



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI HELIO S.A.  
za rok obrotowy 2008/2009  
trwający od 1 lipca 2008 r. do 30 czerwca 2009 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 powiązаныmi 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 powiązanyom 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 powiązanyom 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 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
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 2008/2009 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.

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 2007 r. do 30 czerwca 2008 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:	022 796 31 96
Telefaks:	022 752 09 21
Adres poczty elektronicznej:	helio@helio.pl
Adres głównej strony internetowej:	www.helio.pl

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 import i konfekcjonowanie bakalii, produkcja wyrobów z maku oraz dystrybucja wyrobów. Praktycznie cała sprzedaż Spółki skierowana jest do krajowego rynku hurtowego i detalicznego. Spółka corocznie wprowadza na rynek kilka nowych produktów w kategorii bakalii i mas makowych.

Siedziba Spółki mieści się w Wyględach przy ul. Stołecznej 26, gdzie również znajduje się zakład produkcyjny. Drugi zakład mieści się w Feliksowie przy ul. Stołecznej 121. Obie lokalizacje znajdują się na szlaku komunikacyjnym Warszawa – Sochaczew w odległości około 20 kilometrów od stolicy i około 10 kilometrów od drogi tranzytowej Warszawa – Poznań. Jednocześnie Spółka wynajmuje w okolicy kilka magazynów. Od marca 2008 r. HELIO S.A. jest także w posiadaniu nieruchomości w Brochowie nieopodal Sochaczewa, na której to realizowana jest obecnie budowa nowego kompleksu produkcyjno-biurowo-magazynowego, w którym prowadzona będzie dotychczasowa działalność Spółki.

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

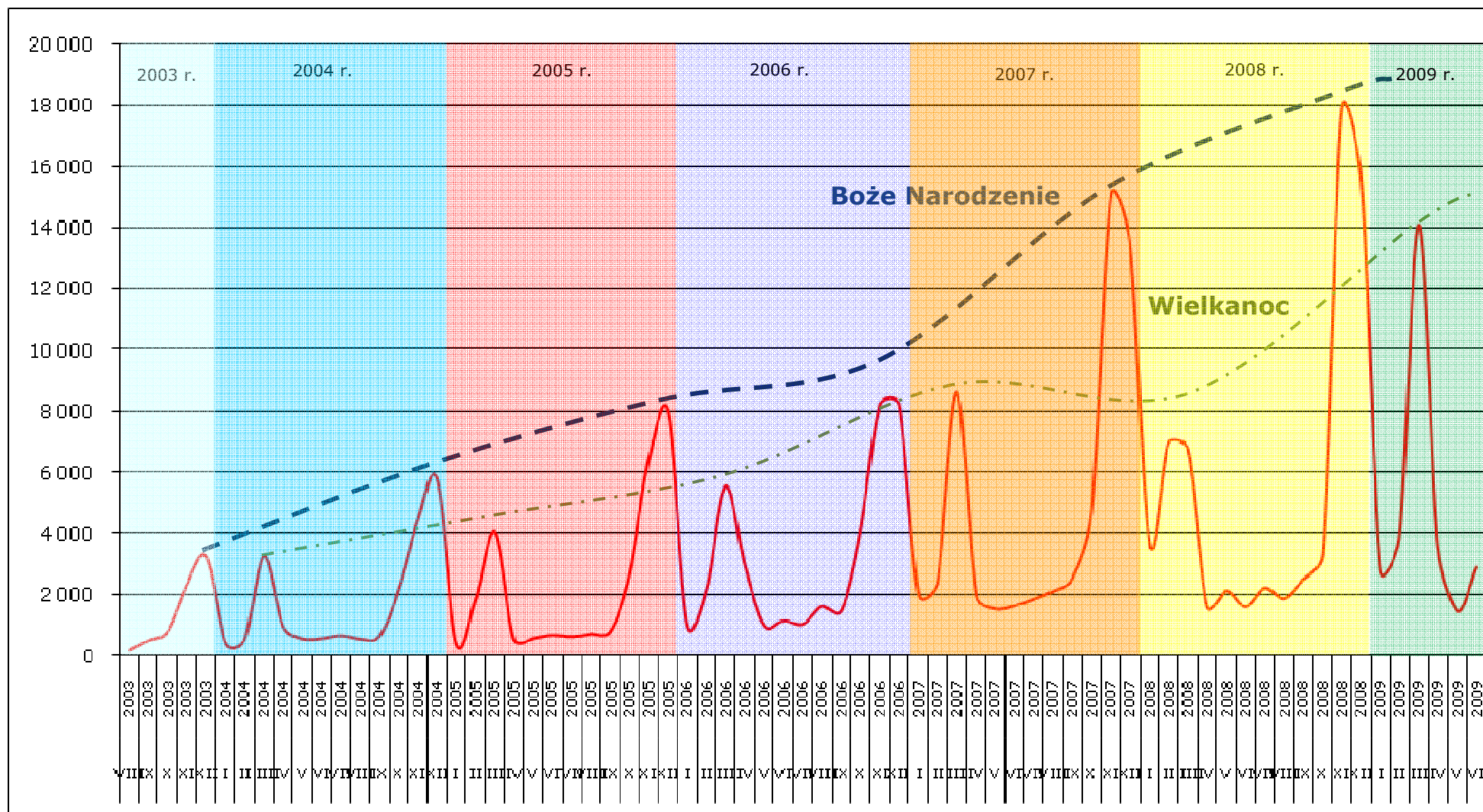
Zarząd składa się z 2 osób i został powołany z dniem zawiazania Spółki.

