu dla budowania sieci oraz tworzenia nowych konceptów gastronomicznych tworzących silne rozpoznawalne brandy,


W omawianym okresie prowadzone były działania reklamowe, które w szczególności koncentrowały się na wykorzystaniu mediów społecznościowych, takich jak Facebook czy Instagram. Realizowano również kampanie Google Adwords.

Przeprowadzone akcje marketingowe miały charakter wizerunkowy i były częścią planu promocji, którego celem jest budowanie świadomości marki i nowych brandów należących do Grupy Kapitałowej Sakana S.A. co w przyszłości ma na celu wspomagać pozyskanie nowych klientów i partnerów biznesowych oraz zwiększyć rentowność działalności całej Grupy Kapitałowej.

W restauracjach sieci kontynuowane były także akcje promocyjne w ramach programu lojalnościowego prowadzonego przez Sakana.

W IIQ 2017 r. zawarte zostały przez Sakana S.A. umowy kredytowe z bankami finansującymi działalność spółki, tj. przedłużona została umowa kredytowa, poprzez podpisanie kolejnego aneksu do umowy o kredyt w rachunku bieżącym na kwotę 465.000,00 zł. , którego zapadalność przypada na dzień 25 maja 2018 roku.

19



Spółka zakończyła również negocjacje w sprawie spłaty kredytu udzielonego na podstawie umowy z dnia 9 czerwca 2015 r. w kwocie 145 000,00 zł podpisując harmonogram spłaty w/w. kredytu. Termin spłaty całkowitej kwoty kredytu ustalono na dzień 30 października 2018 r. Zobowiązania wynikające z powyższego dokumentu są realizowane na bieżąco.

W IIIQ 2017 z uwagi na termin zakończenia umowy najmu lokalu przy ul. Mieleckiego 6 w Katowicach podjęte zostały także negocjacje dotyczące uzgodnienia warunków przedłużenia przedmiotowej umowy. W toku negocjacji nie osiągnięto jednak porozumienia w zakresie warunków przeprowadzenia inwestycji i kontynuacji działalności w ww. lokalu. W związku z powyższym strony ustaliły na zasadzie porozumienia, iż obecna umowa najmu uległa rozwiązaniu z dniem 20 września 2017 r.

Zarząd Sakana S.A., mając na względzie plany spółki oraz optymalizację kosztów związanych z koniecznością zakończenia działalności w ww. lokalu, podjął decyzję o udzieleniu licencji na prowadzenie restauracji pod marką Sakana na terenie Katowic przez okres 6 lat.

W IVQ 2017 r. Sakana S.A. sfinalizowała i oddała inwestycję w lokalu przy ul. Moliera 4/6 w Warszawie. Oddanie inwestycji do użytku miało znaczący wpływ bilansowy na wyniki finansowe całej Grupy Kapitałowej, a przedłużający się termin oddania projektu wpłynął negatywnie na bieżącą działalność spółki.

Jednocześnie w dniu 23 października 2017 r. NWZA Sakana S.A. podjęło decyzję o wyrażeniu zgody na sprzedaż zorganizowanej części przedsiębiorstwa w postaci rozbudowanej restauracji przy ul. Moliera 4/6, do struktury celowej, która została utworzona na podstawie umowy inwestycyjnej z dnia 14 września 2017 r. Sakana S.A., jako udziałowcowi wyżej opisanej struktury będzie przysługiwać prawo do 50% udziału w zyskach z działalności przedmiotowego projektu. Informacja o warunkach transakcji została opublikowana raportem ESPI nr 21/2017 z dnia 19 września 2017 r.

