

JEDNOSTKOWY RAPORT ROCZNY

SAKANA S.A.



Za okres od 01.01.2017 do 31.12.2017

SPIS TREŚCI

List Przewodni.....	4
Oświadczenie Zarządu	5
Oświadczenie Zarządu dot. wyboru podmiotu do badania sprawozdania finansowego	6
Wstęp.....	7
Wybrane dane finansowe za rok 2017 przeliczone na euro	8
Sprawozdanie Zarządu z działalności SAKANA S.A. za okres 01.01.2017 – 31.12.2017	
1. Podstawowe informacje o Spółce	9
2. Sposób powstania i organy Spółki	10
3. Informacje o podmiotach powiązanych	11
4. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego oraz zasady przyjęte przy sporządzaniu raportu	13
5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego	16
6. Strategia rozwoju	19
7. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa	21
8. Zatrudnienie	21
9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy	21
10. Informacje o strukturze akcjonariatu Emitenta	23
11. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń	24
12. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	30
13. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach)	30
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 zabezpieczeń30
15. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego30




Szanowni Państwo,

niniejszym przekazujemy raport za rok 2017.

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 01.01.2017 – 31.12.2017**

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. 14.05.2018 r.

Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego za rok 2017


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 14.11.2017 r.


Tomasz Romanik – Prezes Zarządu

Marcin Ryłski – Wiceprezes Zarządu

Warszawa, dn. 14.05.2018 r.



Wstęp

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

- Wprowadzenia do sprawozdania finansowego,
- Bilans na dzień 31 grudnia 2017 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę 4 581 292,75 zł
- Rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2017 roku do 31 grudnia 2017 roku wykazujący stratę netto w kwocie -558 088,11 zł
- Zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2017 r. do dnia 31 grudnia 2017 r., które wykazuje zmniejszenie stanu kapitału własnego o kwotę 558 088,11 zł
- Rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2017 roku do 31 grudnia 2017 roku, który wykazuje zmniejszenie stanu środków pieniężnych o kwotę 28 236,32 zł
- Dodatkowe informacje i objaśnienia
- Sprawozdanie Zarządu za okres od 01.01.2017 do 31.12.2017

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. 14.05.2018 r.



Wybrane dane finansowe za rok 2017

Wybrane dane finansowe za okres 01.01.2017 - 31.12.2017 przeliczone na EUR wg kursu na dzień bilansowy

Kursy wymiany PLN/EUR

Data	Średni kurs w okresie	Kurs na ostatni dzień okresu
31.12.2017	4,2447	4,1709
31.12.2016	4,3757	4,4240

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	01.01.2017 31.12.2017	01.01.2016 31.12.2016	01.01.2017 31.12.2017	01.01.2016 31.12.2016
Przychody ze sprzedaży	8 235	9 297	1 940	2 125
Zysk (strata) ze sprzedaży	67	-55	16	-13
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	-469	-61	-110	-14
Zysk (strata) na działalności gospodarczej	-568	-95	-134	-22
Zysk (strata) brutto	-568	-95	-134	-22
Zysk (strata) netto	-558	-119	-131	-27
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	642	203	151	46
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-299	-241	-71	-55
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-371	-238	-87	-54
Przepływy pieniężne netto razem	-28	-276	-7	-63
Aktywa trwałe	3 177	4 093	749	935
Aktywa obrotowe	1 404	1 085	331	248
Kapitał własny	1 733	2 291	408	524
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	2 849	2 887	671	660

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SAKANA S.A.

ZA OKRES 01.01.2017 -31.12.2017

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 31.12.2017 - 6 lokali gastronomicznych, w tym:

lokale własne:

1. Warszawa, ul. Moliera 4/6
2. Warszawa, ul. Burakowska 5/7
3. Warszawa, ul. Nowogrodzka 49

lokale franczyzowe:

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

oraz lokal należący do spółki zależnej :

1. Poznań : Górna Wilda 61



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 (Repetytorium 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 2017 Zarząd Spółki sprawują:

- Pan Tomasz Romanik – Prezes Zarządu
- Pan Marcin Ryłski – Wiceprezes Zarządu

Rada Nadzorcza składa się z 5 (pięciu) Członków powoływanych i odwoływanych przez Walne Zgromadzenie. Członkowie Rady Nadzorczej powoływani są na okres dwóch lat. Członków Rady Nadzorczej powołuje się na okres wspólnej kadencji.

