

**JEDNOSTKOWY
RAPORT ROCZNY
SAKANA S.A.**



Za okres od 01.01.2013 do 31.12.2013

SPIS TREŚCI

List Przewodni	3
Oświadczenie Zarządu	4
Oświadczenie Zarządu dot. wyboru podmiotu do badania sprawozdania finansowego	5
Wstęp	6
Wybrane dane finansowe za rok 2013 przeliczone na euro	7
Sprawozdanie Zarządu z działalności SAKANA S.A. za okres 01.01.2013–31.12.2013	
1. Podstawowe informacje o spółce	8
2. Sposób powstania i organy Spółki	9
3. Informacje o podmiotach powiązanych	10
4. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego oraz zasady przyjęte przy sporządzaniu raportu	11
5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego	14
6. Strategia rozwoju	17
7. Aktualna sytuacja finansowa	18
8. Zatrudnienie	18
9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy	19
10. Informacje o strukturze akcjonariatu Emitenta	21
11. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń	21
12. Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju	27
13. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach)	27
14. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie:	
a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka,	
b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń	27
15. Oświadczenie w zakresie przestrzegania „Dobrych Praktyk”	28

Szanowni Państwo

W imieniu Sakana S.A. przekazujemy niniejszym raport za rok 2013.

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 01.01.2013 – 31.12.2013**

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 Rylski – V-ce Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 22.05.2014



Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego za rok 2013

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.

Umowy z podmiotem uprawnionym do badania jednostkowego sprawozdania finansowego zawarto dnia 08.11.2013r.

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

Warszawa, 22.05.2014



Wstęp

Stosownie do art. 52 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz.U.2002, nr 76, poz. 694 ze zm.) Zarząd Spółki SAKANA S.A. przedstawia sprawozdanie finansowe za okres od 01 stycznia 2013 do 31 grudnia 2013, na które składa się:

- Wprowadzenia do sprawozdania finansowego,
- Bilans na dzień 31 grudnia 2013 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę 4 795 067,53 PLN
- Rachunek zysków i strat wykazuje za okres od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku zysk netto w kwocie 217 311,58 PLN
- Zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2013r. do dnia 31 grudnia 2013r., które wskazuje zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 217 311,58 zł.
- Rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku wykazuje zmianę stanu środków pieniężnych o kwotę 37 818,34 PLN
- Informacje dodatkowe do bilansu
- Sprawozdanie Zarządu za okres od 1.01.2013 do 31.12.2013

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, dnia 22.05.2014

il

Wybrane dane finansowe za rok 2013

Wybrane dane finansowe za okres 01.01.2013 - 31.12.2013 przeliczone na EUR

Kursy wymiany PLN/EUR

Data	Średni kurs w okresie	Kurs na ostatni dzień okresu
31.12.2012	4,1736	4,0882
31.12.2013	4,2110	4,1472

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	01.01.2013	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2012
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
Przychody ze sprzedaży	11.530	11.682	2,738	2.799
Zysk (strata) ze sprzedaży	350	388	83	93
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	380	378	90	91
Zysk (strata) na działalności gospodarczej	304	431	72	103
Zysk (strata) brutto	304	431	72	103
Zysk (strata) netto	217	287	52	69
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	657	263	156	63
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-470	-132	-112	-32
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-149	-140	-35	-34
Przepływy pieniężne netto razem	38	-10	9	-2
Aktywa trwałe	3.475	3.104	825	744
Aktywa obrotowe	1.320	996	313	239
Kapitał własny	2.557	2.339	607	560
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	2.238	1.760	531	422

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SAKANA S.A.

ZA OKRES 01.01.2013-31.12.2013

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 7 lokali gastronomicznych w tym lokale własne:

1. Warszawa, ul. Moliera 4/6
2. Warszawa, ul. Burakowska 5/7
3. Poznań, ul. Wodna 7/1
4. Katowice, ul. Mielęckiego 6

oraz lokale franczyzowe:

1. Warszawa, ul. Wąwozowa 6
2. Kraków, ul. Św. Gertrudy 7 / 3
3. Wrocław, ul. Odrzańska 17/ 1A

2. Sposób powstania SAKANA S.A. i organy spółki

SAKANA S.A., zwana dalej „Spółką”, powstała na mocy Umowy Spółki z dnia 9 stycznia 2008r. sporządzonej w formie aktu notarialnego w kancelarii notarialnej przy ul. Łuckiej 2/4/6 lok. 35, w dniu 9 stycznia 2008 roku (Repetitorium A nr 229/2008).