Strategia nowej restauracji dzięki rozbudowie przedmiotowego lokalu opiera się na poszerzeniu funkcjonalności, zbudowaniu kolejnego brandu działającego pod szyldem Sakana. Nawiązanie przez Sakana S.A. współpracy z inwestorami zagranicznymi ma na celu pozyskanie dodatkowego know-how, rozszerzenie działalności przez wprowadzenie nowego menu do restauracji - typu fusion, będącego połączeniem nowoczesnej kuchni hiszpańskiej i tradycyjnej kuchni japońskiej. Nowy projekt został uruchomiony w ramach struktury celowej w lutym 2018. Środki pozyskane z sprzedaży udziałów zostały przeznaczone na zwrot nakładów inwestycyjnych oraz oddłużenie spółki.

Prowadzenie projektu powierzono nowemu szefowi - Gabriel Fernandez de Garcia, który odpowiada za projekt od strony kulinarnej, jak również biznesowej. W ramach projektu zostaną uruchomione programy szkoleniowe dla kucharzy profesjonalnych i klientów indywidualnych, ponadto nowa przestrzeń pozwoli na prowadzenie szerszych

działań marketingowych, mających na celu pozyskanie klientów biznesowych na organizację imprez dla dużych grup, co nie było możliwe w dotychczasowych warunkach lokalowych.

W celu realizacji przedmiotowego projektu powołana została spółka celowa pod nazwą Tokio – Barcelona sp. z o.o. spółka komandytowa, w której Sakana S.A. objęła 50% udziałów oraz prawo do 50% udziałów w zyskach z działalności operacyjnej przysługujące komandytariuszowi spółki komandytowej jakim jest Sakana S.A. Pozostałe 50% objęli wspomniani inwestorzy zagraniczni będącymi osobami fizycznymi nie powiązani ze Spółką i udziałowcami Spółki.

Przeniesienie działalności operacyjnej do celowej struktury podyktowane jest minimalizacją ryzyka biznesowego dla Sakana S.A. związanego nowym projektem, jak również z dużą inwestycją jaką Spółka zrealizowała w ramach omawianego przedsięwzięcia oraz koniecznością wycofania nakładów inwestycyjnych w celu poprawienia bieżącej płynności finansowej.

Duże doświadczenie osób zaangażowanych w projekt kierowany przez renomowanego szefa kuchni Gabriel de Garcia, nietuzinkowość kreowanego miejsca, pozwalają zakładać pozytywny rezultat przedsięwzięcia.

Spółka celowa Tokyo-Barcelona Sp. z o.o. spółka komandytowa objęła restaurację 1.02.2018 roku. Od tego czasu restauracja funkcjonuje pod marką Gabriel de Garcia - SAKANA na zwiększonej powierzchni 350 m<sup>2</sup>, w poszerzonym składowym, ze zmienioną kartą menu i systemem obsługi gości. Pierwsze miesiące funkcjonowania zostały poświęcone na reklamę i sprawy organizacyjne restauracji.

Zarząd Sakana S.A. informuje ponadto, iż z dniem 01.02.2018 r. weszła w życie umowa agencyjna, na mocy której Spółka udzieliła odpłatnej licencji, podmiotowi zewnętrznemu, na prowadzenie działalności w zakresie obsługi eventów oraz cateringu w lokalach będących przedmiotem najmu pomiędzy Sakana S.A., a Teatrem Muzycznym Roma w Warszawie. Przedmiotowa umowa została zawarta na okres jednego roku, a jej podpisanie ma na celu optymalizację kosztów działalności i wpisuje się w przyjętą obecnie strategię spółki.

Spółka celowa STM sp. z o.o. należąca do Sakana S.A. wykorzystana została do przetestowania nowego modelu działalności - małego formatu restauracji, który docelowo miał zostać przygotowany do przejścia na system franczyzowy. Projekt ten został wdrożony i przeprowadzony, czego wynikiem było wejście w życie porozumienia i umowy franczyzowej pomiędzy Sakana S.A., a spółką Osaka, której udziałowcami są dotychczasowi pracownicy restauracji w Poznaniu. Skończenie etapu pośredniego jakim było utrzymanie obecności marki oraz wykwalifikowanych ludzi zainteresowanych dalszą współpracą, w zakresie rozwoju restauracji i brandu marki Sakana pozwoliło na przystąpienie do utworzenia większej jednostki gastronomicznej. Restauracja w dużym formacie multifunkcyjna będzie realizowana w ramach struktury celowej, projekt pozwoli na szerszą obecność marki Sakana



na mapie restauracji poznańskich. Na dzień pisania raportu została wybrana lokalizacja, trwają rozmowy i negocjacje w zakresie formuły przedsięwzięcia i pozyskania kapitału, na obecnym etapie spółka nie może podać ostatecznych parametrów przedsięwzięcia.

