

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA
DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA
FINANSOWEGO SAKANA S.A.
ZA OKRES od 01.01.2015 do 31.12.2015



SPIS TREŚCI

List Zarządu	4
Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące rzetelności danych zawartych w sprawozdaniu za okres od 01.01.2015 – 31.12.2015	5
Oświadczenie o wyborze podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej SAKANA za rok 2015	6
Informacje określone w przepisach o rachunkowości	7
Wstęp	8
1. Opis działalności grupy kapitałowej	9
2. Wybrane dane finansowe grupy za rok 2015	11
3. Udziałowcy, akcjonariat i organy spółek wchodzące w skład Grupy Kapitałowej	12
4. Schemat organizacyjny Grupy Kapitałowej Sakana i charakterystyka działalności Spółek wchodzących w skład grupy	17
5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność grupy kapitałowej , jakie nastąpiły w okresie obrotowym a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego	19
6. Perspektywy rozwoju działalności Grupy Kapitałowej	22
7. Aktualna sytuacja finansowa Grupy Sakana	24
8. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji Grupy Kapitałowej Sakana	25
9. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług albo ich grup w sprzedaży ogółem, a także zmianach w tym zakresie w roku obrotowym	26

10. Informacja o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienie od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwa firmy dostawcy lub odbiorcy jego udział w sprzedaży lub w zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązanie z emitentem 27
11. Informacja o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej Emitenta w tym znanych członkom Grupy umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami/wspólnikami, umowach ubezpieczenia lub kooperacji 27
12. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Grupę Kapitałową Emitenta lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji 28
13. Informacja o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej , waluty i terminu ich wymagalności 28
14. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym Grupy Kapitałowej Emitenta z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności 29
15. Umowy zawarte między Grupą Kapitałową Emitenta a osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia lub przejęcia emitenta..... 29
16. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń 30
17. Oświadczenie w zakresie przestrzegania przez Spółkę „Dobrych Praktyk” 38

Szanowni Państwo

Przedstawiamy niniejszym raport Grupy Kapitałowej Sakana S.A. za rok 2015

W skład Grupy Kapitałowej wchodzi Sakana S.A., TKM Investment Sp. z o.o., Opera Catering Sp. z o.o. oraz STM Sp. z o.o. Na dzień 31.12.2015r. Sakana S.A. dokonała wyłączenia z konsolidacji spółki Opera Catering Sp. z o.o. na mocy art. 57 Ustawy o rachunkowości z powodu występowania ograniczeń w sprawowaniu kontroli nad jednostką, które wyłączają swobodne dysponowanie jej aktywami netto oraz które wyłączają sprawowanie kontroli nad organami kierującymi tą jednostką.

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

Opera Catering jest spółką dedykowaną do obsługi eventowej i cateringowej Opery Narodowej w Warszawie.

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

W roku 2015 wszystkie spółki poza STM Sp. z o.o. prowadziły bieżącą działalność operacyjną.

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

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

Zapraszamy również Państwa do zapoznania się z stroną Spółki Opera Catering: www.cateringopera.pl.

W imieniu Zarządu składamy podziękowania Naszym Akcjonariuszom za wsparcie dla wszelkich działań podejmowanych przez Grupę Kapitałową.

Z poważaniem,
Zarząd Sakana S.A

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

Zarząd Spółki Sakana S.A., oświadcza, że zgodnie z jego najlepszą wiedzą roczne sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej Sakana i jej również wynik finansowy oraz, że sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz sytuacji Grupy Kapitałowej w tym opis podstawowych ryzyk.

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

Warszawa, dn. 18.05.2016 r.

Oświadczenie o wyborze podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej SAKANA za rok 2015

Zarząd Spółki SAKANA S.A. oświadcza, iż podmiot uprawniony do badania sprawozdań dokonujący badania skonsolidowanego 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 skonsolidowanego sprawozdania finansowego zawarto dnia 21.12.2015r.

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

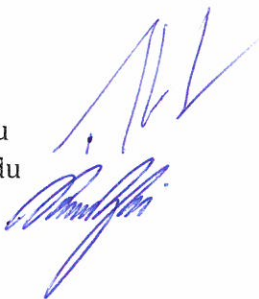
Warszawa, dn. 18.05.2016 r.

Informacje określone w przepisach o rachunkowości.

Zasady rachunkowości zostały zaprezentowane w sprawozdaniu finansowym.

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

Warszawa, dn. 18.05.2016 r.



Wstęp

Stosownie do art. 52 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (tekst jednolity Dz. U. z 2013 r., poz. 330, z późn. zm.), Zarząd Spółki SAKANA S.A. przedstawia skonsolidowane sprawozdanie finansowe grupy za okres od 01 stycznia 2015 do 31 grudnia 2015, na które składa się:

- Skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2015 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę **5.105.681,94 zł**
- Skonsolidowany rachunek zysków i strat wykazuje za okres od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 roku stratę netto w kwocie **-544.128,58 zł**
- Zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2015 roku do dnia 31 grudnia 2015 roku, które wykazuje zmniejszenie stanu skonsolidowanego kapitału własnego o kwotę **544.128,58 zł**,
- Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 roku wskazujący zmniejszenie stanu środków pieniężnych o kwotę **141.378,82 zł**.
- Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
- Sprawozdanie Zarządu z działalności za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 roku

Sprawozdanie finansowe sporządzone zostało zgodnie z opisanymi zasadami ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości. Sprawozdanie rzetelnie i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy Grupy Sakana.

Warszawa, dnia 18.05.2016 r.