### **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**

#### Czynniki wpływające na działalność Spółki w bieżącym roku obrotowym

Dzięki konsekwentnie realizowanej strategii rozwoju, HELIO S.A. zakończyła kolejny rok rekordowo wysokimi wynikami. W roku obrotowym 2008/2009 Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 72.067 tys. zł, co oznacza wzrost o ponad 15% w stosunku do poprzedniego roku obrotowego. Mając na uwadze charakterystyczną dla branży Emitenta sezonowość sprzedaży, wygodnym do ilustracji dynamicznego rozwoju przedsiębiorstwa jest zestawienie przychodów ze sprzedaży w analogicznych miesiącach poszczególnych lat działania Spółki (Rysunek 1). Analiza takiego zestawienia pozwala zauważyć przede wszystkim wysoki wzrost uzyskiwanych przychodów w kluczowych dla Spółki okresach świątecznych (Boże Narodzenie i Wielkanoc), pokrywający się ze stałym trendem wzrostowym obserwowanym od początku działalności Spółki. Warto dodać, że widoczne na wykresie odchylenia od trendu wzrostowego w sezonie bożonarodzeniowym 2006 r. oraz wielkanocnym 2008 r., wynikają z nietypowego równomiernego rozłożenia się sprzedaży pomiędzy dwa miesiące (odpowiednio pomiędzy listopad i grudzień 2006 r. oraz luty i marzec 2008 r.), zazwyczaj dominująca część świątecznego piku sprzedażowego przypada w udziale tylko jednemu miesiącowi.

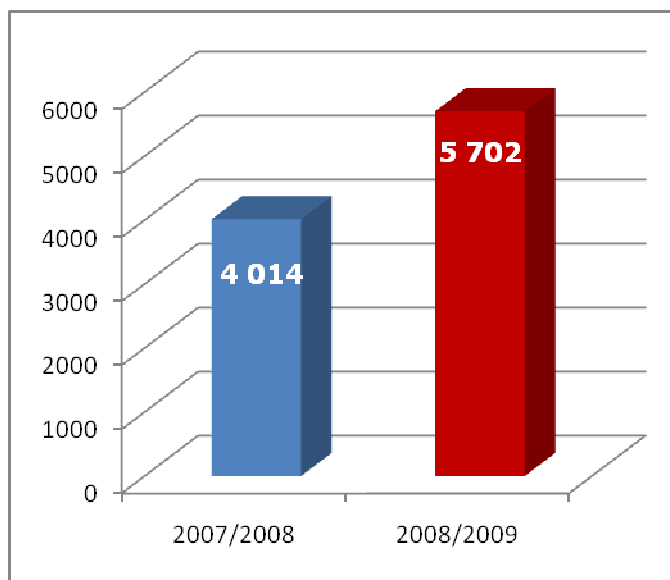
Rysunek 1: Dynamika przychodów przedsiębiorstwa z wizualizacją lat kalendarzowych (w tys. PLN)



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Wraz ze wzrostem przychodów ze sprzedaży, następuje wzrost zysku netto. Rok obrotowy 2008/2009 był pod tym względem wyjątkowo korzystny, bowiem Spółka osiągnęła ponad 42% wzrost tej pozycji w stosunku do roku poprzedniego i zamknęła rok obrotowy rekordowym zyskiem netto w wysokości 5.702 tys. zł (Rysunek 2).

Rysunek 2: Zysk netto w bieżącym i poprzednim roku obrotowym (w tys. PLN)



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Osiągnięte wyniki wskazują na wymierne i oczekiwane efekty podejmowanych przez Spółkę działań. Na szczególną uwagę zasługuje poprawa uzyskiwanej przez Spółkę marży ze sprzedaży, która była możliwa m.in. dzięki dalszemu zwiększaniu importu bezpośredniego surowców oraz coraz silniejszej pozycji Emitenta na krajowym rynku bakalii.

W roku obrotowym 2008/2009 HELIO S.A. zintensyfikowała również swoje działania marketingowe wspierające sprzedaż produktów sygnowanych marką Emitenta. W listopadzie i grudniu Spółka przeprowadziła m.in. pierwszą w historii działalności przedsiębiorstwa wizerunkową kampanię telewizyjną, która została powtórzona przed Wielkanocą. Intensyfikacja działań marketingowych widoczna była również w większej niż w zeszłym roku liczbie reklam i publikacji PR poświęconych produktom HELIO w prasie kobieco-poradniczej i branżowej oraz mediach elektronicznych. Spółka niewątpliwie pod tym względem wyróżniała się na tle branży, dzięki czemu udało się zwiększyć sprzedaż produktów HELIO, a także udział w rynku paczkowanych bakalii w Polsce.

Czynnikiem pozytywnym było również znaczne zmniejszenie fluktuacji zatrudnienia dzięki poczynionym w ubiegłym roku obrotowym działaniom z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi. Mniejsza rotacja pracowników produkcyjnych przyczyniła się do poprawy efektywności ich pracy, co było szczególnie znaczące w kluczowym dla Spółki okresie przygotowywania się do przedświątecznego piku sprzedażowego.

Tabela 1: Średnioroczne zatrudnienie w Spółce na przestrzeni ostatnich trzech lat obrotowych

<b>Rok obrotowy</b>	<b>Średnia liczba zatrudnionych</b>
2006/2007	66
2007/2008	105
2008/2009	109

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Mimo niestabilnej sytuacji na rynkach finansowych w roku obrotowym 2008/2009, Spółka w sposób umiejętny zarządzała ryzykiem walutowym, przede wszystkim renegegując ceny ze swoimi kontrahentami w zależności od kształtowania się kosztów zakupu surowca. Jednocześnie Emitent nie korzystał z instrumentów zewnętrznych (np. opcja, futures, forward, CIRS). Mimo ogólnoświatowych problemów na rynkach międzybankowych, w minionym roku Spółka nie miała również kłopotów z finansowaniem bieżącej działalności.

Z czynników popytowych na rozwój Spółki pozytywnie wpłynął obserwowany trend zmiany nawyków żywieniowych Polaków, którzy coraz chętniej sięgają po bakalie nie tylko od święta. Dzięki temu np. w ostatnim kwartale, który w przeważającej części przypadł już na okres poświątecznego impasu na rynku bakalii (kwiecień-czerwiec 2009), Spółka odnotowała wzrost sprzedaży o ponad 45% r/r. Niewątpliwie jest to wynik wyróżniający Emitenta na tle branży, nie mniej jednak świadczy to o dobrej kondycji rynku bakalii w Polsce oraz jego pomyślnych perspektywach rozwoju.