## 6 Perspektywy rozwoju działalności Grupy Kapitałowej

### Założenia strategii rozwoju Spółki SAKANA S.A. w 2018 roku i latach kolejnych

Spółka realizuje plan biznesowy polegający na przemodelowaniu dotychczasowej działalności. Planowane zmiany w Spółce wiążą się z koniecznością jej dokapitalizowania, w celu restrukturyzacji istniejących zobowiązań oraz wprowadzenia szeroko rozumianej działalności w oparciu o licencje i system franczyzowy. Podjęcie ewentualnych rozmów objęte jest tajemnicą handlową i nie może być przedmiotem upublicznienia do momentu przekazania stosownych raportów przez spółkę. W dniu 30 kwietnia 2018 r. Spółka przekazała raport wyznaczający termin zwołania NWZA, w zakresie podwyższenia kapitału. W sprawie szczegółowej umowy z inwestorami Spółka poinformuje niezwłocznie zgodnie z obowiązującymi przepisami w zakresie regulacji New Connect.

Kolejnym etapem dla Grupy Sakana S.A. powinna być zmiana działalności operacyjnej w taki sposób, że nowe lokale i projekty znajdować się będą w strukturach celowych. Zysk generowany przez Sakana S.A. opierać się będzie o działalność licencyjną, franczyzową i agencyjną lub pochodzić będzie z dywidend otrzymywanych z tytułu udziałów posiadanych w poszczególnych przedsięwzięciach realizowanych pod auspicjami Grupy w zależności od indywidualnie rozpatrywanych przypadków.

Schemat ten nie wyklucza posiadania przez Spółkę udziałów w podmiotach celowych, a w niektórych przypadkach jest nawet pożądanym. Warto natomiast zwrócić uwagę, że znacząco zmniejsza się ryzyko prowadzenia działalności operacyjnej, a zwiększa 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 może być efektywniejszym modelem biznesowym niż dotychczas stosowany model realizowania przedsięwzięć w ramach głównej Spółki.

Opisane powyżej rozwiązanie obrazuje transakcja dot. restauracji przy ulicy Moliere w Warszawie, która wpisuje się w przedstawiony przez Zarząd plan i stanowi pierwszy krok w omawianym kierunku. Dzięki środkom pozyskanym ze sprzedaży Spółka mogła zmniejszyć ryzyka związane z inwestycją oraz dokonać restrukturyzacji zobowiązań. Zyski uzyskiwane z dochodu z poszczególnych projektów, oraz dochody z tytułu licencji mają stanowić podstawowe źródło przychodu Spółki Akcyjnej.

Przeniesienie działalności operacyjnej do spółek celowych przyniesie obniżenie kosztów operacyjnych prowadzenia działalności, co w przyszłości powinno pozytywnie wpłynąć na wyniki finansowe Grupy Kapitałowej.

Przejęcie 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 związku z istniejącym zadłużeniem Spółki Zarząd rekomenduje również jak najszybsze oddłużenie poprzez spłatę zobowiązań z wpływów uzyskanych ze sprzedaży udziałów, pozyskanie dofinansowania, podpisanie z potencjalnymi partnerami korzystnych umów licencyjnych dających Spółce możliwość prowadzenia rentownej działalności w kolejnych latach. Istotny, z punktu widzenia restrukturyzacji będzie wynik rozmów, w związku z kończącą się umową kredytową zawartą w dniu 23.05.2013 r., o czym Spółka informowała raportem ESPI z dnia 20.06.2017 r., mających na celu ustalenie spłaty lub warunków przedłużenia kredytu obrotowego, w ramach przyjętej strategii spłaty zobowiązań Spółki.