1. Opis działalności grupy kapitałowej

W skład Grupy Kapitałowej Sakana wchodzi następujące spółki:

SAKANA S.A. z siedzibą w Warszawie (04-362) przy ul. Nizinnej 12 lok. U1 zarejestrowaną w Krajowym Rejestrze Sądowym – Rejestrze Przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000298107, posiadająca NIP: 1132703905 i REGON: 141289468, działa w branży gastronomicznej zarządza siecią restauracji. SAKANA S.A., powstała na mocy Umowy Spółki z dnia 9 stycznia 2008r. sporządzonej w formie aktu notarialnego w kancelarii notarialnej przy ul. Łuckiej 2/4/6 lok. 35, w dniu 9 stycznia 2008 roku (Repetitorium A nr 229/2008).

Przedmiotem działalności Spółki są:

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

Sakana S.A. zarządza restauracjami marki SAKANA SUSHI BAR. Obecnie sieć składa się z punktów będących własnością spółki oraz restauracji prowadzonych na zasadzie licencji franczyzowych.

Spółka posiada na dzień 31.12.2015r. 8 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

TKM INVESTMENT Sp. z o. o.

- a. Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Nizinnej 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).

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)
- f. Na dzień 31.12.2015r. Sakana S.A. dokonała wyłączenia z konsolidacji Spółki Opera Catering Sp. z o.o. na mocy art. 57 ustawy o rachunkowości z powodu występowania ograniczeń w sprawowaniu kontroli nad jednostką, które wyłączają swobodne dysponowanie jej aktywami netto, w tym wypracowanym przez tę jednostkę zyskiem netto oraz które wyłączają sprawowanie kontroli nad organami kierującymi tą jednostką.

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).

2. Wybrane dane finansowe grupy za rok 2015

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

Przychody netto ze sprzedaży w wysokości: **11 026 123,03 zł**

Strata z działalności operacyjnej w wysokości : - **458 134,55 zł**

Strata netto w wysokości: - **544 128,58 zł**

Aktywa razem : **5 105 681,94 zł**

Wybrane dane finansowe za okres 01.01.2015 - 31.12.2015 przeliczone na EUR

Kursy wymiany PLN/EUR

Data	Kurs na ostatni dzień okresu
31.12.2014	4,2623
31.12.2015	4,2615

	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	11 026,12	11 066,1	2 587,38	2 596,27
Zysk (strata) ze sprzedaży	-369,05	-51,6	-86,60	-12,11

Zysk (strata) na działalności operacyjnej	-458,13	33,2	-107,50	7,79
Zysk (strata) na działalności gospodarczej	-505,84	126,7	-118,70	29,73
Zysk (strata) brutto	-576,29	56,2	-135,23	13,19
Zysk (strata) netto	-544,13	-8,8	-127,69	-2,06
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-234,77	262,20	-55,09	61,52
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	21,49	-201,3	5,04	-47,23
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	71,9	445,5	16,87	104,52
Przepływy pieniężne netto razem	-141,38	506,4	-33,18	118,81
Aktywa trwałe	3 594,24	3 345,5	843,42	784,90
Aktywa obrotowe	1 511,44	1 858,7	354,67	436,08
Kapitał własny	1 909,43	2 453,6	448,07	575,65
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	3 165,69	2 719,3	742,86	637,99

3. Udziałowcy, akcjonariat i organy spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej

SAKANA S.A.

Organami Spółki według jej statutu są:

- Walne Zgromadzenie
- Rada Nadzorcza
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd składa się z dwóch do czterech osób. Rada Nadzorcza powołuje i odwołuje Członków Zarządu, w tym Prezesa, na okres wspólnej kadencji, a także określa wysokość i zasady ich wynagrodzenia. Wspólna kadencja Członków Zarządu wynosi pięć lat. Zarząd uprawniony jest do zawierania umów lub dokonywania czynności prawnych, których wartość netto nie przekracza kwoty 2.000.000,00 (dwa miliony) złotych bez dodatkowej uchwały Rady Nadzorczej.

Na dzień 31 grudnia 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:

- Robert Bender
- Agnieszka Ryłska
- Urszula Bender
- Dominika Romanik
- Zofia Zielińska

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

Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

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

Opera Catering Sp. z o. o.

Na dzień 31 grudnia 2015 r. Organami Spółki są:

- Zgromadzenie Wspólników
- Rada Nadzorcza
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd może składać się od jednego do pięciu członków. Rada Nadzorcza powołuje i odwołuje Prezesa Zarządu bezwzględną większością głosów, na okres dwóch lat, a także określa wysokość i zasady wynagrodzenia. Zarząd uprawniony jest do zawierania umów lub dokonywania czynności prawnych, których wartość netto nie przekracza kwoty 30 000.00 (trzydziestu tysięcy) złotych bez dodatkowej uchwały Rady Nadzorczej.

Na dzień 31 grudnia 2015 r. Zarząd Spółki sprawują:

- Waldemar Stańczyk – Prezes Zarządu.

Rada Nadzorcza składa się z 3 (trzech) Członków powoływanych i odwoływanych przez Zgromadzenie Wspólników. Członkowie Rady powoływani są na okres dwóch lat. Członków Rady powołuje się na okres wspólnej kadencji.

Radę Nadzorczą na dzień 31 grudnia 2015 roku stanowią następujące osoby:

- Artur Siekierka

- Bartosz Siekierka
- Marcin Siekierka

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Organami Spółki są:

- Zgromadzenie Wspólników
- Zarząd

Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne

TKM Investment Sp. z o. o.

Organami Spółki według jej statutu są:

- Zgromadzenie Udziałowców
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd składa się od 1 (jednej) do 3 (trzech) osób. Zarząd powołuje i odwołuje Zgromadzenie Wspólników na okres dwóch lat, a także określa wysokość i zasady wynagrodzenia. Zarząd uprawniony jest do zaciągania pożyczek lub kredytów, obciążania majątku Spółki lub zaciągania innych zobowiązań których wartość netto nie przekracza kwoty 100 000,00 (słownie: sto tysięcy) Euro obliczanej według średniego kursu NBP z dnia zaciągania danego zobowiązania bez dodatkowej uchwały Zgromadzenia Wspólników.

