

JEDNOSTKOWY RAPORT ROCZNY

SAKANA S.A.



Za okres od 01.01.2015 do 31.12.2015

11

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 2015 przeliczone na euro	7
Sprawozdanie Zarządu z działalności SAKANA S.A. za okres 01.01.2015– 31.12.2015	
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	12
5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.....	15
6. Strategia rozwoju	16
7. Aktualna sytuacja finansowa	17
8. Zatrudnienie	17
9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy	18
10. Informacje o strukturze akcjonariatu Emitenta	19
11. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń.....	20
12. Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju	25
13. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach)	25
14. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie:	
a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utruty 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.....	25
15. Oświadczenie w zakresie przestrzegania „Dobrych Praktyk”	26

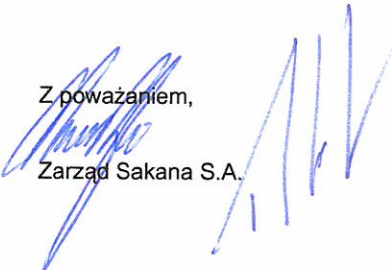
Szanowni Państwo,

W imieniu Sakana S.A. przekazujemy niniejszym raport za rok 2015.

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.

A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and strokes, is written over the text 'Zarząd Sakana S.A.'.

**Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące rzetelności danych
zawartych w sprawozdaniu za okres od 01.01.2015 – 31.12.2015**

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. 10.05.2016r.

Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego za rok 2015

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 21 grudnia 2015 roku.

Tomasz Romanik – Prezes Zarządu

Marcin Ryłski – Wiceprezes Zarządu

Warszawa, dn. 10.05.2016r.

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 2015 do 31 grudnia 2015, na które składa się:

- Wprowadzenia do sprawozdania finansowego,
- Bilans na dzień 31 grudnia 2015 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę 5.472.419,39 PLN
- Rachunek zysków i strat wykazuje za okres od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 roku stratę netto w kwocie 281.621,56 PLN
- Zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2015r. do dnia 31 grudnia 2015r., które wskazuje zmniejszenie stanu kapitału własnego o kwotę 281.621,56 PLN
- Rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 roku wykazuje zmianę stanu środków pieniężnych o kwotę 55.766,19 PLN
- Informacje dodatkowe do bilansu
- Sprawozdanie Zarządu za okres od 1.01.2015 do 31.12.2015

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.

10.05.2016r. 

Wybrane dane finansowe za rok 2015

Wybrane dane finansowe za okres 01.01.2015 - 31.12.2015 przeliczone na EUR

Kursy wymiany PLN/EUR

Data	Średni kurs w okresie	Kurs na ostatni dzień okresu
31.12.2015	4,1848	4,2615
31.12.2014	4,1893	4,2623

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	01.01.2015	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2014
	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
Przychody ze sprzedaży	10 903	10 976	2 605	2 620
Zysk (strata) ze sprzedaży	-273	19	-65	4
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	-319	100	-76	24
Zysk (strata) na działalności gospodarczej	-313	200	-75	48
Zysk (strata) brutto	-313	200	-75	48
Zysk (strata) netto	-282	135	-67	32
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	6	366	1	87
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-307	-256	-73	-61
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	357	203	85	49
Przepływy pieniężne netto razem	56	313	13	75
Aktywa trwałe	4 168	3 491	996	833
Aktywa obrotowe	1 305	1 614	312	385
Kapitał własny	2 410	2 692	576	643
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	3 062	2 413	732	576

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SAKANA S.A.

ZA OKRES 01.01.2015 - 31.12.2015

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 31.12.2015 - 7 lokali gastronomicznych, w tym lokale własne i punkt gastronomiczny:

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

Punkt gastronomiczny

1. Warszawa, ul. Nowogrodzka 49

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 2015 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 2015 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)