Oferta franczyzowa poszerzona zostanie o wielkopowierzchniowy format restauracji Sakana, której pilotażowy projekt realizowany jest przy współudziale renomowanego szefa kuchni Gabriela de Garcia w restauracji przy ulicy Moliera 4/6 w Warszawie. Znaczne zwiększenie powierzchni restauracji i zmiana jej oferty produktowej, poprzez dodanie rozbudowanego segmentu kuchni ciepłej, w oparciu o japoński grill Robata wymiennie poszerza grupę docelową odbiorców. Zagospodarowanie 300-350 m<sup>2</sup> stwarza możliwość poszerzenia oferty, w której oprócz sushi baru znajdować się będzie sala vip, możliwość rezerwacji grupowych, oferta b2b, szkolenia, warsztaty oraz niezwykle istotny element – catering.

#### Założenia strategii rozwoju Grupy Kapitałowej w 2018 roku.

Zarząd zatem rekomenduje generalną zmianę strategii Grupy Kapitałowej i sposobu działania, w związku z obecną oceną dalszych perspektyw rozwoju biznesu. Obecny model działania Grupy Kapitałowej wymaga strategicznego przeformatowania. Zmiany rynkowe oraz ryzyka związane z prowadzeniem operacyjnej działalności w ramach głównej spółki tj. w szczególności wzrastające koszty związane z bezpośrednim kontrolowaniem poszczególnych restauracji, konieczność zamknięcia niektórych restauracji w związku z zakończeniem umów lub koniecznością relokalizacji restauracji, w znaczący sposób pogorszyły wyniki działalności, co wpłynęło negatywnie na jej obraz ekonomiczny i obraz Grupy Kapitałowej.

W związku z powyższym podjęto w ramach działalności próbę zmiany modelu biznesowego Grupy Kapitałowej jako kluczowy element strategii na 2018 i lata następne. Strategia opiera się na stworzeniu nowego modelu franczyzowego, wykorzystaniu istniejącej marki Sakana rozpoznawalnej na rynku i jednoznacznie kojarzonej z restauracjami oferującymi produkty najwyższej jakości. Działalność spółek celowych ma być zmodyfikowana pod potrzeby nowej strategii i dostosowana do potrzeb planu biznesowego, poprzez np. wykorzystanie spółek z Grupy do realizacji nowych projektów celowych określonych w strategii rozwoju, wyłączeniu działalności o niskim poziomie

rentowności lub działalności nie spójnych z podstawowym profilem i strategią Spółki. Grupa Kapitałowa przy udanej redefinicji i restrukturyzacji działalności będzie rozbudowywana przez nowe projekty, które mogą być realizowane w spółkach celowych należących do Grupy bądź w spółkach współpracujących na zasadach franczyzowych w zależności od oceny potencjału gospodarczego poszczególnych projektów.

#### 7. Aktualna sytuacja finansowa Grupy Sakana

Początek roku 2018 r. był dla Grupy zadawalający mając na uwadze podejmowane działania zarówno pod względem osiągniętego obrotu jak i wyniku finansowego.

W I Q 2018 roku spółka SAKANA S.A. osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 1 354 410,68 zł

W I Q 2018 roku spółka TKM INVESTMENT Sp. z o.o. osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 0,00 zł

W I Q 2018 roku spółka STM Sp. z o. o. osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 190 293,57 zł

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

Rok 2017 Grupa Kapitałowa zamknęła wynikiem finansowym w kwocie netto -551 150,95 zł.

Przychody skonsolidowane Grupy Kapitałowej w roku 2017 wyniosły 9 229 357,99 zł.