Organami Spółki według jej statutu są:

- Walne Zgromadzenie
- Rada Nadzorcza
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd składa się z 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 2013 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 2013 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 jaką podstawową działalność wyróżnia:

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

3. Informacje o podmiotach powiązanych.

W ramach sieci istnieje obecnie siedem restauracji z czego trzy działają na podstawie umów franczyzowych w ramach niezależnych i niepowiązanych spółek prowadzących działalność na własne ryzyko.

Ponadto 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.

Głównym celem działalności spółki TKM Investment Sp. z o.o., której 79,76 % udziałowcem jest Sakana S.A. jest zabezpieczenie logistyczno – magazynowe. Spółka realizuje część procesów technologicznych a także przygotowuje półprodukty do sprzedaży dla restauracji Sakana S.A. i franczyzobiorców. Ponadto za pośrednictwem TKM Investment Sp. z o.o. realizowana jest część obsługi cateringowej.

Spółka współorganizuje z Sakana S.A. projekt promocji i sprzedaży istniejącego systemu franczyzowego oraz pracuje nad wdrożeniem nowych wspólnie opracowanych

koncepcji gastronomicznych, w planach ma poszerzenie działalności o wynajem czasowy pracowników.

Od 2011 realizowany jest wyjątkowy projekt polegający na obsłudze gastronomicznej Opery Narodowej w Warszawie. W ramach projektu odnowiono przestrzeń foyer i całą infrastrukturę gastronomiczną dla pracowników Opery. Sakana S.A. posiada 30% pakiet udziałów w Opera Catering Sp. z o. o. przeznaczonej do prowadzenia opisanego projektu.

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 czerwca 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 żadnych zmian w stosowanych zasadach (polityki) rachunkowości w stosunku do zasad stosowanych w roku 2012 ani w roku 2013. Zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (tekst jednolity z dnia 2 września 2009 r. Dz. U. nr 152, poz. 1223 ze zmianami) 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 2013 roku wyniosły 11 529 789,35 zł. Spółka utrzymała zbliżony zysk w stosunku do roku poprzedniego, który wyniósł 217 311,58 (słownie : dwieście siedemnaście tysięcy trzysta jedna zł 58/100 gr.) zł.

W ramach funkcjonowania sieci restauracji SAKANA SUSHI BAR spółka realizuje politykę wdrażania nowych produktów i utrzymania wysokiej jakości usług. W roku 2013 nie otworzono nowych lokali pod marką SAKANA SUSHI BAR.

W 2013 roku dokonano gruntownej rewitalizacji flagowego i najstarszego lokalu należącego do SAKANA. W ramach przeprowadzonych prac dokonano również powiększenia lokalu co umożliwi w przyszłości wzbogacenie oferty restauracji i może mieć znaczenie dla osiąganych z danej lokalizacji przychodów. Przebudowa i remont stanowią realizacją wcześniej przyjętej strategii spółki.

Realizacja omawianego przedsięwzięcia wiązała się z zawieszeniem działalności w przedmiotowej lokalizacji, co miało wyraźne odzwierciedlenie w wynikach sprzedażowych trzeciego i czwartego kwartału. Termin wykonania prac remontowych w wyniku opóźnień i z winy wykonawcy został wydłużony. Opisana sytuacja miała wpływ na okres odbudowy wielkości sprzedaży i wymagała od spółki poniesienia nieplanowanych nakładów marketingowych.

Spółka realizuje politykę wdrażania nowych dań do sprzedaży, jako pierwsza w Polsce wdrożyła na koniec roku 2012 ekologiczny brązowy ryż stanowiący alternatywę dla tradycyjnego ryżu białego. W roku 2013 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.

Rozwój sieci w oparciu o system franczyzowy, w związku z trudną sytuacją rynkową nie wykazuje oczekiwanej dynamiki. Spółka podejmowała i podejmuje rozmowy z potencjalnymi kontrahentami dotyczące otworzenia nowych lokali marki SAKANA SUSHI BAR w oparciu o system franczyzowy. Na obecnym etapie żadne z prowadzonych rozmów nie zakończyło się podpisaniem umów.

