



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA
DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO SAKANA S.A.
ZA OKRES od 01.01.2016 do 31.12.2016

SPIS TREŚCI

List Zarządu	4
Oświadczenie Zarządu Sakana S.A. dotyczące rzetelności danych zawartych w sprawozdaniu za okres od 01.01.2016 – 31.12.2016	5
Oświadczenie o wyborze podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej SAKANA za rok 2016	6
Informacje określone w przepisach o rachunkowości	7
Wstęp	8
1. Opis działalności grupy kapitałowej	9
2. Wybrane dane finansowe grupy za rok 2016	10
3. Udziałowcy, akcjonariat i organy spółek wchodzące w skład Grupy Kapitałowej	14
4. Schemat organizacyjny Grupy Kapitałowej Sakana i charakterystyka działalności Spółek wchodzących w skład grupy	15
5. Zdarzenia istotne wpływające na działalność grupy kapitałowej , jakie nastąpiły w okresie obrotowym a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego	16
6. Perspektywy rozwoju działalności Grupy Kapitałowej	18
7. Aktualna sytuacja finansowa Grupy Sakana	20
8. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji Grupy Kapitałowej Sakana	20
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	21
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.....	21
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.....	22
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.....	22
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.....	22
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.....	23
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	23
16. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń.....	23
17. Oświadczenie w zakresie przestrzegania przez Spółkę „Dobrych Praktyk”	28

Szanowni Państwo

Przedstawiamy niniejszym raport Grupy Kapitałowej Sakana S.A. za rok 2016

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 31.12.2016r. 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 Sp. z o.o. poprzez rozbudowę sieci franczyzowej.

Opera Catering Sp. z o.o. 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 2016 wszystkie spółki 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 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

PREZES ZARZĄDU

Tomasz Romaniuk

Marcin Ryśki
Wiceprezes Zarządu
SAKANA S.A.

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

Zarząd Spółki Sakana S.A., oświadcza, że zgodnie z jego najlepszą wiedzą roczne sprawozdanie finansowe 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. 11.05.2017 r.



Oświadczenie o wyborze podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej SAKANA za rok 2016

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 15.11.2016r.

Tomasz Romanik – Prezes Zarządu

Marcin Ryłski – V-ce Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 11.05.2017 r.

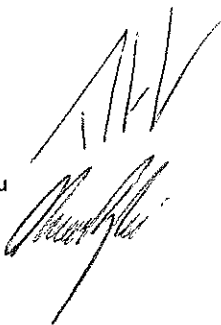
Informacje określone w przepisach o rachunkowości.

Zasady rachunkowości zostały zaprezentowane w sprawozdaniu finansowym.

Tomasz Romanik – Prezes Zarządu

Marcin Ryłski – V-ce Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 11.05.2017 r.



Wstęp

Stosownie do art. 52 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (tekst jednolity Dz. U. z 2016 r., poz. 1047, z późn. zm.), Zarząd Spółki SAKANA S.A. przedstawia skonsolidowane sprawozdanie finansowe grupy za okres od 01 stycznia 2016 do 31 grudnia 2016, na które składa się:

- Skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2016 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę 4.835.862,16 zł
- Skonsolidowany rachunek zysków i strat wykazuje za okres od 1 stycznia 2016 roku do 31 grudnia 2016 roku stratę netto w kwocie -181.369,22 zł
- Zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2016 roku do dnia 31 grudnia 2016 roku, które wykazuje zmniejszenie stanu skonsolidowanego kapitału własnego o kwotę 181.369,22 zł
- Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 roku wskazujący zmniejszenie stanu środków pieniężnych o kwotę 250.651,87 zł
- Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
- Sprawozdanie Zarządu z działalności za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 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 11.05.2017 r.

PREZES ZARZĄDU

Tomasz Romanuk

Marcin Ryński

Wiceprezes Zarządu
SAKANA S.A.

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 XIII 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 (Repetytorium A nr 193/2008).

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.

Na dzień 31.12.2016r. w skład sieci działającej pod marką Sakana wchodziło 7 lokali gastronomicznych, w tym lokale własne i franczyzowe oraz należące do spółek zależnych.