Wartość majątku trwałego na koniec roku 2017 wynosiła 2 997 287,16 zł. Na kwotę tę składa się:

1. Rzeczowe aktywa trwałe wraz z wartościami niematerialnymi i prawnymi, które stanowią kwotę 2 816 368,36 zł
2. Należności długoterminowe w kwocie 115 746,80 zł
3. Inwestycje długoterminowe w kwocie 3 000,00 zł
4. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w kwocie 62 172,00 zł

Kapitał Własny Grupy na koniec roku 2017 zmniejszył się względem roku 2016 o 551 150,95 zł. Zmniejszenie wynika z zanotowanej straty netto na koniec roku sprawozdawczego.

Przedłożone strategie przez Zarządy Spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej Sakana wskazuje, iż spółki te będą w przyszłości prowadzić działalność.

W roku 2017 Sakana S.A. osiągnęła następujące wyniki finansowe:

- Przychody w wysokości 8 235 059,35 zł
- Strata netto w kwocie -558 088,11 zł

W roku 2017 TKM Investment Sp. z o. o. osiągnęła następujące wyniki finansowe :

- Przychody w wysokości 237 260,51 zł
- Strata netto w kwocie -35 247,37 zł



W roku 2017 STM Sp. z o.o. osiągnęła następujące wynik i finansowe :

- Przychody w wysokości 950 193,47 zł
- Zysk netto w kwocie 42 184,53 zł

W roku 2017 Tokyo-Barcelona Sp. z o.o. osiągnęła następujące wynik i finansowe :

- Przychody w wysokości 0,00 zł
- Strata netto w kwocie -828,91 zł

W roku 2017 Tokyo-Barcelona Sp. z o.o. Sp. k. nie prowadziła działalności.

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 spółki SAKANA S.A. W ramach działalności Spółki w roku 2017 doszło do wzrostu sprzedaży cateringowej. Spółka w ramach planów będzie dążyła do przeniesienia ciężaru z gastronomicznej działalności operacyjnej jako głównego źródła przychodu do działalności franczyzowej i licencyjnej. Przemodelowanie dotychczasowego systemu może również wpłynąć na zakres usług i zakres działalności prowadzonej przez spółki należące do Grupy Kapitałowej, przy czym należy zaznaczyć iż rodzaj działalności poszczególnych restauracji nie ulegnie zmianie co do głównie oferowanych produktów tj. kuchni japońskiej. W 2017 roku w ramach Grupy Kapitałowej nie doszło do znaczących zmian w strukturze sprzedaży oraz zmian w zakresie ilościowym, jakościowym czy też rodzajowym oferowanych usług, jednak w dalszych planach spółki może dojść do opisanej wyżej zmiany. 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 Kapitałową Emitenta lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji.

W 2017 roku Grupa Kapitałowa Sakana nie zawarła z żadnym podmiotem transakcji na warunkach innych niż rynkowe.

13. Informacja o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu ich wymagalności.

SAKANA S.A.

W roku 2017 Spółka nie nabyła udziałów i akcji własnych.

Obecnie Spółka Sakana SA posiada:

- kredyt obrotowy w kwocie 465 000,00 zł (stan na 31.12.2017 r.) do dnia 26.05.2018 r. w Banku Polskiej Spółdzielczości S. A.
- kredyt w rachunku bieżącym z wykorzystaną kwotą w wysokości 45 853,63 zł (stan na 31.12.2017 r.) do dnia 30.10..2018 r. w Alior Bank S. A.

Warunki ww. umów nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego typu umów.

Spółka ma podpisane umowy leasingowe - przedmiotem finansowania są środki trwale służące jako wyposażenie lokali gastronomicznych oraz środki transportu. Wszystkie umowy leasingowe są zawarte w PLN. Spółka posiada dwie umowy pożyczki udzielone przez Mazowiecki Regionalny Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o. z terminem wymagalności 26.10.2020 r.

Zaangażowanie kapitałowe na dzień 31.12.2017 roku wynosi łącznie z obydwu umów 388 066,68 zł, w tym w części wymagalności długoterminowej od dnia bilansowego – 249 231,22 zł i w części wymagalności krótkoterminowej od dnia bilansowego - 138 835,46 zł.