Radę Nadzorczą na dzień 31 grudnia 2017 roku stanowią następujące osoby:

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

Na dzień sporządzania sprawozdania przedstawiciele Zarządu jak również Rady Nadzorczej nie posiadali dodatkowych udziałów lub akcji w podmiotach powiązanych z SAKANA S.A. Spółka nie zawierała żadnych umów mogących powodować ograniczenia w zbyciu lub dysponowaniu przez akcjonariuszy akcjami lub powodujących zmianę parytetu wśród obecnych akcjonariuszy.

Przedmiotem działalności Spółki są:

- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne (PKD56.10A),
- hotele i podobne obiekty zakwaterowania (PKD 55.10Z),
- pozostała, usługowa działalność gastronomiczna (PKD 56.29Z)

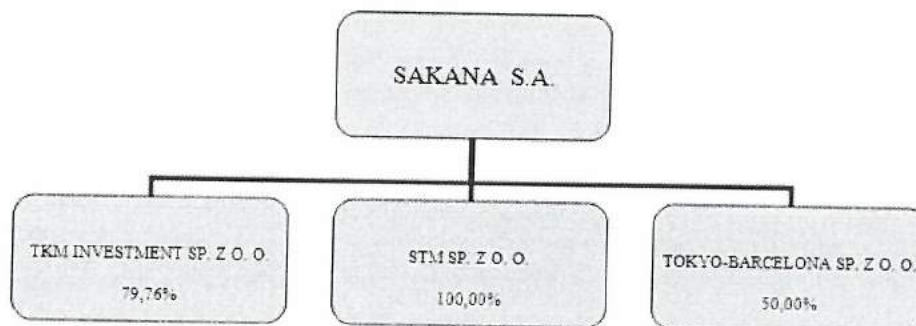
Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

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

3. Informacje o podmiotach powiązanych.

W ramach sieci na dzień 31.12.2017 istnieje obecnie siedem punktów gastronomicznych z czego dwa działają na podstawie umów franczyzowych w ramach niezależnych i niepowiązanych spółek prowadzących działalność na własne ryzyko oraz jeden w ramach spółki zależnej.

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



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

Na dzień 31 grudnia 2017 roku SAKANA SA posiada 79,76% udziałów w spółce TKM INVESTMENT Sp. z o.o.

TKM INVESTMENT Sp. z o. o.

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

W dniu 15.11.2003 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000179737.

Spółce został nadany numer NIP: 113-25-203-46 oraz REGON: 015599264.

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

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

STM Sp. z o.o.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Nizinnej 12 lokal U1

W dniu 10.08.2012 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XIII wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000428650.

Spółce został nadany numer NIP: 1132857784 oraz REGON: 146254693.

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

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

Sakana S.A. na dzień 31.12.2017 posiada 50% udziałów w Tokyo-Barcelona Sp. z o.o.

Tokyo-Barcelona Sp. z o. o.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Moliera 4/6

W dniu 26 października 2017 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000700799.

Spółce został nadany numer NIP: 5252727508 oraz REGON: 368601800.

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

Wysokość kapitału podstawowego Spółki wynosi 6.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 50 % (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 3.000,00 zł).

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

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Moliera 4/6

W dniu 10 listopada 2017 r. postanowieniem Sądu Rejonowego w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000703396

Spółce został nadany numer NIP: 5252728749 oraz REGON: 368733714.

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

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

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

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

Spółka nie wprowadziła zmian w stosowanych zasadach (polityki) rachunkowości w stosunku do zasad stosowanych w roku 2016.

Zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (tekst jednolity z dnia 11 marca 2013 r. Dz. U. 2018, poz. 395) Emitent prezentuje sprawozdanie finansowe sporządzone metodą pełną, przedstawione w złotych polskich (o ile nie wskazano inaczej).

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

Stosowane metody wyceny

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

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

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

- zobowiązania – w kwocie wymagalnej zapłaty, przy czym zobowiązania finansowe, których uregulowanie zgodnie z umową następuje drogą wydania aktywów finansowych innych niż środki pieniężne lub wymiany na instrumenty finansowe – według wartości godziwej.
- rezerwy – w uzasadnionej, wiarygodnej oszacowanej wartości, przy czym rezerwy tworzy się na:
 - a) pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania, których kwotę można w sposób wiarygodny oszacować, a w szczególności na straty z transakcji gospodarczych w toku w tym z tytułu udzielonych gwarancji, poręczeń, operacji kredytowych, skutków toczącego się postępowania sądowego.
 - b) przyszłe zobowiązania spowodowane restrukturyzacją, jeżeli na podstawie odrębnych przepisów jednostka jest zobowiązana do jej przeprowadzenia lub zawarto w tej sprawie wiążące umowy, a plany restrukturyzacji pozwalają w sposób wiarygodny oszacować wartość tych przyszłych zobowiązań.
- kapitały (fundusze) własne oraz pozostałe aktywa i pasywa – w wartości nominalnej

Wybrane metody ustalania wyniku finansowego

Na wynik finansowy spółki netto składają się:

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

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

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

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

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

Zasady ustalania amortyzacji

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

Szczególne zasady wyceny składników majątku obrotowego i inwestycji długoterminowych

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

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

W roku 2017 spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi w wysokości 8 235 059,35 zł.

Nastąpiło szereg zdarzeń mających istotny wpływ na obecną sytuację spółki.

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

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

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

Spółka podjęła działania w celu przeformatowania systemu i warunków umów franczyzowych oraz rozpoczęła ogólnopolską akcję reklamową mającą na celu pozyskanie nowych franczyzobiorców. Model franczyzowy jest niezwykle istotny ze względu na dalsze plany rozwoju spółki. Przeformatowanie umowy franczyzowej, możliwość udzielania prawa do działalności pod marką Sakana daje możliwość rozwoju firmy, zwiększenia przychodów, bez konieczności jej dużego zaangażowania finansowego. Prowadzona od lat polityka promocji wizerunku marki, doprowadziła do stworzenia silnego, rozpoznawalnego brandu gastronomicznego.

Zarząd prowadzi dalsze działania w celu optymalizacji działalności prowadzonej przez Sakana S.A.

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

Przeprowadzone akcje marketingowe miały charakter wizerunkowy i były częścią planu promocji, którego celem jest budowanie świadomości marki, pozyskanie nowych klientów oraz zwiększenie wartości sprzedaży w restauracjach sieci. Kontynuowana była także realizacja promocji w ramach programu lojalnościowego prowadzonego przez sieć Sakana.

W IIQ 2017 r. zawarte zostały umowy kredytowe z bankami finansującymi działalność spółki, tj. przedłużona została umowa kredytowa, poprzez podpisanie kolejnego aneksu do umowy o kredyt w rachunku bieżącym na kwotę 465.000,00 zł. do dnia 25 maja 2018 roku. Spółka zakończyła również negocjacje w sprawie spłaty kredytu udzielonego na podstawie umowy z dnia 9 czerwca 2015 r. w kwocie 145 000,00 zł podpisując harmonogram spłaty w/w. kredytu. Termin spłaty całkowitej kwoty kredytu ustalono na dzień 30 października 2018 r.

Zobowiązania wynikające z powyższego dokumentu są realizowane na bieżąco.

W IIIQ 2017 z uwagi na termin zakończenia umowy najmu lokalu przy ul. Mielęckiego 6 w Katowicach podjęte zostały także negocjacje dotyczące uzgodnienia warunków przedłużenia przedmiotowej umowy. W toku negocjacji nie osiągnięto jednak porozumienia w zakresie warunków przeprowadzenia inwestycji i kontynuacji działalności w ww. lokalu.