Lokale własne:

1. Warszawa, ul. Moliera 4/6
2. Warszawa, ul. Burakowska 5/7
3. Warszawa, ul. Nowogrodzka 48
4. Katowice, ul. Mieleckiego 6

oraz lokale franczyzowe:

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

oraz lokale należące do spółek zależnych

1. Poznań, ul. Górna Włda 81

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).

OPERA CATERING Sp. z o. o.

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

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

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

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

Wysokość kapitału podstawowego wynosi 5.000,00 zł. Udział SAKANA S. A. w kapitale podstawowym wynosi 10% (nominalna wartość udziałów SAKANA S. A. wynosi 500,00 zł)

Na dzień 31.12.2016r. 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.

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).

2. Wybrane dane finansowe grupy za rok 2016

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

Przychody netto ze sprzedaży w wysokości: 10.155.708,15 zł

Zysk z działalności operacyjnej w wysokości : 13.556,48 zł

Strata netto w wysokości: -181.369,22 zł

Aktywa razem : 4.835.862,16 zł

Wybrane dane finansowe za okres 01.01.2016 - 31.12.2016 przeliczone na EUR

Kursy wymiany PLN/EUR

Data	Kurs na ostatni dzień okresu
31.12.2016	4,4240
31.12.2015	4,2615

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	01.01.2016	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2015
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015
Przychody ze sprzedaży	10 155,71	11 026,12	2 295,59	2 587,38
Zysk (strata) ze sprzedaży	20,14	-369,05	4,55	-86,60
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	13,56	-458,13	3,07	-107,50
Zysk (strata) na działalności gospodarczej	-78,04	-505,84	-17,64	-118,70
Zysk (strata) brutto	-148,49	-576,29	-33,56	-135,23

Zysk (strata) netto	-181,37	-544,13	-41,00	-127,69
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	365,90	-234,77	82,71	-55,09
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-348,19	21,49	-78,70	5,04
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-268,36	71,9	-60,66	16,87
Przepływy pieniężne netto razem	-250,65	-141,38	-56,66	-33,18
Aktywa trwałe	3 516,41	3 594,24	794,85	843,42
Aktywa obrotowe	1 319,45	1 511,44	298,25	354,67
Kapitał własny	1 728,06	1 909,43	390,61	448,07
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	3 076,17	3 165,69	695,34	742,86

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 2016 Zarząd Spółki sprawują:

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

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

Radę Nadzorczą na dzień 31 grudnia 2016 roku stanowią następujące osoby:

- 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 2016 r. Organami Spółki są:

- Zgromadzenie Wspólników
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd może składać się od jednego do pięciu członków. Kadencja Zarządu wynosi dwa lata. 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 2016 r. Zarząd Spółki sprawują:

Waldemar Stańczyk – Prezes Zarządu.

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 2016 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
- Zarząd

Zgodnie z umową spółki i statutem Zarząd może składać się od jednego do pięciu członków. Zarząd powołuje i odwołuje Zgromadzenie Wspólników na okres czterech lat.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku Zarząd Spółki sprawuje:

- Marcin Ryłski – Prezes Zarządu
- Tomasz Romanik – Członek Zarządu

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 31.12.2016 r.:

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

2. Struktura udziałowców Opera Catering Sp. z o. o. na dzień 31.12.2016 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów
SAKANA S.A.	5
Marcin Siekierka	18
Bartosz Siekierka	9
Dariusz Błachnio	9
Artur Siekierka	9
RAZEM	50

3. Struktura udziałowców TKM Investment Sp. z o. o. na dzień 31.12.2016 r.:

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

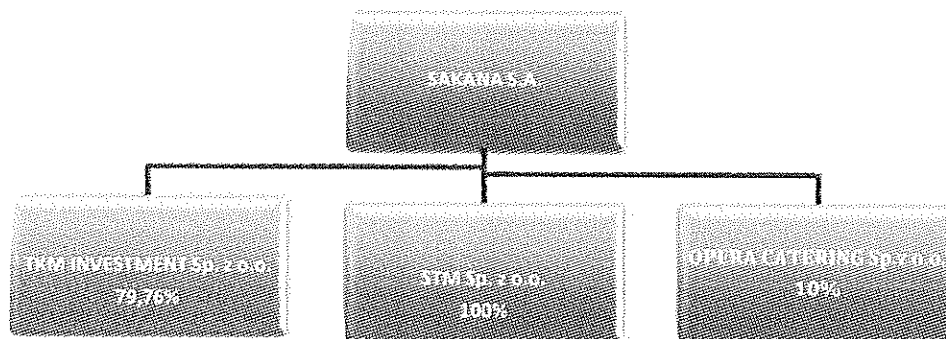
4. Struktura udziałowców STM Sp. z o. o. na dzień 31.12.2016 r.:

