



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI HELIO S.A.  
za rok obrotowy 2014/2015  
trwający od 1 lipca 2014 r. do 30 czerwca 2015 r.**

## **SPIS TREŚCI**

1. Zasady sporządzania rocznego sprawozdania z działalności Zarządu
2. Podstawowe informacje o Spółce
3. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Spółki i osiągnięte przez nią zyski lub poniesione straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności Spółki przynajmniej w najbliższym roku obrotowym
4. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu emitent jest na nie narażony
5. Informacje o postępowaniach toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej
6. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Spółki ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym
7. Informacje 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 uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem
8. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji
9. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania
10. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji
11. Informacje 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 wymagalności
12. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym Emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności

13. Informacja o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym Emitenta
14. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem – opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności
15. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok
16. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom
17. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności
18. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik
19. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektywy rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej
20. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta
21. Wszelkie umowy zawarte między emitentem 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 emitenta przez przejęcie
22. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku
23. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji Emitenta będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących
24. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy
25. Informacje o systemie kontroli akcji pracowniczych
26. Informacje dotyczące umowy z podmiotem uprawnionym do badania i przeglądu sprawozdań finansowych
27. Oświadczenia Zarządu HELIO S.A.

## **1. Zasady sporządzania rocznego sprawozdania z działalności Zarządu**

Prezentowane sprawozdanie z działalności Zarządu Spółki za rok obrotowy 2014/2015 zostało sporządzone zgodnie z Ustawą z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości z późniejszymi zmianami oraz Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim z późniejszymi zmianami.

W bieżącym roku obrotowym Spółka nie zmieniała zasad ustalania wartości aktywów i pasywów oraz pomiaru wyniku finansowego w stosunku do zasad przyjętych w sprawozdaniu za poprzedni rok obrotowy.

Zgodnie ze statutem Spółki rok obrotowy HELIO S.A. rozpoczyna się w dniu 1 lipca, a kończy się w dniu 30 czerwca. Okresem, za który prezentowane są dane porównywalne jest okres poprzedniego roku obrotowego, tj. od 1 lipca 2013 r. do 30 czerwca 2014 roku.

Walutą, w której sporządzone jest niniejsze sprawozdanie jest PLN (polski złoty).

Spółka nie sporządza skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

## **2. Podstawowe informacje o Spółce**

Nazwa (firma):	HELIO Spółka Akcyjna
Forma prawna:	spółka akcyjna
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba:	Wyględy
Adres:	ul. Stołeczna 26, 05-083 Zaborów
Telefon:	22 796 31 96
Telefaks:	22 752 09 21
Adres głównej strony internetowej:	<a href="http://www.helio.pl">www.helio.pl</a>

W imieniu Spółki działają:

- Leszek Wąsowicz – Prezes Zarządu
- Justyna Wąsowicz – Wiceprezes Zarządu

Spółka HELIO S.A. została zawiązana aktem notarialnym z dnia 18 lipca 2006 roku w drodze przekształcenia „PH BONA” Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w HELIO Spółka Akcyjna. W dniu 25 sierpnia 2006 roku Spółka została wpisana do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000262514.

Poprzednik prawny Spółki działał od 15 sierpnia 2003 roku do dnia 24 sierpnia 2006 roku jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Nie bez znaczenia jest jednak fakt, że Pan Leszek Wąsowicz prowadził działalność polegającą na konfekcjonowaniu i dystrybucji bakalii już od roku 1992, początkowo w formie spółki cywilnej, a od roku 1993 jako osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą. W roku 2003 przedsiębiorstwo prowadzone przez Pana Leszka Wąsowicza (w rozumieniu art. 55<sup>1</sup> Kodeksu Cywilnego) zostało wniesione jako aport do „PH BONA” Sp. z o.o. Początki działalności HELIO S.A. sięgają zatem roku 1992, w którym rozpoczęła działalność spółka cywilna BONA. Obecnie przedmiotem działalności HELIO S.A. jest przede wszystkim import i sprzedaż bakalii, produkcja bakalii paczkowanych, produkcja mas do ciast i ich dystrybucja. Praktycznie cała sprzedaż Spółki skierowana jest do krajowego rynku hurtowego i detalicznego, a w mniejszym zakresie także sprzedaż bakalii luzem do segmentu B2B (sprzedaż m.in. do przemysłu, cukierni, piekarni).

Siedziba rejestrowa Spółki mieści się w podwarszawskiej miejscowości Wyględy przy ul. Stołecznej 26, gdzie w latach ubiegłych znajdował się również główny zakład produkcyjny Emitenta. Obecnie główny kompleks produkcyjno-magazynowo-biurowy zlokalizowany jest ok. 30 km na zachód od siedziby rejestrowej HELIO S.A., w miejscowości Brochów k. Sochaczewa, tj. blisko kluczowych węzłów komunikacyjnych w kraju. Łączna powierzchnia użytkowa kompleksu wynosi ponad 10 tys. m<sup>2</sup>, zaś łączna powierzchnia nieruchomości HELIO S.A. w Brochowie wynosi aż 72 tys. m<sup>2</sup>, co daje szerokie możliwości późniejszej rozbudowy, a tym samym pozbawia Spółkę ograniczeń rozwoju w dalszej perspektywie. Kompleks w Brochowie został oddany do użytkowania w maju 2011 roku i jest jednym z największych tego typu obiektów w branży bakaliowej w Europie.

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 2.500.000 PLN i dzieli się na 5.000.000 akcji zwykłych na okaziciela.

Zarząd składa się z 2 osób i został powołany z dniem zawiązania Spółki.

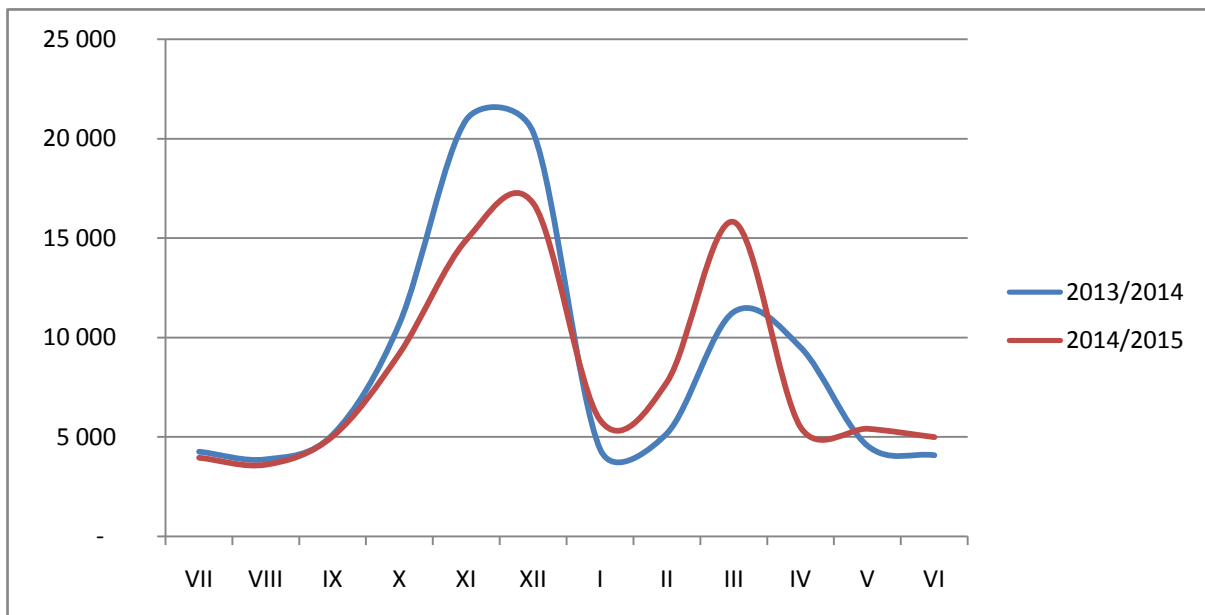
### **3. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Spółki i osiągnięte przez nią zyski lub poniesione straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności Spółki przynajmniej w najbliższym roku obrotowym**

W roku obrotowym 2014/2015 HELIO S.A. osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 98.822 tys. zł, tj. o 5% niższe od zeszłorocznych. Jednocześnie sprzedaż w ujęciu ilościowym wyniosła 7,7 tys. ton względem 8,8 tys. ton w roku ubiegłym. Osiągnięte dysproporcje w dynamice sprzedaży wynikały przede wszystkim z rosnących cen zakupu surowca. Mimo częściowego przejścia przez Spółkę ciężaru podwyżek kosztem uzyskiwanej marży, koszyk zakupowy

konsumentów produktów Emitenta został skorygowany, a tym samym klienci wybierali produkty droższe kosztem ich ilości. Jednocześnie Spółka zdecydowała się w minionym roku nie utrzymywać za wszelką cenę wolumenu sprzedaży, lecz realizować przyjęte założenia bezpiecznego rozwoju, w tym rezygnowania z nierentownych, lub wysoce ryzykownych kontraktów. W ocenie Emitenta dalsze ograniczanie jego rentowności nie byłoby korzystne, bowiem nie przyniosłoby mu pożądanych efektów nawet w krótkim okresie. Realizacja powyższych założeń była szczególnie dotkliwa w pierwszym półroczu roku obrotowego 2014/2015, co odzwierciedliło się w tym okresie 18% spadkiem przychodów ze sprzedaży. Nie mniej jednak w miarę upływu czasu negatywne efekty przyjętej strategii Emitenta ustępowały, zaś drugie półrocze okazało się być rekordowym pod względem przychodów ze sprzedaży uzyskanych w okresie styczeń-czerwiec w ponad 20-letniej historii przedsiębiorstwa, co w znaczącym stopniu zniwelowało spadki z pierwszej połowy roku. Uzyskana w drugim półroczu dynamika sprzedaży potwierdziła zatem zasadność podjętych uprzednio decyzji.