W związku z powyższym strony ustaliły na zasadzie porozumienia, iż obecna umowa najmu uległa rozwiązaniu z dniem 20 września 2017 r.

Zarząd Sakana S.A., mając na względzie dobro Spółki oraz optymalizację kosztów związanych z koniecznością zakończenia działalności w ww. lokalu, podjął decyzję o podpisaniu, z innym podmiotem gospodarczym, umowy o udzielenie odpłatnej licencji na prowadzenie restauracji pod marką Sakana na terenie Katowic przez okres 6 lat.

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

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

Strategia nowej restauracji dzięki rozbudowie i powiększeniu oraz nawiązaniu przez Sakana S.A. współpracy z inwestorami zagranicznymi ma na celu pozyskanie dodatkowego know-how, rozszerzenie działalności przez wprowadzenie nowego menu do restauracji - typu fusion, będącego połączeniem nowoczesnej kuchni hiszpańskiej i tradycyjnej kuchni japońskiej.

Prowadzenie projektu powierzono nowemu szefowi - Gabriel Fernandez de Garcia, który odpowiada za projekt od strony kulinarnej, jak również biznesowej. W ramach projektu zostaną uruchomione programy szkoleniowe dla kucharzy profesjonalnych i klientów indywidualnych, ponadto nowa przestrzeń pozwoli na prowadzenie szerszych działań marketingowych, mających na celu pozyskanie klientów biznesowych na organizację imprez dla dużych grup, co nie było możliwe w dotychczasowych warunkach lokalowych.

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

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

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

Spółka celowa Tokyo-Barcelona Sp. z o.o. spółka komandytowa objęła restaurację 1.02.2018 roku. Od tego czasu restauracja funkcjonuje pod marką Gabriel de Garcia SAKANA na zwiększonej powierzchni 350 m², w poszerzonym składzie osobowym, ze zmienioną kartą menu i systemem obsługi gości. Pierwsze miesiące funkcjonowania zostały poświęcone na reklamę i sprawy organizacyjne restauracji.

Zarząd Sakana S.A. informuje ponadto, iż z dniem 01.02.2018 r. weszła w życie umowa agencyjna, na mocy której Spółka udzieliła odpłatnej licencji, podmiotowi zewnętrznemu, na prowadzenie działalności w zakresie obsługi eventów oraz cateringu w lokalach będących przedmiotem najmu pomiędzy Sakana S.A., a Teatrem Muzycznym Roma w Warszawie.

Przedmiotowa umowa została zawarta na okres jednego roku, a jej podpisanie ma na celu optymalizację kosztów działalności.

Na skutek nie przedłużenia umowy najmu i brakiem porozumienia z dotychczasowym wynajmującym Spółka zmuszona była do zamknięcia restauracji w Poznaniu w 2018 r..

Spółka celowa STM sp. z o.o. należąca do Sakana S.A. wykorzystana została do przejęcia pracowników i przystosowana do nowego modelu działalności małego formatu, który docelowo przygotowany został do przejścia na system franczyzowy. Projekt ten został wdrożony i przeprowadzony, czego wynikiem było wejście w życie porozumienia i umowy franczyzowej pomiędzy Sakana S.A., a spółką Osaka, której udziałowcami są dotychczasowi pracownicy restauracji.

Skończenie etapu pośredniego jakim było utrzymanie obecności marki oraz wykwalifikowanych ludzi zainteresowanych dalszą współpracą, w zakresie rozwoju restauracji i brandu marki Sakana pozwoliło na przystąpienie do utworzenia większej jednostki gastronomicznej, a tym samym powrót na mapę restauracji poznańskich. Na dzień pisania raportu została wybrana lokalizacja, lecz trwające negocjacje w zakresie formuły przedsięwzięcia i pozyskania kapitału, na obecnym etapie spółka nie może podać ostatecznych parametrów transakcji.