W roku 2013 Sakana S.A. prowadziła zgodnie z umową zawartą w 2012 roku 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 pracowników w/w instytucji.

W roku 2013 spółka dokonała przedłużenia umów najmu w posiadanych lokalizacjach, co ma istotne znaczenie dla stabilnych warunków prowadzenia podstawowej działalności firmy.

W komunikacji marketingowej marki tradycyjnie ważną rolę odgrywały media społecznościowe, które stanowią doskonałą platformę do prowadzenia dialogu z klientami. W związku z koncepcją komunikacji marki jako promującej zdrowy tryb życia w promocji wykorzystywane są media docierające z informacją do ludzi aktywnych, uprawiających sport i żywo zainteresowanych właściwym odżywianiem. Spółka współpracuje z dietetykami i sportowcami, wykorzystuje w promocji media o tematyce sportowej oraz sponsoruje wydarzenia sportowe.

SAKANA SA w maju 2013 roku zawarła z Zarządem Województwa Podlaskiego umowę o dofinansowanie dotyczące uruchomienia kempingu EKO-FUN w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013; Osi Priorytetowej III. Rozwój turystyki i kultury; Działania 3.2 Wsparcie inwestycyjne przedsiębiorstw z branży turystycznej. Podpisanie umowy stanowi element strategii spółki zmierzający do dywersyfikacji działalności poprzez rozszerzenie oferty o usługi hotelowo – turystyczne. Wejście do sektora usług hotelowo – turystycznych umożliwi spółce pełniejsze pokrycie całego obszaru działalności z segmentu HoReCa, ponadto pozwoli na zlikwidowanie okresowych wahań związanych z fluktuacją sezonową sprzedaży. W związku z powyższymi planami spółka w drugim półroczu 2013 podpisała przedwstępną warunkową umowę na zakup działki położonej w gminie Rajgród. Wartość transakcji wynosi 595 000,00 zł. Nieruchomość zostanie wykorzystana pod inwestycję stanowiącą część obiektu Ośrodka Wypoczynkowego EKO-FUN, współfinansowanego ze środków UE.

W III Q 2013 spółka nabyła udziały w spółce STM Sp. z o.o., która w zamyśle przewidziana jest do realizacji projektu nowej sieci gastronomicznej. Realizacja projektu zgodna jest z wcześniejszymi planami spółki. Finansowanie projektu odbędzie się z funduszy własnych spółki lub inwestorów zewnętrznych pozyskanych do projektu celowego. Zarząd rozważa możliwość pozyskania środków w ramach dostępnych funduszy unijnych lub projektów dofinansowywanych środkami unijnymi. Uruchomienie pilotażowego projektu według wcześniejszych planów przewidziane było na rok 2014, zarząd nie dokonywał weryfikacji harmonogramu projektu.

Opera Catering będącą podmiotem dedykowanym do obsługi Opery Narodowej w zakresie usług cateringowych i eventowych, prowadziła w roku 2013 działalność zgodnie z założeniami i celem spółki. Sakana S.A. jest mniejszościowym udziałowcem w/w spółki posiada 30% udziałów. Spółka biorąc pod uwagę osiągnięte wyniki finansowe za rok 2013 nie przewiduje wypłaty dywidendy dla udziałowców.

Zarząd Sakana S.A. w IVQ 2013 podjął negocjacje z udziałowcami Opera Catering Sp. z o.o. oraz jej Zarządem w związku z faktem, iż spółka nie przewidziała wypłaty dywidendy za rok 2013, mające na celu podpisanie ramowej umowy, której przedmiotem jest harmonogram zwrotu wszelkich nakładów jakie SAKANA S.A. poniosła na rzecz sfinansowania przedsięwzięcia. Efektem w/w rozmów jest podpisanie stosownych umów umożliwiających Sakana S.A. zwrot wszelkich nakładów inwestycyjnych oraz opcjonalne zrealizowanie zysku pochodzącego ze sprzedaży części udziałów. Sakana S.A. pozostanie mniejszościowym udziałowcem wskazanej spółki od 10% do 20% udziałów. Realizacja warunków umowy może mieć wpływ na wyniki finansowe spółki. Umowa zawarta została warunkowo, a o fakcie realizacji Zarząd Sakana S.A. będzie informował każdorazowo raportami bieżącymi w przypadku ziszczenia się przewidzianych w umowie zapisów.