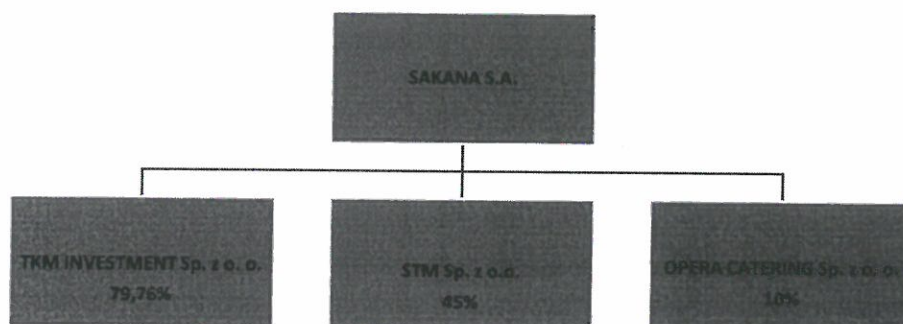
Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

- prowadzenie i rozwój sieci restauracji własnych pod marką Sakana 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.

Na dzień 31 grudnia 2015 roku SAKANA SA posiadała 79,76% udziałów w spółce TKM INVESTMENT Sp. z o.o.

TKM INVESTMENT Sp. z o. o.

- a. Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Nizinna 12 lok. U1
- 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 45% 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 45,00 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 2.250,00 zł).

Na dzień sporządzenia raportu Sakana S.A. posiada 10% udziałów w spółce Opera Catering Sp. z o. o.

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 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 2014.

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 S.A., w 2015 roku wyniosły 10.903.111,34 zł.

Spółka utrzymała zbliżony przychód w stosunku do roku poprzedniego, który wynosił 10.975.885,09 zł.

W omawianym okresie obrotowym nastąpiły wydarzenia mające wpływ na działalność Sakana S.A, do istotnych zdarzeń należy zaliczyć w szczególności podpisanie umowy na najem lokalu użytkowego z dnia 20.03.2015. Umowa umożliwi zwiększenie powierzchni sprzedażowej restauracji, w wyniku powyższego poszerzona zostanie oferta produktowa oraz zmianie ulegną funkcje w przedmiotowej jednostce.

Projektowane zmiany nie oznaczają odejścia od orientalnego charakteru restauracji, zmiana oferty produktowej będzie dokonywana w obszarze kuchni japońskiej i podyktowana jest dynamicznymi zmianami w zakresie oczekiwań klientów.

W związku z powyższym spółka prowadziła szkolenia i działania rekrutacyjne polegające na zatrudnianiu nowego personelu. Koszty ponoszone w związku z omawianym projektem mogą wpływać na wyniki operacyjne spółki do momentu uruchomienia poszerzonej placówki. Część ponoszonych nakładów operacyjnych związanych z omawianym projektem również wpływa na wyniki i poziom rentowności – dotyczy to wydatków operacyjnych koniecznych do realizowania przedsięwzięcia nie będących jednocześnie kosztami inwestycyjnymi.

W październiku 2015 roku spółka zawarła umowę z Mazowieckim Regionalnym Funduszem Pożyczkowym z siedzibą w Warszawie. Pożyczka celowa z przeznaczeniem na finansowanie przebudowy i adaptacji oraz wyposażenie poszerzonej restauracji w kwocie 579 500,00 zł – pięćset siedemdziesiąt dziewięć tysięcy pięćset złotych. Szczegółowe warunki zawartych umów nie odbiegają od warunków powszechnie obowiązujących w tego rodzaju umowach. Spłata zaciągniętych pożyczek ma nastąpić w terminie sześćdziesięciu miesięcy od daty zawarcia. Wskazane wyżej obciążenia finansowe mogą mieć wpływ na wyniki finansowe spółki w przyszłości.

W listopadzie 2015 roku spółka dokonała wyboru wykonawcy dla rozbudowy lokalu przy ul. Moliera i rozpoczęła proces inwestycyjny. Zakończenie prac przewidziane jest na koniec drugiego kwartału roku 2017.

Kolejnym istotnym wydarzeniem w okresie od 01.01.2015 do 31.12.2015 było podpisanie umów przedłużających finansowanie bieżącej działalności spółki poprzez zawarcie umowy o kredyt w rachunku bieżącym na kwotę 500 000,00 zł do dnia 27 maja 2016. Kredyt jest oprocentowany wg stawki referencyjnej WIBOR 3M + marża banku. W dniu 09.06.2015 spółka zawarła umowę kredytową na kredyt w rachunku bieżącym na kwotę 145 000,00 zł na okres 12 miesięcy – kredyt przeznaczony jest na finansowanie bieżącej działalności spółki.