#### Perspektywy rozwoju

Rynek bakalii w Polsce cechuje się obecnie wysoką dynamiką rozwoju. Jednym z głównych czynników mających wpływ na rosnącą ilość sprzedawanych bakalii jest ich ogólna popularyzacja wśród Polaków, którzy coraz częściej postrzegają je w szerszym kontekście niż tylko jako niezastąpiony składnik świątecznych potraw. Trend ten jest naturalną zmianą nawyków konsumenckich w rozwijających się gospodarkach, co dodatkowo jest w Polsce wzmacniane prowadzonymi obecnie kampaniami informacyjno-promocyjnymi. Mając na uwadze powyższe szacuje się, iż krajowy rynek bakalii będzie rósł w najbliższych latach jeszcze o około 5-10% rocznie.

Na przestrzeni co najmniej najbliższego roku obrotowego Spółka planuje zatem kontynuować przyjętą dotychczas strategię rozwoju, co dzięki wykorzystaniu posiadanego doświadczenia powinno znaleźć odzwierciedlenie w dalszym wzroście udziału przedsiębiorstwa w rynku krajowym. W realizacji celów strategii ważną rolę pełnić będzie planowane na pierwszą połowę 2010 roku zakończenie rozpoczętej w ostatnim kwartale roku obrotowego 2008/2009 budowy nowoczesnego zakładu produkcyjnego w Brochowie koło Sochaczewa. Inwestycja realizowana jest ze środków własnych oraz kredytu bankowego. Zwiększenie możliwości produkcyjnych będzie dla Spółki szansą na dalszą penetrację rynku krajowego, a także na wprowadzenie dotychczasowych produktów na rynki międzynarodowe, w tym na rynki krajów o zbliżonej kulturze i tradycjach.



#### **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 detalicznej sprzedaży bakalii. Rynek bakalii w Polsce cechuje się bardzo 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 na celu umocnienie silnej pozycji rynkowej poprzez dostarczanie produktów o wysokiej jakości, budowanie znajomości marki, dostosowanie oferty handlowej do potrzeb odbiorców oraz stałe poszerzanie asortymentu.

##### 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 wysokiej dotychczasowej rentowności sprzedaży, dzięki doświadczonemu personelowi ds. zakupów, Spółka będzie starała się odpowiednio wcześniej reagować na panującą na rynku sytuację, w tym przede wszystkim: zwiększać zapasy surowców, których cena wzrośnie oraz odpowiednio wcześniej renegecjując z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów.

##### 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 jego wyniki finansowe. W celu uniknięcia negatywnego wpływu kursu walut obcych na wyniki finansowe Spółka na bieżąco monitoruje rynek walutowy podejmując stosowne działania. Zarządzając ryzykiem walutowym, Emitent korzysta z instrumentów wewnętrznych, w tym przede wszystkim dostosowuje oferowane odbiorcom warunki cenowe do kosztów zakupu surowca. Spółka nie korzysta obecnie z instrumentów zewnętrznych (np. opcja, futures, forward, CIRS), ani nie była stroną tego typu kontraktów w okresie roku obrotowego 2008/2009.

##### 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.

### 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 oraz stara się zwiększać dotarcie do mniejszych sklepów. Godnym podkreślenia jest fakt, iż ryzyko to jest również szansą na zwiększenie sprzedaży Spółki. Utrzymanie bowiem dotychczasowych kluczowych odbiorców, wiąże się z ich zwiększonym zapotrzebowaniem na produkty wynikającym z rosnącej skali ich działalności.

### 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 zdecydowała się podjąć szereg działań z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi, takich jak wprowadzenie dodatków stażowych, premii motywacyjnych, podpisanie umów o pracę z dotychczasowymi zleceniobiorcami, czy organizacja imprez integracyjnych.

### Ryzyko wpływu znacznych akcjonariuszy na decyzje organów Spółki

Po zeszłorocznej emisji Akcji Serii B 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 nowych 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 serii A, 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.

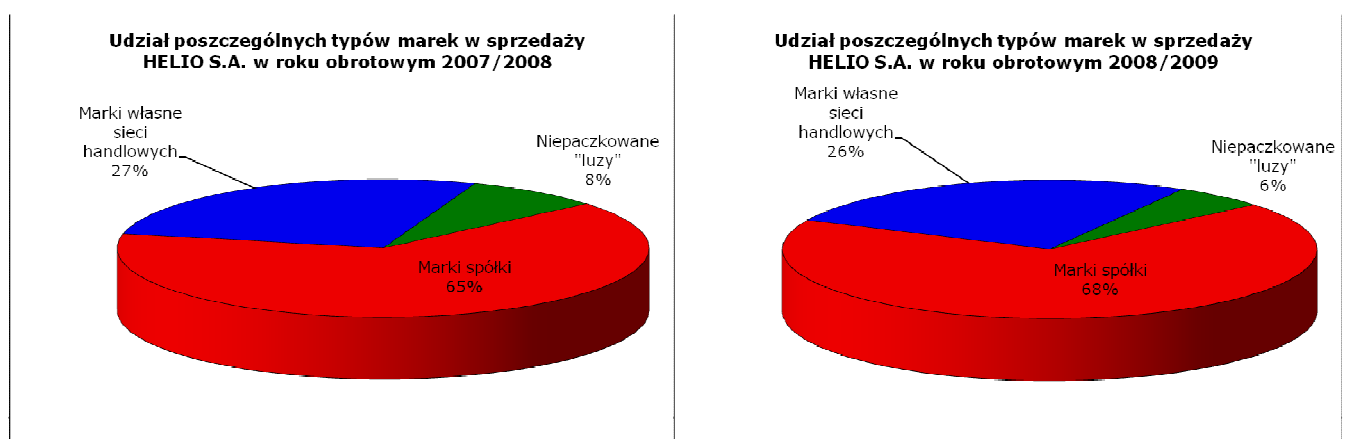
## 6. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Spółki ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym

Przedmiotem działalności HELIO S.A. jest import i konfekcjonowanie bakalii (również w postaci mieszanek takich jak: mieszanka owocowa, mieszanka studencka, mieszanka orzechowa, czy mieszanka bakaliowa) oraz produkcja wyrobów z maku (masy makowe, kutia) i ich dystrybucja. Przedsiębiorstwo oferuje swoje wyroby pod markami Spółki, do których należą: „HELIO”, „Słoneczne Owoce” oraz „Bona”. Pozycja tych marek na krajowym rynku jest coraz mocniejsza, o czym mogą świadczyć przedstawione w dalszej części niniejszego sprawozdania wyniki badań rynkowych, a także przyznane w 2009 roku prestiżowe godła „Złoty Laur Konsumenta” oraz „Laur Konsumenta – Grand Prix” w kategorii bakalie, „Złoty Laur Konsumenta” oraz „Laur Konsumenta – Grand Prix” w kategorii dodatki do ciast, a także statuetka „Perła Rynku FMCG” w kategorii dodatki do pieczenia i bakalie.