W roku 2013 Spółka nie nabyła udziałów i akcji własnych.

Obecnie spółka posiada jeden kredyt obrotowy w kwocie 500 tys. zł w rachunku bieżącym w Banku BPS, zgodnie z podawanymi komunikatami spółka dokonała w 2013 całkowitej spłaty kredytu udzielonego umową z dnia 18.12.2012 przez bank SGB S.A.

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.

Ze względu na posiadane krótkoterminowe kredyty w bankach Spółka nie prowadzi polityki w zakresie zmian kredytowych oraz zabezpieczeń transakcji.

W IQ 2014 Spółka otrzymała informacje o ostatecznym zakończeniu i rozpatrzeniu sprawy na korzyść Sakana S.A. poprzez odrzucenie skargi kasacyjnej przez Sad Najwyższy z powództwa Wawel Imos, tym samym ostatecznie zakończono postępowanie w przedmiotowej sprawie.

W drugiej połowie roku 2013 spółka zawarła przedwstępną umowę zakupu nieruchomości przeznaczonej na uruchomienie nowej restauracji Sakana Sushi Bar. Umowy ma charakter warunkowy, finansowanie inwestycji będzie odbywać się z środków własnych spółki oraz kredytu inwestycyjnego. Umowa wiąże się z inwestycją w aktywa spółki i stanowi realizację przyjętej strategii rozwoju. Obecnie spółka znajduje się na etapie przygotowania inwestycji i wyboru studia architektonicznego do realizacji projektu. Nowa restauracja będzie największą lokalizacją z dotychczas istniejących co umożliwi poszerzenie oferty produktowej i usług a w konsekwencji może mieć w przyszłości znaczenie dla uzyskiwanych przychodów z danej lokalizacji.

W IQ 2014 spółka przeprowadziła szereg działań reklamowych w szczególności zrealizowano kampanie kinową, kampanie w mediach społecznościowych oraz kampanie radiową. Przeprowadzone akcje marketingowe mają charakter wizerunkowy i stanowią część zaplanowanego planu promocji na rok 2014, którego celem jest budowanie świadomości marki, pozyskanie nowych klientów i zwiększenie wartości sprzedaży w restauracjach sieci. Omawiane działania zostały przeprowadzone na terenie Warszawy, Poznania i Katowic.

6. Strategia rozwoju.

Założenia strategii rozwoju Spółki w 2014 roku.

Spółka planuje w roku 2014 rozpocząć nową inwestycję polegającą na uruchomieniu restauracji pod flagową marką Sakana Sushi Bar. Efektem omawianych planów było zawarcie przedwstępnej umowy zakupu nieruchomości. Rozpoczęcie procesu inwestycyjnego przewidziane jest na IIIQ 2014 a zakończenie projektu na IIQ roku 2015. Inwestycja może mieć wpływ na osiągnięte wyniki finansowe spółki.

Zgodnie z przyjętymi założeniami spółka realizuje plan wejścia w segment tanich usług turystycznych. Wynikiem strategii było podpisanie w maju 2013 roku umowy z Zarządem Województwa Podlaskiego o dofinansowanie dotyczące uruchomienia kempingu EKO-FUN w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013; Osi Priorytetowej III. Rozwój turystyki i kultury; Działania 3.2 Wsparcie inwestycyjne przedsiębiorstw z branży turystycznej. Umowa ma istotne znaczenie dla realizacji strategii spółki ze względu na wartość projektu wynoszącą 5 023 344,86 PLN.

Należy jednak wskazać iż realizacja przedmiotowej inwestycji zgodnie z harmonogramem unijnym i przy wykorzystaniu środków pochodzących z wskazanej powyżej dotacji uzależniona jest od pozyskania finansowania w postaci kredytu inwestycyjnego przeznaczonego na zakup działki oraz sfinansowanie całego procesu budowy.

