

JEDNOSTKOWY RAPORT ROCZNY

SAKANA S.A.



Za okres od 01.01.2016 do 31.12.2016

SPIS TREŚCI

List Przewodni.....	4
Oświadczenie Zarządu	5
Oświadczenie Zarządu dot. wyboru podmiotu do badania sprawozdania finansowego	6
Wstęp.....	7
Wybrane dane finansowe za rok 2016 przeliczone na euro	8
Sprawozdanie Zarządu z działalności SAKANA S.A. za okres 01.01.2016 – 31.12.2016	
1. Podstawowe informacje o spółce	9
2. Sposób powstania i organy Spółki	10
3. Informacje o podmiotach powiązanych	11
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	19
7. Aktualna sytuacja finansowa	20
8. Zatrudnienie	20
9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy	20
10. Informacje o strukturze akcjonariatu Emitenta	22
11. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń	23
12. Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju	29
13. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach)	29
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	29
15. Oświadczenie w zakresie przestrzegania „Dobrych Praktyk”	29

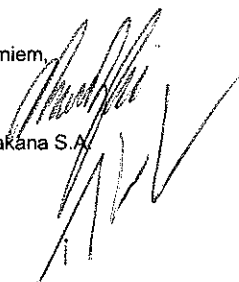
Szanowni Państwo,

W imieniu Sakana S.A. przekazujemy niniejszym raport za rok 2016.

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

Z poważaniem,

Zarząd Sakana S.A.



**Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące rzetelności danych
zawartych w sprawozdaniu za okres od 01.01.2016 – 31.12.2016**

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.

Tomasz Romanik – Prezes Zarządu

Marcin Ryłski – V-ce Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 10.05.2017 r.

Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego za rok 2016

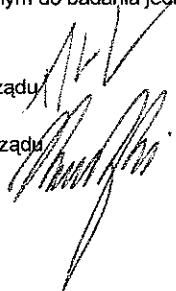
Zarząd Spółki SAKANA S.A. oświadcza, iż podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz, że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Umowę z podmiotem uprawnionym do badania jednostkowego sprawozdania finansowego zawarto dnia 15.11.2016 r.

Tomasz Romanik – Prezes Zarządu

Marcin Ryłski – Wiceprezes Zarządu

Warszawa, dn. 10.05.2017 r.



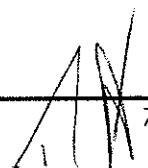
Wstęp

Stosownie do art. 52 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. 2013, poz. 330 z późn. zm.) Zarząd Spółki SAKANA S.A. przedstawia sprawozdanie finansowe za okres od 01 stycznia 2016 do 31 grudnia 2016, na które składa się:

- Wprowadzenia do sprawozdania finansowego,
- Bilans na dzień 31 grudnia 2016 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę 5.178.060,36 PLN
- Rachunek zysków i strat wykazuje za okres od 1 stycznia 2016 roku do 31 grudnia 2016 roku stratę netto w kwocie (-)119.448,05 PLN
- Zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia 31 grudnia 2016r., które wykazuje zmniejszenie stanu kapitału własnego o kwotę 119.448,05 zł.
- Rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2016 roku do 31 grudnia 2016 roku, który wykazuje zmniejszenie stanu środków pieniężnych o kwotę 275.863,20 PLN
- Informacje dodatkowe do bilansu
- Sprawozdanie Zarządu za okres od 01.01.2016 do 31.12.2016

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. 10.05.2017 r.



Wybrane dane finansowe za rok 2016

Wybrane dane finansowe za okres 01.01.2016 - 31.12.2016 przeliczone na EUR

Kursy wymiany PLN/EUR

Data	Średni kurs w okresie	Kurs na ostatni dzień okresu
31.12.2016	4,3757	4,4240
31.12.2015	4,1848	4,2615

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	01.01.2016	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2015
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015
Przychody ze sprzedaży	9 297	10 903	2 125	2 605
Zysk (strata) ze sprzedaży	-55	-273	-13	-65
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	-61	-319	-14	-76
Zysk (strata) na działalności gospodarczej	-95	-313	-22	-75
Zysk (strata) brutto	-95	-313	-22	-75
Zysk (strata) netto	-119	-282	-27	-67
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	203	6	46	1
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-241	-307	-55	-73
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-238	357	-54	85
Przepływy pieniężne netto razem	-276	56	-63	13
Aktywa trwałe	4 093	4 168	935	996
Aktywa obrotowe	1 085	1 305	248	312
Kapitał własny	2 291	2 410	524	576
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	2 887	3 062	660	732



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SAKANA S.A.