Na dzień 31 grudnia 2015 Zarząd Spółki sprawują:

- Artur Klan – Prezes Zarządu

Spółka obecnie jako podstawową działalność wyróżnia:

- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne

STM Sp. z o.o.

Organami Spółki według jej statutu są:

- Zgromadzenie Wspólników
- Rada Nadzorcza
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd może składać się od jednego do pięciu członków. Rada Nadzorcza powołuje i odwołuje Prezesa Zarządu bezwzględną większością głosów, na okres czterech lat, a także określa wysokość i zasady wynagrodzenia. Zarząd uprawniony jest do zawierania umów lub dokonywania czynności prawnych, których wartość netto nie przekracza kwoty 40 000,00 (czterdzieści tysięcy) złotych bez dodatkowej uchwały Rady Nadzorczej.

Na dzień 31 grudnia 2015 roku Zarząd Spółki sprawuje:

- Andrzej Tłaga

Rada Nadzorcza składa się z 3 (trzech) Członków powoływanych i odwoływanych przez Zgromadzenie Wspólników. Członkowie Rady powoływani są na okres dwóch lat. Członków Rady powołuje się na okres wspólnej kadencji.

Radę Nadzorczą na dzień 31 grudnia 2015 roku stanowią następujące osoby:

- Tomasz Romanik
- Marcin Rylski
- Grzegorz Witkowski

Spółka obecnie jaką podstawową działalność wyróżnia:

- restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne.

Informacja o strukturze akcjonariatu i udziałowcach spółek wchodzących w skład Grupy

1. Struktura akcjonariatu **SAKANA S.A.** na dzień 31.12.2015 r.:

Akcjonariusz	Ilość akcji/głosów	% akcji i głosów po emisji
Tomasz Romanik	1 639 837	24.36 %
Marcin Rylski	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%

2. Struktura udziałowców Opera Catering Sp. z o. o. na dzień 31.12.2015 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
Marcin Siekierka	45	90%
SAKANA S.A.	5	10%
RAZEM	50	100%

3. Struktura udziałowców TKM Investment Sp. z o. o. na dzień 31.12.2015 r.:

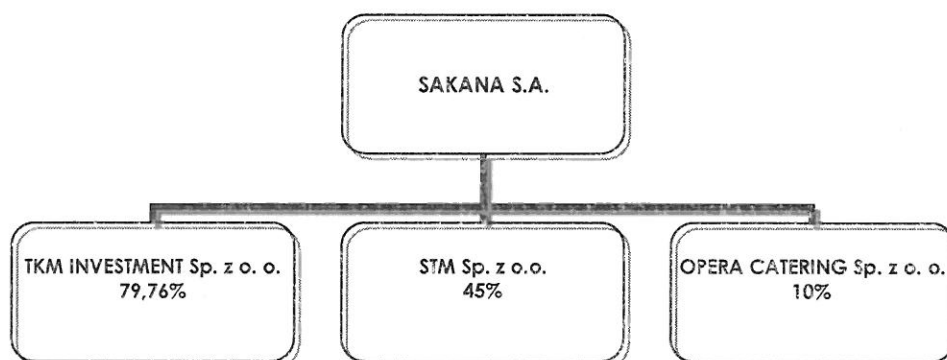
Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	788	79,76%
Artur Klan	200	20,24%
RAZEM	988	100%

4. Struktura udziałowców STM Sp. z o. o. na dzień 31.12.2015 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	45	45%
Andrzej Tłaga	45	45%
Grzegorz Witkowski	10	10%
RAZEM	100	100%

Powyższe dane dotyczące liczby posiadanych akcji i udziałów przez poszczególne osoby oraz członków organów Spółki zostały przedstawione z zachowaniem należytej staranności na podstawie wiedzy Zarządu Spółki według stanu na dzień przygotowania niniejszego sprawozdania, jednakże mogą one nie uwzględniać ewentualnych transakcji, o których Spółka nie została poinformowana.

4. Schemat organizacyjny Grupy Kapitałowej Sakana i charakterystyka działalności spółek wchodzących w skład grupy.



SAKANA S.A.

Jest właścicielem marki Sakana Sushi Bar - restauracji 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. Obecnie sieć posiada restauracje własne oraz prowadzone na zasadach umów franczyzowych w Warszawie, Poznaniu, Katowicach, Wrocławiu, Krakowie.

W roku 2012 Sakana S.A. podpisała umowę na wyłączną obsługę Teatru Roma w Warszawie przy ul. Nowogrodzkiej. W ramach umowy spółka realizuje usługi w zakresie cateringu dla gości oraz dla pracowników w/w instytucji.

Opera Catering Sp. z o. o.

Opera Catering Sp. z o. o. jest operatorem usług cateringowych i eventowych w Operze Narodowej w Warszawie. Ponadto świadczy usługi gastronomiczne dla pracowników Opery. Spółka w przestrzeniach foyer posiada sześć barów mogących obsłużyć w antrakcie ponad dwa tysiące gości, zaplecze gastronomiczne znajdujące się w posiadaniu firmy umożliwia również obsługę imprez komercyjnych odbywających się w gmachu opery.

Istotnym elementem prowadzonej działalności jest ścisłe powiązanie wyników sprzedażowych z frekwencją w Operze i skutecznością w przyciągnięciu nowych widzów. Spółka planuje pozyskać nowych klientów instytucjonalnych dla zrównoważenia opisanej sytuacji. Prowadzona działalność ma charakter sezonowy i w okresach letnich spółka zawiesza funkcjonowanie.

Na dzień 31.12.2015r. Sakana S.A. dokonała wyłączenia z konsolidacji Spółki Opera Catering Sp. z o.o. na mocy art. 57 ustawy o rachunkowości z powodu występowania ograniczeń w sprawowaniu kontroli nad jednostką, które wyłączają swobodne dysponowanie jej aktywami netto, w tym wypracowanym przez tę jednostkę zyskiem netto oraz które wyłączają sprawowanie kontroli nad organami kierującymi tą jednostką.