Obecnie spółka znajduje się w końcowym stadium rozmów i negocjacji z podmiotami zainteresowanymi udzieleniem finansowania. Poszerzenie działalności i zaangażowanie spółki w segment taniej turystyki campingowej o podwyższonym standardzie tzw. „glamping” stanowi realizację strategii dywersyfikacji działalności. W oparciu o badania oraz tendencje rynkowe na świecie, które szybko przekładają się na polski rynek wskazany sektor turystyki w opinii zarządu będzie wykazywał duży potencjał wzrostu w kolejnych latach. Warto również podkreślić fakt, iż sektor hotelarstwa i turystyki kwalifikowany jest do grupy „podwyższonego ryzyka”, co ma wpływ na możliwość pozyskania środków na finansowanie inwestycji.

Zarząd Sakana S.A. w oparciu o stan faktyczny realizacji projektu i mając na uwadze wskazane wyżej czynniki ze względów ostrożnościowych opracowuje plan realizacji omawianej inwestycji bez zaangażowania środków unijnych, który umożliwiłby bardziej elastyczne podejście do procesu inwestycyjnego w ramach spółki celowej, ewentualne zainteresowanie projektem inwestorów zewnętrznych, jak również realizację projektu etapowo przy wykorzystaniu mniejszych środków na sfinansowanie projektu.

Wdrożenie takiego planu mogłoby mieć wpływ na termin realizacji projektu. Opracowywany plan dotyczący przedmiotowej inwestycji, nie stanowi zagrożenia dla utartych dotychczasowych nakładów, nie ma wpływu na podjęty plan dywersyfikacji działalności w opisanym kierunku, a stanowi jedynie modyfikację sposobu realizacji przedsięwzięcia.

Na dzień sporządzania raportu spółka realizuje plan pierwotny zakładający wykorzystanie środków unijnych pochodzących z zawartej umowy, których beneficjentem jest Sakana S.A..

W ramach nowych projektów spółka przewiduje w 2014 uruchomienie pilotażowego projektu w segmencie gastronomii masowej w tym celu nabyła 60% udziałów w spółce STM Sp. z o. o.. Pilotaż stanowi kolejny krok na drodze dywersyfikacji działalności spółki i procesu wyjścia z oferta poza segment ekskluzywnych restauracji Sushi, przy jednoczesnym zachowaniu istotnych wartości marki.

Obecnie na omawianym etapie spółka nie planuje pozyskiwania kapitału poprzez emisję nowych akcji. Realizacja omawianych inwestycji może w przyszłości wpływać na wyniki finansowe osiągnięte przez spółkę.

Finansowanie działalności spółek celowych wykorzystywanych do implementacji nowych projektów o ile zajdzie taka potrzeba odbywać będzie się ze środków pozyskiwanych z działalności operacyjnej i realizowane będzie poprzez krótkoterminowe pożyczki.

W planach spółki na I i IIQ roku 2014 jest przeprowadzenie modernizacji systemów informatycznych służących do sprzedaży w restauracjach , wprowadzenie sprzedaży cateringu sushi on-line. Nowy kanał sprzedażowy ma stanowić wsparcie sprzedaży dla tradycyjnych metod sprzedaży usług cateringowych.

Sakana S.A. kontynuuje promocje marki za pośrednictwem narzędzi social media. Za pośrednictwem elektronicznego newslettera klienci są informowani o nowościach produktowych oraz akcjach promocyjnych prowadzonych lokalnie w restauracjach. Spółka wraz z zakończeniem remontu flagowej restauracji rozpoczęła działania polegające na wdrożeniu interaktywnego menu. Jako jedna z pierwszych w Polsce wykorzystywać będzie urządzenia typu tablet do przedstawiania oferty restauracji oraz komunikacji z klientami. Omawiane rozwiązania posłużą podniesieniu poziomu obsługi i komfortu gości.

7. Aktualna sytuacja finansowa.

Początek roku 2014 był dla Spółki zadawalający mając na uwadze podejmowane działania zarówno pod względem osiągniętego obrotu jak i wyniku finansowego.

W I Q 2014 roku spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 2.903.009,16 zł.

Zysk netto wyniósł: 71.956,89 zł.

8. Zatrudnienie.

Na koniec roku 2013 Spółka zatrudniała 48 pracowników na umowę o pracę oraz 54 na podstawie umów cywilno prawnych.

W roku 2014 na ostatni dzień marca Spółka zatrudniała 45 pracowników na podstawie umowy o pracę oraz 56 na podstawie umów cywilno - prawnych.

9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy.