Jednocześnie sprzedaż na przestrzeni roku realizowana była w sposób charakterystyczny dla branży Emitenta, z wyraźną sezonowością i pikami w okresie świąt Bożego Narodzenia i Wielkanocy (rysunek 1). Z czynników nietypowych warto wyjaśnić, że z uwagi na wyjątkowo późny termin zeszłorocznych świąt Wielkanocy (II połowa kwietnia 2014 względem początku kwietnia w 2015 r.) większa niż w roku ubiegłym część przedświątecznego szczytu sprzedażowego przypadła na marzec, a nie jak to było w roku ubiegłym na kwiecień. W analizie rocznej przesunięcia te nie mają jednak znaczenia i są wpisane w świąteczną specyfikę kształtowania się sprzedażowych pików w Spółce.

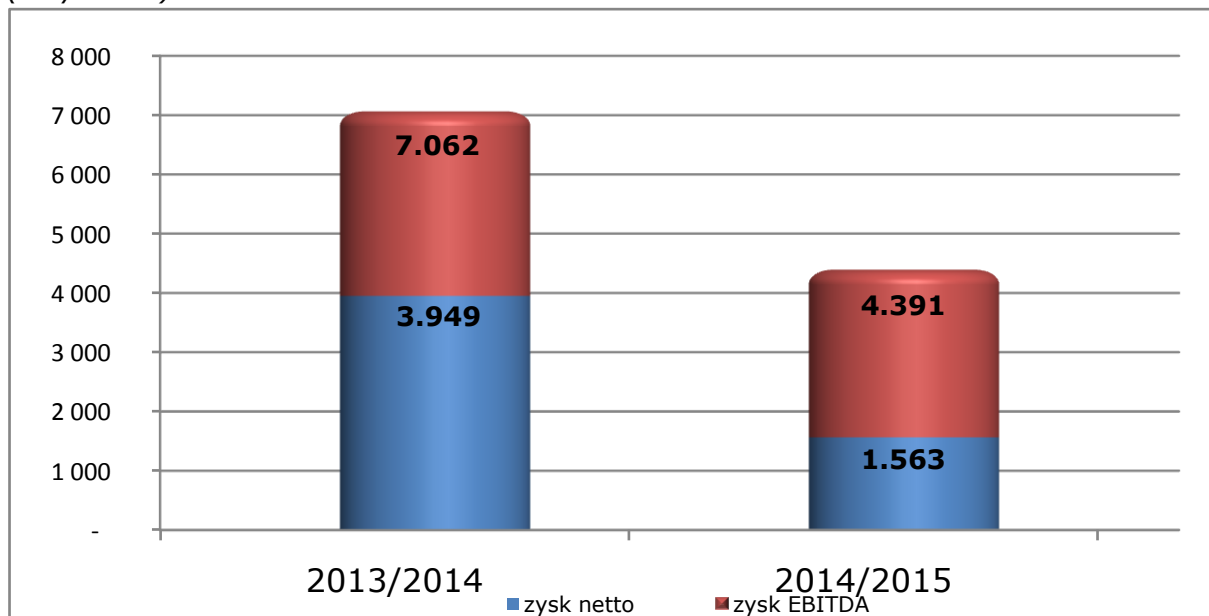
Rysunek 1: Porównanie przychodów ze sprzedaży w ujęciu miesięcznym (w tys. PLN)



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Mimo ograniczenia kosztów sprzedaży, finansowych oraz ogólnego zarządu, zmniejszone przychody ze sprzedaży bieżącego okresu przełożyły się proporcjonalnie na osiągnięte zyski Spółki, począwszy od zysku brutto ze sprzedaży, po wynik na poziomie netto i EBITDA (zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja). Efekt ten został dodatkowo pogłębiony przez niższą od zeszłorocznej rentowność sprzedaży brutto wynikającą z wyjątkowo drogiej surowców i silnych presji rynkowych na marże. W roku obrotowym 2014/2015 Spółka wygenerowała zatem zysk netto w wysokości 1.563 tys. zł, zaś zysk na poziomie EBITDA wyniósł 4.391 tys. zł, co było rezultatem gorszym od zeszłorocznego. Szczegółowy opis głównych czynników, które wpłynęły na osiągnięte przez HELIO S.A. wyniki finansowe w roku obrotowym 2014/2015 znajduje się poniżej.

Rysunek 2: Zmiana zysków netto i EBITDA w roku obrotowym 2013/2014 vs. 2014/2015 (w tys. PLN)



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

### Sytuacja na krajowym rynku bakalii oraz wzrost cen surowców

Sytuacja na rynku bakalii nadal nie była sprzyjająca. Systematycznie rosnące ceny surowców sprawiły, że rentowność branży była niższa niż przed kilkoma laty, zaś presje cenowe coraz silniejsze. Mimo dotychczasowego partycypowania przez HELIO S.A. w ciężarze podwyżek kosztem uzyskiwanej marży, w ocenie Emitenta dalsze ograniczanie jego rentowności nie byłoby korzystne, bowiem nie przyniosłoby mu pożądaných efektów nawet w krótkim okresie.

Z powyższych względów Spółka zdecydowała się nie utrzymywać za wszelką cenę wolumenu sprzedaży, lecz realizować przyjęte założenia bezpiecznego rozwoju, w tym rezygnowania z nierentownych, lub wysoce ryzykownych kontraktów, co było szczególnie widoczne w pierwszym półroczu. Dzięki temu Spółka ograniczyła spadek marż ze sprzedaży brutto i utrzymała konsekwentną politykę cenową, przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyka wystąpienia wysokich nadwyżek

magazynowych wyprodukowanych z wyjątkowo drogiego w tym sezonie surowca. Warto bowiem wyjaśnić, że umowy z odbiorcami Emitenta zwykle nie określają konkretnych wolumenów sprzedaży, zaś koszt zagospodarowania wysokich nadwyżek magazynowych przekroczyłby ewentualny zarobek z kontraktu leżącego na pograniczu opłacalności. Sytuacja ta dotyczyła w szczególności produktów marek własnych sieci handlowych, gdzie *de facto* nie ma możliwości sprzedaży nadwyżki magazynowej do innego kontrahenta.

W celu obrony Spółki przed niekorzystnymi czynnikami, Emitent nie tylko zrezygnował z kontraktów, dla których nie było możliwe zapewnienie standardów jakości HELIO przy racjonalnej z biznesowego punktu widzenia rentowności, lecz także czynnie wykorzystywał swój potencjał handlowo-marketingowy, oraz ponad 20-letnie doświadczenie w branży. W minionym roku przeprowadzone zostały liczne działania promocyjne, w tym m.in. z obszaru reklamy, oraz PR. Przeprowadzone kampanie promocyjne miały charakter cross-mediowy i objęły m.in. telewizję, prasę, internet, outdoor. Filmy promujące produkty marki Emitenta były emitowane w najpopularniejszych kanałach ogólnopolskich o największej oglądalności, oraz w opiniotwórczych kanałach tematycznych. Kampania promocyjna w prasie objęła zaś wszystkie czołowe tytuły i wydawnictwa w segmencie magazynów kobiecych, poradnikowych, parentingowych i lifestylowych, oraz wszystkie czołowe tytuły prasy handlowej. Komunikacja promocyjna koncentrowała się przede wszystkim na takich aspektach jak podkreślenie wysokiej i sprawdzonej od dekad jakości produktów marki Emitenta, jak również popularyzacji obecnie panującego trendu wykorzystywania bakalii w zdrowej diecie, tej na co dzień i od święta. Z uwagi na wizerunkowo-edukacyjny charakter realizowanych kampanii, ich efekty powinny być widoczne także w dłuższym horyzoncie czasowym.

W kontekście wysokich cen surowca i silnych presji cenowych, inwestycja w promocję marki Spółki i utrwalanie jej wizerunku jako eksperta w zakresie zdrowych bakalii uznana została przez Emitenta za działanie nieodzowne, mające na celu długoterminowe budowanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, a zarazem dystansowanie się od wyniszczających wojen cenowych.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku, Spółka rozszerzyła także swoją ofertę m.in. o kolejne produkty HELIO Natura, w skład której wchodzi bakalie bez typowych dla suszonych owoców konserwantów, a także wprowadziła do swojej oferty dobrze rokujący popcorn do mikrofalówek. Trafnie dobrane nowości oraz wsparcie kampanii promocyjnych, zaowocowały dynamicznym wzrostem sprzedaży Spółki w zakresie nowości.