Udziałowiec	Ilość udziałów	% ilość udziałów
SAKANA S.A.	100	100%

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 31.12.2016, jednakże mogą one nie uwzględniać ewentualnych transakcji, o których Spółka nie została poinformowana.

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



SAKANA S.A.

Sakana stworzyła sieć restauracji o profilu japońskim, z ofertą skierowaną do klientów ceniących zdrowy styl życia i odżywiania, świadomych walorów japońskiej kuchni. Marka Sakana przyczyniła się do dynamicznego rozwoju rynku gastronomicznego sushi w Polsce. Lokale marki Sakana charakteryzują się spójnym wystrojem, jednolitą identyfikacją wizualną marki, ale przede wszystkim najwyższą jakością potraw i wysoko wykwalifikowanym personelem. Marka restauracji Sakana jest rozpoznawalnym brandem w całej Polsce. Konsekwentna polityka wizerunkowa leży u podstaw filozofii działania sieci. W oparciu o koncepcje lokali Sakana stworzony został oryginalny system franczyzowy, którego operatorem jest spółka celowa należąca do Grupy Kapitałowej. Spółka zajmuje się ponadto tworzeniem nowych konceptów gastronomicznych, które poprzez spółki celowe w ramach Grupy Kapitałowej zamierza zaimplementować na rynku. Spółka prowadzi działania i prace mające na celu rozbudowę oferty restauracji, poszukuje nowych możliwości i czerpie inspiracje od wiodących najlepszych restauracji na świecie.

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 umożliwi również obsługę imprez komercyjnych odbywających się w gmachu opery.

Istotnym elementem prowadzonej działalności jest ścisłe powiązanie wyników sprzedażowych z frekwencją w Operze. Prowadzona działalność ma charakter sezonowy i w okresach letnich spółka zawiesza funkcjonowanie.

Na dzień 31.12.2016r. 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.

W roku 2016 Spółka prowadziła działalność operacyjną głównie w obszarze związanym ze sprzedażą licencji na prowadzenie restauracji sushi, oraz zabezpieczeniem logistyki dla restauracji franczyzowych oraz należących do sieci Sakana.

STM Sp. z o.o.

W roku obrotowym 2016 spółka prowadziła w ramach pilotażowego projektu pełną działalność operacyjną i odnotowywała stałe przychody, ogółem przychody, które wyniosły łącznie w omawianym roku 825 054,79 zł.

W związku z charakterem projektu należy uznać, iż wyniki spółki były zadowalające, a wybrany format działalności spełnia oczekiwania biznesowe.

Spółka w kolejnych latach działalności planuje utrzymywanie obranego kierunku oraz wprowadzenie do sprzedaży kolejnych produktów celem podniesienia rentowności.

W założeniach zarządu wykorzystanie pełnego potencjału sprzedażowego w ramach weryfikowanego formatu działalności pozwoli na przejście do drugiej fazy projektu tj. otworzenia kolejnych punktów sprzedaży w oparciu o system franchisingowy.

Obecnie Zarząd Spółki koncentruje swoje działania na organizowaniu promocji, zwiększeniu sprzedaży i optymalizacji rentowności w celu wykorzystania pełnego potencjału.

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

W ramach działalności i funkcjonowania Grupy Kapitałowej poszczególne spółki realizują postawione przed nimi cele biznesowe. W omawianym okresie miały miejsce w spółkach Grupy wydarzenia, scharakteryzowane poniżej, które w przyszłości mogą mieć wpływ na działalność Grupy Kapitałowej.