Zaangażowanie kapitałowe na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania wynosi łącznie z obydwu umów 352 655,96 zł. Aktualne zabezpieczenie umów pożyczek stanowią depozyty pieniężne złożone w Alior Banku na kwotę 275 590,46 zł.

TKM Investment Sp. z o. o.

W 2017 roku nie zaciągał kredytów ani pożyczek.

STM Sp. z o.o.

W 2017 roku Spółka nie zaciągała kredytów ani pożyczek.

Na dzień sporządzania raportu spółka spłaciła zobowiązania z tytułu leasingu na kwotę 113 000,00 zł oraz posiada zobowiązania na tytułu umowy leasingu na kwotę 27 000,00 - zobowiązania są na bieżąco obsługiwane przez spółkę i następują konsekwentne zmniejszenie zobowiązań z tego tytułu.

Spółka STM Sp. z o. o. posiada zobowiązania pożyczkowe:

- stan na 31.12.2017 r. – 271 663,85 zł
- stan na 10.05.2018r. – 263 463,85 zł

Tokyo-Barcelona Sp. z o.o.

W 2017 roku nie zaciągał kredytów ani pożyczek.

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

W 2017 roku nie zaciągał kredytów ani pożyczek.

14. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanim Grupy Kapitałowej Emitenta z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności.

W roku 2017 STM Sp. z o.o, dokonała częściowej spłaty udzielonej przez Sakana S.A. pożyczki, pozostała kwota kapitału wynosi 217 476,95 zł. Spółka STM Sp. z o.o, dokonuje na bieżąco spłaty pożyczki z prowadzonej działalności operacyjnej. Wysokość stopy procentowej wynosi 6%.

15. 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.

16. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń

Ryzyko związane ze zdolnością do znalezienia oraz zapewnienia odpowiedniej lokalizacji restauracji

Sukces restauracji zarządzanych przez Grupę w istotny sposób zależy od ich lokalizacji. Nie można zapewnić, że obecna lokalizacja restauracji pozostanie atrakcyjna, ani że Grupa będzie w stanie znaleźć i zapewnić miejsca dla nowych restauracji, które będą odpowiadać modelowi biznesowemu Grupy. Nie można również wykluczyć, że przyszła lokalizacja restauracji przyniesie wyniki porównywalne z uzyskiwanymi obecnie lub od nich lepsze. Grupa pozyskuje powierzchnie na swoje lokale gastronomiczne w budynkach już istniejących zlokalizowanych w miejscach będących w centrum życia rozrywkowego i kulturalnego miast oraz nowo-budowanych centrach handlowych. W naturalny sposób w rywalizacji o takie lokale Grupa 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 Grupy na jej strategię rozwoju

Grupa 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 Grupy, nie można zapewnić czy w przyszłości:

- (a) Grupa będzie w stanie uzyskać planowane przychody
- (b) uzyskiwać zgody i pozwolenia niezbędne do prowadzenia działalności,
- (c) Grupa 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 Grupy

#### 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 Grupy. Strategia rozwoju Grupy 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

Grupa działa w segmencie restauracji typu „Premium”, w którym spotyka się ze wzmożoną konkurencją. Ewentualna niezdolność Grupy do podjęcia efektywnej walki konkurencyjnej lub też podjęcie błędnych założeń tego konkurowania może w niekorzystny sposób wpłynąć na działalność, i ostatecznie wyniki Grupy. Osiągnięcie założonych przez Grupę celów jest uzależnione od utrzymania przez Grupę zdolności skutecznego konkurowania. Niezdolność do efektywnej walki z konkurencją w tym segmencie może w niekorzystny sposób wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki działalności Grupy. Nawet w sytuacji, gdy Grupa będzie w stanie stawić czoło konkurencji, zmiana preferencji klientów oraz ich zwyczajów żywieniowych może zmusić Grupę do zmiany jednej lub większej liczby jej koncepcji. Jeżeli Grupa 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 Grupy może niekorzystnie wpłynąć zachowanie konkurencji przejawiające się w takiej zmianie koncepcji lub cen, która w sposób bezpośredni będzie powodować niekorzystne skutki dla Grupy.