ZA OKRES 01.01.2016 -31.12.2016

1. Podstawowe informacje o Spółce.

Firma: Sakana S.A.

Forma prawna: Spółka Akcyjna

Siedziba: ul. Nizinna 12 lok. U1 , 04-362 Warszawa

Telefon: + 48 22 636 01 07

Faks: +48 22 636 01 15

Adres internetowy: www.sakanasa.pl

KRS: 0000298107

REGON: 141289468

NIP: 1132703905

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.

Spółka posiada na dzień 31.12.2016 - 7 lokali gastronomicznych, w tym lokale własne:

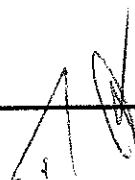
1. Warszawa, ul. Moliere 4/6
2. Warszawa, ul. Burakowska 5/7
3. Warszawa , ul. Nowogrodzka 49
4. Katowice, ul. Mieleckiego 6

oraz lokale franczyzowe:

1. Warszawa, ul. Wąwozowa 6/10B
2. Wrocław, ul. Odrzańska 17/ 1A

lokale należące do spółek zależnych :

1. Poznań : Górna Wilda 61



9

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 (Repeytorium A nr 193/2008).

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 2016 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 2016 roku stanowią następujące osoby:

- Pan Robert Bender
- Pani Agnieszka Ryłska
- Pani Urszula Bender
- Pani Dominika Romanik
- Pani 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.

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)

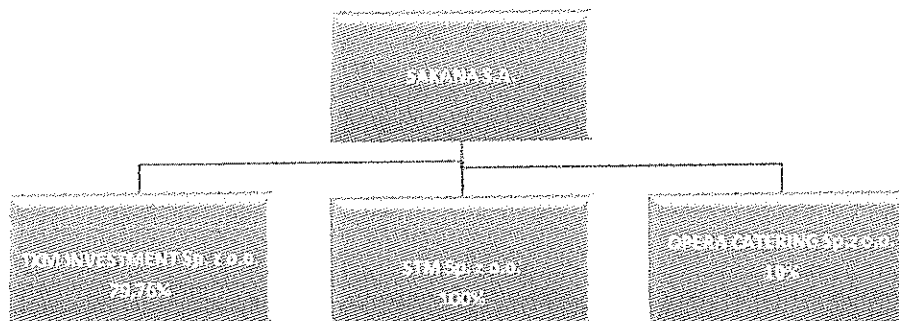
Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

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

3. Informacje o podmiotach powiązanych.

W ramach sieci na dzień 31.12.2016 istnieje obecnie siedem punktów gastronomicznych z czego dwa działają na podstawie umów franczyzowych w ramach niezależnych i niepowiązanych spółek prowadzących działalność na własne ryzyko oraz jeden w ramach spółki zależnej.

Sakana S.A. posiada udziały w następujących podmiotach zgodnie z przedstawionym poniżej wykresem:



Sakana Sushi Bar to restauracje o profilu japońskim, z ofertą skierowaną do klientów ceniących zdrowy styl życia i odżywiania, świadomych zdrowotnych walorów japońskiej kuchni. Dynamicznie rozwijający się rynek sushi w Polsce, do którego w dużym stopniu przyczyniły się restauracje Sakana Sushi Bar, stał się ciekawą alternatywą dla tradycyjnej kuchni europejskiej - szeroko oferowanej na rynku polskim. Charakterystyczny, spójny wystrój lokali rozpoznawalna, silna marka i konsekwentna polityka wizerunkowa leżą u podstaw filozofii działania sieci.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku SAKANA SA posiada 79,76% udziałów w spółce TKM INVESTMENT Sp. z o.o.

TKM INVESTMENT Sp. z o. o.

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).

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

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).

Sakana S.A. na dzień 31.12.2016 posiada 10% udziałów w Opera Catering Sp. z o.o.

OPERA CATERING Sp. z o. o.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy pl. Teatralnym 1

W dniu 21.03.2011 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000381264.

Spółce został nadany numer NIP: 527-26-52-831 oraz REGON: 142889101.

Głównym celem działalności spółki OPERA CATERING Sp. z o. o. jest obsługa gastronomiczna budynku Opery Narodowej w Warszawie. W ramach projektu odnowiono przestrzeń foyer i całą infrastrukturę gastronomiczną dla pracowników Opery. Usługi skierowane są do gości Opery Narodowej jak również pracowników tej instytucji.

Wysokość kapitału podstawowego wynosi 5.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 10 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 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 1 października 2013 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 2015.

Zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (tekst jednolity z dnia 11 marca 2013 r. Dz. U. 2013, poz. 330 z późn. zm.) 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.