Spółka rozważa dodatkową emisję akcji mającą na celu restrukturyzację i poprawę kondycji finansowej a tym samym polepszenie możliwości rozwoju firmy.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie akcjonariuszy w przedmiotowej sprawie odbędzie się dnia 28 maja 2018 r. o godz. 9:00 w Kancelarii Notarialnej Jolanta Gardocka & Beata Otkala przy ul. Łuckiej 2/4/6 lok. 37 w Warszawie.

Na dzień 31.12. 2017 roku spółka nie podjęła uchwał, ani decyzji w sprawie skupu akcji własnych.

6. Strategia rozwoju.

Założenia strategii rozwoju Spółki w 2018 roku.

Spółka realizuje plan biznesowy polegający na przemodelowaniu dotychczasowej działalności. Planowane zmiany w Spółce wiążą się z koniecznością jej dokapitalizowania, w celu restrukturyzacji istniejących zobowiązań. Podjęcie ewentualnych rozmów objęte jest tajemnicą handlową i nie może być przedmiotem upublicznienia do momentu przekazania stosownych raportów przez Spółkę. Zarząd o podjęciu takich rozmów poinformuje rynek zgodnie z obowiązującymi przepisami w zakresie regulacji New Connect.

Kolejnym etapem, w ocenie Zarządu powinna być zmiana działalności operacyjnej w taki sposób, że zarówno lokale istniejące jak i nowe znajdować się będą w strukturach celowych. Cały zysk generowany przez Spółkę opierać się będzie o działalność licencyjną, franczyzową i agencyjną, w zależności od indywidualnie rozpatrywanych przypadków.

Schemat ten nie wyklucza posiadania przez Spółkę udziałów w podmiotach celowych, a w niektórych przypadkach jest nawet pożądany. Warto natomiast zwrócić uwagę, że znacząco zmniejsza się ryzyko prowadzenia działalności operacyjnej, a zwiększa możliwość pozyskiwania kapitału do poszczególnych projektów od inwestorów indywidualnych. Pozyskiwanie środków od partnerów i potencjalnych franczyzobiorców do projektów celowych wg Zarządu może być efektywniejszym modelem biznesowym wobec dotychczas stosownych.

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

Przeniesienie działalności operacyjnej przyniesie obniżenie kosztów prowadzenia działalności, co w przyszłości powinno pozytywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

Zarząd rekomenduje generalną zmianę strategii działania Spółki w związku z obecną sytuacją ekonomiczną firmy oraz oceną dalszych perspektyw rozwoju biznesu. Obecny model działania spółki w wyniku zmian rynkowych tj. wzrastającej presji na płace, przy wzrastających kosztach związanych z kontrolowaniem poszczególnych restauracji, koniecznością zamknięcia niektórych restauracji, w znaczący sposób pogorszyły wyniki działalności Spółki, poprzez fakt iż działalność tych restauracji operacyjnie bezpośrednio była realizowana przez Sakana S.A., co wpłynęło negatywnie na obraz ekonomiczny Spółki

Dalsze próby utrzymywania projektu w obecnej formie nie są w ocenie Zarządu zasadne.

W trosce o miejsca pracy oraz wycenę akcji Spółki Zarząd rekomenduje przejście z działalności operacyjnej gastronomicznej do działalności licencyjnej opartej na uzyskiwaniu wpływów ze sprzedaży praw do użytkowaniu znaku, programów franczyzowych oraz dywidend z posiadanych w projektach celowych udziałów.

W związku z istniejącym zadłużeniem Spółki Zarząd rekomenduje jak najszybsze odłożenie poprzez spłatę zobowiązań z wpływów uzyskanych ze sprzedaży udziałów, pozyskanie dofinansowania, podpisanie z potencjalnymi partnerami korzystnych umów licencyjnych dających spółce możliwość prowadzenia rentownej działalności w kolejnych latach. Istotny, z punktu widzenia restrukturyzacji będzie wynik rozmów, w związku z kończącą się umową kredytową zawartą w dniu 23.05.2013 r.,

o czym Spółka informowała raportem ESPI z dnia 20.06.2017 r. mających na celu ustalenie spłaty lub warunków przedłużenia kredytu obrotowego, w ramach przyjętej strategii spłaty zobowiązań spółki.