Z elementów nietypowych należy odnotować także większe niż w latach ubiegłych odpisy aktualizujące zapasy wynikające ze zmiany przepisów w zakresie znakowania żywności. Zmiana ta była przyczyną do wprowadzenia wielu nowych projektów opakowań, w szczególności produktów marek własnych sieci handlowych, a tym samym częściowej dezaktualizacji starych



opakowań znajdujących się w posiadaniu Emitenta. Znacząco zwiększony poziom pozostałych kosztów operacyjnych należy traktować tym samym jako incydentalny.

#### Deprecjacja złotego względem kluczowej dla zakupów surowca waluty

Niekorzystne uwarunkowania wynikające z sytuacji na rynku surowcowym zostały dodatkowo pogłębione przez niesprzyjające trendy na rynku walutowym, w tym w szczególności tegoroczną deprecjację złotego wobec kluczowej dla zakupów surowców waluty, tj. USD (Tabela 1). Sytuacja na rynku walutowym wpływa bowiem bezpośrednio na koszty działalności Emitenta, w tym przede wszystkim rentowność ze sprzedaży brutto, zwiększone zapotrzebowanie na kapitał obrotowy Spółki oraz wyższe niż w latach ubiegłych stany wartościowe zapasów.

Tabela 1: Porównanie średnich kursów NBP dla USD w stosunku do PLN

	<b>Rok obrotowy 2014/2015</b>	<b>Rok obrotowy 2013/2014</b>	<b>Zmiana</b>
Na dzień 30 czerwca	3,7645	3,0473	+24%
Średni kurs w ciągu roku	3,4826	3,0955	+13%

Źródło: Zarząd HELIO S.A. na podstawie danych NBP

#### Zmniejszenie kosztów finansowych

Z czynników makroekonomicznych warto odnotować niższą względem zeszłego roku wysokość stawki referencyjnej WIBOR dla kredytów zaciągniętych przez Emitenta. Dzięki temu, a także z uwagi na korzystniejsze od ubiegłorocznych warunki współpracy z bankami kredytującymi działalność bieżącą HELIO S.A., oraz systematycznie malejące saldo kredytów inwestycyjnych, w minionym roku Spółka odnotowała zmniejszone koszty finansowe, tj. koszty odsetek.

#### Podsumowanie oraz perspektywy rozwoju

Mimo wystąpienia niesprzyjających czynników, w tym szczególności sytuacji na rynku surowcowym i walutowym, Emitent konsekwentnie realizował założone cele, zaś rekordowe przychody ze sprzedaży drugiego półrocza są świadectwem poprawnego kierunku rozwoju Spółki, a tym samym dobrym prognozą na przyszłość.

Na przestrzeni najbliższego roku HELIO S.A. planuje zatem kontynuować realizowaną strategię, w tym oferując produkty w cenach możliwie najkorzystniejszych dla rynku, ale bez uszczerbku dla wdrożonych standardów jakości produkcji, wizerunku marki, a także interesu ekonomicznego Emitenta. Spółka w tym czasie planuje nadal eksploatować i eksplorować sprzyjające trendy konsumenckie, w tym modę na zdrową, naturalną i mało przetworzoną żywność. Dotychczas podjęte działania, wprowadzone nowości i kampanie

promocyjne, a także konsekwentnie realizowana wobec odbiorców polityka cenowa, powinny systematycznie niwelować rynkowe niedogodności przyczyniając się do poprawy wyników sprzedażowych HELIO S.A. przy zachowaniu racjonalnych z biznesowego punktu widzenia marż. Równocześnie Emitent będzie starał się rozszerzać kompetencje produkcyjne, oraz szukać możliwości dodatkowego rozwoju w nowych kategoriach lub grupach asortymentowych, o zbieżnej grupie docelowej z dotychczasową. Mimo panujących na rynku trendów popularyzujących bakalie w codziennej, całorocznej diecie, należy jednak pamiętać, że to wciąż przedświąteczny popyt na bakalie jest dla branży głównym generatorem przychodów oraz zysków.

Z czynników zewnętrznych mających wpływ na wyniki HELIO S.A. szczególną uwagę należy zwrócić na wciąż trudną sytuację panującą na rynku surowcowym. Utrzymywanie się niekorzystnych trendów w tym zakresie, oraz niestabilna sytuacja na rynku walutowym sprawia, że czynniki te wydają się być jednym z czołowych wyzwań na przyszłość. Mimo że Spółka ma możliwość renegocjowania cen sprzedawanych produktów ze swoimi odbiorcami, dostosowując je do aktualnych warunków rynkowych, jest to proces rozciągnięty w czasie i implikujący okresowy spadek osiąganych przez Spółkę marż na sprzedaży.

Podsumowując warto podkreślić, że Emitent konsekwentnie realizuje długoterminową strategię rozwoju organicznego, systematycznie umacniając swoją rynkową pozycję, rozbudowując infrastrukturę produkcyjną oraz zwiększając z roku na rok wartość księgową przedsiębiorstwa. Niezależnie od koncentracji na rozwoju organicznym, nie wyklucza się jednak w dalszej perspektywie możliwości przejęć pozwalających uzyskać wymierne efekty synergii. Ewentualna decyzja o przejęciu jakiegokolwiek podmiotu zostanie jednak poprzedzona szczegółową analizą finansową oraz SWOT.

#### **4. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu emitent jest na nie narażony**

##### Ryzyko związane z konkurencją

Spółka jest narażona na konkurencję ze strony innych podmiotów działających na rynku bakalii. Rynek bakalii w Polsce cechuje się dużym rozdrobnieniem. Działa na nim kilka firm o zasięgu ogólnopolskim oraz mniejsze lokalne podmioty. Konkurencja może prowadzić do obniżenia marż uzyskiwanych na sprzedaży lub w skrajnym przypadku, częściowej utraty odbiorców. W celu wyeliminowania niniejszego ryzyka Spółka prowadzi działania mające umocnić silną pozycję rynkową poprzez dostarczanie produktów o wysokiej jakości, budowanie znajomości marki, dostosowanie oferty handlowej do potrzeb odbiorców, stałe poszerzanie asortymentu oraz modernizację infrastruktury produkcyjnej.

### Ryzyko wahań cen surowców

HELIO S.A. jest spółką handlową surowców spożywczych i jest narażona na ryzyko wahań cen. Okresowo wahania takie mogą mieć wpływ na wysokość osiągniętych przez Spółkę marż na sprzedaży. Na poziom cen surowców spożywczych mają wpływ czynniki niezależne od Spółki, takie jak: wielkość zbiorów w danym roku, warunki klimatyczne mające wpływ na jakość i dostępność surowców o pożądanej jakości. W celu utrzymania odpowiedniej rentowności sprzedaży, dzięki doświadczonemu personelowi ds. zakupów, Spółka stara się stosownie wcześniej reagować na panującą na rynku sytuację, oraz odpowiednio wcześniej reneocjować z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów, dostosowując je do cen surowca odzwierciedlających aktualną sytuację rynkową.

### Ryzyko kursu walut obcych

Ze względu na fakt, iż Spółka importuje bezpośrednio z krajów pochodzenia znaczną część surowców do przygotowania produktów, poziom kursu walut obcych może mieć wpływ na jej wyniki finansowe. W celu zmniejszenia negatywnego wpływu zmian kursu walut obcych na wyniki finansowe, Spółka na bieżąco monitoruje rynek walutowy. Zarządzając ryzykiem walutowym, Emitent korzysta z instrumentów wewnętrznych, w tym przede wszystkim reneocjując z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów, dostosowując je do ponoszonych kosztów zakupu surowca w walucie obcej. Spółka nie korzysta obecnie z instrumentów zewnętrznych (np. opcja, futures, forward, CIRS), ani nie była stroną tego typu kontraktów w roku obrotowym 2014/2015.

### Ryzyko sezonowości sprzedaży i zapasów

W działalności Spółki występuje zjawisko znacznej sezonowości sprzedaży. Najwyższa sprzedaż bakalii przypada na okres przed świętami Bożego Narodzenia i Wielkanocy. Sprzedaż bakalii jest najniższa w okresie letnim, ze względu na dostępność świeżych owoców, które w tym okresie są towarem konkurencyjnym. Jednocześnie Spółka przygotowując się do okresów wzmożonej sprzedaży dokonuje zakupów bakalii w okresie, w którym sprzedaż jest najniższa. Sezonowość sprzedaży wpływa również na sezonowy charakter generowania przez Spółkę zysków i strat w poszczególnych kwartałach roku obrotowego.

### Ryzyko związane z globalizacją na rynku największych odbiorców

Zjawisko łączenia się największych globalnych sieci super i hipermarketów powoduje zmiany na rynku odbiorców Spółki. Powoduje to ograniczenie możliwości dywersyfikacji ryzyka po stronie odbiorców. Połączone sieci z reguły dążą do centralizacji zakupów i częściej wybierani są dostawcy współpracujący z siecią, która była siecią przejmującą. W celu zabezpieczenia się przed ryzykiem utraty największych odbiorców, Spółka ma zawarte umowy z większością

działających w Polsce sieci handlowych, dużych dystrybutorów hurtowych, oraz stara się zwiększać dotarcie do innych dystrybutorów, a także aktywizować nowe rynki zbytu.

#### Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Istotną wartość Emitenta stanowią kluczowi pracownicy. Ich utrata mogłaby negatywnie wpłynąć na relacje ze znaczącymi odbiorcami i dostawcami. Zatrudnienie nowych specjalistów wiązałoby się z długotrwałym procesem rekrutacji, oraz wdrożeniem nowoprzyjętych osób, co opóźniłoby termin osiągnięcia oczekiwanej efektywności. Z powyższych względów Spółka podejmuje szereg działań z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi, w tym m.in. dodatki stażowe, premie motywacyjne, itp.

#### Ryzyko wpływu znacznych akcjonariuszy na decyzje organów Spółki

Udział dominującego akcjonariusza, Pana Leszka Wąsowicza w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu wynosi ponad 77 %. Znaczący udział w ogólnej liczbie głosów pozostawia mu faktyczną kontrolę nad decyzjami podejmowanymi w Spółce i ogranicza wpływ pozostałych akcjonariuszy. Dodatkowo Pan Leszek Wąsowicz Prezes Zarządu jest podmiotem dominującym wobec Emitenta w rozumieniu Ustawy o Ofercie. Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu posiada bezpośrednio 3.857.000 akcji Emitenta, które uprawniają obecnie do 3.857.000 głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta, co stanowi 77,1% udziału w kapitale zakładowym i głosach na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

### **5. Informacje o postępowaniach toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej**

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport Spółka nie uczestniczyła w żadnych postępowaniach sądowych, których pojedyncza lub łączna wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

### **6. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Spółki ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym**

Podstawowym przedmiotem działalności HELIO S.A. jest import i sprzedaż bakalii, produkcja bakalii paczkowanych (również w postaci mieszanek, np. mieszanka studencka, orzechowa, czy keksowa), produkcja mas do ciast (masy makowe, masy krówkowe) oraz ich dystrybucja. Pozycja Spółki na krajowym rynku jest silna, zaś uznanie wobec marki HELIO zostało

potwierdzone w minionym roku wieloma prestiżowymi nagrodami, w tym m.in.: Medalem Europejskim 2015, Złotymi Laurami Konsumenta 2015 w kategorii dodatki do ciast oraz w kategorii bakalie, czy wyróżnieniem Złoty Paragon 2015 – Nagroda Kupców Polskich w kategorii lider sprzedaży – półprodukty, produkty do pieczenia ciast, bakalie.

Z punktu widzenia struktury asortymentowej sprzedaży nie nastąpiły istotne zmiany w stosunku do poprzedniego roku obrotowego. Do asortymentów generujących największe przychody nadal zaliczały się owoce suszone i orzechy.

Tabela 2: *Asortymenty w sprzedaży Emitenta*

**Orzechy**, w tym m.in.:

- ✓ arachidowe (ziemne)
- ✓ brazylijskie
- ✓ laskowe
- ✓ migdały
- ✓ nerkowce
- ✓ pecan
- ✓ pinii
- ✓ pistacje
- ✓ wiórki kokosowe
- ✓ włoskie

**Ziarna i pestki**, w tym m.in.:

- ✓ dyni
- ✓ kukurydzy (popcorn)
- ✓ maku
- ✓ sezamu
- ✓ słonecznika

**Popcorn do mikrofalówki**, w tym m.in.:

- ✓ solony
- ✓ maślany
- ✓ karmelowy z cynamonem
- ✓ bez dodatków

**Owoce i warzywa suszone**<sup>1</sup>, w tym m.in.:

- ✓ ananasy
- ✓ brzoskwinie
- ✓ chipsy bananowe
- ✓ daktyle
- ✓ figi
- ✓ imbir
- ✓ jagody
- ✓ mango
- ✓ miechunka
- ✓ morele
- ✓ morwa biała
- ✓ papaja
- ✓ pomidory
- ✓ rodzynki
- ✓ skórki cytrynowe
- ✓ skórki pomarańczowe
- ✓ śliwki
- ✓ wiśnie
- ✓ żurawina

**Masy do ciast:**

- ✓ masy makowe
- ✓ kutia
- ✓ masy krówkowe

**Polewy do ciast:**

- ✓ polewy i dekoracje

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

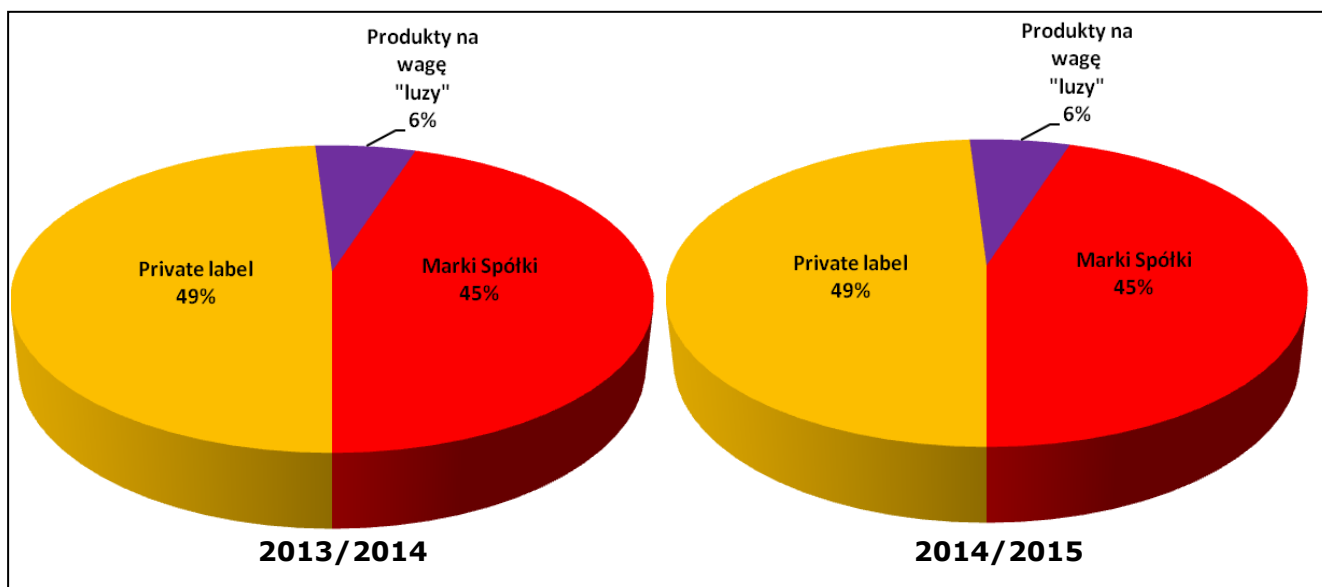
---

<sup>1</sup> Owoce i warzywa suszone i pozostałe, w tym kandyzowane

## Struktura sprzedaży Emitenta wg produkowanych marek

W roku obrotowym 2014/2015 struktura sprzedaży wg produkowanych marek nie uległa zmianie (Rysunek 3). Analogicznie jak w roku ubiegłym największą część przychodów ze sprzedaży generowały produkty paczkowane pod markami własnymi sieci handlowych oraz produkty paczkowane w marki producenckie Spółki. Szczegółowy opis poszczególnych grup marek znajduje się poniżej.

Rysunek 3. Struktura przychodów ze sprzedaży HELIO S.A. wg produkowanych marek



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

### Marki Spółki

Przedsiębiorstwo oferuje swoje produkty pod dobrze znanymi w ich grupie docelowej markami Spółki, do których należą m.in. parasolowa marka HELIO, luksusowa marka HELIO GOLD, a także wprowadzona w roku ubiegłym marka bakalii bez konserwantów HELIO Natura. Linia ta wpisuje się w rosnący popyt na zdrową, naturalną i mało przetworzoną żywność, a jednocześnie wciąż towarzyszy jej intensywna kampania promocyjna. Ponadto Spółka corocznie rozszerza swoją ofertę o nowe produkty i linie produktowe. Wśród nowych linii wprowadzonych w roku obrotowym 2014/2015 warto odnotować zatem linię popcornów do mikrofalówki HELIO.

### Marki własne sieci handlowych

Z uwagi na stale rosnące zapotrzebowanie na produkty marek własnych sieci handlowych (*private labels*), Emitent nadal zwiększał zakres współpracy w ramach tej grupy produktów. Było to możliwe dzięki rozszerzeniu dotychczasowej listy dostarczanych asortymentów marek własnych o nowe pozycje. Dalszy rozwój tej grupy produktów wydaje się być nieunikniony z uwagi na panujące na rynku trendy. Należy jednocześnie zauważyć, że mimo niższej

marży ze sprzedaży produktów sygnowanych marką sieci handlowej w porównaniu do sprzedaży produktów marki producenta, produkty te nie wymagają dodatkowych nakładów na promocję, acz powodują konieczność utrzymywania większej liczby asortymentów na stanie magazynowym Emitenta.

#### Produkty na wagę – „luzy”

W roku obrotowym 2014/2015 udział produktów na wagę utrzymał się na zeszłorocznym poziomie. Sprzedaż w tym zakresie prowadzona była zarówno w segmencie detalicznym (B2C) za pośrednictwem kanału nowoczesnego (sieci super i hipermarketów), jak i do przemysłu (segment B2B, tj. sprzedaż do producentów słodczy, piekarni, cukierni itp.). Z uwagi na niską rentowność w segmencie B2B, Emitent uznaje tę część działalności za uzupełniającą, nastawioną na usprawnienie zarządzania zapasami, a nie na aspekt przychodowy.