Przychody ze sprzedaży w Sakana SA, w 2016 roku wyniosły 9.297.092,04 zł.

W omawianym okresie obrotowym nastąpiły wydarzenia mające wpływ na działalność Sakana S.A.

Sakana S.A. kontynuuje politykę wdrażania nowych produktów i utrzymania wysokiej jakości usług.

W roku 2016 spółka zdecydowała się na zamknięcie restauracji w Poznaniu, ze względu na zakończenie umowy najmu. Niekorzystna propozycja warunków przedłużenia umowy przez właściciela lokalu rażąco odbiegała w ocenie Zarządu od realiów rynkowych i kontynuacja działalności na przedstawionych warunkach byłaby dla spółki niekorzystna. W raporcie bieżącym z dnia 1 lutego spółka poinformowała o zakończeniu działalności w przedmiotowej lokalizacji z dniem 31.01.2016. Likwidacja prowadzonej restauracji miała negatywny wpływ na wyniki finansowe spółki oraz wartość przychodów realizowanych w roku obrotowym objętym niniejszym sprawozdaniem.

W marcu 2016 roku zakończono procedury związane z zamknięciem restauracji. Zamknięcie restauracji miało wpływ na poziom kosztów związanych z wypłatami dla pracowników w okresie zakończenia działalności oraz po zamknięciu restauracji.

W kwietniu 2016 roku Zarząd spółki podjął kroki zmierzające do zakupu 100% udziałów w spółce STM Sp. z o.o. w celem uruchomienia nowego pilotażowego formatu gastronomicznego opracowanego przez Sakana S.A.

Działania zmierzają do stworzenia konceptu gastronomicznego skierowanego do szerokiego rynku, nadającego się do sprzedaży w systemie franczyzowym. W tym okresie spółka STM Sp. z o.o. przygotowywała się do uruchomienia rozpoczęcia działalności w oparciu o nowy koncept gastronomiczny. Projekt, to w założeniu sprzedaż produktów japońskich typu: tamaki handroll, tempura, ramen, sushi, oraz inne dania japońskie w niższej cenie, skierowane do tzw. segmentu street food. Na podstawie niniejszego projektu spółka chce stworzyć platformę do rozwoju systemu franczyzowego.

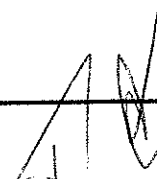
„Street food dining” – uznawany jest obecnie za najszybciej rozwijający się segment rynku gastronomicznego – skuteczne wprowadzenie nowej marki mogłoby w ciekawy sposób uzupełnić dotychczasowe portfolio działalności Grupy Kapitałowej Sakana S.A.

W ramach bieżącej działalności spółka kontynuuje politykę wdrażania nowych dań do sprzedaży, modyfikuje, ulepsza istniejącą ofertę i jakość obsługi. W 2016 roku do sprzedaży w ramach sieci trafiło wiele nowych produktów, które spotkały się z uznaniem klientów. Implementacja nowości kulinarnych z zakresu kuchni ekologicznej i wprowadzanie sezonowych dań do menu wpisuje się w najnowsze trendy gastronomiczne.

W 2016 roku spółka poszerzyła ofertę cateringową, poprzez wdrożenie nowego systemu zakupu on-line co w istotny sposób przyczyniło się do wzrostu przychodu z cateringu. Nastąpiła zmiana jakości i sposobu obsługi realizowanych dostaw zarówno dla klientów instytucjonalnych, jak i prywatnych poprzez skrócenie czasu dostawy, wytyczenie stref dowozu, optymalizację logistyki, oraz wprowadzenie nowego oprogramowania umożliwiającego sprzedaż on-line przez stronę www.

Rok 2016 spółka poświęciła na działania inwestycyjne związane z poszerzeniem i modernizacją lokalu przy ul. Moliere w Warszawie. Wstępnie przewidywano termin ukończenia projektu i uruchomienia wielofunkcyjnej restauracji na ostatni kwartał 2016. Obecnie termin został przesunięty ze względu na niedopełnienie formalności leżących po stronie Najemcy lokalu. Spółka oczekuje na decyzje urzędowe, które umożliwią uruchomienie lokalu. Spodziewany termin uruchomienia inwestycji to drugi kwartał roku 2017.

Uruchomienie projektowanej restauracji, wiąże się ze znaczącym rozszerzeniem produktowym i funkcjonalnym oferty Sakany. Szereg działań organizacyjnych tj. rekrutacja, szkolenie personelu konieczne do uruchomienia restauracji może mieć wpływ na bieżący wynik finansowy spółki.