Sakana S.A. kontynuuje politykę wdrażania nowych produktów i utrzymania wysokiej jakości usług. W roku 2016 spółka zdecydowała się na zamknięcie restauracji w Poznaniu, ze względu na zakończenie umowy najmu. Niekorzystna propozycja warunków przedłużenia umowy przez właściciela lokalu rażąco odbiegała w ocenie Zarządu od realiów rynkowych i kontynuacja działalności na przedstawionych warunkach byłaby dla spółki niekorzystna. W raporcie bieżącym z dnia 1 lutego spółka poinformowała o zakończeniu działalności w przedmiotowej lokalizacji z dniem 31.01.2016. Likwidacja prowadzonej restauracji miała negatywny wpływ na wyniki finansowe spółki oraz wartość przychodów realizowanych w roku obrotowym objętym niniejszym sprawozdaniem. W marcu 2016 roku zakończono procedury związane z zamknięciem restauracji. Zamknięcie restauracji miało wpływ na poziom kosztów związanych z wypłatami dla pracowników w okresie zakończenia działalności oraz po zamknięciu restauracji. W kwietniu 2016 roku Zarząd spółki podjął kroki zmierzające do zakupu 100% udziałów w spółce STM Sp. z o.o. w celem uruchomienia nowego pilotażowego formatu gastronomicznego opracowanego przez Sakana S.A.

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

„Street food dining” – uznawany jest obecnie za najszybciej rozwijający się segment rynku gastronomicznego – skuteczne wprowadzenie nowej marki mogłoby w ciekawy sposób uzupełnić dotychczasowe portfolio działalności Grupy Kapitałowej Sakana S.A. W ramach bieżącej działalności spółka kontynuuje politykę wdrażania nowych dań do sprzedaży, modyfikuje, ulepsza istniejącą ofertę i jakość obsługi. W 2016 roku do sprzedaży w ramach sieci trafiło wiele nowych produktów, które spotkały się z uznaniem klientów. Implementacja nowości kulinarnych z zakresu kuchni ekologicznej i wprowadzanie sezonowych dań do menu wpisują się w najnowsze trendy gastronomiczne. W 2016 roku spółka poszerzyła ofertę cateringową, poprzez wdrożenie nowego systemu zakupu on-line co w istotny sposób przyczyniło się do wzrostu przychodu z cateringu. Nastąpiła zmiana jakości i sposobu obsługi realizowanych dostaw zarówno dla klientów instytucjonalnych, jak i prywatnych poprzez skrócenie czasu dostawy, wytyczenie stref dowozu, optymalizację logistyki, oraz wprowadzenie nowego oprogramowania umożliwiającego sprzedaż on-line przez stronę www. Rok 2016 spółka poświęciła na działania inwestycyjne związane z poszerzeniem i modernizacją lokalu przy ul. Moliera w Warszawie. Wstępnie przewidywano termin ukończenia projektu i uruchomienia

wielofunkcyjnej restauracji na ostatni kwartał 2016. Obecnie termin został przesunięty ze względu na niedopełnienie formalności leżących po stronie Najemcy lokalu. Spółka oczekuje na decyzje urzędowe, które umożliwią uruchomienie lokalu. Spodziewany termin uruchomienia inwestycji to drugi kwartał roku 2017. Uruchomienie projektowanej restauracji, wiąże się ze znaczącym rozszerzeniem produktowym i funkcjonalnym oferty Sakany. Szereg działań organizacyjnych tj. rekrutacja, szkolenie personelu konieczne do uruchomienia restauracji może mieć wpływ na bieżący wynik finansowy spółki. W 2016 roku Sakana S.A. kontynuowała obsługę Teatru Roma w Warszawie przy ul. Nowogrodzkiej. W ramach umowy Spółka świadczyła usługi gastronomiczne dla gości, usługi z zakresu cateringu eventowego oraz obsługiwała w zakresie gastronomii personel teatru. Rozwój sieci w oparciu o system franczyzowy dot. restauracji premium SAKANA, nie wykazuje oczekiwanej dynamiki. Spółka podejmowała i nadal podejmuje rozmowy z potencjalnymi kontrahentami dotyczące otworenia nowych lokali marki SAKANA SUSHI BAR w oparciu o system franczyzowy.

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

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

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

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

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.

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.