W omawianym okresie sprawozdawczym Sakana S.A. dokonała zmniejszenia posiadanych udziałów w spółce Opera Catering Sp. z o.o. i na dzień 31.12.2015 posiadała 10% udziałów. Zawarte umowy sprzedaży są konsekwencją wcześniej podjętych zobowiązań i decyzji mających na celu sprzedaż wszystkich posiadanych w/w spółce udziałów należących do Sakana S.A. Zmniejszenie zaangażowania kapitałowego w przedmiotową spółkę wpływać będzie na skonsolidowany wynik finansowy grupy kapitałowej Sakana S.A.

W okresie obejmującym sprawozdanie spółka prowadziła negocjacje mające na celu przedłużenie umowy najmu restauracji zlokalizowanej w Poznaniu, w związku z kończącym się okresem najmu. Na dzień 31.12.2015 negocjacje nie zostały zakończone. W styczniu 2016 roku spółka poinformowała komunikatem z dnia 01 lutego 2016 roku o nie przedłużeniu umowy z dotychczasowym wynajmującym, w związku z powyższym z dniem 31

stycznia 2016 roku zamknęła swoją działalność operacyjną w przedmiotowej lokalizacji. Opisana powyżej sytuacja będzie miała wpływ na wyniki finansowe spółki w pierwszym i drugim kwartale roku 2016. Jednocześnie spółka podjęła niezbędne działania mające na celu zmianę miejsca prowadzenia działalności i uruchomienie restauracji w możliwie krótkim terminie. Opisana sytuacja ma negatywny wpływ na bieżącą działalność spółki i wyniki sprzedaży.

W ramach realizacji polityki dywersyfikacji działalności spółka finansuje poprzez pożyczki oraz poręczenia udzielone na leasingi działalność spółki STM Sp. z o.o., w której posiada 45% udziałów.

Spółka STM jest spółką celową, która realizuje projekt wprowadzenia na rynek nowego konceptu gastronomicznego. Obecnie spółka nie osiąga dodatnich wyników finansowych. Zgodnie z przyjętymi założeniami biznesowymi STM Sp. z o.o. powinna pod koniec 2016 roku osiągnąć dodatnie przepływy finansowe i zwiększać przychody ze sprzedaży. Sakana S.A. planuje zwiększyć swoje zaangażowanie kapitałowe w przedmiotową spółkę do końca 2016 poprzez powiększenie posiadanego pakietu udziałów tj. odkupienie pozostałych 55% udziałów.

W 2016 roku spółka prowadziła zgodnie z umową zawartą w 2012 działalność w Teatrze Muzycznym Roma. W ramach opisywanej działalności Spółka świadczyła usługi gastronomiczne dla gości teatru, usługi z zakresu cateringu eventowego oraz obsługiwała pracowników w/w instytucji w zakresie gastronomii.

Sakana S.A. ma podpisane umowy leasingowe, przedmiotem finansowania są środki trwale służące jako wyposażenie lokali gastronomicznych oraz środki transportu. Wszystkie umowy zawarte są w PLN.

W omawianym okresie spółka nie dokonywała skupu własnych akcji.

6. Strategia rozwoju.

Założenia strategii rozwoju Spółki w 2016 roku.

Plany Spółki w bieżącym roku będą polegać na modyfikacji istniejących restauracji. Wprowadzeniu na rynek nowego konceptu gastronomicznego poprzez spółkę zależną STM Sp. z o.o. Spółka rozważa możliwości optymalizacji swojej działalności polegającą na przechodzeniu działalności operacyjnej do modelu franczyzowego w lokalach, w których takie rozwiązanie byłoby uzasadnione względami ekonomicznymi. W planach spółki jest uruchomienie nowej restauracji w Poznaniu. Umowa ma charakter warunkowy a termin realizacji omawianego przedsięwzięcia nie jest podany do publicznej wiadomości.