Współpraca z podmiotami franczyzowymi poszerzona zostanie o wielkopowierzchniowy format restauracji Sakana, której pilotażowy projekt realizowany jest przy współudziale renomowanego szefa kuchni Gabriela de Garcia w restauracji przy ulicy Moliera 4/6 w Warszawie. Znaczne zwiększenie powierzchni restauracji i zmiana jej oferty produktowej, poprzez dodanie rozbudowanego segmentu kuchni ciepłej, w oparciu o japoński grill Robata wymiennie poszerza grupę docelową odbiorców. Zagospodarowanie 300-350 m² stwarza możliwość poszerzenia oferty, w której oprócz sushi baru znajdować się będzie sala vip, możliwość rezerwacji grupowych, oferta b to b, szkolenia, warsztaty oraz niezwykle istotny element cateringu.

Spółka nie wyklucza, w przypadku udanej restrukturyzacji i dokapitalizowania, włączenia innych brandów, które mogłyby uzupełniać ofertę franczyzową Sakana S.A.

7. Aktualna sytuacja finansowa.

Na koniec IQ2018 Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w kwocie 1.351.410,68 zł

8. Zatrudnienie

Na koniec roku 2017 Spółka zatrudniała 21 pracowników na umowę o pracę oraz 24 na podstawie umów cywilno-prawnych.

W roku 2018 na ostatni dzień marca Spółka zatrudniała 17 pracowników na podstawie umowy o pracę oraz 8 na podstawie umów cywilno-prawnych.

9. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji firmy

Przychody ze sprzedaży netto zrealizowane przez spółkę w roku 2017 wyniosły 8 235 059,35 zł

Rok 2017 Spółka zamknęła ujemnym wynikiem finansowym netto w kwocie -558 088,11 zł

Porównując rok 2017 do roku 2016 widoczny jest spadek przychodów ze sprzedaży, co jest wynikiem procesów polegających na zamykaniu restauracji i przechodzeniu głównej spółki do systemu działalności opartej na systemach licencyjnych i franczyzowych oraz wydzielenia działalności operacyjnej w ramach poszczególnych restauracji do zależnych spółek, w których SAKANA S.A będzie posiadała udziały kapitałowe.

Biorąc pod uwagę specyfikę działalności gastronomicznej, charakteryzującą się wysokimi kosztami stałymi związanymi z utrzymaniem lokali gastronomicznych i wysokimi kosztami osobowymi należy spodziewać się, że w wyniku planowanych procesów w długim terminie spółka poprawi wyniki finansowe w obszarze rentowności i osiąganego zysku

Wartość majątku trwałego na koniec roku 2017 wynosiła 3 177 191,62 zł

Na kwotę tę składa się:

1. rzeczowe aktywa trwale wraz z wartościami niematerialnymi i prawnymi, które stanowią kwotę 2 627 272,82 zł
2. należności długoterminowe w kwocie 85 746,80 zł
3. inwestycje długoterminowe w kwocie 402 000,00 zł
4. długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w kwocie 62 172,00 zł

Wartość rzeczowych aktywów trwałych zmniejszyła się o kwotę 380 514,62 zł w stosunku do roku 2016 r.

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 2017 wynosił 1 404 101,13 zł. Analizując poszczególne pozycje bilansowe majątku obrotowego zauważyć można, zmniejszenie stanu zapasów w stosunku do roku poprzedniego, co jest efektem optymalizacji procesów zakupowych.

Kapitał Własny Spółki na koniec roku 2017 zmniejszył się względem roku 2016 o kwotę 558 088,11 zł. Kwota spadku wynika z ujemnego wyniku finansowego na koniec roku sprawozdawczego.

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

Zmniejszeniu uległy zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, wynosiły one 2 887 301,19 zł na koniec roku 2016, natomiast na koniec roku 2017 wyniosły 2 848 621,69 zł. Zmniejszenie zobowiązań wynika z ich sukcesywnej spłaty.