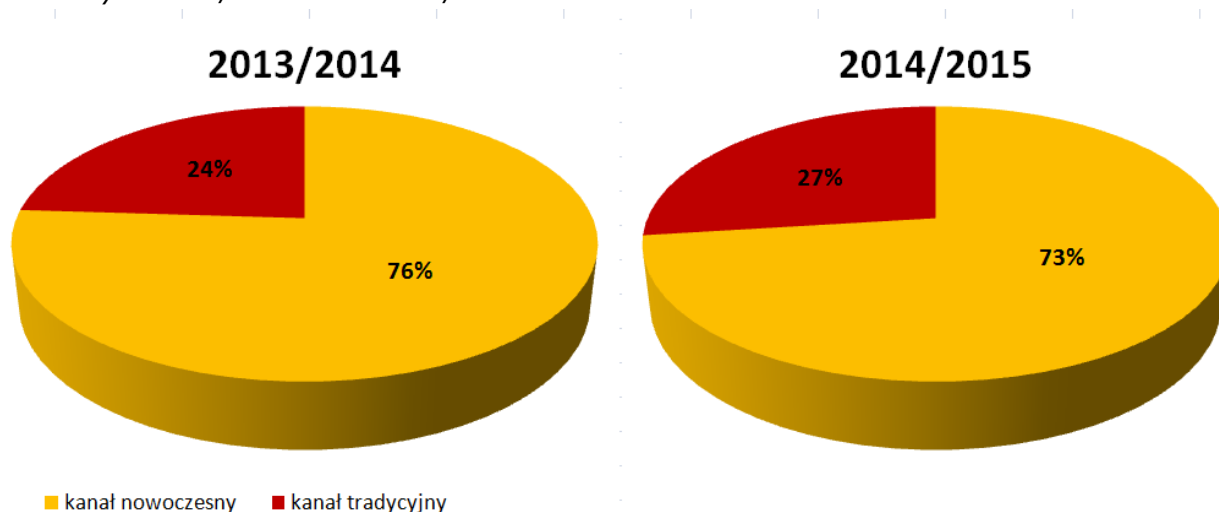
### **7. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem**

#### Odbiorcy

Spółka dostarcza swoje produkty na terenie całego kraju. Jej wyroby sprzedawane są w większości ogólnopolskich sieci handlowych, a także w mniejszych sieciach handlowych i lokalnych sklepach, które obsługiwane są przez handlowców oraz za pośrednictwem hurtowni spożywczych i innych dystrybutorów. Dzięki podjętym w ostatnich latach działaniom mającym na celu penetrację kanału tradycyjnego segmentu B2C, jego udział w przychodach ze sprzedaży Spółki systematycznie rośnie. Nie mniej jednak, w roku obrotowym 2014/2015 dominujący udział w sprzedaży Spółki miały nadal dyskonty, super i hipermarkety, tj. kanał nowoczesny (rysunek 4).

Jednocześnie z uwagi na niską rentowność sprzedaży charakterystyczną dla segmentu B2B branży bakaliowej (tj. sprzedaż bakalii i mas bakaliowych do producentów słodczy, piekarni, cukierni, itp.), Emitent nadal traktuje ten segment jako działalność uzupełniającą.

Rysunek nr 4. Struktura sprzedaży w segmencie B2C według kanałów dystrybucji w roku obrotowym 2013/2014 oraz 2014/2015



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Ogólne warunki współpracy z odbiorcami nie uległy względem ubiegłego roku znaczącym zmianom. W celu ograniczenia uzależnienia od pojedynczych odbiorców, Spółka ma zawarte umowy z największymi międzynarodowymi sieciami handlowymi oraz dystrybutorami działającymi w Polsce. W roku obrotowym 2014/2015 ponad 10-procentowy udział w przychodach ze sprzedaży Emitenta ogółem odnotowało Jeronimo Martins Polska S.A. (18%), Auchan Polska Sp. z o.o. (13%) oraz Carrefour Polska Sp. z o.o. (12%). Emitent jest związany ze znaczącymi odbiorcami umowami ramowymi o współpracy.

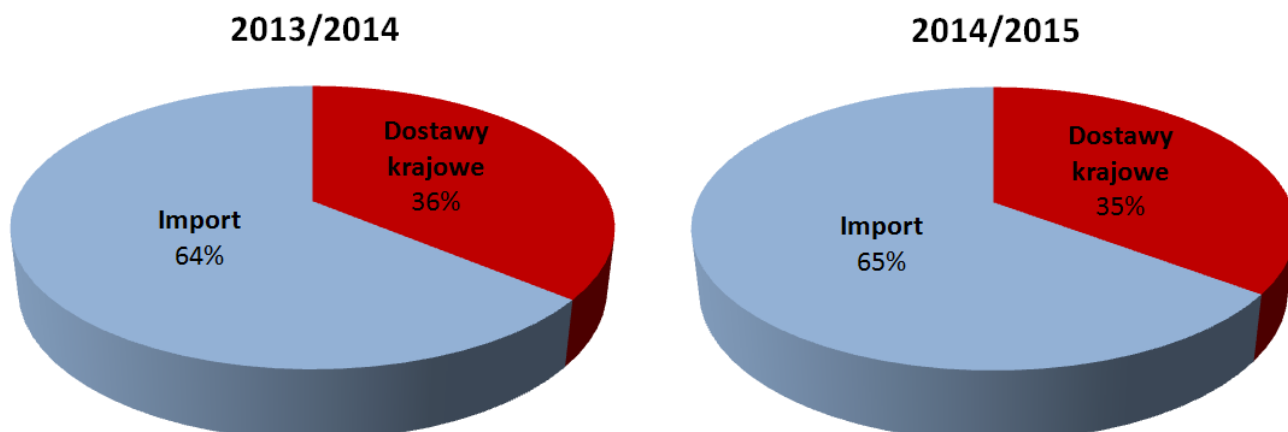
W roku obrotowym 2014/2015 Emitent dostarczał swoje produkty również do odbiorców zagranicznych. Analogicznie jak w latach ubiegłych, przychody z tytułu eksportu nadal nie przekraczały jednak 1% przychodów ze sprzedaży Spółki ogółem. Wśród kierunków eksportu można wymienić: USA, Wielką Brytanię, Irlandię, Włochy, Węgry, Białoruś, czy Litwę.

### Dostawcy

W roku obrotowym 2014/2015 dostawy importowe nadal przeważały nad krajowymi (Rysunek 5). Spółka nie posiadała długoterminowych umów z dostawcami. Towary kupowane były na bieżąco zgodnie z aktualnymi potrzebami, a umowy z dostawcami zawierane były na konkretną dostawę towaru. Dzięki temu działaniu Spółka nie była uzależniona od znaczących dostawców, zaś w roku obrotowym 2014/2015 żaden z kontrahentów Spółki nie przekroczył 10% udziału w dostawach do Spółki ogółem.



Rysunek 5. Struktura dostaw w bieżącym i ubiegłym roku obrotowym



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

W roku obrotowym 2014/2015 do głównych kierunków importu nadal zaliczały się następujące państwa: USA, Chile, Argentyna, Turcja, Hiszpania, Holandia, Czechy, Bułgaria i Chiny. Płatności z tytułu importu rozliczane zaś były przede wszystkim w dolarach amerykańskich (USD) oraz euro (EUR).

#### **8. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji**

HELIO S.A. jest stroną kilkudziesięciu umów handlowych z odbiorcami, w których zobowiązuje się do dostarczania produkowanych przez siebie wyrobów, a odbiorcy, reprezentujący sieci handlowe, ogólnopolskich dystrybutorów, lokalne hurtownie, jak również inni przedsiębiorcy, zobowiązują się do zakupu tych wyrobów i ich dalszej odsprzedaży. Umowy nie precyzują wielkości zakupów do jakich zobowiązani są kontrahenci Emitenta. Spośród umów zawartych z odbiorcami za istotne uznano umowy z kontrahentami, z którymi obroty ze sprzedaży w poprzednim roku przewyższyły 10% obrotów Spółki ogółem lub szacowało się, że taki poziom osiągną na przestrzeni najbliższego roku. O zawarciu tych umów Emitent informował w latach ubiegłych. Spośród nich ponad 10-procentowy udział w przychodach ze sprzedaży Emitenta ogółem w roku obrotowym 2014/2015 odnotowało Jeronimo Martins Polska S.A. (18%), Auchan Polska Sp. z o.o. (13%) oraz Carrefour Polska Sp. z o.o. (12%). Jednocześnie Spółka kontynuowała współpracę w zakresie pozostałych istotnych umów z odbiorcami, o których informowała w latach ubiegłych (tj. Tesco Polska Sp. z o.o. oraz MGB Metro Group Buying Polska Sp. z o.o., w tym reprezentowanymi przez nią spółkami Makro Cash and Carry Polska S.A. oraz Real,- Sp. z o.o. i Spółka Sp. K.). Należy jednak odnotować, że z uwagi na systematyczne przejmowanie w ostatnim roku przez Auchan Polska Sp. z o.o. sklepów należących do Real,- Sp. z o.o. i Spółka spółka komandytowa współpraca z Real,- Sp. z o.o. i Spółka spółka komandytowa stopniowo wygasa

na rzecz Auchan Polska Sp. z o.o., o czym Emitent informował raportem bieżącym nr 1/2015. Jednocześnie znaczenie umów z Tesco Polska Sp. z o.o. i Makro Cash and Carry Polska S.A. na tle ogólnych przychodów ze sprzedaży Emitenta od lat systematycznie maleje z uwagi na systematyczną dywersyfikację odbiorców Emitenta, oraz zachodzące zmiany na rynku dystrybutorów.