Dzięki możliwości elastycznego podejścia do oczekiwań klientów oraz wytwarzania produktów zgodnie z sugestiami i potrzebami klientów, HELIO S.A. systematycznie zwiększa również wolumen i spektrum asortymentów dostarczanych pod marką własną sieci handlowych (tzw. private labels), w tym m.in. do Auchan, EKO Holding, E.Leclerc, JMD „Biedronka”, Makro C&C, Netto, Real, TESCO. Jest to dla Spółki duży sukces, bowiem mimo niższej marży z ich sprzedaży w porównaniu do sprzedaży pod marką producenta, nie wymagają one dodatkowych nakładów na promocję, a także budują pozytywne relacje z działami zakupów największych sieci handlowych w kraju. W kontekście dużego udziału *private labels* w większości kategorii rynku FMCG, Spółka widzi swoją szansę w dalszym poszerzaniu asortymentu w tej grupie produktów.

Spółka dostarcza również bakalie w opakowaniach hurtowych do sprzedaży luzem. Mimo iż siła tradycji kupowania „na wagę” jest w Polsce jeszcze dość duża, ten rodzaj sprzedaży systematycznie wypierany jest przez produkty paczkowane, a w szczególności te, które łączą w sobie funkcjonalność paczki z okazjonalną ceną „luzów”. Udział w przychodach ze sprzedaży powyższych trzech grup bakalii przedstawia rysunek 3.

Rysunek 3. Udział marek bakalii w uzyskiwanych przychodach ze sprzedaży Spółki



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Zestawienie zaprezentowane na powyższych wykresach wskazuje, że udział w sprzedaży poszczególnych grup marek nie uległ znaczącym zmianom. W porównaniu do ubiegłego roku obrotowego odnotowano dalszy spadek udziału bakalii sprzedawanych na wagę (-2%), a także 3-procentowy wzrost udziału produktów sygnowanych markami Emitenta. Zmiany, które nastąpiły w strukturze sprzedaży są korzystne dla Spółki, bowiem zwiększył się udział bakalii paczkowanych, których sprzedaż jest bardziej zyskowna. Wzrost udziału marek Emitenta, świadczy o efektywności podjętych działań marketingowych promujących produkty sygnowane logo HELIO.

W kontekście asortymentowym, od kilku lat flagową grupą produktów Emitenta są masy makowe. W tej kategorii Spółka jest liderem rynku. Według danych MEMRB za okres lipiec-grudzień 2007, sprzedaż Emitenta stanowiła ok. 63% rynku mas makowych w ujęciu ilościowym, zaś wolumen sprzedawanych przez Spółkę mas makowych stale rośnie. Dzięki podjętym działaniom, masy makowe HELIO są obecnie produktem bardzo dobrze znanym i rozpoznawanym. W roku obrotowym 2008/2009 ich sprzedaż została dodatkowo wzmocniona telewizyjną kampanią wizerunkową. Zgodnie ze zgłaszanymi oczekiwaniami klientów, przed świętami Bożego Narodzenia w 2008 roku, Spółka uzupełniła również swoje produkty o kutię w marce HELIO.

Poza produktami z maku w ofercie Spółki znajdują się następujące grupy bakalii:

orzechy:

- ✓ włoskie
- ✓ laskowe
- ✓ pistacje
- ✓ ziemne
- ✓ fistaszki
- ✓ nerkowce
- ✓ migdały
- ✓ migdały blanszowane
- ✓ migdały siekane
- ✓ płatki migdałowe
- ✓ wiórki kokosowe

ziarna i pestki:

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

owoce suszone<sup>1</sup>:

- ✓ rodzynki
- ✓ morele suszone
- ✓ śliwki kalifornijskie
- ✓ daktyle
- ✓ figi
- ✓ chipsy bananowe
- ✓ skórki pomarańczowe
- ✓ żurawina
- ✓ papaja
- ✓ skórki pomarańczowe kandyzowane
- ✓ ananasy kandyzowane
- ✓ ananasy w syropie
- ✓ brzoskwinie w syropie

Z punktu widzenia struktury asortymentowej sprzedaży zmiany, które zaszły w stosunku do poprzedniego roku obrotowego nie mają istotnego wpływu na działalność Spółki. Do asortymentów generujących największe przychody nadal zaliczamy orzechy oraz owoce suszone, zaś asortymentem posiadającym najmniejszy udział pozostały pestki i ziarna. Mimo że masy makowe cechują się największą sezonowością, wciąż stanowią one istotną pozycję w uzyskiwanych przez Emitenta przychodach ze sprzedaży.

<sup>1</sup> Owoce suszone i pozostałe (w tym m.in. owoce kandyzowane, owoce w syropie lub zalewie)