Spółka Sakana SA posiada następujące zobowiązania kredytowe i pożyczkowe – stan na 31.12.2016 r.:

- Bank Polskiej Spółdzielczości S. A. – kwota zadłużenia 475.000,00 zł
- Alior Bank S. A. – kwota zadłużenia 140.949,11 zł
- Mazowiecki Regionalny Fundusz Pożyczkowy Sp. z o. o. – kwota zadłużenia 510.469,04 zł

Zobowiązania kredytowe i pożyczkowe Spółki SAKANA S. A. na dzień 10.05.2017 r. wynoszą:

- Bank Polskiej Spółdzielczości S. A. – kwota zadłużenia 475.000,00 zł
- Alior Bank S. A. – kwota zadłużenia 67.744,68 zł
- Mazowiecki Regionalny Fundusz Pożyczkowy Sp. z o. o. – kwota zadłużenia 460.037,53 zł

Spółka na dzień 31.12.2016 nie planuje dodatkowych emisji akcji.

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

W roku 2016 spółka STM Sp. z o. o. należąca do Grupy Kapitałowej osiągnęła przychody, w kwocie 825 054,79 zł.

Spółka STM Sp. z o. o. posiada następujące zobowiązania kredytowe i pożyczkowe – stan na 31.12.2016 r.:

- Grzegorz Witkowski – kwota zadłużenia 1.474,79 zł

W roku 2016 Spółka TKM Sp. z o. o. prowadziła działalność operacyjną głównie w obszarze związanym ze sprzedażą licencji na prowadzenie restauracji sushi, oraz zabezpieczeniem logistyki dla restauracji franczyzowych i należących do sieci Sakana.

W maju 2016 roku spółka podjęła działania i negocjacje zmierzające do przedłużenia umowy franczyzowej na restaurację znajdującą się w Krakowie z spółką KOI Kraków Sp. z o. o. Negocjacje zakończyły się zawarciem ugody pomiędzy stronami umowy, polegającym na rozwiązaniu istniejącej umowy. Głównym powodem nie przedłużenia umowy były kwestie dotyczące warunków prowadzenia restauracji franczyzowej oraz konieczności dokonywania stosownych inwestycji w celu podniesienia jakości produktów i usług. Strony nie doszły do porozumienia w kwestii istotnych warunków finansowych oraz formuły prowadzenia restauracji jaką dawca licencji oczekuje od franczyzobiorcy w kolejnym okresie umowy.

W IQ 2017 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.

6 Perspektywy rozwoju działalności Grupy Kapitałowej

Założenia strategii rozwoju Spółki SAKANA S.A. w 2017 i latach kolejnych roku

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

Uruchomienie pilotażowego projektu w ramach spółki STM Sp. z o.o. było ważnym wydarzeniem. W założeniach zarządu wykorzystanie pełnego potencjału sprzedażowego w ramach weryfikowanego formatu działalności pozwoli na przejście do drugiej fazy projektu tj. otworzenia kolejnych punktów sprzedaży w oparciu o system franchisingowy. W ramach bieżącej działalności w ramach Grupy Kapitałowej spółka Sakana S.A. kontynuuje politykę wdrażania nowych dań do sprzedaży, modyfikuje, ulepsza istniejącą ofertę i jakość obsługi w restauracjach. W 2016 roku do sprzedaży w ramach sieci trafiło wiele nowych produktów, które spotkały się z uznaniem klientów. Implementacja nowości kulinarnych z zakresu kuchni ekologicznej i wprowadzanie sezonowych dań do menu wpisują się w najnowsze trendy gastronomiczne. Spółka poszerza ofertę cateringową, poprzez wdrożenie nowego systemu zakupu on-line oraz intensywne działania promocyjne w internecie w szczególności w mediach społecznościowych. W tym zakresie nastąpiła zmiana jakości i sposobu obsługi realizowanych dostaw zarówno dla klientów instytucjonalnych, jak i prywatnych poprzez skrócenie czasu dostawy, wytyczenie stref dowozu, optymalizację logistyki. Pojawienie się na rynku wielu operatorów internetowych oferujących dostawę jedzenia oraz usługi logistyczne dowozu produktów oferowanych przez restauracje stwarza okazję do budowania dodatkowych kanałów sprzedażowych. Popularność serwisów takich jak UBER EATS, PYSZNE.PL, wzrost sprzedaży jedzenia poprzez zamówienia przez internet jest istotnym elementem, który spółka będzie uwzględniać w swojej strategii rozwoju. Na obecnym etapie spółka ma zawarte umowy o współpracy z wszystkimi większymi akceleratorami zamówień internetowych oraz posiada własny system zamówień on-line. Promocja w internecie skupia się w dużej mierze na wsparciu opisanych kanałów sprzedaży. Spółka zmierza również do modyfikacji oferty w restauracjach własnych. Zwiększenia powierzchni restauracji tam gdzie warunki lokalowe umożliwiają podjęcie takich działań jest kluczowym założeniem strategii spółki. Wg Zarządu konieczne jest wprowadzenie dodatkowych funkcjonalności w restauracjach własnych tj. umożliwienie klientom korzystanie z dodatkowych sal, obsługi stolikowej dla rodzin z dziećmi, stworzenie możliwości obsługi imprez zorganizowanych. Dotychczas restauracje Sakana Sushi Bar nie pozwalały na wdrożenie takich usług dodatkowych. Dzięki podpisanym umowom i prowadzonym negocjacjom spółka zamierza modyfikować własne lokale w kierunku większych formatów restauracji oferujących szerszy zakres produktów i usług. W lokalizacjach gdzie takie możliwości będą ograniczone Spółka będzie podejmować działania