 17

W 2016 roku Sakana S.A. kontynuowała obsługę Teatru Roma w Warszawie przy ul. Nowogrodzkiej. W ramach umowy Spółka świadczyła usługi gastronomiczne dla gości, usługi z zakresu cateringu eventowego oraz obsługiwała w zakresie gastronomii personel teatru.

Rozwój sieci w oparciu o system franczyzowy dot. restauracji premium SAKANA, nie wykazuje oczekiwanej dynamiki. Spółka podejmowała i nadal podejmuje rozmowy z potencjalnymi kontrahentami dotyczące otworzenia nowych lokali marki SAKANA SUSHI BAR w oparciu o system franczyzowy.

W maju 2016 roku na podstawie decyzji Sądu Okręgowego W Warszawie skierowano sprawę z powództwa Ulmo Sp. z o.o. przeciwko Sakana S.A. do postępowania mediacyjnego, które w IQ roku 2017 zakończyło się zawarciem ugody pomiędzy stronami sporu, zgodnie z treścią raportu z dnia 10.03.2017 r. Spółka realizuje na bieżąco postanowienia ugody.

W maju 2016 roku spółka zawarła aneks do umowy kredytu w rachunku bieżącym na kwotę 500 000,00 zł, kredyt przeznaczony jest na bieżące finansowanie spółki, następnie 24 czerwca 2016 roku spółka zawarła kolejny aneks do umowy kredytowej zmniejszający limit kredytowy do kwoty 475 000,00 zł. Spółka dokonała tym samym częściowej spłaty zaciągniętego kredytu, przeznaczonego na bieżące finansowanie spółki.

W 2016 roku spółka otrzymała zawiadomienia w sprawie rozstrzygnięcia w pierwszej instancji sprawy sądowej, o czym spółka informowała raportem bieżącym nr. 12/2016 z powództwa SPHU Butimex przeciwko Sakana S.A. W wyroku z 18 listopada zasądono na rzecz powodów kwotę 156 779,00 zł wraz z odsetkami i kosztami postępowania oraz oddalono powództwo wzajemne spółki Sakana S.A. przeciwko SPHU Butimex. Wyrok nie jest prawomocny, spółka wniosła apelację w tej sprawie do Sądu drugiej instancji.

W grudniu 2016 spółka zawarła umowę z Teatrem Wielkim Operą Narodową na przedłużenie umowy najmu na kolejny okres.

W październiku 2016 roku spółka zależna od Sakana S.A. poinformowała o zakończeniu negocjacji w kwestii przedłużenia umowy franczyzowej dla restauracji w Krakowie. Strony nie doszły do porozumienia w zakresie istotnych warunków umowy i modernizacji oferty produktowej w związku z powyższym ze względu na wizerunek marki oraz planowane działania Grupy Kapitałowej Sakana S.A. nie doszło do przedłużenia umowy. Strony zawarły porozumienia na podstawie, którego spółka otrzymała odszkodowanie za rozwiązanie umowy.

W 2016 Spółka przeprowadziła szereg działań reklamowych w szczególności koncentrowała się na wykorzystaniu mediów społecznościowych, dostosowaniu strony www oraz uczestniczeniu w szeregu prestiżowych eventów mających charakter promocyjny. Przeprowadzone akcje marketingowe miały charakter wizerunkowy i były częścią planu promocji, którego celem jest budowanie świadomości marki, pozyskanie nowych klientów i zwiększenie wartości sprzedaży w restauracjach sieci.

Spółka na dzień 31.12.2016 nie planuje dodatkowych emisji akcji.

Na dzień 31.12.2016 spółka nie podjęła uchwał ani decyzji w sprawie skupu własnych akcji.

6. Strategia rozwoju.

Założenia strategii rozwoju Spółki w 2017 roku.