Spółka prowadzi rozmowy z potencjalnymi franczyzobiorcami w ramach poszukiwania kolejnych partnerów do rozbudowy sieci w oparciu o system franczyzowy. Wartym podkreślenia jest fakt udanej dotychczasowej współpracy z franczyzobiorcami, z którymi prowadzone są rozmowy na temat poszerzenia ich dotychczasowego zakresu działalności i przedłużenia obecnych umów. Spółka uruchomiła pilotażowy projekt w segmencie gastronomii masowej poprzez podmiot celowy STM Sp. z o.o., w której posiada 45% udziałów.

Pilotaż stanowi kolejny krok w dywersyfikacji działalności spółki i procesu wyjścia z ofertą poza segment ekskluzywnych restauracji sushi, przy jednoczesnym zachowaniu istotnych wartości marki. Finansowanie działalności spółki celowej, odbywa się ze środków pozyskiwanych z działalności operacyjnej i realizowane jest poprzez krótkoterminowe pożyczki. Obecnie spółka STM Sp. z o.o. nie osiągnęła zysków z działalności operacyjnej, zgodnie z założeniami dodatnie wyniki finansowe powinny być osiągnięte w pierwszym kwartale 2017.

Istotnym elementem strategii powiększenia wartości sprzedaży jest zwiększenie aktywności w sektorze usług cateringowych. Spółka prowadzi intensywne działania marketingowe związane z promocją cateringu, usług dowozu i oferty eventowej. Dzięki dodatkowym funkcjonalnościom w powiększonych lokalizacjach spółka będzie wprowadzać do oferty sprzedaż usług eventowych, sprzedaż produktów typu take-away.

W zakresie działań marketingowych związanych z promocją marki, Sakana SA koncentruje się na wzmożonej promocji w mediach internetowych poprzez realizację przyjętej strategii marketingowej. Obecnie oferta kierowana jest poza odbiorcami detalicznymi do klientów z segmentu B2B.

Realizacja omawianych inwestycji może w przyszłości wpływać na wyniki finansowe osiągnięte przez spółkę.

Sakana S.A. wprowadziła możliwość zamówień on-line co przyczynia się do wzrostu sprzedaży. Wdrażane są w punktach sprzedaży systemy lojalnościowe, które mają na celu zwiększyć przywiązanie klienta do marki oraz umożliwiają dotarcie z informacjami o promocjach produktowych.

Spółka w ramach strategii rozwoju podjęła działania mające na celu pozyskanie nowych dostawców zagranicznych, których produkty mają znajdować się w ofercie Sakana. Poszerzony asortyment obejmujący nowe produkty będzie importowany do magazynów firmy bezpośrednio od producentów.

Realizacja omawianych inwestycji może wpłynąć w przyszłości na wyniki finansowe spółki.

Na dzień sporządzania raportu spółka nie planuje pozyskiwania kapitału poprzez emisję akcji, nie planuje również skupu własnych akcji.

7. Aktualna sytuacja finansowa.

Początek roku 2016 był dla Spółki zadawalający, mając na uwadze podejmowane działania, pod względem osiągniętego obrotu.

W I Q 2016 roku spółka zrealizowała przychody netto ze sprzedaży w wysokości 2.375.321,20 zł.

8. Zatrudnienie

Na koniec roku 2015 Spółka zatrudniała 43 pracowników na umowę o pracę oraz 50 na podstawie umów cywilno-prawnych.

W roku 2016 na ostatni dzień marca Spółka zatrudniała 41 pracowników na podstawie umowy o pracę oraz 41 na podstawie umów cywilno-prawnych.

9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy

Przychody ze sprzedaży netto zrealizowane przez spółkę w roku 2015 wyniosły 10.903.111,34 zł.

Rok 2015 Spółka zamknęła ujemnym wynikiem finansowym netto w kwocie 281.621,56 zł. Porównując rok 2015 do roku 2014 widoczny jest spadek wyniku finansowego, co jest spowodowane zwiększeniem nakładów i kosztów operacyjnych na realizowane projekty inwestycyjne i idącym za tym wzrostem kosztów w obszarze wynagrodzeń.

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.