celem ewentualnego przekształcenia restauracji w format franczyzowy. Rozwój systemu franczyzowego w oparciu o nowy projekt pilotażowy zrealizowany w Poznaniu skierowany do szerszego grona klientów oferujący tańsze produkty z zakresu kuchni japońskiej to kolejny element strategii rozwoju spółki. Spółka w 2016 roku kontynuowała prace nad rozwojem systemu lojalnościowego Sakana Friends przy wykorzystaniu nowoczesnych rozwiązań IT. W roku 2017 spółka wprowadzi do sprzedaży nowe menu w jednej z restauracji co spowoduje zgodnie z założeniami zmianę dotychczasowej oferty. Wspomniane działania wiążą się z zakupem i wdrożeniem nowych technologii (sprzętu gastronomicznego) niezbędnego do przygotowania nowych dań. W tym celu organizowane są również szkolenia i wyjazdy na praktyki personelu, który przewidziany jest do pracy z nową ofertą. Większość działań skupiła się na dopracowaniu oferty/menu nowej restauracji na Moliere, która w założeniach jako najstarszy lokal Spółki, ma po rozbudowie pełnić funkcję flagowego nowego formatu restauracji, nadając wyższe standardy dla całej sieci Sakana. Realizacja omawianych inwestycji może w przyszłości wpływać na wyniki finansowe osiągane przez Grupę Kapitałową.

Założenia strategii rozwoju Grupy Kapitałowej w 2017 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 partnerów. Z drugiej strony dynamicznie rozwijający się w Polsce rynek franczyzowy w tanim segmencie stanowi dla Grupy możliwość szybkiego rozwoju i staje się oddzielnym elementem strategii rozwoju Grupy. Spółka celowa należąca do Grupy Kapitałowej Sakana osiągnęła zadawalające rezultaty w pierwszym roku działalności i ten podmiot rozwinąć systemu franczyzowy w oparciu o omawiany projekt. Produkt skierowany jest do szerszego grona klientów oferuje tańsze dania z zakresu kuchni japońskiej tj. gyoza i ramen i proste sushi. Kluczowym elementem strategii rozwoju opisywanych punktów gastronomicznych są niskie koszty inwestycji, uzależnienie opłat licencyjnych od obrotu. Istotnym elementem w budowaniu sprzedaży poza lokalizacją punktów jest dowóz dań i sprzedaż przez internet w czym wspierać ma potencjalnych partnerów sprawdzona strategia marketingowa i reklamowa. Od roku spółka należąca do Grupy prowadzi pilotaż w celu optymalizacji przyszłego formatu franczyzowego. Punkt gastronomiczny przyniósł już zyski na działalności operacyjnej, kolejnym elementem rozwoju projektu będzie wprowadzenie do sprzedaży systemu franczyzowego, co ma nastąpić na początku 2018r. 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. W ramach Grupy rozważane jest również pozyskiwanie inwestorów indywidualnych lub instytucjonalnych na indywidualne projekty gastronomiczne tj. istniejące programy franczyzowe bądź poprzez tworzenie tzw. spółek partnerskich, w których podmioty należące do Grupy obejmowałyby udziały wraz z nowymi partnerami w ramach celowego projektu. Na dzień sporządzania sprawozdania w ramach Grupy nie ma planów związanych z emisją akcji.