Istotne umowy z odbiorcami przewidują sprzedaż wyrobów Spółki zarówno pod marką producencką, jak i pod marką własną odbiorcy, w zależności od postanowień konkretnej umowy. Warunki współpracy nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego typu umów. Określają ramowe warunki współpracy, w tym szczegółowe ustalenia w zakresie warunków dostaw i składania zamówień, form i terminów płatności, udzielania odbiorcom przez Emitenta rabatów, upustów bądź premii (uzależnionych od osiągnięcia określonej wartości obrotu, naliczanych od konkretnych towarów, za usługi logistyczne, marketingowe itp.), zapłaty kar umownych przez Emitenta w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania postanowień umownych, a także okresu obowiązywania danej umowy, sposobów i terminów jej rozwiązania. Umowy te zawarte są na czas nieokreślony, lub podlegają rutynowemu corocznemu odnowieniu.

Na przestrzeni roku obrotowego 2014/2015 Spółka była również stroną istotnych z perspektywy działalności Emitenta umów kredytu. W celu uniknięcia powtarzania informacji, niniejsze umowy zostały zaprezentowane w punkcie 11 niniejszego sprawozdania.

W minionym roku obrotowym Spółka była także stroną umów ubezpieczeniowych z tytułu:

- ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej lub użytkowania mienia,
- ubezpieczenia kompleksowego przedsiębiorstwa od wszystkich ryzyk (budynki, budowle, maszyny, urządzenia, wyposażenie, środki obrotowe, mienie pracownicze, mienie osób trzecich, wartości pieniężne),
- ubezpieczenia utraty zysku wskutek wszystkich ryzyk,
- ubezpieczenia maszyn i urządzeń od szkód elektrycznych,
- ubezpieczenia sprzętu elektronicznego,
- ubezpieczenia mienia w transporcie lądowym,
- ubezpieczenia komunikacyjne floty samochodowej Spółki.

Umowy ubezpieczeniowe gwarantują stabilność funkcjonowania Spółki, zaś łączna wysokość składek nie przekracza 10% przychodów ze sprzedaży Spółki, a tym samym nie kwalifikuje umów za znaczące.

**9. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania**

Na przestrzeni roku obrotowego 2014/2015 Spółka nie dokonała inwestycji kapitałowych. Nakłady inwestycyjne minionego okresu to zaś przede wszystkim modernizacja i uzupełnienie infrastruktury poprawiającej efektywność i bezpieczeństwo produkcji, oraz rozszerzającej kompetencje produkcyjne Emitenta. Spółka odświeżyła także częściowo swoją flotę samochodową.

Tabela 3: Wydatki inwestycyjne HELIO S.A. w roku obrotowym 2014/2015

<b>Wyszczególnienie</b>	<b>Źródła finansowania</b>	
	<b>Nakłady – środki własne (w tys. zł)</b>	<b>Nakłady – leasing/kredyt (w tys. zł)</b>
Grunty w tym prawo wieczystego użytkowania	-	-
Budynki i budowle	280	-
Maszyny i urządzenia	1.649	-
Środki transportu	187	-
Wartości niematerialne i prawne	4	-
Wyposażenie	2	-
Inwestycje kapitałowe	-	-

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Spółka nie posiada powiązań organizacyjnych ani kapitałowych z innymi podmiotami.

**10. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji**

W okresie ostatniego roku obrotowego HELIO S.A. nie dokonała istotnych transakcji z podmiotem powiązanym na warunkach innych niż rynkowe.

**11. Informacje 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 wymagalności**

Na przestrzeni roku obrotowego 2014/2015 Spółka była stroną następujących umów kredytowych:

- Umowa kredytu w rachunku bieżącym zawarta dnia 17 września 2013 r. ze zmianami pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie („Bank”) – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w rachunku bieżącym do maksymalnej wysokości 23.500.000 zł. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 29 września 2015 r.
- Umowa kredytu w rachunku bieżącym zawarta dnia 26 sierpnia 2009 r. ze zmianami pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. (dawniej BNP Paribas Bank Polska S.A.) z siedzibą w Warszawie („Bank”) - Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w rachunku bieżącym do maksymalnej wysokości 5.000.000 zł. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 01 września 2015 r.
- Umowa o kredyt nieodnawialny zawarta dnia 11 sierpnia 2008 r. ze zmianami pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. (dawniej BNP Paribas Bank Polska S.A.) z siedzibą w Warszawie („Bank”) - Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt nieodnawialny w wysokości 14.000.000 zł przeznaczony na finansowanie do 80% kosztów netto realizacji inwestycji polegającej na wykonaniu nowej siedziby Kredytobiorcy w tym zakup nieruchomości gruntowej, renowację budynków magazynowych oraz budowę budynków biurowo-magazynowych, położonych w Brochowie k/Sochaczewa, z zastrzeżeniem, że finansowanie udzielone przez Bank nie obejmuje zakupu nieruchomości gruntowej. Termin wykorzystania kredytu do dnia 28 lutego 2011 r. Karencja w spłacie kredytu: do dnia 28 lutego 2011 r. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 29 czerwca 2021 r.
- Umowa o kredyt nieodnawialny zawarta dnia 16 sierpnia 2011 r. ze zmianami pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. (dawniej BNP Paribas Bank Polska S.A.) z siedzibą w Warszawie („Bank”) – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt nieodnawialny w wysokości 1.000.000 zł przeznaczony na finansowanie inwestycji związanych z wyposażeniem nowej siedziby Kredytobiorcy w Brochowie. Termin wykorzystania kredytu: do dnia 16.02.2012 r. Pierwsza rata kredytu płatna w najbliższym dniu wymagalności odsetek po dniu, w którym upłynął okres wykorzystania kredytu. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 3M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 15 sierpnia 2016 r.

Na przestrzeni roku obrotowego 2014/2015 Spółka nie zaciągała ani nie wypowiadała pożyczek.

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

W roku obrotowym 2014/2015 HELIO S.A. nie udzielała pożyczek.

**13. Informacja o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanim Emitenta**

W roku obrotowym 2014/2015 Spółka nie udzieliła i nie otrzymała poręczeń ani gwarancji.

**14. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem – opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności**

W roku obrotowym 2014/2015 HELIO S.A. nie miało żadnych wpływów z tytułu emisji papierów wartościowych.

**15. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok**

Emitent nie publikował prognoz wyników finansowych na rok obrotowy 2014/2015.

**16. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom**

W roku obrotowym 2014/2015 Emitent nie miał problemów z wywiązywaniem się z zaciągniętych zobowiązań. Stabilna sytuacja finansowa HELIO S.A., a także utrzymanie dywersyfikacji finansowania kredytowego pomiędzy dwa banki sprawiły, że płynność finansowa Spółki była niezagrażona.

Finansowanie działalności bieżącej Spółka zapewniła sobie poprzez korzystanie z kredytów obrotowych (kredyty w rachunku bieżącym). Wysokość zaangażowania kredytowego utrzymana była na analogicznym poziomie co w latach ubiegłych, zaś poziom wykorzystania kredytów pokrywał się z sezonowością branży Emitenta. Wysoki poziom sprzedaży w okresach

przedsięwziętych wymaga bowiem znacznych zakupów surowców, które Spółka jak co roku finansowała głównie kredytem obrotowym. Z uwagi na wyższe koszty zakupu surowców, średnie saldo wykorzystania kredytów obrotowych wzrosło względem ubiegłego roku.

Ponadto w minionym roku HELIO S.A. spłacała wcześniej zaciągnięte długoterminowe kredyty inwestycyjne, tj. kredyt na finansowanie do 80% kosztów netto realizacji nowej inwestycji w Brochowie oraz kredyt na zakup maszyn, urządzeń i wyposażenia do nowego zakładu produkcyjnego.

Zarząd Emitenta nie przewiduje zagrożeń dla możliwości wywiązywania się z pozostałych zobowiązań posiadanych przez Spółkę. Obsługa zobowiązań z tytułu dostaw, usług, kredytów i leasingów następuje bowiem na bieżąco, zgodnie z warunkami umów, zaś finansowanie bieżącej działalności w roku obrotowym 2015/2016 zostało zapewnione poprzez podpisanie stosownych aneksów do umów krótkoterminowych z dotychczasowymi Bankami. Emitent odnowił bowiem na kolejny rok:

- kredyt w rachunku bieżącym udzielony przez Bank BGŻ BNP Paribas S.A. zwiększając jednocześnie limit kredytowy z 5 000 000 zł do 10 000 000 zł,
  - kredyt w rachunku bieżącym udzielony przez Bank Handlowy w Warszawie S.A. zwiększając jednocześnie limit kredytowy z 23 500 000 zł do 25 000 000 zł.
- Zwiększenie limitów kredytowych było w ocenie Zarządu niezbędne w celu zapewnienia dynamicznego rozwoju Spółki w kolejnym roku, w szczególności z uwagi na planowany wzrost przychodów ze sprzedaży oraz wyższe koszty zakupu surowców wynikające z sytuacji na rynku walutowym i surowcowym.