**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

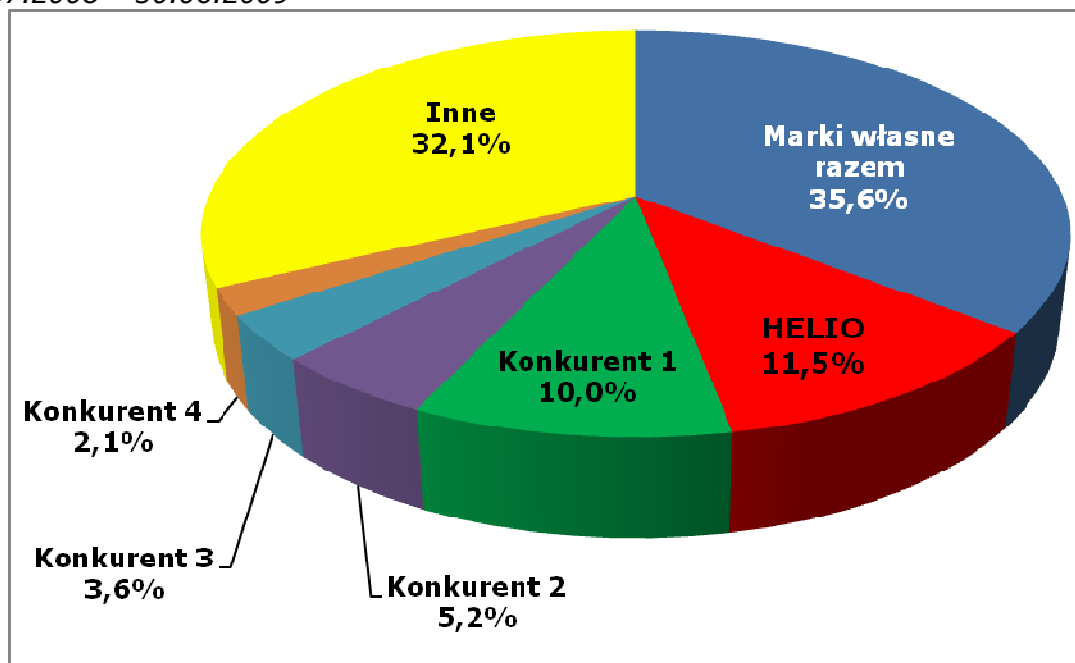
Spółka prowadzi działalność na terenie całego kraju, zaś jej wyroby sprzedawane są w większości sieci handlowych, a także w małych sklepach, które obsługiwane są przez handlowców oraz za pośrednictwem hurtowni spożywczych. Największy udział w sprzedaży Spółki mają nadal super i hipermarkety.

W ostatnim roku Emitent utrzymał swoją pozycję lidera wśród producentów mas makowych oraz znacznie wzmocnił pozycję na rynku bakalii. Istotną rolę w budowaniu przewagi konkurencyjnej Spółki, a tym samym w poprawie udziałów w rynku, odegrała przeprowadzona kampania promocyjna, w tym pierwsza w historii przedsiębiorstwa kampania telewizyjna.

Według badań przeprowadzonych przez GfK Polonia, w roku obrotowym 2008/2009 udział wolumenowy produktów sygnowanych marką Spółki w rynku paczkowanych bakalii wyniósł 11,5% (Rysunek 4), wobec 4,6% w roku 2006. Wyniki tego badania wskazują Emitenta jako lidera pod względem wolumenu sprzedaży na krajowym rynku paczkowanych bakalii. Należy bowiem pamiętać, że mimo największego udziału w rynku marek własnych na tę grupę składają się produkty firmowane logo kilkunastu sieci handlowych. Wyniki te wskazują, że Polacy w okresie lipiec 2008 – czerwiec 2009 kupili najwięcej bakalii HELIO.

Wysoki udział marek własnych jest charakterystyczny dla przeważającej części rynków FMCG. Spółka również sprzedaje produkty pod markami swoich odbiorców, co oznacza, że ma znaczny udział także w tej części rynku paczkowanych bakalii. Z uwagi na duże zapotrzebowanie na produkty marek własnych, Emitent stale podejmuje działania w celu systematycznego zwiększania asortymentów i wolumenów sprzedawanych bakalii pod *brandami* swoich odbiorców.

Rysunek 4. Udziały wolumenowe w rynku paczkowanych bakalii w Polsce w okresie 01.07.2008 – 30.06.2009



Źródło: GfK Polonia

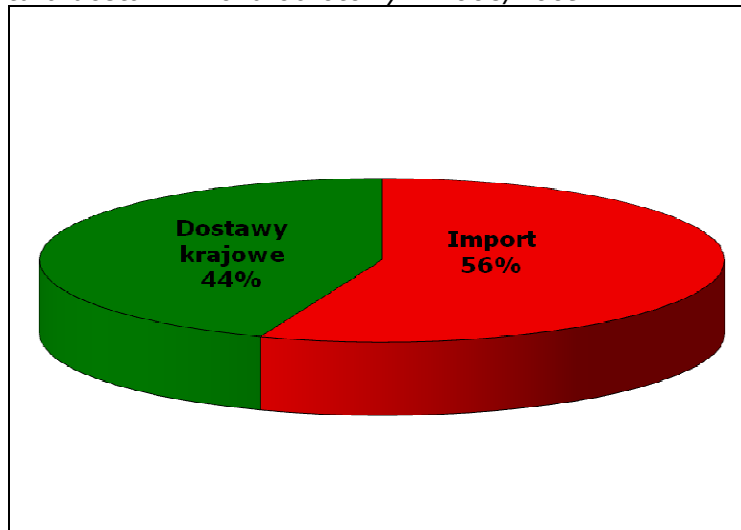
W celu ograniczenia uzależnienia od pojedynczych odbiorców, Spółka zawarła umowy z największymi międzynarodowymi sieciami handlowymi działającymi w Polsce. Największymi odbiorcami produktów Emitenta w omawianym roku obrotowym były sieci Auchan, Carrefour, JMD „Biedronka”, Kaufland, Real oraz Tesco, przy czym ponad 10-procentowy udział w przychodach ze sprzedaży Emitenta ogółem odnotowało Jeronimo Martins Dystrybucja S.A., Carrefour Polska Sp. z o.o. oraz Tesco Polska Sp. z o.o. Emitent jest związany ze znaczącymi odbiorcami umowami o współpracy.

W roku obrotowym 2008/2009 Emitent dostarczał swoje produkty również do odbiorców zagranicznych. Była to jednak wyłącznie sprzedaż sondażowa, mająca na celu zbadanie popytu na produkty Spółki, a tym samym export stanowił jedynie niewielki promil w ogólnych przychodach ze sprzedaży przedsiębiorstwa. Z uwagi na duży krajowy popyt na produkty Spółki, Emitent nie planuje intensyfikacji exportu do momentu zwiększenia swoich mocy produkcyjnych.

#### Dostawcy

Spółka nie posiada długoterminowych umów z dostawcami. Towary kupowane są na bieżąco zgodnie z aktualnymi potrzebami, a umowy z dostawcami zawierane są na konkretną dostawę towaru. W roku obrotowym 2008/2009 Emitent nadal zwiększał własny import, dywersyfikując tym samym źródła zaopatrzenia. Dzięki temu działaniu, Spółka nie jest uzależniona od znaczących dostawców.