TKM Investment Sp. z o. o.

Głównym celem działalności spółki TKM Investment Sp. z o.o., której 79,76 % udziałowcem jest Sakana S.A., jest zabezpieczenie logistyczno – magazynowe. Spółka realizuje część procesów technologicznych a także przygotowuje półprodukty do sprzedaży dla restauracji Sakana i franczyzobiorców. Ponadto, za pośrednictwem TKM Investment Sp. z o.o., realizowana jest część obsługi cateringowej w szczególności w zakresie imprez grupowych, które nie mogą być organizowane ze względu na ograniczenia lokalowe we własnych restauracjach sieci. Spółka prowadzi i współorganizuje z Sakana S.A. projekt promocji i sprzedaży istniejącego systemu franczyzowego oraz pracuje nad wdrożeniem nowych koncepcji gastronomicznych opartych o system franczyzowy.

STM Sp. z o.o.

STM Sp. z o.o. powstała jako celowy podmiot powołany do realizacji projektu wprowadzenia na polski rynek nowego konceptu sieci gastronomicznej opracowanego przez Sakana S.A.

Obecnie spółka znajduje się na etapie rozpoczęcia nowego konceptu gastronomicznego jakim jest sprzedaż produktów japońskich sformatowanych do segmentu street food. Drugim obszarem działalności spółki jest nowo otwarta restauracja sushi w Poznaniu.

Projekt realizowany będzie w obszarze tzw. „street food dining” – uznawanego obecnie za najszybciej rozwijający się segment rynku gastronomicznego – skuteczne wprowadzenie nowej marki mogłoby w ciekawy sposób uzupełnić dotychczasowe portfolio działalności Grupy Kapitałowej Sakana S.A. W ramach realizacji polityki dywersyfikacji działalności spółka Sakana finansuje poprzez pożyczki oraz poręczenia udzielone na leasingi działalność spółki STM Sp. z o.o., w której posiada 45 udziałów. W tym celu zawarła w drugim kwartale roku 2015 umowę pożyczki, o czym informowała raportem bieżącym z dnia 2 kwietnia 2015.

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

Przychody ze sprzedaży Grupy Sakana w 2015 roku wyniosły 11 026 123,03 zł, natomiast strata netto za rok 2015 wyniosła 544 128,58 zł. W ramach działalności i funkcjonowania Grupy poszczególne spółki realizują postawione przed nimi cele biznesowe.

Sakana S.A. kontynuuje politykę wdrażania nowych produktów i utrzymania wysokiej jakości usług. W roku 2016 spółka nie otworzyła nowych lokalizacji. Zdecydowała się też na zamknięcie restauracji w Poznaniu, ze względu na zakończenie umowy najmu. Niekorzystna propozycja warunków przedłużenia umowy, przez właściciela lokalu, rażąco odbiegała w ocenie Zarządu od realiów rynkowych i była nieopłacalna dla Spółki.

W ramach bieżącej działalności spółka kontynuuje politykę wdrażania nowych dań do sprzedaży, modyfikuje i ulepsza istniejącą ofertę oraz jakość obsługi. W roku 2016 do sprzedaży w ramach sieci trafiło wiele nowych produktów, które spotkały się z uznaniem klientów. Implementacja nowości kulinarnych z zakresu kuchni ekologicznej i wprowadzanie sezonowych dań do menu wpisuje się w najnowsze trendy gastronomiczne. W omawianym roku Spółka poszerzyła ofertę cateringową poprzez wdrożenie nowego systemu zakupu on-line co w istotny sposób przyczyniło się do wzrostu

przychodu z cateringu. Nastąpiła zmiana jakości i sposobu obsługi realizowanych dostaw zarówno instytucjonalnych jak i prywatnych poprzez skrócenie czasu dostawy, wytyczenie stref dowozu, zwiększenie liczby kierowców, wprowadzenie nowego oprogramowania umożliwiającego sprzedaż on-line oraz dostosowanie strony www .

W roku 2015 Spółka wygrała przetarg na lokal usługowy w Warszawie bezpośrednio przylegający do pierwszej restauracji sieci przy ulicy Moliera. Czas pomiędzy pozytywnym rozstrzygnięciem przetargu a dniem pisania raportu Spółka poświęciła na zebranie stosownej dokumentacji umożliwiającej rozpoczęcie działań modernizacyjnych ww lokalu i ukończenie pierwszego etapu prac. Cała inwestycja została zeta powana , a w pierwszym etapie, po kompleksowej modernizacji części remontowanych pomieszczeń, zostanie uruchomiony sklep oferujący dania gotowe na wynos, świeże ryby , owoce morza , drobny sprzęt kuchenny i wiele innych produktów pochodzących z rodzimej kuchni japońskiej, niekoniecznie ograniczającej się do dań sushi. Kolejne etapy to prace dostosowujące pomieszczenia kuchenne, sale dla gości, prace instalacyjne i związane z nimi formalności. Przewidywany termin ukończenia projektu otwarcia dużej, wielofunkcyjnej restauracji to ostatni kwartał bieżącego roku. Należy jednak zwrócić uwagę, że czas modernizacji jest ściśle związany z procesem formalności związanego z remontem.

Finansowanie projektu odbywa się ze środków własnych firmy i częściowo z funduszy Mazowieckiego Regionalnego Funduszu Pożyczkowego uzyskanych na realizację powyżej opisanego celu.

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 . 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.

Zarząd Sakana S.A. prowadzi rozmowy na temat odsprzedaży lub nawiązania współpracy mającej na celu wykorzystanie zebranych materiałów dotyczących otwarcia kempingu Eko Fun na Podlasiu. Wdrożenie takiego planu będzie miało wpływ na realizację projektu bądź jego kompleksowa zmianę . Na dzień sporządzania raportu opracowywany plan ma na celu zmianę sposobu realizacji przedsięwzięcia, jednak dotychczas Zarząd spółki nie podjął uchwały o zawieszeniu lub rezygnacji z przedmiotowego projektu.