Jednocześnie Emitent już po zakończeniu roku obrotowego 2014/2015 zawarł umowę o kredyt długoterminowy z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie, na podstawie której Bank przyznał Spółce jako Kredytobiorcy kredyt nieodnawialny w wysokości 4 500 000 zł przeznaczony na finansowanie i refinansowanie zakupu środków trwałych w tym maszyn i urządzeń oraz samochodów służbowych. Zrefinansowanie przedmiotowym kredytem części nakładów inwestycyjnych poniesionych ze środków własnych w roku obrotowym 2014/2015 (Tabela 3) poprawi strukturę wiekową zobowiązań kredytowych Emitenta w kolejnych latach obrotowych.

## **17. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności**

W związku z planowaną modernizacją i uzupełnieniem infrastruktury produkcyjnej oraz floty samochodowej Emitenta, na początku roku obrotowego 2015/2016 Spółka zawarła umowę o kredyt długoterminowy z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie, na podstawie której Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt nieodnawialny w wysokości 4 500 000 zł

przeznaczony na finansowanie i refinansowanie zakupu środków trwałych w tym maszyn i urządzeń oraz samochodów służbowych. Termin wykorzystania kredytu ustalony został do dnia 31 grudnia 2015 r. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał będzie odsetki według zmiennej stopy procentowej 3M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 3 lipca 2020 r. W przypadku realizacji inwestycji budowlanych związanych m.in. ze zwiększeniem powierzchni produkcyjno-magazynowych Spółki w Brochowie, Emitent sfinansuje je poprzez zwiększenie długoterminowych zobowiązań kredytowych. Planowane nakłady inwestycyjne i odtworzeniowe będą zatem finansowane przede wszystkim z kredytów bankowych, a w mniejszym stopniu z wypracowanych dotychczas zysków, tj. ze środków własnych.

Choć Zarząd Emitenta nie odrzuca możliwości wsparcia dalszego rozwoju spółki poprzez inwestycje kapitałowe, jakiegokolwiek decyzje w tym zakresie będą poprzedzone szczegółową, indywidualną analizą takiego przedsięwzięcia. W zależności od jego skali i szczegółów, w ocenie Zarządu Emitenta, finansowanie opierałoby się zapewne na dodatkowym kredycie bankowym, lub środkach własnych Spółki. Należy jednak podkreślić, że jak dotąd żadne wiążące rozmowy nie były prowadzone w tym zakresie.

### **18. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik**

W roku obrotowym 2014/2015 czynnikami, które pozytywnie wpłynęły na osiągnięte wyniki były przede wszystkim:

- wzrost zainteresowania konsumentów bakaliarnymi postrzeganymi w szerszym kontekście niż tylko niezastąpiony składnik świątecznych potraw,
- wprowadzenie na rynek nowych produktów i kategorii produktowych,
- wyróżniająca się aktywność promocyjna Emitenta, w tym efektywne kampanie reklamowe,
- utrzymanie restrykcyjnej polityki kosztowej w zakresie kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu,
- dalsza penetracja rynku B2C przyczyniająca się do dywersyfikacji odbiorców,
- niższy poziom stawki referencyjnej WIBOR dla kredytów zaciągniętych przez Emitenta, skutkujący mniejszymi kosztami finansowymi, tj. kosztami odsetek,
- systematycznie malejące saldo kredytów inwestycyjnych, skutkujące mniejszymi kosztami finansowymi, tj. kosztami odsetek,
- poprawa warunków finansowania kredytowego Spółki w bankach.

Głównymi czynnikami negatywnie wpływającymi na wynik finansowy były przede wszystkim:

- wzrost cen surowców przyczyniający się do obniżenia uzyskiwanych przez Spółkę marż ze sprzedaży, oraz zwiększenia zapotrzebowania na kapitał obrotowy,

- deprecjacja złotego wobec kluczowej dla zakupu surowca waluty (USD) przyczyniająca się do obniżenia uzyskiwanych przez Spółkę marż ze sprzedaży, oraz zwiększenia zapotrzebowania na kapitał obrotowy,
- dalsze nasilanie się presji cenowych ze strony odbiorców, powodujące konieczność rezygnowania z nierentownych, lub wysoce ryzykownych kontraktów,
- zmiana przepisów w zakresie znakowania żywności powodująca bezpośrednio i pośrednio ponadstandardowe odpisy aktualizujące zapasy zwiększające wysokość pozostałych kosztów operacyjnych.

**19. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektywy rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej**

Na przestrzeni co najmniej najbliższego roku Spółka planuje kontynuować przyjętą dotychczas strategię rozwoju, co dzięki wykorzystaniu posiadanego doświadczenia, działań promujących produkty Emitenta oraz zwiększonych mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa powinno znaleźć odzwierciedlenie w dalszym umocnieniu pozycji HELIO S.A. na krajowym rynku. W celu realizacji przyjętej strategii rozwoju, Spółka zamierza podjąć w szczególności działania w następującym zakresie:

Rozwój poprzez wykorzystanie infrastrukturalnej przewagi konkurencyjnej Spółki

Od 2011 r. Spółka posiada nowy zakład w Brochowie k. Sochaczewa będący jednym z największych kompleksów produkcyjno-magazynowych w branży bakaliowej w Polsce i Europie. Zakład HELIO certyfikowany jest wg międzynarodowego standardu jakości i bezpieczeństwa produkcji żywności BRC – Global Standard for Food Safety na najwyższym poziomie A. W celu utrzymania najwyższych standardów jakości oraz podążania za nowymi rozwiązaniami technologicznymi, Spółka nadal inwestować będzie w rozwój infrastruktury produkcyjnej. Realizowane inwestycje finansowane będą ze środków własnych i kredytów długoterminowych. Warto bowiem odnotować, że na przestrzeni ostatnich kilku lat Spółka spłaciła już znaczną część kredytów inwestycyjnych zaciągniętych na budowę i wyposażenie zakładu w Brochowie, a tym samym długoterminowe zobowiązania kredytowe nie stanowią obecnie w ocenie Zarządu nadmiernego obciążenia dla Emitenta. Planowane inwestycje powinny przyczynić się zaś do zwiększenia efektywności operacyjnej Spółki oraz zachowania wysokiej elastyczności zarządzania procesami produkcyjno-magazynowymi, a tym samym do utrzymania istotnych przewag konkurencyjnych przedsiębiorstwa.



## Produkty oraz rynek bakalii

Spółka planuje nadal eksploatować i eksplorować sprzyjające trendy konsumenckie, w tym modę na zdrową, naturalną i mało przetworzoną żywność. Bieżące zmiany nawyków konsumenckich Polaków sprzyjają bowiem produktom zdrowszym, z mniejszą zawartością soli i tłuszczów, bezglutenowych, oraz z większym udziałem naturalnych składników, czy błonnika. W tym celu Spółka rozwijać będzie dotychczasową ofertę, dostosowując ją elastycznie do bieżących oczekiwań rynku. Dotychczas podjęte działania, wprowadzone nowości i kampanie promocyjne, a także konsekwentnie realizowana wobec odbiorców polityka cenowa, powinny systematycznie niwelować rynkowe niedogodności przyczyniając się do poprawy wyników sprzedażowych HELIO S.A. przy zachowaniu racjonalnych z biznesowego punktu widzenia marż. Równocześnie Emitent będzie rozszerzał swoje kompetencje produkcyjne, oraz szukał możliwości dodatkowego rozwoju w nowych kategoriach lub grupach asortymentowych, o zbieżnej grupie docelowej z dotychczasową. Mimo panujących na rynku trendów popularyzujących bakalie w codziennej, całorocznej diecie, należy jednak pamiętać, że to wciąż przedświąteczny popyt na bakalie jest dla branży głównym generatorem przychodów oraz zysków.

Jednocześnie z uwagi na stale rosnące zapotrzebowanie na produkty marek własnych sieci handlowych, HELIO S.A. będzie dążyła do dalszego zwiększenia wolumenu sprzedaży tych produktów oraz elastycznego rozszerzenia dotychczasowej listy dostarczanych asortymentów marek własnych o nowe pozycje oraz nowych kontrahentów. Taka strategia pozwala na bieżące dostosowywanie oferty do potrzeb i upodobań klienta, a tym samym do dalszego zwiększania sprzedaży Spółki.

Mając na uwadze powyższe Spółka planuje zatem koncentrować się na rozwoju organicznym, jednakże nie wyklucza w dalszej perspektywie możliwości przejęć pozwalających uzyskać wymierne efekty synergii. W kręgu potencjalnych zainteresowań leżą przede wszystkim podmioty z branż pokrewnych o obrotach do kilkudziesięciu milionów złotych, które pomogłyby Emitentowi efektywnie zaistnieć w nowych kategoriach. Ewentualne decyzje w tym zakresie zostaną jednak poprzedzone dogłębną i szczegółową analizą finansową oraz SWOT.

## Promocja

Biorąc pod uwagę bieżącą wartość sprzedaży, pozycję rynkową oraz liczbę konsumentów, Spółka zamierza nadal utrzymywać działalność promocyjną wspierającą sprzedaż produktów sygnowanych marką Emitenta na wysokim, lecz efektywnym kosztowo poziomie, w tym w szczególności poprzez działania z obszaru reklamy i PR.