7. Aktualna sytuacja finansowa Grupy Sakana

Początek roku 2017 był dla Grupy zadawalający mając na uwadze podejmowane działania zarówno pod względem osiągniętego obrotu jak i wyniku finansowego.

W I Q 2017 roku spółka SAKANA S.A. osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 2.212.652,70 zł

W I Q 2017 roku spółka TKM INVESTMENT Sp. z o.o. osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 91.044,29 zł.

W I Q 2017 roku spółka STM Sp. z o. o. osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 372.545,83 zł

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

Rok 2016 Grupa Kapitałowa zamknęła wynikiem finansowym w kwocie netto – 181.369,22 zł.

Przychody skonsolidowane Grupy Kapitałowej w roku 2016 wyniosły 10.155.708,15 zł

Wartość majątku trwałego na koniec roku 2016 wynosiła 3.516.412,28 zł. Na kwotę tę składa się:

1. Rzeczowe aktywa trwałe wraz z wartościami niematerialnymi i prawnymi, które stanowią kwotę 3.206.326,84 zł
2. Należności długoterminowe w kwocie 259.250,44 zł
3. Inwestycje długoterminowe w kwocie 500,00 zł
4. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w kwocie 50.335,00 zł

Kapitał Własny Grupy na koniec roku 2016 zmniejszył się względem roku 2015 o 181.369,22 zł. Kwota 181.369,22 zł wynika z zanotowanej straty netto na koniec roku sprawozdawczego.

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

W roku 2016 Sakana S.A. osiągnęła następujące wyniki finansowe:

- Przychody w wysokości 9.297.092,04 zł
- Strata netto w kwocie -119.448,05 zł

W roku 2016 TKM Investment Sp. z o. o. osiągnęła następujące wynik i finansowe :

- Przychody w wysokości 517.832,83 zł.
- Zysk netto w kwocie 18.870,40 zł

W roku 2016 STM Sp. z o.o. osiągnęła następujące wynik i finansowe :

- Przychody w wysokości 825.054,79 zł.
- Strata netto w kwocie -6.791,43 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. W ramach działalności spółki w roku 2016 doszło do wzrostu sprzedaży cateringowej. 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 zaopatrowanie. Spółka organizuje szkolenia dla franczyzobiorców, przygotowuje i półprodukty dla restauracji franczyzowych i należących do podmiotu dominującego, który jest jej głównym kontrahentem. Opera Catering prowadzi działalność restauracyjną i cateringową. Spółka STM sp. z o. o. należąca do Grupy prowadzi działalność restauracyjną i wdraża do sprzedaży system franczyzowy. W 2016 roku w ramach Grupy Kapitałowej nie doszło do znaczących zmian w strukturze sprzedaży oraz zmian w zakresie ilościowym, jakościowym i rodzajowym oferowanych usług.

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. Jednym z głównych dostawców produktów dla spółek należących do Grupy Kapitałowej jest spółka Kuchnie Świata S.A., której udział w dostawie produktów ogółem przekracza 10% całości dostaw. Spółka TKM Investment należąca do grupy realizuje na rzecz Sakana S.A. usługi w zakresie 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 2016 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 2016 Spółka nie nabyła udziałów i akcji własnych.

Obecnie Spółka Sakana SA posiada:

- kredyt obrotowy w kwocie 475 000,00 zł do dnia 26.05.2017 r. w Banku Polskiej Spółdzielczości S. A.
- kredyt w rachunku bieżącym z limitem 145 000,00 zł do dnia 08.06.2017 r. w Alior Bank S. A.

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. Spółka posiada dwie umowy pożyczki udzielone przez Mazowiecki Regionalny Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o. z terminem wymagalności 26.10.2012 r.