Kolejnym istotnym zdarzeniem był fakt otrzymania doręczenia pozwu z Sądu Okręgowego w Warszawie z powództwa Artura Buty SPHU Butimex s. c. -Rono s. c. przeciwko Sakana S.A. (raport bieżący 8/2014) o zapłatę kwoty 156.779,70 zł z tyt. wykonania usług remontowo budowlanych. Jednocześnie Zarząd Sakana S.A. poinformował, iż nie zgadza się z roszczeniem i zamierza skorzystać z przysługujących środków prawnych w tym prawa do potrącenia w/w należności z tytułu należnych spółce kar umownych wynikających wprost z zapisów umowy. Sprawa trwa nadal i nie została rozstrzygnięta do czasu tworzenia raportu.

W lutym 2015 roku Sakana S.A. wznowiła obsługę Teatru Roma w Warszawie przy ul. Nowogrodzkiej ze względu na ukończenie przez teatr prac remontowo-budowlanych dużej sali widowiskowej i foyer. W ramach umowy Spółka świadczyła usługi gastronomiczne dla gości, usługi z zakresu cateringu eventowego oraz obsługiwała w zakresie gastronomii pracowników w/w instytucji.

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

W 2015 Spółka przeprowadziła szereg działań reklamowych w szczególności koncentrowała się na wykorzystaniu mediów społecznościowych, dostosowaniu strony www, uczestniczeniu w szeregu prestiżowych eventów mających charakter promocyjny.

Przeprowadzone akcje marketingowe miały charakter wizerunkowy i były częścią planu promocji, którego celem jest budowanie świadomości marki, pozyskanie nowych klientów i zwiększenie wartości sprzedaży w restauracjach sieci. Omawiane działania zostały przeprowadzone na terenie Warszawy, Poznania i Katowic.

Dnia 22 kwietnia 2016r. Spółka Sakana S.A. zawarła umowę nabycia 55 udziałów w spółce zależnej STM Sp. z o.o. po cenie nominalnej. Transakcja została przeprowadzona w drodze umowy kupna sprzedaży zawartej pomiędzy Spółką a osobami fizycznymi. Przed dokonaniem transakcji, o której mowa powyżej, Sakana S.A. posiadała 45% udziałów w Spółce STM Sp. z o.o. Po dokonaniu transakcji Sakana S.A. posiada 100% udziałów w Spółce. Zamiarem SAKANA S.A. oraz STM Sp. z o.o. jest, aby Spółki stały się platformą współpracy w zakresie prowadzonej działalności

gastronomicznej. Nabytą inwestycję Zarząd traktuje jako długoterminową, ponieważ Spółka STM Sp. z o.o. zmienia profil działalności na tożsamy z Sakana S.A.

Obecnie spółka STM znajduje się na etapie rozpoczęcia nowego konceptu gastronomicznego jakim jest sprzedaż produktów japońskich sformatowanych do segmentu street food. Drugim obszarem działalności spółki jest nowo otwarta restauracja sushi w Poznaniu.

Projekt realizowany będzie w obszarze tzw. „street food dining” – uznawanego obecnie za najszybciej rozwijający się segment rynku gastronomicznego – skuteczne wprowadzenie nowej marki mogłoby w ciekawy sposób uzupełnić dotychczasowe portfolio działalności Grupy Kapitałowej Sakana S.A.

Spółka ma podpisane umowy leasingowe, przedmiotem finansowania są środki trwałe służące jako wyposażenie lokali gastronomicznych oraz środki transportu. Wszystkie umowy leasingowe są zawarte w PLN.

Obecnie Spółka Sakana SA posiada kredyt obrotowy w kwocie 250 tys. zł oraz kredyty w rachunku bieżącym (Aneks do Umowy) w kwocie 500 tys. zł w Banku Polskiej Spółdzielczości i kredyt w rachunku bieżącym w kwocie 145 tys. zł w Alior Banku z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej. Warunki ww. umów nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego typu umów.

Opera Catering będącą podmiotem dedykowanym do obsługi Opery Narodowej w zakresie usług cateringowych i eventowych, prowadziła w roku 2015 działalność zgodnie z założeniami i celem spółki. Sakana S.A. jest mniejszościowym udziałowcem w/w 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/w spółce udziałów należących do Sakana S.A.

6 Perspektywy rozwoju działalności Grupy Kapitałowej

Założenia strategii rozwoju Spółki SAKANA S.A. w 2016 roku

Strategia w ramach Grupy Kapitałowej w bieżącym roku w dużej mierze polegać będzie na wzmocnieniu pozycji istniejących lokali marki Sakana Sushi Bar, ewentualne poszerzeniu asortymentu produktowego i rozwoju usług cateringowych.

Uruchomienie pilotażowego projektu w ramach spółki STM Sp. z o.o. było ważnym celem wyznaczonym w roku 2015. Dalszy rozwój Spółki w roku 2016 stanowi kontynuację procesu wyjścia z ofertą poza segment ekskluzywnych restauracji sushi, przy jednoczesnym zachowaniu istotnych wartości marki. Finansowanie działalności spółek celowych odbywać będzie się ze środków pozyskiwanych z działalności operacyjnej i realizowane będzie poprzez krótkoterminowe pożyczki.

W planach spółki SAKANA S.A. jest uruchomienie nowej restauracji w Warszawie. Całkowita zmiana funkcjonalności dotychczasowego lokalu na Moliera, wraz z stworzeniem dużej 350 metrowej powierzchni gastronomicznej stanowi istotny cel i zarazem wyzwanie. Omawiane przedsięwzięcie wymaga zmiany sposobu zarządzania dotychczasowymi małymi lokalami sieci i stać się może w przyszłości wytyczeniem nowej drogi rozwoju firmy.