W ramach bieżącej działalności spółka kontynuuje politykę wdrażania nowych dań do sprzedaży, modyfikuje, ulepsza istniejącą ofertę i jakość obsługi w restauracjach. W 2016 roku do sprzedaży w ramach sieci trafiło wiele nowych produktów, które spotkały się z uznaniem klientów. Implementacja nowości kulinarnych z zakresu kuchni ekologicznej i wprowadzanie sezonowych dań do menu wpisują się w najnowsze trendy gastronomiczne. Spółka poszerza ofertę cateringową, poprzez wdrożenie nowego systemu zakupu on-line oraz intensywne działania promocyjne w internecie w szczególności w mediach społecznościowych. W tym zakresie nastąpiła zmiana jakości i sposobu obsługi realizowanych dostaw zarówno dla klientów instytucjonalnych, jak i prywatnych poprzez skrócenie czasu dostawy, wytyczenie stref dowozu, optymalizację logistyki. Pojawienie się na rynku wielu operatorów internetowych oferujących dostawy jedzenia oraz usługi logistyczne dowozu produktów oferowanych przez restauracje stwarza okazje do budowania dodatkowych kanałów sprzedażowych. Popularność serwisów takich jak UBER EATS, PYSZNE.PL, wzrost sprzedaży jedzenia poprzez zamówienia przez internet jest istotnym elementem, który spółka będzie uwzględniać w swojej strategii rozwoju. Na obecnym etapie spółka ma zawarte umowy o współpracy z wszystkimi większymi akceleratorami zamówień internetowych oraz posiada własny system zamówień on-line. Promocja w internecie skupia się w dużej mierze na wsparciu opisanych kanałów sprzedaży. Spółka zmierza również do modyfikacji oferty w restauracjach własnych. Zwiększenia powierzchni restauracji tam gdzie warunki lokalowe umożliwiają podjęcie takich działań jest kluczowym założeniem strategii spółki. Wg Zarządu konieczne jest wprowadzenie dodatkowych funkcjonalności w restauracjach własnych tj. umożliwienie klientom korzystanie z dodatkowych sal, obsługi stolikowej dla rodzin z dziećmi, stworzenie możliwości obsługi imprez zorganizowanych. Dotychczas restauracje Sakana Sushi Bar nie pozwalały na wdrożenie takich usług dodatkowych. Dzięki podpisanym umowom i prowadzonym negocjacjom spółka zamierza modyfikować własne lokale w kierunku większych formatów restauracji oferujących szerszy zakres produktów i usług. W lokalizacjach gdzie takie możliwości będą ograniczone Spółka będzie podejmować działania celem ewentualnego przekształcenia restauracji w format franczyzowy. Rozwój systemu franczyzowego w oparciu o nowy projekt pilotażowy zrealizowany w Poznaniu skierowany do szerszego grona klientów oferujący tańsze produkty z zakresu kuchni japońskiej to kolejny element strategii rozwoju spółki. Spółka w 2016 roku kontynuowała prace nad rozwojem systemu lojalnościowego Sakana Friends przy wykorzystaniu nowoczesnych rozwiązań IT. W roku 2017 spółka wprowadzi do sprzedaży nowe menu w jednej z restauracji co spowoduje zgodnie z założeniami zmianę dotychczasowej oferty. Wspomniane działania wiążą się z zakupem i wdrożeniem nowych technologii (sprzętu gastronomicznego) niezbędnego do

przygotowania nowych dań. W tym celu organizowane są również szkolenia i wyjazdy na praktyki personelu, który przewidziany jest do pracy z nową ofertą. Większość działań skupiła się na dopracowaniu oferty/menu nowej restauracji na Moliera, która w założeniach jako najstarszy lokal Spółki, ma po rozbudowie pełnić funkcję flagowego nowego formatu restauracji, nadając wyższe standardy dla całej sieci Sakana.

7. Aktualna sytuacja finansowa.

Początek roku 2017 był dla Spółki zadawalający, na koniec IQ2017 spółka osiągnęła przychody w kwocie 2 212 652,70 zł.

8. Zatrudnienie

Na koniec roku 2016 Spółka zatrudniała 35 (etatów) pracowników na umowę o pracę oraz 47 na podstawie umów cywilno-prawnych.

W roku 2017 na ostatni dzień marca Spółka zatrudniała 34 pracowników na podstawie umowy o pracę oraz 49 na podstawie umów cywilno-prawnych.

9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy

Przychody ze sprzedaży netto zrealizowane przez spółkę w roku 2016 wyniosły 9 297 092,04 zł .

Rok 2016 Spółka zamknęła ujemnym wynikiem finansowym netto w kwocie 119 448,05 zł.

Porównując rok 2016 do roku 2015 widoczny jest spadek przychodów ze sprzedaży, co jest wynikiem zakończenia działalności Spółki w lokalu w Poznaniu oraz poprawienie wyniku finansowego i rentowności sprzedaży, pomimo ponoszenia przez Spółkę zwiększonych kosztów na realizowane projekty.

Biorąc pod uwagę specyfikę działalności gastronomicznej, charakteryzującą się wysokimi kosztami stałymi związanymi z utrzymaniem lokali gastronomicznych i wysokimi kosztami osobowymi należy spodziewać się poprawy wyników w momencie uruchomienia nowych projektów i zakończenia realizowanych inwestycji.