Należy ponadto spodziewać się, iż w roku 2016 nieprzewidziane zawieszeniem działalności lokalu w Poznaniu będzie miało negatywny wpływ na wyniki i sytuację finansową spółki. Zamknięcie lokalu gastronomicznego stanowi wymierną stratę w postaci nieuzyskiwanych przychodów przez Spółkę przy jednoczesnej konieczności ponoszenia kosztów stałych związanych z personelem i terminowymi umowami. Zarząd zakłada, iż szybkie uruchomienie działalności w nowej lokalizacji pozwoli zminimalizować starty związane z wyżej opisaną sytuacją a w dłuższej perspektywie doprowadzić do odrobienia wartości przychodów i zwiększenia zysków spółki.

Wartość majątku trwałego na koniec roku 2015 wynosiła 4.167.674,48 zł. Na kwotę tę składa się:

1. Rzeczowe aktywa trwałe wraz z wartościami niematerialnymi i prawnymi, które stanowią kwotę 3.002.707,79 zł;
2. Należności długoterminowe w kwocie 699.708,69 zł;
3. Inwestycje długoterminowe w kwocie 396.750,00 zł;
4. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w kwocie 68.508,00 zł.

Wartość rzeczowych aktywów trwałych zwiększyła się o kwotę 277.431,32 zł w stosunku do roku 2014 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 2015 wynosił 1.304.744,91 zł. Analizując poszczególne pozycje bilansowe majątku obrotowego zauważyć można, iż zmniejszenie stanu zapasów w stosunku do roku poprzedniego, co jest efektem optymalizacji procesów zakupowych.

Kapitał Własny Spółki na koniec roku 2015 zmniejszył się względem roku 2014 o kwotę 281.621,56 zł. Kwota spadku wynika z ujemnego wyniku finansowego na koniec roku sprawozdawczego.

Zwiększeniu uległy zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, wynosiły one 2.413.362,28 zł na koniec roku 2014, natomiast na koniec roku 2015 wyniosły 3.062.212,17 zł. Wzrost zobowiązań wynika ze zwiększenia zewnętrznego finansowania Spółki w postaci kredytów bankowych.

Zobowiązania finansowe wynikające z zawartych umów leasingowych uległy zwiększeniu w związku z nowo zawartymi umowami leasingowymi. Wszystkie zobowiązania finansowe wynikające z zawartych umów leasingowych są spłacane zgodnie z harmonogramami zawartych umów.

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 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 nowopowstających centrach handlowych. W naturalny sposób w rywalizacji o takie lokale Spółka spotyka się z konkurencją innych sieci restauracyjnych. W opinii Zarządu Spółki, dobra lokalizacja restauracji jest głównym czynnikiem wpływającym na powodzenie przedsięwzięcia. Pozyskanie powierzchni pod lokal gastronomiczny może być związane także z długotrwałymi procedurami administracyjnymi, na których prowadzenie Spółka ma ograniczony wpływ.

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

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

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

Ryzyko zmiany preferencji klientów

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

Ryzyko związane z istnieniem konkurencji

Spółka działa w segmencie restauracji typu „Premium”, w którym spotyka się ze wzmożoną konkurencją. Ewentualna niezdolność Spółki do podjęcia efektywnej walki konkurencyjnej lub też podjęcie błędnych założeń tego konkurowania może w niekorzystny sposób wpłynąć na działalność, i ostatecznie wyniki Spółki. Osiągnięcie założonych przez Spółkę celów jest uzależnione od utrzymania przez Spółkę zdolności skutecznego konkurowania. Niezdolność do efektywnej walki z konkurencją w tym segmencie może w niekorzystny sposób wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki działalności Spółki. Nawet w sytuacji, gdy Spółka będzie w stanie stawić czoło konkurencji, zmiana preferencji klientów oraz ich zwyczajów żywieniowych może zmusić Spółkę do zmiany jednej lub większej liczby jej koncepcji. Jeżeli Spółka dokona zmiany koncepcji restauracji, może stracić klientów, którym nie będzie odpowiadać nowa koncepcja oraz nowe menu, 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 negocjacjom, 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 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 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 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 uzasadnienia.
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
--	------------	--