Spółka prowadzi rozmowy z potencjalnymi franczyzobiorcami w ramach poszukiwania kolejnych partnerów i rozbudowy sieci w oparciu o system franczyzowy. Warty podkreślenia jest fakt udanej dotychczasowej współpracy z franczyzobiorcami, z którymi prowadzone są rozmowy na temat poszerzenia ich dotychczasowego zakresu działalności. W planach spółki jest podpisanie kolejnej umowy franczyzowej w roku 2016.

Zakończenie remontu Teatru Roma i oddanie go do użytku spowodowało wznowienie działania operacyjnego, po prawie rocznej przerwie. Poszerzenie sali głównej o 300 miejsc siedzących i nowa aranżacja ciągów komunikacyjnych stworzyła nowe możliwości dla obsługi większej ilości gości w strefie foyer. Poza sprzedażą w czasie spektakli spółka aktywnie pozyskuje najemców na małą salę teatralną obsługującą różnego rodzaju eventy, w której prowadzi sprzedaż cateringową.

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

Na dzień sporządzania raportu spółka nie planuje pozyskiwania kapitału poprzez emisję nowych akcji.

Założenia strategii rozwoju Grupy Kapitałowej w 2016 roku.

W ramach Grupy Kapitałowej realizowana jest polityka wejścia w nowe obszary działalności z sektora HoReCa, nowe projekty realizowane są co do zasady poprzez spółki celowe należące do Grupy Kapitałowej.

Zarząd Sakana S.A. jako wiodącego podmiotu w Grupie na bieżąco analizuje działalność poszczególnych spółek i ocenia zasadność dalszych inwestycji oraz kontynuacji podjętych projektów.

W zakresie rozwoju flagowej marki Sakana Sushi Bar w oparciu o system franczyzowy realizowany jest plan promocji systemu, który ma na celu doprowadzenie do podpisania kolejnych umów z nowymi partnerami. Selektywne podejście do lokalizacji oraz relatywnie wysokie koszty inwestycji znacząco ograniczają możliwości pozyskania nowych lokalizacji.

Realizacja omawianych inwestycji może w przyszłości wpływać na wyniki finansowe osiągane przez Grupę.

Finansowanie działalności spółek z Grupy wykorzystywanych do implementacji nowych projektów o ile zajdzie taka potrzeba odbywać będzie się ze środków pozyskiwanych z działalności operacyjnej oraz realizowane będzie poprzez krótkoterminowe pożyczki, leasing i kredyty inwestycyjne.

Na dzień sporządzania sprawozdania w ramach Grupy nie ma planów związanych z emisją akcji.

7. Aktualna sytuacja finansowa Grupy Sakana

Początek roku 2016 był dla Grupy zadawalający mając na uwadze podejmowane działania zarówno pod względem osiągniętego obrotu jak i wyniku finansowego.

W I Q 2016 roku spółka SAKANA S.A. osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 2 387 487,87 zł

W I Q 2016 roku spółka TKM INVESTMENT Sp. z o.o. osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 109 559,58 zł.

W I Q 2016 roku spółka STM Sp. z o. o. nie osiągnęła przychodów ze sprzedaży

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

Rok 2015 Grupa Kapitałowa zamknęła stratą netto w kwocie 544 128,58 zł.

Przychody skonsolidowane Grupy Kapitałowej w roku 2015 wyniosły 11 026 123,03 zł.

Wartość majątku trwałego na koniec roku 2015 wynosiła 3 594 244,52 zł. Na kwotę tę składa się:

1. Rzeczowe aktywa trwałe wraz z wartościami niematerialnymi i prawnymi, które stanowią kwotę 3 206 487,38 zł;
2. Należności długoterminowe w kwocie 248 299,56 zł;
3. Wartości firmy jednostek podporządkowanych w kwocie 70 449,58 zł;
4. Inwestycje długoterminowe w kwocie 500,00 zł;
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w kwocie 68 508,00 zł.

Kapitał Własny Grupy na koniec roku 2015 spadł względem roku 2014 o 544 128,58 zł.

Kwota spadku wynika z zanotowanej straty netto na koniec roku sprawozdawczego.

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

W roku 2015 **Sakana S.A.** osiągnęła następujące wyniki finansowe:

- Przychody w wysokości 10 903 111,34 zł
- Strata netto w kwocie -281 621,56 zł

W roku 2015 **TKM Investment Sp. z o. o.** osiągnęła następujące wyniki finansowe :

- Przychody w wysokości 510 710,60 zł.
- Strata netto w kwocie -4 110,55 zł

W roku 2015 **STM Sp. z o.o.** osiągnęła następujące wyniki finansowe :

- Przychody w wysokości 49 096,63 zł.
- Strata netto w kwocie -188 510,07 zł

9. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług albo ich grup w sprzedaży ogółem, a także zmianach w tym zakresie w roku obrotowym

Grupa Kapitałowa Sakana działa w obszarze branży Hotele – Restauracje – Catering (HoReCa) oraz franchising. Główną działalnością jest prowadzenie sieci restauracji z segmentu Premium pod marką SAKANA SUSHI BAR. Usługi restauracyjne oferowane są na terenie Polski i stanowią główne źródło przychodów spółki SAKANA S.A. Spółka prowadzi analizy i dąży do dywersyfikacji działalności w ramach segmentu HoReCa. Ponadto grupa prowadzi za pośrednictwem TKM Investment Sp. z o. o. restauracje na zasadach licencji franczyzowych – umów zawieranych z zewnętrznymi partnerami ponoszącymi opłaty za wykorzystanie znaków towarowych, know-how oraz

otrzymującymi zatarowanie. Spółka prowadzi również działania promujące system poza granicami Polski, jednak na chwile sporządzania sprawozdania nie zostały podpisane umowy franczyzowe z partnerami zagranicznymi. Spółka organizuje szkolenia dla franczyzobiorców, przygotowuje i magazynuje półprodukty dla restauracji franczyzowych i należących do podmiotu dominującego, który jest jej głównym kontrahentem.