Rysunek 5. Struktura dostaw w roku obrotowym 2008/2009



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

W roku obrotowym 2008/2009 do głównych kierunków importu zaliczały się następujące państwa: Argentyna, Bułgaria, Chile, Chiny, Czechy, Grecja, Holandia, Indie, Iran, Turcja, USA. Płatności z tytułu importu rozliczane zaś były przede wszystkim w dolarach amerykańskich (USD), euro (EUR) oraz koronach czeskich (CZK).

#### **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 kilkunastu umów handlowych z odbiorcami, w których zobowiązuje się do dostarczania produkowanych przez siebie wyrobów, a odbiorcy, reprezentujący sieci handlowe, dysponujące sklepami wielkopowierzchniowymi, jak również mniejsi 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 ostatnim roku przewyższyły 10% obrotów Spółki ogółem lub szacuje się, że taki poziom osiągną na przestrzeni najbliższego roku. Są to umowy z sześcioma spółkami reprezentującymi duże sieci handlowe (Carrefour Polska Sp. z o.o., Jeronimo Martins Dystrybucja S.A., Tesco Polska Sp. z o.o. oraz MGB Metro Group Buying Polska Sp. z o.o. i Spółka Sp. K. wraz z reprezentowanymi przez nią spółkami Makro Cash and Carry Polska S.A. oraz Real,- Sp. z o.o. i Spółka Sp. K.), przewidujące 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.

Na przestrzeni roku obrotowego 2008/2009 Spółka była również stroną istotnej z perspektywy działalności Emitenta umowy o roboty budowlane. Przedmiotowa umowa została zawarta w dniu 15.04.2009 r. pomiędzy HELIO S.A. (Inwestor), a Krzysztofem Mieciek prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą „Metalplast Budownictwo Krzysztof Mieciek” z siedzibą w Warszawie (Wykonawca). Przedmiotem Umowy jest budowa hali magazynowo-biurowo-

produkcyjnej na nieruchomości Emitenta położonej w Brochowie. Termin realizacji inwestycji ustalony został na 9,5 miesiąca od daty przekazania przez Inwestora terenu budowy. Za wykonanie przedmiotu Umowy Emitent zapłaci Wykonawcy wynagrodzenie w łącznej wysokości 10.417.530 PLN netto, zaś pozostałe warunki Umowy nie odbiegają od powszechnie stosowanych dla tego typu umów.

Na przestrzeni roku obrotowego 2008/2009 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.

Spółka corocznie odnawia także umowy ubezpieczeniowe z tytułu:

- ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej związanej z prowadzeniem działalności i posiadaniem mienia oraz wprowadzeniem produktu do obrotu,
- ubezpieczenia mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku, dewastacji, ognia i innych zdarzeń losowych,
- ubezpieczenia sprzętu elektronicznego od wszelkich ryzyk,
- ubezpieczenia komunikacyjne floty samochodowej Spółki,
- ubezpieczenia ryzyk budowlanych (związana z wcześniej wspomnianą budową hali magazynowo-biurowo-produkcyjnej w Brochowie).

Umowy ubezpieczeniowe gwarantują stabilność funkcjonowania Spółki, zaś łączna wysokość składek nie przekracza 10% przychodów ze sprzedaży Spółki, 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 2008/2009 Spółka nie dokonała inwestycji kapitałowych.

W okresie tym Emitent przede wszystkim poniósł wydatki inwestycyjne na remont i adaptację budynków położonych na nieruchomości w Brochowie, a także na rozpoczęcie prac budowlanych związanych z budową nowego kompleksu produkcyjno-magazynowo-biurowego na przedmiotowej nieruchomości. Finalizacja inwestycji wpłynie przede wszystkim na wzrost możliwości produkcyjnych przedsiębiorstwa. Prócz korzyści ekonomicznych wynikających z rosnącej skali produkcji, budowa dużego zakładu produkcyjnego z potężnym zapleczem magazynowym pozwoli na poczynienie wysokich oszczędności w ramach działań logistycznych, a także na poprawienie konkurencyjności Spółki.

W minionym roku Emitent rozbudował również swoją infrastrukturę produkcyjną, poszerzył flotę samochodową, a także wdrożył nowy zintegrowany system ERP do zarządzania przedsiębiorstwem.



Tabela 2: Wydatki inwestycyjne HELIO S.A. w roku obrotowym 2008/2009

Wyszczególnienie	Źródła finansowania	
	Nakłady – środki własne (w tys. zł)	Nakłady – leasing/kredyt (w tys. zł)
Grunty w tym prawo wieczystego użytkowania	-	-
Budynki i budowle	1.473	408
Maszyny i urządzenia	428	-
Środki transportu	68	264
Wartości niematerialne i prawne	38	-
Wyposażenie	61	-
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 2008/2009 Spółka była stroną następujących umów kredytowych:

- Umowa kredytu o linię wielocelową wielowalutową zawarta dnia 6 września 2007 r. pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. (działającym jako następcą prawny Banku BPH S.A.) z siedzibą w Warszawie („Bank”) – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w formie wielocelowej wielowalutowej linii kredytowej do równowartości kwoty 12.700.000 zł., umożliwiającą korzystanie z limitu kredytowego do równowartości 12.500.000 zł z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy oraz z sublimitu do wysokości 200.000 zł z przeznaczeniem na pokrycie ryzyka kredytowego i rynkowego ponoszonego przez Bank w związku z zawarciem między Bankiem i Kredytobiorcą transakcji rynku finansowego na podstawie i na warunkach określonych w odrębnej umowie. Kredyt został udostępniony Spółce w postaci kredytu w rachunku bieżącym w kwocie nie wyższej niż 3.500.000 zł oraz kredytu obrotowego nieodnawialnego w kwocie do 9.000.000 zł. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 31 sierpnia 2008 r.