Zaangażowanie kapitałowe na dzień 31.12.2016 roku wynosi łącznie z obydwu umów 510 469,04 zł, w tym w części wymagalności długoterminowej od dnia bilansowego - 377 386,82 zł i w części wymagalności krótkoterminowej od dnia bilansowego - 133 082,22 zł.

Aktualne zaangażowanie kapitałowe na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania wynosi łącznie z obydwu umów 460 037,53 zł. Aktualne zabezpieczenie umów pożyczek stanowią depozyty pieniężne złożone w Alior Banku na kwotę 296 tys. zł.

TKM Investment Sp. z o. o.

W 2016 roku nie zaciągał kredytów ani pożyczek.

Opera Catering Sp. z o. o.

SAKANA S.A. na dzień 31.12.2016 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 2016 roku Spółka nie zaciągała kredytów ani pożyczek. Spółka posiada zobowiązania z tytułu leasingu na kwotę 27 900zł oraz 113 000,00 zł zobowiązania są na bieżąco obsługiwane przez spółkę i następuję konsekwentne zmniejszenie zobowiązań z tego tytułu.

Spółka STM Sp. z o. o. posiada zobowiązania pożyczkowe - stan na 31.12.2016 oraz stan na 10.05.201r.:

- Grzegorz Witkowski - kwota zadłużenia 1.474,79 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.

Na dzień 31.12.2016 STM Sp. z o.o. dokonała częściowej spłaty udzielonej przez Sakana S.A. pożyczki, pozostała kwota kapitału wynosi 357.676,95 zł. Spółka STM Sp. z o.o. dokonuje na bieżąco spłaty pożyczki z prowadzonej działalności operacyjnej, Wysokość stopy procentowej wynosi 6%.

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 działalności 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 zależał 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 różnej 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 sądem administracyjnym oraz dorobek prawny Unii Europejskiej wpłyną znacząco na jednolitość orzecznictwa sądowego w sprawach podatkowych i tym samym na jednolitość stosowania prawa podatkowego, także przez organy podatkowe. Jednym z elementów ryzyka wynikającego z unormowań podatkowych są przepisy odnoszące się do upływu okresu przedawnienia zobowiązań podatkowych, co wiąże się z możliwością weryfikacji prawidłowości naliczenia zobowiązań podatkowych za dany okres. Deklaracje podatkowe określające wielkość zobowiązania podatkowego i wysokości dokonanych wpłat mogą być weryfikowane w drodze kontroli przez organy skarbowe w ciągu pięciu lat od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe interpretacji przepisów podatkowych odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego, sytuacja ta może mieć istotny wpływ na działalność, sytuację finansową i perspektywy rozwoju. Czynnikiem zmniejszającym powyższe ryzyko jest możliwość skorzystania, na podstawie przepisów Ordynacji podatkowej, z pisemnej wiążącej interpretacji przepisów prawa podatkowego wydawanej w indywidualnej sprawie.

Ryzyko związane z powiązaniami rodzinnymi pomiędzy członkami organów Spółki

Pomiędzy członkami organów zarządzających Spółki występują powiązania rodzinne.

Pani Agnieszka Ryłska, będąca członkiem Rady Nadzorczej pozostaje w związku małżeńskim z Panem Marcinem Ryłskim, pełniącym funkcję Wiceprezesa Zarządu w Spółce.

Pani Dominika Romanik, będąca członkiem Rady Nadzorczej pozostaje w związku małżeńskim z Panem Tomaszem Romanikiem, pełniącym funkcję Prezesa Zarządu w Spółce.

Pan Tomasz Romanik oraz Pan Marcin Ryłski, posiadają odpowiednio 24,36 % i 24,57%, udziałów w kapitale zakładowym Spółki, uprawniających do wykonywania odpowiednio 24,36 % i 24,57 % głosów na Walnym Zgromadzeniu Wspólników.

Istniejące wyżej powiązania rodzinne mogą rodzić ryzyka związane z negatywnym wpływem tych powiązań na podejmowane decyzje istotne dla działalności. Dotyczy to zwłaszcza wpływu członka Rady Nadzorczej na decyzje podejmowane przez Zarząd Spółki.

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 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. w sprawie zmiany dokumentu „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”.

ZASADA	TAK/NIE/NIE DOTYCZY	UWAGI
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. 11.05.2017 r.