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

Grupa zamierza realizować strategię, której celem jest osiągnięcie przyspieszonego i jednocześnie kontrolowanego rozwoju. Realizacja tej strategii w dużej mierze zależy od zdolności Grupy w zakresie otwierania nowych restauracji i w zakresie zarządzania tymi restauracjami w sposób przynoszący zyski, a także od zdolności Grupy do udanego wprowadzenia nowych koncepcji na rynkach, na których Grupa jest już obecna. Grupa 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. Grupa nie gwarantuje, że będzie w stanie osiągnąć swoje cele dotyczące ekspansji ani że nowe restauracje będą przynosić zyski. Grupa nie gwarantuje również, że którakolwiek z restauracji otwartych przez Grupę osiągnie wyniki podobne do tych, jakie osiągają restauracje już działające. Sukces planowanego rozwoju będzie zależał od wielu czynników, z których wiele leży poza kontrolą Grupy, w tym:


- możliwości znalezienia oraz zapewnienia dostępnych i odpowiednich lokalizacji restauracji;
- możliwości uzyskania w terminie wymaganych przez właściwe organy zgód i pozwoleń;
- zdolności Grupy w zakresie negocjowania zadowalających warunków najmu;
- zdolności Grupy 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 Grupy 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 Grupy. Choć większość umów o zaopatrzenie podlega negocjacji, a Grupa posiada partnerów, z którymi łączy ją długoletnia współpraca, niewykonanie przez dostawcę zobowiązań może spowodować znaczące krótkoterminowe zakłócenia w łańcuchu dostaw Grupy, co z kolei może mieć niekorzystny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Grupy.

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 Grupy 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 Grupie prawo do przedłużenia okresu obowiązywania umowy, pod warunkiem przestrzegania przez Grupę warunków najmu. Niezależnie od przestrzegania takich warunków, nie ma gwarancji, że Grupa 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 Grupy i jej działalność. Ponadto, w przyszłości, w pewnych okolicznościach Grupa 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 Grupy.

Ryzyko związane z regulacjami wydawanymi przez stosowne władze

Grupa 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 Grupy 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 Grupę działalności. Grupa podlega przepisom prawa pracy, normującym takie kwestie, jak minimalne wynagrodzenie oraz warunki pracy. Wielu pracowników Grupy 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 Grupę 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 Grupy. Takie niekorzystne informacje mogą negatywnie wpłynąć na popyt na produkty oferowane przez Grupę, co może spowodować spadek liczby klientów w restauracjach Grupy. Mniejsza liczba klientów wynikająca z niepewności co do skutków zdrowotnych korzystania z restauracji Grupy oraz z niekorzystnych informacji rozpowszechnianych w środkach masowego przekazu może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki prowadzonej przez Grupę działalności.

Ryzyko ekonomiczne i polityczne dotyczące Polski

Przychody i koszty Grupy 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 Grupy.

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 Grupy. Wejście w życie nowej, istotnej dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednorodnym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej itd.

Ryzyko związane z toczącymi się postępowaniami

W dniu 21 maja 2014r. Zarząd Sakana S.A. otrzymał z Sądu Okręgowego w Warszawie doręczenie pozwu wniesionego przez wykonawcę przeciwko Sakana S.A. w związku z umową, o której zawarciu spółka informowała raportem nr. 19/2013 z dnia 19 lipca 2013r. Przedmiotem umowy było kompleksowe wykonanie usług budowlano-montażowych oraz stolarskich mających na celu modernizację lokalu gastronomicznego przy ul. Moliere. Umowa przewidywała zakończenie przedmiotowych prac w konkretnym terminie jednak faktyczne przyjęcie restauracji do użytkowania nastąpiło z 23 dniową zwłoką. Wydłużenie prac remontowych, z winy wykonawcy, naraziło spółkę na poważne straty finansowe związane z utratą przychodu. W związku z powyższym Zarząd spółki podjął decyzję o skorzystaniu z przysługującego spółce prawa do nałożenia na wykonawcę kary umownej w wysokości 239 200,00 zł wynikającej wprost z zapisów umowy.