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

10. Informacja o strukturze akcjonariatu Emitenta.

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

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

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

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

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

11. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń

Ryzyko związane ze zdolnością do znalezienia oraz zapewnienia odpowiedniej lokalizacji restauracji

Sukces restauracji zarządzanych przez Spółkę w istotny sposób zależy od ich lokalizacji. Nie można zapewnić, że obecna lokalizacja restauracji pozostanie atrakcyjna, ani że Spółka będzie w stanie znaleźć i zapewnić miejsca dla nowych restauracji, które będą odpowiadać modelowi biznesowemu Spółki. Nie można również wykluczyć, że przyszła lokalizacja restauracji przyniesie wyniki porównywalne z uzyskiwanymi obecnie lub od nich lepsze. Spółka pozyskuje powierzchnie na swoje lokale gastronomiczne w budynkach już istniejących zlokalizowanych w miejscach będących w centrum życia rozrywkowego i kulturalnego miast oraz nowopowstałych centrach handlowych. W naturalny sposób w rywalizacji o takie lokale Spółka spotyka się z konkurencją innych sieci restauracyjnych. W opinii Zarządu Spółki, dobra lokalizacja restauracji jest głównym czynnikiem wpływającym na powodzenie przedsięwzięcia. Pozyskanie powierzchni pod lokal gastronomiczny może być związane także z długotrwałymi procedurami administracyjnymi, na których prowadzenie Spółka ma ograniczony wpływ.

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

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

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

Ryzyko zmiany preferencji klientów

Gusta konsumentów podlegają ciągłym zmianom, w chwili obecnej Polska, a w szczególności największe miasta, odnotowują szczególną modę na kuchnię japońską. Nie da się jednak wykluczyć, iż preferencje konsumentów ulegną zmianie co może spowodować spadek wyników Spółki. Strategia rozwoju Spółki obejmuje również rozwój poprzez poszerzenie oferty

restauracji serwujących dania innych kuchni niż kuchnia japońska, co w przyszłości może zmniejszyć negatywny skutek potencjalnych zmian gustów konsumentów.

Ryzyko związane z istnieniem konkurencji

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

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

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

- możliwości znalezienia oraz zapewnienia dostępnych i odpowiednich lokalizacji restauracji;
- możliwości uzyskania w terminie wymaganych przez właściwe organy zgód i pozwoleń;
- zdolności Spółki w zakresie negocjowania zadowalających warunków najmu;

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

Ryzyko związane ze zmianami w dostępności i kosztami produktów spożywczych

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

Ryzyko związane z umowami najmu i ich przedłużeniem

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

Ryzyko związane z regulacjami wydawanymi przez stosowne władze

Spółka podlega polskim przepisom prawa oraz innym regulacjom normującym jej działalność. W szczególności prowadzenie każdej z restauracji Spółki, w której sprzedawany jest alkohol, wymaga uzyskania zezwolenia na sprzedaż alkoholu, a

prorowadzenie 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, niejednołitym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej itd.

Ryzyko związane z toczącymi się postępowaniami

W dniu 21 maja 2014r. Zarząd Sakana S.A. otrzymał z Sądu Okręgowego w Warszawie doręczenie pozwu wniesionego przez wykonawcę przeciwko Sakana S.A. w związku z umową, o której zawarciu spółka informowała raportem nr 19/2013 z dnia 19 lipca 2013r. Przedmiotem umowy było kompleksowe wykonanie usług budowlano-montażowych oraz stolarskich mających na celu modernizację lokalu gastronomicznego przy ul. Moliera. Umowa przewidywała zakończenie przedmiotowych prac w konkretnym terminie jednak faktyczne przyjęcie restauracji do użytkowania nastąpiło z 23 dniową zwłoką. Wydłużenie prac remontowych, z winy wykonawcy, naraziło spółkę na poważne straty finansowe związane z utratą przychodu. W związku z powyższym Zarząd spółki podjął decyzję o skorzystaniu z przysługującego spółce prawa do nałożenia na wykonawcę kary umownej w wysokości 239 200,00 zł wynikającej wprost z zapisów umowy. W/w kwota znacznie przewyższa wartość roszczenia jakie wykonawca zamierza dochodzić na drodze sądowej. W 2016 roku spółka otrzymała zawiadomienia w sprawie rozstrzygnięcia w pierwszej instancji sprawy sądowej, o czym spółka informowała raportem bieżącym nr. 12/2016 z powództwa SPHU Butimex przeciwko Sakana S.A. W wyroku z 18 listopada zasądzono na rzecz powodów kwotę 156 779,00 zł wraz z odsetkami i kosztami postępowania oraz oddalono powództwo wzajemne spółki Sakana S.A. na kwotę 239 200,00 przeciwko SPHU Butimex. Wyrok nie jest prawomocny, Sakana S.A wniosła apelację w tej sprawie do Sądu drugiej instancji.