- Umowa kredytu o linię wielocelową wielowalutową zawarta dnia 11 sierpnia 2008 r. pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem BPH S.A. z siedzibą w Krakowie („Bank”) – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w formie wielocelowej wielowalutowej linii kredytowej do równowartości 6.840.000 zł, umożliwiając korzystanie z limitu kredytowego do równowartości 6.000.000 zł z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy oraz z sublimitu do wysokości 840.000 zł z przeznaczeniem na pokrycie ryzyka kredytowego i rynkowego ponoszonego przez Bank w związku z zawarciem między Bankiem i Kredytobiorcą transakcji rynku finansowego na podstawie i na warunkach określonych w odrębnej umowie. Kredyt został udostępniony Spółce w postaci kredytu w rachunku bieżącym w kwocie nie wyższej niż 6.000.000 zł. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 30 września 2009 r.
- Umowa kredytu obrotowego nieodnawialnego zawarta dnia 11 sierpnia 2008 r. pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem BPH S.A. z siedzibą w Krakowie („Bank”) – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt obrotowy nieodnawialny w kwocie 4.000.000 zł z przeznaczeniem na zakup surowców. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 30 kwietnia 2009 r.
- Umowa kredytu w rachunku bieżącym zawarta dnia 11 sierpnia 2008 r. pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Fortis 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 07 sierpnia 2009 r.
- Umowa o kredyt nieodnawialny zawarta dnia 11 sierpnia 2008 r. pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Fortis Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie („Bank”) wraz z późniejszymi zmianami - 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. Kredyt zostanie uruchomiony do dnia 31 marca 2010 r. Karencja w spłacie kredytu: do dnia 31 marca 2010 r. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 29 czerwca 2018 r.

Na przestrzeni roku obrotowego 2008/2009 Spółka nie zaciągała ani nie wypowiadała pożyczek.

**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**

W roku obrotowym 2008/2009 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 powiązanym Emitenta**

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport HELIO S.A. nie udzieliła poręczeń ani gwarancji. Jednocześnie Spółka nie otrzymała żadnych poręczeń oraz otrzymała następujące gwarancje:

- Gwarancja bankowa udzielona przez Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie („Gwarant”) na zlecenie Krzysztofa Mieciek prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą „Metalplast Budownictwo Krzysztof Mieciek” z siedzibą w Warszawie („Dłużnik”) celem zabezpieczenia należytego wykonania Umowy o roboty budowlane zawartej pomiędzy Dłużnikiem a HELIO S.A. („Beneficjent gwarancji”) w dniu 15.04.2009 r. Na podstawie gwarancji Gwarant nieodwołalnie i bezwarunkowo zobowiązał się do wypłaty na rzecz HELIO S.A. każdej kwoty do maksymalnej wysokości 300.000 zł po otrzymaniu pierwszego pisemnego żądania wypłaty. Okres obowiązywania gwarancji: od dnia jej wystawienia, tj. od 27.04.2009 r. do 31.03.2010 r. Emitent nie jest jednostką powiązaną z pozostałymi stronami 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 2008/2009 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 2008/2009.

### **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 2008/2009 Emitent nie miał problemów z wywiązywaniem się z zaciągniętych zobowiązań. Dobra kondycja finansowa HELIO S.A., a także dokonana na początku roku obrotowego dywersyfikacja finansowania kredytowego pomiędzy dwa banki, sprawiła, że płynność finansowa Spółki była stabilna, mimo niestabilnej sytuacji w sektorze bankowym.

Finansowanie działalności bieżącej Spółka zapewniła sobie poprzez korzystanie z kredytów w rachunku bieżącym oraz kredytu obrotowego nieodnawialnego. Wysokość zaangażowania kredytowego dopasowana była do wzrostu zapotrzebowania na kapitał obrotowy wynikającego ze wzrostu obrotów. Wysoki poziom sprzedaży w okresach przedsięwziętych wymagał bowiem znacznych

zakupów surowców, które Spółka jak co roku finansowała głównie kredytem obrotowym.

Ponadto w analizowanym okresie Spółka zapewniła sobie finansowanie do 80% kosztów netto realizacji nowej inwestycji w Brochowie z kredytu bankowego udzielonego przez Fortis Bank Polska S.A. Dzięki temu zdolność wywiązywania się Emitenta ze zobowiązań z tytułu realizacji przedmiotowej inwestycji również była i jest niezagrażona.

Zarząd Emitenta nie przewiduje także 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 2009/2010 Spółki zostało zapewnione poprzez kredyt w rachunku bieżącym udzielony przez Fortis Bank Polska S.A. do maksymalnej wysokości 5.000.000 zł oraz kredyt w formie wielocelowej wielowalutowej linii kredytowej udzielony przez Bank BPH S.A. do równowartości kwoty 10.000.000 zł.

### **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**

Spółka jest w trakcie budowy nowoczesnego kompleksu magazynowo-produkcyjnego w Brochowie. Inwestycja ta przede wszystkim zwiększy możliwości podażowe Emitenta, a także ograniczy jego koszty poprzez usprawnienie działań logistyki wewnętrznej. W ramach przedmiotowej inwestycji, Spółka dokonała już prac remontowo-adaptacyjnych budynków znajdujących się na zakupionej w ubiegłym roku nieruchomości, a także rozpoczęła budowę nowej hali produkcyjno-magazynowo-biurowej. Dotychczas poniesione nakłady finansowane były głównie ze środków własnych, w tym środków pochodzących z przeprowadzonej w roku obrotowym 2006/2007 emisji akcji oraz w stosunkowo niewielkim stopniu z uruchomionego kredytu bankowego w Fortis Bank Polska S.A. Dalszą część inwestycji Spółka planuje finansować głównie z w/w kredytu, zaś jej zakończenie przewidziane jest jeszcze w roku obrotowym 2009/2010.

### **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 2008/2009 czynnikami, które pozytywnie wpłynęły na osiągnięte wyniki były przede wszystkim:

- wzmocnienie dobrych relacji z dotychczasowymi głównymi odbiorcami Spółki, co zaowocowało zwiększonym wolumenem dostaw,
- wzrost sieci handlowych, z którymi Spółka współpracuje,
- wzrost udziału w dostawach importu bezpośredniego, tańszego od zakupów surowca od krajowych pośredników,
- rosnąca popularność marek Emitenta,
- rosnący popyt na bakalie w Polsce,
- intensyfikacja prowadzonych w tym okresie działań marketingowych.

Głównymi czynnikami negatywnie wpływającymi na wynik finansowy były przede wszystkim:

- wzrost cen surowców,
- niestabilna sytuacja na rynku walutowym.