W/w kwota przewyższa wartość roszczenia jakie wykonawca zamierza dochodzić na drodze sądowej.

Zarząd Spółki dokonał zmiarkowania wysokości przychodu z tytułu kary umownej na podstawie art. 484 § 2 K.C. do wysokości zobowiązań wobec powyższego kontrahenta i ocenia realny wpływ środków pieniężnych z tytułu kary umownej w wysokości dokonanego zmiarkowania.





W związku z otrzymanym pozwem Spółka podejmie stosowne kroki procesowe. Ze względu na wartość i charakter roszczenia należy przyjąć, że wynik postępowania może potencjalnie mieć znaczenie dla działalności Spółki. Zarząd Spółki Sakana S.A. poda szczegóły dotyczące sporu po zakończeniu postępowania w osobnym raporcie bieżącym.

ULMO Sp. z o.o. p-ko SAKANA S.A.

W sprawie została wniesiona apelacja do Sądu Apelacyjnego w Warszawie.. Na dzień sporządzania raportu nie została wyznaczona rozprawa apelacyjna. W pierwszej instancji sąd zasądził na rzecz Powoda 203 641,81 zł z kwoty głównej, resztę kwoty głównej oddalił.

Wine 4 You Sp. z o.o. p-ko SAKANA S.A.

Sprawa zakończona w II instancji. Sąd oddalił apelację od wyroku. Sąd I instancji nieprawidłowo wskazał początek biegu przedawnienia.

Strauss Cafe Poland Sp. z o.o. p-ko SAKANA S.A.

Sprawa zakończona uprawomocnieniem się Nakazu Zapłaty z uwagi na odrzucenie sprzeciwu, o czym Spółka informowała raportem ESPI nr 3/2018 z dnia 9 lutego 2018 r. Zawarto ugodę z wierzycielem celem spłaty zobowiązania.

#### 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 Grupy 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 Grupy. 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

Pomiędzy członkami organów zarządzających Spółki występują powiązania rodzinne.

Pani Agnieszka Ryłska, będąca członkiem Rady Nadzorczej pozostaje w związku małżeńskim z Panem Marcinem Ryłskim, pełniącym funkcję Wiceprezesa Zarządu w Spółce.

Pani Dominika Romanik, będąca członkiem Rady Nadzorczej pozostaje w związku małżeńskim z Panem Tomaszem Romanikiem, pełniącym funkcję Prezesa Zarządu w Spółce.

Pan Tomasz Romanik oraz Pan Marcin Ryłski, posiadają odpowiednio 24,36 % i 24,57%, udziałów w kapitale zakładowym Spółki, uprawniających do wykonywania odpowiednio 24,36 % i 24,57 % głosów na Walnym Zgromadzeniu Wspólników.

Istniejące wyżej powiązania rodzinne mogą rodzić ryzyka związane z negatywnym wpływem tych powiązań na podejmowane decyzje istotne dla działalności. Dotyczy to zwłaszcza wpływu członka Rady Nadzorczej na decyzje podejmowane przez Zarząd Spółki.

#### 17. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego.

Zgodnie z pkt 6.3 załącznika Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Obrotu (wg stanu prawnego na dzień 30 kwietnia 2018r.) - Zarząd Spółki dominującej oświadcza, że w 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
<p>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.</p>	<p>TAK</p>	<p>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>
<p>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),</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 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>
---	------------	---



Tomasz Romanik – Prezes Zarządu

Marcin Ryłski – V-ce Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 15.05.2018 r.