W roku 2016 zawieszenie działalności lokalu w Poznaniu miało negatywny wpływ na wyniki i sytuację finansową spółki. Zamknięcie lokalu gastronomicznego stanowi wymierną stratę w postaci niezyskiwanych przychodów przez Spółkę przy jednoczesnej konieczności ponoszenia kosztów stałych związanych z personelem i terminowymi umowami. W związku z zamknięciem restauracji spółka utraciła część przychodów z restauracji. Pomimo zamknięcia wspomnianej restauracji utrata przychodu została częściowo zamortyzowana przez wzrost sprzedaży w istniejących lokalach spółki oraz zwiększenie przychodów z działalności cateringowej, którą spółka zamierza rozwijać.

Wartość majątku trwałego na koniec roku 2016 wynosiła 4 093 184,96 zł.

Na kwotę tę składa się:

1. rzeczowe aktywa trwałe wraz z wartościami niematerialnymi i prawnymi, które stanowią kwotę 3 007 805,94 zł
2. należności długoterminowe w kwocie 635 544,02 zł;
3. inwestycje długoterminowe w kwocie 399 500,00 zł;
4. długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w kwocie 50 335,00 zł.

Wartość rzeczowych aktywów trwałych zwiększyła się o kwotę 11 263,43 zł w stosunku do roku 2015 r. w związku z prowadzonymi inwestycjami stanowiącymi środki trwałe w budowie. Na należności długoterminowe składają się wpłacone kaucje wynikające z zawartych umów najmu lokali, w których Spółka prowadzi działalność gastronomiczną.

Majątek obrotowy Spółki na koniec roku 2016 wyniósł 1 084 875,40 zł. Analizując poszczególne pozycje bilansowe majątku obrotowego zauważyć można, zmniejszenie stanu zapasów w stosunku do roku poprzedniego, co jest efektem optymalizacji procesów zakupowych.

Kapitał Własny Spółki na koniec roku 2016 zmniejszył się względem roku 2015 o kwotę 119 448,05 zł. Kwota spadku wynika z ujemnego wyniku finansowego na koniec roku sprawozdawczego.

Zobowiązania finansowe wynikające z zawartych umów leasingowych ulegają sukcesywnemu zmniejszaniu w wyniku ich spłaty zgodnie z harmonogramami zawartych umów.

Zmniejszeniu uległy zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, wynosiły one 3 062 212,17 zł na koniec roku 2015, natomiast na koniec roku 2016 wyniosły 2 887 301,19 zł. Zmniejszenie zobowiązań wynika z ich sukcesywnej spłaty.

Zobowiązania z tytułu wynagrodzeń wynikają z przesunięcia wypłaty wynagrodzenia na 10 dzień następnego miesiąca po miesiącu, za który pobory są należne. Zobowiązania te nie są przeterminowane.

10. Informacja o strukturze akcjonariatu Emitenta.

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

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 %
RAZEM	6 733 000	100,00%

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

Na dzień sporządzenia Sprawozdania Finansowego Emitent nie zawierał żadnych umów, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Osoby zarządzające i nadzorujące na dzień sporządzenia Sprawozdania Finansowego nie posiadały akcji ani udziałów w jednostkach powiązanych z Emitentem.

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 działalności Spółki

Ryzyko zmiany preferencji klientów

Gusta konsumentów podlegają ciągłym zmianom, w chwili obecnej Polska, a w szczególności największe miasta, odnotowują szczególną modę na kuchnię japońską. Nie da się jednak wykluczyć, iż preferencje konsumentów ulegną zmianie co może

spowodować spadek wyników Spółki. Strategia rozwoju Spółki obejmuje również rozwój poprzez poszerzenie oferty restauracji serwujących dania innych kuchni niż kuchnia japońska, co w przyszłości może zmniejszyć negatywny skutek potencjalnych zmian gustów konsumentów.

Ryzyko związane z istnieniem konkurencji

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

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

Spółka zamierza realizować strategię, której celem jest osiągnięcie przyspieszonego i jednocześnie kontrolowanego rozwoju. Realizacja tej strategii w dużej mierze zależy od zdolności Spółki w zakresie otwierania nowych restauracji i w zakresie zarządzania tymi restauracjami w sposób przynoszący zyski, a także od zdolności Spółki do udanego wprowadzenia nowych koncepcji na rynkach, na których Spółka jest już obecna. Spółka przewiduje, że osiągnięcie planowanego poziomu wyniku operacyjnego przez nowe restauracje zajmie kilka miesięcy od momentu otwarcia. Spowodowane jest to m.in. typowymi dla nowych restauracji trudnościami, np. brakiem znajomości rynku oraz potrzebą zatrudnienia i przeszkolenia odpowiedniej liczby pracowników. Spółka nie gwarantuje, że będzie w stanie osiągnąć swoje cele dotyczące ekspansji ani że nowe restauracje będą przynosić zyski. Spółka nie gwarantuje również, że którakolwiek z restauracji otwartych przez Spółkę osiągnie wyniki podobne do tych, jakie osiągają restauracje już działające. Sukces planowanego rozwoju będzie zależał od wielu czynników, z których wiele leży poza kontrolą Spółki, w tym:

- możliwości znalezienia oraz zapewnienia dostępnych i odpowiednich lokalizacji restauracji;
- możliwości uzyskania w terminie wymaganych przez właściwe organy zgód i pozwoleń;

- zdolności Spółki w zakresie negocjowania zadowalających warunków najmu;
- zdolności Spółki w zakresie zatrudniania, szkolenia i zatrzymania wykwalifikowanego personelu, zwłaszcza menedżerów;
- opóźnień w otwieraniu nowych restauracji;
- ogólnej sytuacji ekonomicznej
- ryzyka kursowego w związku z zawartymi umowami najmu

Ryzyko związane ze zmianami w dostępności i kosztami produktów spożywczych

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

Ryzyko związane z umowami najmu i ich przedłużeniem

Wszystkie restauracje Spółki działają w wynajmowanych obiektach. Większość umów najmu są to umowy długoterminowe – okres obowiązywania umów wynosi od 5 lub 10 lat od daty rozpoczęcia najmu. Wiele umów najmu przyznaje Spółce prawo do przedłużenia okresu obowiązywania umowy, pod warunkiem przestrzegania przez Spółkę warunków najmu. Niezależnie od przestrzegania takich warunków, nie ma gwarancji, że Spółka będzie w stanie przedłużyć okres obowiązywania umów najmu na warunkach zadowalających z punktu widzenia praktyki handlowej. W wypadku braku takiej możliwości, potencjalna utrata głównych lokalizacji restauracji może mieć niekorzystny wpływ na wyniki operacyjne Spółki i jej działalność. Ponadto, w przyszłości, w pewnych okolicznościach Spółka może podjąć decyzję o zamknięciu danej restauracji, a rozwiązanie odnośnej umowy najmu na efektywnych kosztowo warunkach może okazać się niemożliwe. Również taka sytuacja może mieć negatywny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Spółki.

Ryzyko związane z regulacjami wydawanymi przez stosowne władze

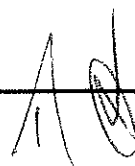
Spółka podlega polskim przepisom prawa oraz innym regulacjom normującym jej działalność. W szczególności prowadzenie każdej z restauracji Spółki, w której sprzedawany jest alkohol, wymaga uzyskania zezwolenia na sprzedaż alkoholu, a prowadzenie każdej z restauracji Spółki podlega regulacjom wydawanym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

Ryzyko związane z konsumpcją produktów rybnych i innych produktów spożywczych

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

Ryzyko ekonomiczne i polityczne dotyczące Polski

Przychody i koszty Spółki zależą od całej gamy czynników kształtowanych tak przez ogólną sytuację ekonomiczną Polski, jak i przez warunki ekonomiczne specyficzne dla danych regionów Polski. Czynniki te obejmują m.in.: wzrost i spadek PKB, inflację, bezrobocie, stawki podatków, kształtowanie się kursów walutowych, stóp procentowych oraz sytuację demograficzną. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany dotyczące każdego z wymienionych czynników mogą wpłynąć na działalność i na wyniki działalności Spółki.



Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego

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

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

Ryzyko związane z toczącymi się postępowaniami

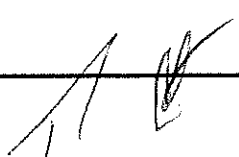
W dniu 21 maja 2014r. Zarząd Sakana S.A. otrzymał z Sądu Okręgowego w Warszawie doręczenie pozwu wniesionego przez wykonawcę przeciwko Sakana S.A. w związku z umową, o której zawarciu spółka informowała raportem nr 19/2013 z dnia 19 lipca 2013r. Przedmiotem umowy było kompleksowe wykonanie usług budowlano-montażowych oraz stolarskich mających na celu modernizację lokalu gastronomicznego przy ul. Moliera. 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 znacznie przewyższa wartość roszczenia jakie wykonawca zamierza dochodzić na drodze sądowej. W 2016 roku spółka otrzymała zawiadomienia w sprawie rozstrzygnięcia w pierwszej instancji sprawy sądowej, o czym spółka informowała raportem bieżącym nr. 12/2016 z powództwa SPHU Butimex przeciwko Sakana S.A. W wyroku z 18 listopada zasądzono na rzecz powodów kwotę 156 779,00 zł wraz z odsetkami i kosztami postępowania oraz oddalono powództwo wzajemne spółki Sakana S.A. na kwotę 239 200,00 przeciwko SPHU Butimex. Wyrok nie jest prawomocny, Sakana S.A. wniosła apelację w tej sprawie do Sądu drugiej instancji.