**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**

Rynek bakalii w Polsce cechuje się obecnie wysoką dynamiką rozwoju. Jednym z głównych czynników mających wpływ na rosnącą ilość sprzedawanych bakalii jest ich ogólna popularyzacja wśród Polaków, którzy to coraz częściej postrzegają je w szerszym kontekście niż tylko niezastąpiony składnik świątecznych potraw. Trend ten jest naturalną zmianą nawyków konsumenckich w rozwijających się gospodarkach, co dodatkowo jest w Polsce wzmocnione prowadzonymi kampaniami informacyjno-promocyjnymi. Mając na uwadze powyższe szacuje się, iż krajowy rynek bakalii będzie rósł w najbliższych latach jeszcze o około 5-10% rocznie. Dobre perspektywy rozwoju rynku cieszą tym bardziej, że Emitent od początku swojej działalności wzrasta znacznie szybciej niż rynek.

Na przestrzeni co najmniej najbliższego roku Spółka planuje zatem kontynuować przyjętą dotychczas strategię rozwoju, której efektywność corocznie się potwierdza. Podstawowymi założeniami konsekwentnie realizowanej średnioterminowej strategii Emitenta jest zatem systematyczne umacnianie pozycji na polskim rynku bakalii, zaś w perspektywie długoterminowej zakłada się wprowadzenie dotychczasowych produktów na rynki międzynarodowe, w tym na rynki krajów o zbliżonej kulturze i tradycjach oraz na rynki krajów *starej* Unii Europejskiej. Ze względu jednak na bardzo duży krajowy popyt na produkty Spółki, do czasu uruchomienia nowego zakładu w Brochowie, HELIO S.A. postanowiła skoncentrować się na rynku polskim.

W celu realizacji przyjętej strategii rozwoju, Spółka zamierza podjąć, w szczególności działania w następującym zakresie:

Rozwój poprzez rozbudowę infrastruktury produkcyjnej Spółki

W celu wykorzystania nadarżających się szans wynikających z intensywnie rosnącego popytu na produkty Spółki, a tym samym realizując przyjętą strategię rozwoju, Emitent jest w chwili obecnej w trakcie budowy nowoczesnego zakładu produkcyjnego w Brochowie koło Sochaczewa. Jednocześnie z myślą o poprawieniu wydajności oraz ekonomiki produkcji, Spółka zamierza również dokonać modernizacji obecnej infrastruktury produkcyjno-magazynowej przedsiębiorstwa, wzbogacając poszczególne linie technologiczne w dodatkowe moduły produkcyjne, oraz zastępując część dotychczasowych modułów bardziej wydajnymi i energooszczędnymi.

### Dywersyfikacja dostawców oraz integracja pionowa

Dzięki rozwojowi działu importu bezpośredniego, który umożliwia dokonywanie zakupów wprost u producentów poszczególnych produktów, możliwa będzie dalsza dywersyfikacja źródeł dostawy towarów, obniżenie cen zakupu, a także rozpoczęcie działalności na rynku sprzedaży hurtowej nieprzetworzonych surowców.

### Produkty

Obserwując popyt na krajowym rynku, HELIO S.A. systematycznie wprowadzała i będzie wprowadzała nowe produkty z grupy bakalii i mas makowych sygnowanych marką Emitenta. Jednocześnie z uwagi na duże zapotrzebowanie na produkty marek własnych sieci handlowych, HELIO S.A. będzie dążyła do dalszego zwiększenia wolumenu sprzedaży tych produktów oraz rozszerzenia dotychczasowej listy dostarczanych asortymentów marek własnych o nowe pozycje. Taka strategia pozwala na bieżące dostosowywanie oferty do potrzeb i upodobań klienta, a tym samym do dalszego zwiększania sprzedaży Spółki.

### Strategia marketingowa

Budując tożsamość marki HELIO Spółka koncentrowała się na stworzeniu wizerunku swoich produktów utożsamianych z najwyższą jakością przy zachowaniu przystępnej ceny. Biorąc pod uwagę bieżącą wartość sprzedaży oraz liczbę konsumentów, Spółka zamierza nadal intensyfikować działania marketingowe wspierające sprzedaż marki Słoneczne Owoce oraz mas makowych, w tym w szczególności działania z obszaru PR i reklamy. Rosnący poziom sprzedaży sankcjonuje bowiem zasadność zwiększenia intensywności reklamy w celu dalszego podnoszenia poziomu sprzedaży oraz budowania świadomości marki HELIO.

## **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 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**

Wartość wynagrodzeń i nagród członków Zarządu w roku obrotowym 2008/2009 kształtowała się następująco:

- Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu - 292.138,70 zł netto
- Justyna Wąsowicz - Wiceprezes Zarządu - 147.832,46 zł netto

W okresie, którego dotyczy sprawozdanie, członkowie Rady Nadzorczej nie pobierali wynagrodzenia, nagród, ani żadnych innych korzyści.

**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 2009 r., osoby zarządzające i nadzorujące posiadały następujące akcje Spółki (Tabela 3).

Tabela 3: Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień 30.06.2009 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna posiadanych akcji	Procentowy udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Procentowy udział w ogólnej liczbie głosów na WZ
<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 30 marca 2007 r. Rada Nadzorcza Spółki dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych. Wybrany podmiotem jest spółka PKF Consult 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 477. W dniu 5 czerwca 2007 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. Umowa obejmuje swym zakresem:

- badanie rocznego sprawozdania finansowego spółki HELIO S.A. wg stanu na 30.06.2007 r., 30.06.2008 r., 30.06.2009 r.,
- przegląd śródrocznego sprawozdania finansowego spółki HELIO S.A. wg stanu na 31.12.2007 r., 31.12.2008 r.

Tabela 4: Wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych wypłacone lub należne za bieżący i poprzedni rok obrotowy (w PLN netto)

<b>Nazwa usługi</b>	<b>Rok obrotowy 2007/2008</b>	<b>Rok obrotowy 2008/2009</b>
Badanie rocznego sprawozdania finansowego	18.000	19.000
Inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdania finansowego	10.000	11.000
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) że 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 2009 r.

.....  
Leszek Wąsowicz  
Prezes Zarządu

.....  
Justyna Wąsowicz  
Wiceprezes Zarządu