W przyszłości spółka ma zamiar prowadzić intensywne działania zmierzające do pozyskania nowych instytucji do obsługi na wyłączność, planuje także rozwijać ofertę imprez zorganizowanych dla firm. Posiada oddzielną stronę internetową, współpracuje z administracją Opery Narodowej w ramach promocji swoich usług. Głównymi odbiorcami są goście Opery oraz pracownicy, spółka realizuje również eventy dla klientów instytucjonalnych korzystających z przestrzeni Opery.

10. Informacja o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienie od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwa firmy dostawcy lub odbiorcy jego udział w sprzedaży lub w zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązanie z emitentem.

Grupa Kapitałowa Sakana prowadzi działalność sprzedażową na obszarze całego kraju. Spółki w ramach Grupy posiadają szerokie spektrum dostawców zarówno z Polski jak i z zagranicy. W zakresie produktów świeżych głównymi dostawcami są firmy z Polski, część zamówień może być realizowana przez filie zagranicznych przedsiębiorstw oferujących niedostępne w kraju produkty wykorzystywane w gastronomii. Struktura zaopatrzenia w artykuły wykorzystywane w gastronomii jest zmienna i uzależniona od okresowej dostępności produktów. Spółka TKM Investment należąca do grupy realizuje na rzecz Sakana S.A. usługi w zakresie magazynowania i przygotowywania półproduktów dla restauracji. Nie występują inne formalne powiązania dostawców z Emitentem.

11. Informacja o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej Emitenta w tym znanych członkom Grupy umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami /wspólnikami, umowach ubezpieczenia lub kooperacji.

Grupa Kapitałowa Sakana nie posiada informacji o umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami/wspólnikami mającymi lub mogącymi mieć znaczny wpływ na działalność Grupy Kapitałowej Sakana.

12. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Grupę Kapitałową Emitenta lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji.

W 2015 roku Grupa Kapitałowa Sakana nie zawarła z żadnym podmiotem transakcji na warunkach innych niż rynkowe.

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

SAKANA S.A.

W roku 2015 Spółka nie nabyła udziałów i akcji własnych.

Obecnie Spółka Sakana SA posiada kredyt obrotowy w kwocie 250 tys. zł oraz kredyty w rachunku bieżącym (Aneks do Umowy) w kwocie 500 tys. zł w Banku Polskiej Spółdzielczości i kredyt w rachunku bieżącym w kwocie 145 tys. zł w Alior Banku z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej. Warunki ww. umów nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego typu umów.

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

TKM Investment Sp. z o. o.

W 2015 roku nie zaciągał kredytów ani pożyczek.

Opera Catering Sp. z o. o.

W roku 2015 SAKANA S.A. dokonała transakcji sprzedaży kolejnych 7 udziałów w Spółce (raport bieżący 5/2015 i 22/2015).

Po dokonaniu transakcji SAKANA S.A. na dzień 31.12.2015 r. posiada 10% udziałów w Spółce.

Zarząd Spółki zamierza odsprzedać wszystkie posiadane udziały w Spółce Opera Catering Sp. z o.o..

STM Sp. z o.o.

W 2015 roku Spółka zaciągnęła kredyty i pożyczki na łączną kwotę 341.120,00 zł

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

Spółka SAKANA S. A. udzieliła w 2015 roku Spółce STM pożyczkę w wysokości 341.120 zł z terminem spłaty przypadającym na 31 grudnia 2016 roku. Oprocentowanie pożyczki wynosi 6% w skali roku.

15. Umowy zawarte między Grupą Kapitałową Emitenta a osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołania lub zwolnienie następuje z powodu połączenia lub przejęcia emitenta.

Umowy takie w Grupie Kapitałowej Sakana nie występują.

16. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń

Ryzyko związane ze zdolnością do znalezienia oraz zapewnienia odpowiedniej lokalizacji restauracji

Sukces restauracji zarządzanych przez Grupę w istotny sposób zależy od ich lokalizacji. Nie można zapewnić, że obecna lokalizacja restauracji pozostanie atrakcyjna, ani że Grupa będzie w stanie znaleźć i zapewnić miejsca dla nowych restauracji, które będą odpowiadać modelowi biznesowemu Grupy. Nie można również wykluczyć, że przyszła

lokalizacja restauracji przyniesie wyniki porównywalne z uzyskiwanymi obecnie lub od nich lepsze. Grupa pozyskuje powierzchnie na swoje lokale gastronomiczne w budynkach już istniejących zlokalizowanych w miejscach będących w centrum życia rozrywkowego i kulturalnego miast oraz nowo-budowanych centrach handlowych. W naturalny sposób w rywalizacji o takie lokale Grupa spotyka się z konkurencją innych sieci restauracyjnych. W opinii Zarządu Spółki, dobra lokalizacja restauracji jest głównym czynnikiem wpływającym na powodzenie przedsięwzięcia. Pozyskanie powierzchni pod lokal gastronomiczny może być związane także z długotrwałymi procedurami administracyjnymi, na których prowadzenie Spółka ma ograniczony wpływ.

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

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

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

Ryzyko zmiany preferencji klientów

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

kuchnia japońska, co w przyszłości może zmniejszyć negatywny skutek potencjalnych zmian gustów konsumentów.