ULMO sp. z o.o. p-ko Sakana S.A. przedmiotem sporu jest kwota 226 000,00 zł sprawa została skierowana z postępowania elektronicznego do zwykłego. Na dzień 20/04/2017 r. Wyznaczona jest ostatnia rozprawa w I instancji. wg Zarządu i opinii prawnej jaką Zarząd dysponuje istnieje duże prawdopodobieństwo oddalenia pozwu ze względu na przedawnienia roszczeń.

Wine 4 You Sp. zo.o. p-ko SAKANA S.A przedmiot sporu kwota : 36 000,00 zł sprawa w toku w II instancji przed pierwszą rozprawą apelacyjną. Wg opinii prawnej będącej w dyspozycji Zarządu istnieje prawdopodobieństwo oddalenia powództwa ze względu na przedawnienie roszczeń.

Strauss Cafe Poland sp. zo.o. P-ko SAKANA S.A. Sprawa w toku przed I instancją. Nie została jeszcze wyznaczona termin rozprawy. Spółka wniosła sprzeciw od nakazu zapłaty.

Spółka kwestionuje w umowie zapis dotyczący okresu dzierżawy urządzeń za który powód dochodzi zapłaty.



Ryzyko niestabilnej polityki podatkowej

Istnieje ryzyko, że przyszłe zmiany przepisów podatkowych w Polsce bądź też interpretacji przepisów przez organy podatkowe będą miały poważny wpływ na opodatkowanie Spółki oraz możliwość wypłaty dywidend. Polskie prawo podatkowe nie przewiduje w odpowiednim stopniu formalnych procedur regulujących nakładanie zobowiązań podatkowych w danym okresie. Złożone deklaracje i zapłacone podatki mogą podlegać kontroli organów podatkowych raz bądź wielokrotnie w okresie pełnych pięciu lat kalendarzowych. Przyjęcie przez urzędy podatkowe odmiennych interpretacji obowiązujących przepisów podatkowych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Spółki. Polski system podatkowy charakteryzuje się częstymi zmianami przepisów, wiele z nich nie zostało sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, a zarówno praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania nie są jednolite. W związku z rozbieżnymi interpretacjami przepisów podatkowych, w przypadku spółki z obszaru Polski, zachodzi większe ryzyko niż w przypadku spółki działającej w bardziej stabilnych systemach podatkowych. Działalność spółki i jej ujęcie podatkowe w deklaracjach i zeznaniach podatkowych mogą zostać uznane przez organy podatkowe za niezgodne z przepisami podatkowymi. Oczekuje się, że wprowadzona od 1 stycznia 2004 roku dwuinstancyjność postępowania przed sądem administracyjnym oraz dorobek prawny Unii Europejskiej wpłyną znacząco na jednolitość orzecznictwa sądowego w sprawach podatkowych i tym samym na jednolitość stosowania prawa podatkowego, także przez organy podatkowe. Jednym z elementów ryzyka wynikającego z unormowań podatkowych są przepisy odnoszące się do upływu okresu przedawnienia zobowiązań podatkowych, co wiąże się z możliwością weryfikacji prawidłowości naliczenia zobowiązań podatkowych za dany okres. Deklaracje podatkowe określające wielkość zobowiązania podatkowego i wysokości dokonanych wpłat mogą być weryfikowane w drodze kontroli przez organy skarbowe w ciągu pięciu lat od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe interpretacji przepisów podatkowych odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego, sytuacja ta może mieć istotny wpływ na działalność, sytuację finansową i perspektywy rozwoju. Czynnikiem zmniejszającym powyższe ryzyko jest możliwość skorzystania, na podstawie przepisów Ordynacji podatkowej, z pisemnej wiążącej interpretacji przepisów prawa podatkowego wydawanej w indywidualnej sprawie.

Ryzyko związane z powiązaniem rodzinnymi pomiędzy członkami organów Spółki

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.

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

Nie dotyczy.

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 w zakresie przestrzegania przez Spółkę „Dobrych Praktyk”.

Oświadczenie SAKANA S.A. w zakresie przestrzegania przez Spółkę, w sposób trwały, zasad zawartych w Załączniku Nr 1 do Uchwały Nr 795/2008 Zarządu Giełdy z dnia 31 października 2008 r. „Dobre praktyki spółek notowanych na NewConnect”, zmienionych Uchwałą Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. w sprawie zmiany dokumentu „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”.

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>