Rok 2013 Spółka zamknęła dodatnim wynikiem finansowym netto w kwocie 217 311,58 zł. Porównując zysk finansowy roku 2012 do roku 2013 widać stabilizację wyników, co jest skutkiem przeprowadzonych działań naprawczych i optymalizacji. Przychody osiągnięte przez spółkę w roku 2013 wyniosły 11 529 789,35 zł.

Wartość majątku trwałego na koniec roku 2013 wynosiła 3 475 212,03 zł. Na kwotę tę składa się:

1. Rzeczowe aktywa trwałe wraz z wartościami niematerialnymi i prawnymi, które stanowią kwotę 2 840 835,49 zł;
2. Należności długoterminowe w kwocie 194 376,54 zł;
3. Inwestycje długoterminowe w kwocie 398 500,00 zł;
4. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w kwocie 41 500,00zł.

Wartość rzeczowych aktyw trwałych zwiększyła się o 357 231,94 zł w stosunku do roku 2012.

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 2013 wynosił 1 319 855,50 zł. Analizując poszczególne pozycje bilansowe majątku obrotowego zauważyć można, iż zapasy na koniec roku 2013 zwiększyły się o kwotę 62 278,00 zł w stosunku do roku 2012.

Kapitał Własny Spółki na koniec roku 2013 wzrósł względem roku 2012 o 217 311,58 zł. Kwota wzrostu wynika z wypracowanego zysku netto na koniec roku sprawozdawczego. Zwiększeniu uległy zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, wynosiły one 1 760 360,12 zł na koniec roku 2012, natomiast na koniec roku 2013 wyniosły 2 238 366,47 zł. Pozycje zobowiązań długoterminowych w 2013 roku uległy zwiększeniu o 17 280,11 zł.

Zobowiązania finansowe wynikające z zawartych umów leasingowych znacznie się zmniejszyły w roku 2013 z powodu regularnej ich spłaty.

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

Sakana S.A. jest udziałowcem w Spółce TKM Investment Sp. z o.o. Na dzień 31 grudnia 2013 roku SAKANA SA posiadała 79,76% udziałów w spółce TKM INVESTMENT Sp. z o.o. o wartości w cenie nabycia 500 PLN za sztukę.

TKM INVESTMENT Sp. z o. o.

- a. Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Kłopotowskiego 11
- b. 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.

- c. Spółce został nadany numer NIP: 113-25-203-46 oraz REGON: 015599264.
- d. Głównym celem działalności spółki TKM Investment Sp. z o.o., jest zabezpieczenie logistyczno - magazynowe dla restauracji własnych i franczyzowych. Spółka realizuje część procesów technologicznych w przygotowaniu półproduktów do sprzedaży nie tylko dla Sakana S.A. , wykorzystywana jest do obsługi cateringowej imprez grupowych, które nie mogą być organizowane ze względu na ograniczenia lokalowe we własnych restauracjach. Ponadto spółka współorganizuje z Sakana S.A. projekt promocji i sprzedaży systemu franczyzowego oraz wdrożenia nowych wspólnie opracowanych koncepcji gastronomicznych. 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 60% udziałów w spółce STM Sp. z o. o.

STM Sp. z o. o.

- a. Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Nizinnej 12, lokal U1
- b. 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.
- c. Spółce został nadany numer NIP: 1132857784 oraz REGON: 146254693.
- d. Głównym celem działalności spółki STM Sp. z o.o. jest wprowadzenie na rynek nowego konceptu gastronomicznego opracowanego przez Sakana S. A.
- e. Wysokość kapitału podstawowego 5.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 60,00 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 3.000,00 zł).

OPERA CATERING Sp. z o. o.

- a. Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy pl. Teatralnym 1
- b. 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.
- c. Spółce został nadany numer NIP: 527-26-52-831 oraz REGON: 142889101.
- d. 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.
- e. Wysokość kapitału podstawowego wynosi 5.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 30% (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 1.500,00 zł)

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	15,91 %
Robert Bender	525 553	7.80 %
Wojciech Sękalski	525 553	7.80 %
Rafał Zarzycki	341 560	5.07 %
Pozostali	974 559	14,49
RAZEM	6 733 000	100.00%

Na dzień sporządzania 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 nowo-budowanych centrach handlowych. W naturalny sposób w rywalizacji o takie lokale Spółka spotyka się z konkurencją innych sieci restauracyjnych. W opinii Zarządu Spółki, dobra lokalizacja restauracji jest głównym czynnikiem wpływającym na powodzenie przedsięwzięcia. Pozyskanie powierzchni pod lokal gastronomiczny może być związane także z długotrwałymi

procedurami administracyjnymi, na których prowadzenie Spółka ma ograniczony wpływ.