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

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

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

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

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

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

Ryzyko niestabilnej polityki podatkowej

Istnieje ryzyko, że przyszłe zmiany przepisów podatkowych w Polsce bądź też interpretacji przepisów przez organy podatkowe będą miały poważny wpływ na opodatkowanie Spółki oraz możliwość wypłaty dywidend. Polskie prawo podatkowe

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

Ryzyko związane z powiązaniem rodzinnymi pomiędzy członkami organów Spółki

Pomiędzy członkami organów zarządzających Spółki występują powiązania rodzinne. Pani Agnieszka Ryłska, będąca członkiem Rady Nadzorczej pozostaje w związku małżeńskim z Panem Marcinem Ryłskim, pełniącym funkcję Wiceprezesa Zarządu w Spółce. Pani Dominika Romanik, będąca członkiem Rady Nadzorczej pozostaje w związku małżeńskim z Panem Tomaszem Romanikiem, pełniącym funkcję Prezesa Zarządu w Spółce. Pan Tomasz Romanik oraz Pan Marcin Ryłski, posiadają odpowiednio 24,36 % i 24,57%, udziałów w kapitale zakładowym Spółki, uprawniających do wykonywania odpowiednio 24,36 % i 24,57 % głosów na Walnym Zgromadzeniu Wspólników. Istniejące wyżej powiązania rodzinne mogą rodzić ryzyka związane z negatywnym wpływem tych powiązań na podejmowane decyzje istotne dla działalności. Dotyczy to zwłaszcza wpływu członka Rady Nadzorczej na decyzje podejmowane przez Zarząd Spółki.

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

Spółka nie prowadziła prac badawczo-rozwojowych.

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

Nie dotyczy.

14. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie:

a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka,

b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

Nie dotyczy

15 Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego.

Zgodnie z pkt 6.3 załącznika Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Obrotu (wg stanu prawnego na dzień 30 kwietnia 2018r.) - Zarząd Spółki oświadcza, że w Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego, o których mowa w dokumencie "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect" określone w załączniku do Uchwały Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010r. poza wymienionymi w poniższej tabeli

ZASADA	TAK/NIE/NIE DOTYCZY	UWAGI
<p>Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.</p>	<p>TAK</p>	<p>Z wyłączeniem transmitowania obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej. W ocenie Zarządu koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji posiedzeń walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu sieci Internet, nie znajdują uzasadnienia.</p>
<p>Spółka prowadzi korporacyjną stronę i zamieszcza na niej: a. opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),</p>	<p>NIE</p>	<p>Spółka nie publikowała prognoz finansowych.</p>
<p>b) kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,</p>	<p>NIE</p>	<p>Spółka publikuje daty publikacji raportów finansowych na stornach www, nie dokonywała publikacji spotkań z inwestorami, analitykami oraz nie publikowała żadnych konferencji Spółka zamierza dostosować swoją stronę internetową do wymogów tak by w pełni realizować zasady. Spółka publikuje stosowne informacje dotyczące przekazywania dat publikacji raportów okresowych oraz dat walnych zgromadzeń w postaci raportów</p>