### Dywersyfikacja odbiorców oraz rozwój kanałów dystrybucji i rynków

Spółka planuje kontynuować dotychczas podjęte działania, w tym w szczególności dotyczące kanału tradycyjnego segmentu B2C (hurtownie, dystrybutorzy). Dalsza penetracja rynku w tym zakresie możliwa będzie przede wszystkim dzięki wykorzystaniu działań i nakładów poniesionych na ten cel w latach ubiegłych, zaś spodziewanym rezultatem jest poprawa efektywności kosztowej Spółki, a także dalsza dywersyfikacji odbiorców Emitenta oraz umocnienie jego pozycji na krajowym rynku bakalii.

Z uwagi na wyższe koszty sprzedaży na rynki zagraniczne, dalsza aktywizacja sprzedaży w tym zakresie nadal będzie się odbywać przede wszystkim poprzez próby wykorzystania nadarzających się okazji. Tym samym Emitent koncentrować się będzie na rynku polskim, rozwijając eksport systematycznie w miarę pojawiających się szans i dostosowując do nich odpowiednio możliwości organizacyjne i podażowe przedsiębiorstwa.

### Czynniki makroekonomiczne

Z czynników makroekonomicznych mających wpływ na wyniki HELIO S.A. kluczowym wydaje się być dalszy wzrost cen surowców (bakalii) oraz niestabilna sytuacja na rynku walutowym, co wpływa negatywnie na działalność HELIO S.A. Mimo że Spółka ma możliwość renegotjowania cen sprzedawanych produktów ze swoimi odbiorcami, dostosowując je do aktualnych warunków rynkowych, jest to proces rozciągnięty w czasie i implikujący okresowy spadek osiąganych przez Spółkę marż na sprzedaży. Ponadto należy pamiętać, że wzrost kosztów zakupu surowca powoduje także zwiększone zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, a tym samym wyższe koszty finansowania działalności Emitenta.

Z uwagi na utrzymywanie się niekorzystnych trendów na rynku surowcowym, czynniki te wydają się być jednym z czołowych wyzwań przyszłego roku obrotowego. Oczekiwany makroekonomiczny sprzymierzeńcem nadal pozostaje utrzymywanie się na stosunkowo niskim poziomie stawki referencyjnej WIBOR dla kredytów zaciągniętych przez Spółkę.

Podsumowując należy uznać, że w kolejnym roku Spółka planuje kontynuować realizowaną strategię, w tym dostosowując ofertę produktową do bieżących potrzeb rynku, a jednocześnie oferując produkty w cenach możliwie najkorzystniejszych dla rynku, ale bez uszczerbku dla wdrożonych standardów jakości produkcji, wizerunku marki, a także interesu ekonomicznego Emitenta. Dotychczas podjęte działania, wprowadzone nowości i kampanie promocyjne, a także konsekwentnie realizowana wobec odbiorców polityka cenowa, powinny systematycznie niwelować rynkowe niedogodności przyczyniając się do poprawy wyników sprzedażowych HELIO S.A. przy zachowaniu racjonalnych z biznesowego punktu widzenia marż.

## **20. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta**

Skład osobowy Zarządu Emitenta oraz ogólne zasady zarządzania przedsiębiorstwem nie uległy znaczącym zmianom.

## **21. Wszelkie umowy zawarte między emitentem 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 emitenta przez przejęcie**

Członkowie Zarządu są zatrudnieni w Spółce na podstawie umowy o pracę. W przypadku rozwiązania umowy o pracę przysługują im odszkodowania i odprawy, wynikające z przepisów prawa pracy.

Członkowie Rady Nadzorczej nie są zatrudnieni przez Emitenta.

Nie istnieją żadne umowy o świadczenie usług ze strony członków Zarządu oraz członków Rady Nadzorczej na rzecz Emitenta, określające świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania stosunku pracy.

## **22. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku**

Wartość wynagrodzeń i nagród członków Zarządu i Rady Nadzorczej w roku obrotowym 2014/2015 kształtowała się następująco:

Zarząd

- Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu- 637 tys. zł brutto
- Justyna Wąsowicz - Wiceprezes Zarządu – 519 tys. zł brutto

Rada Nadzorcza

- Jacek Kosiński – Przewodniczący Rady Nadzorczej – 6 tys. zł brutto
- Adam Wąsowicz – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej – 4 tys. zł brutto
- Irena Gałan-Stelmaszczuk – Członek Rady Nadzorczej – 3 tys. zł brutto
- Grzegorz Kowalik – Członek Rady Nadzorczej – 3 tys. zł brutto
- Radosław Turski – Członek Rady Nadzorczej – 3 tys. zł brutto

### **23. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji Emitenta będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących**

Według wiedzy Zarządu HELIO S.A., na dzień zakończenia roku obrotowego, tj. 30 czerwca 2015 r., osoby zarządzające i nadzorujące posiadały akcje Spółki w wielkościach podanych poniżej (Tabela 4).

Tabela 4: Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień 30.06.2015 r.

<b>Akcjonariusz</b>	<b>Liczba akcji</b>	<b>Wartość nominalna posiadanych akcji</b>	<b>Procentowy udział w kapitale zakładowym</b>	<b>Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu</b>	<b>Procentowy udział w ogólnej liczbie głosów na WZ</b>
<b>Członkowie Zarządu</b>					
Leszek Wąsowicz	3.857.000	1.928.500 zł	77,1%	3.857.000	77,1%
<b>Członkowie Rady Nadzorczej</b>					
Jacek Kosiński	17.800	8.900 zł	0,4%	17.800	0,4%

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

### **24. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy**

Według wiedzy Zarządu HELIO S.A., tego typu umowy nie zostały zawarte.

### **25. Informacje o systemie kontroli akcji pracowniczych**

Nie dotyczy.

### **26. Informacje dotyczące umowy z podmiotem uprawnionym do badania i przeglądu sprawozdań finansowych**

W dniu 10 listopada 2012 r. Rada Nadzorcza Spółki dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych. Wybrany podmiotem była spółka PKF Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów, pod numerem ewidencyjnym 548. W dniu 29 listopada 2012 r. z wybranym podmiotem została zawarta umowa na okres kończący się w momencie zakończenia prac wynikających z badania rocznego sprawozdania finansowego Spółki za ostatni okres objęty umową. Umowy obejmują swym zakresem odpowiednio:

- badanie rocznego sprawozdania finansowego spółki HELIO S.A. wg stanu na 30.06.2013 r., 30.06.2014 r., 30.06.2015 r.,
- przegląd śródrocznego sprawozdania finansowego spółki HELIO S.A. wg stanu na 31.12.2012 r., 31.12.2013 r., 31.12.2014 r.

W gwoili ścisłości należy dodać, że zgodnie z otrzymanymi pismami od podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, w dniu 27 września 2013 r. został dokonany w Krajowym Rejestrze Sądowym wpis połączenia spółek PKF Consult Sp. z o.o., PKF Audyt Sp. z o.o., PKF Capital Sp. z o.o., oraz PKF Tax Sp. z o.o. Połączenie zostało dokonane na podstawie art. 492 § 1 pkt 1 kodeksu spółek handlowych, tj. przez przeniesienie całego majątku spółek przejmowanych tj. PKF Audyt Sp. z o.o., PKF Capital Sp. z o.o. oraz PKF Tax Sp. z o.o. na spółkę przejmującą, tj. PKF Consult Sp. z o.o. Zgodnie z zasadą sukcesji generalnej wyrażoną w art. 494 § 1 kodeksu spółek handlowych, spółka przejmująca z mocy samego prawa z dniem połączenia weszła w ogół praw i obowiązków Spółek przejmowanych. Następnie w dniu 09 października 2015 r. Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał rejestracji przekształcenia PKF Consult Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę komandytową, która od tej daty działa pod firmą PKF Consult Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. Spółce PKF Consult Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. jako spółce przekształconej zgodnie z art. 533 § 1 KSH przysługują wszystkie prawa i obowiązki Spółki przekształcanej.

W związku z powyższym z w/w dniem PKF Consult Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 477, weszła w prawa i obowiązki wynikające z wszelkich umów, których stroną była PKF Consult Sp. z o.o., a wcześniej PKF Audyt Sp. z o.o., w tym umowy z HELIO S.A. Uchwała o wyborze podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych także pozostała ważna z mocy prawa.

Tabela 5: Wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych wypłacone lub należne za bieżący i poprzedni rok obrotowy (w PLN netto)

Nazwa usługi	Rok obrotowy 2014/2015	Rok obrotowy 2013/2014
Badanie rocznego sprawozdania finansowego	18.000	18.000
Inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdania finansowego	7.000	7.000
Usługi doradztwa podatkowego	-	-
Pozostałe usługi	-	-

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

**27. Oświadczenie osób odpowiedzialnych za informacje zawarte w niniejszym sprawozdaniu z działalności Zarządu HELIO S.A.**

Zarząd Spółki w składzie:

Leszek Wąsowicz – Prezes Zarządu

Justyna Wąsowicz – Wiceprezes Zarządu

oświadcza, że:

- 1) wg jego najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Emitenta oraz jego wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności Emitenta zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.
- 2) podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym rocznym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

Wyględy, 2 listopada 2015 r.

.....  
Leszek Wąsowicz  
Prezes Zarządu

.....  
Justyna Wąsowicz  
Wiceprezes Zarządu