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

Spółka zamierza kontynuować strategię, której celem jest umocnienie pozycji Spółki, jako czołowego dostawcy usług gastronomicznych w segmencie restauracji Sushi. Realizacja tej strategii w dużej mierze zależy od zdolności Spółki do otwierania nowych lokali sprawnego zarządzania już istniejącymi restauracjami oraz od ogólnych tendencji panujących w gospodarce, mających bezpośredni wpływ na poziom konsumpcji. Pomimo, że Zarząd dołożył należytej staranności przy sporządzaniu strategii Spółki, nie można zapewnić czy w przyszłości:

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

Ryzyko zmiany preferencji klientów

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

Ryzyko związane z istnieniem konkurencji

Spółka działa w segmencie restauracji typu „Premium”, w którym spotyka się ze wzmożoną konkurencją. Ewentualna niezdolność Spółki do podjęcia efektywnej walki konkurencyjnej lub też podjęcie błędnych założeń tego konkurowania może w niekorzystny sposób wpłynąć na działalność, i ostatecznie wyniki Spółki. Osiągnięcie założonych przez Spółkę celów jest uzależnione od utrzymania przez Spółkę zdolności skutecznego konkurowania. Niezdolność do efektywnej walki z konkurencją w tym segmencie może w niekorzystny sposób wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki działalności Spółki. Nawet w sytuacji, gdy Spółka będzie w stanie stawić czoło konkurencji, zmiana preferencji klientów oraz ich zwyczajów żywieniowych może zmusić Spółkę do zmiany jednej lub większej liczby jej koncepcji. Jeżeli Spółka dokona zmiany koncepcji restauracji, może stracić klientów, którym nie będzie odpowiadać nowa koncepcja oraz nowe menu, 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 kosztach 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 negocjacji, a Spółka posiada partnerów, z którymi łączy ją długoletnia współpraca, niewykonanie przez dostawcę zobowiązań może spowodować znaczące krótkoterminowe zakłócenia w łańcuchu dostaw Spółki, co z kolei może mieć niekorzystny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Spółki.

Należy także dodać, iż w obecnych warunkach makroekonomicznych spółka narażona jest na dużą zmienność cen dostaw produktów spowodowaną głównie zmianami kursowymi, gdyż większość produktów jest importowana.

Ryzyko związane z umowami najmu i ich przedłużeniem

Wszystkie restauracje Spółki działają w wynajmowanych obiektach. Większość umów najmu są to umowy długoterminowe – okres obowiązywania umów wynosi od 5 lub 10 lat od daty rozpoczęcia najmu. Wiele umów najmu przyznaje Spółce prawo do

przedłużenia okresu obowiązywania umowy, pod warunkiem przestrzegania przez Spółkę warunków najmu. Niezależnie od przestrzegania takich warunków, nie ma gwarancji, że Spółka będzie w stanie 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 walerów 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.

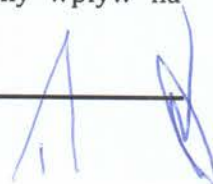
W/w kwota przewyższa wartość roszczenia jakie wykonawca zamierza dochodzić na drodze sądowej.

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.

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 sadem 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 perspektywę 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 powiązaniami 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 93/2010 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
1. Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK	Z wyłączeniem transmitowania obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej. W ocenie Zarządu koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji posiedzeń walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu sieci Internet, nie znajdują
3. Spółka prowadzi korporacyjną stronę i zamieszcza na niej:		
3.8. opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy)	NIE	Spółka nie publikowała prognoz finansowych.

3.13. kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	NIE	Spółka nie stosowała powyższej zasady jednakże w najbliższym czasie Spółka dostosuje swoją stronę internetową do wymogów tej zasady. Spółka publikuje stosowne informacje dotyczące przekazywania dat publikacji raportów okresowych oraz dat walnych zgromadzeń w postaci raportów
--	------------	--