Ryzyko związane z istnieniem konkurencji

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

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

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

restauracje już działające. Sukces planowanego rozwoju będzie zależeł od wielu czynników, z których wiele leży poza kontrolą Grupy, w tym:

- możliwości znalezienia oraz zapewnienia dostępnych i odpowiednich lokalizacji restauracji;
- możliwości uzyskania w terminie wymaganych przez właściwe organy zgód i pozwoleń;
- zdolności Grupy w zakresie negocjowania zadowalających warunków najmu;
- zdolności Grupy w zakresie zatrudniania, szkolenia i zatrzymania wykwalifikowanego personelu, zwłaszcza menedżerów;
- opóźnień w otwieraniu nowych restauracji;
- ogólnej sytuacji ekonomicznej
- ryzyka kursowego w związku z zawartymi umowami najmu

Ryzyko związane ze zmianami w dostępności i kosztami produktów spożywczych

Wyniki Grupy uzależnione są w pewnym zakresie od umiejętności przewidywania i reagowania na zmiany kosztów zaopatrzenia. Ewentualne niedobory lub przerwy w dostawach produktów spożywczych spowodowane czynnikami takimi jak: niekorzystne warunki pogodowe, epidemie, zmiany przepisów prawa czy też wycofanie niektórych produktów spożywczych, mogą mieć negatywny wpływ na działalność i wyniki Grupy. Chociaż większość umów o zaopatrzenie podlega negocjacjom, a Grupa posiada partnerów, z którymi łączy ją długoletnia współpraca, niewykonanie przez dostawcę zobowiązań może spowodować znaczące krótkoterminowe zakłócenia w łańcuchu dostaw Grupy, co z kolei może mieć niekorzystny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Grupy.

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

Ryzyko związane z umowami najmu i ich przedłużeniem

Wszystkie restauracje Grupy działają w wynajmowanych obiektach. Większość umów najmu są to umowy długoterminowe – okres obowiązywania umów wynosi od 5 lub 10 lat od daty rozpoczęcia najmu. Wiele umów najmu przyznaje Grupie prawo do przedłużenia okresu obowiązywania umowy, pod warunkiem przestrzegania przez Grupę warunków najmu. Niezależnie od przestrzegania takich warunków, nie ma

gwarancji, że Grupa będzie w stanie przedłużać okres obowiązywania umów najmu na warunkach zadowalających z punktu widzenia praktyki handlowej. W wypadku braku takiej możliwości, potencjalna utrata głównych lokalizacji restauracji może mieć niekorzystny wpływ na wyniki operacyjne Grupy i jej działalność. Ponadto, w przyszłości, w pewnych okolicznościach Grupa może podjąć decyzję o zamknięciu danej restauracji, a rozwiązanie odnośnej umowy najmu na efektywnych kosztowo warunkach może okazać się niemożliwe. Również taka sytuacja może mieć negatywny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Grupy.

Ryzyko związane z regulacjami wydawanymi przez stosowne władze

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

Ryzyko związane z konsumpcją produktów rybnych i innych produktów spożywczych

Preferencje konsumentów mogą zmienić się w związku z powstaniem wątpliwości co do walorów zdrowotnych ryb, będących głównym składnikiem w menu restauracji Grupy. Takie niekorzystne informacje mogą negatywnie wpłynąć na popyt na produkty oferowane przez Grupę, co może spowodować spadek liczby klientów w restauracjach Grupy. Mniejsza liczba klientów wynikająca z niepewności co do skutków zdrowotnych korzystania z restauracji Grupy oraz z niekorzystnych informacji rozpowszechnianych

w środkach masowego przekazu może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację i wyniki prowadzonej przez Grupę działalności.

Ryzyko ekonomiczne i polityczne dotyczące Polski

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

Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego

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

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

Ryzyko związane z toczącymi się postępowaniami

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

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

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

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

Ryzyko niestabilnej polityki podatkowej

Istnieje ryzyko, że przyszłe zmiany przepisów podatkowych w Polsce bądź też interpretacji przepisów przez organy podatkowe będą miały poważny wpływ na opodatkowanie Grupy oraz możliwość wypłaty dywidend. Polskie prawo podatkowe nie przewiduje w odpowiednim stopniu formalnych procedur regulujących nakładanie zobowiązań podatkowych w danym okresie. Złożone deklaracje i zapłacone podatki mogą podlegać kontroli organów podatkowych raz bądź wielokrotnie w okresie pełnych pięciu lat kalendarzowych. Przyjęcie przez urzędy podatkowe odmiennych interpretacji obowiązujących przepisów podatkowych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność i wyniki operacyjne Grupy. Polski system podatkowy charakteryzuje się częstymi zmianami przepisów, wiele z nich nie zostało sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, a zarówno praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania nie są jednolite. W związku z rozbieżnymi interpretacjami przepisów podatkowych, w przypadku spółki z obszaru Polski, zachodzi większe ryzyko niż w przypadku spółki działającej w bardziej stabilnych systemach podatkowych. Działalność spółki i jej ujęcie podatkowe w deklaracjach i zeznaniach podatkowych mogą zostać uznane przez organy podatkowe za niezgodne z przepisami podatkowymi. Oczekuje się, że wprowadzona od 1 stycznia 2004 roku dwuinstancyjność postępowania przed sadem administracyjnym oraz dorobek prawny Unii Europejskiej wpłyną znacząco na jednolitość orzecznictwa sądowego w sprawach podatkowych i tym samym na jednolitość stosowania prawa podatkowego, także przez organy podatkowe. Jednym z elementów ryzyka wynikającego z unormowań podatkowych są przepisy odnoszące się do upływu okresu

przedawnienia zobowiązań podatkowych, co wiąże się z możliwością weryfikacji prawidłowości naliczenia zobowiązań podatkowych za dany okres. Deklaracje podatkowe określające wielkość zobowiązania podatkowego i wysokości dokonanych wpłat mogą być weryfikowane w drodze kontroli przez organy skarbowe w ciągu pięciu lat od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe interpretacji przepisów podatkowych odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego, sytuacja ta może mieć istotny wpływ na działalność, sytuację finansową i 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.

17. 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
--	------------	--

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

Warszawa, dn. 10.05.2016 r.

