



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI HELIO S.A.  
za rok obrotowy 2013/2014  
trwający od 1 lipca 2013 r. do 30 czerwca 2014 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 powiązanim 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 2013/2014 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 2012 r. do 30 czerwca 2013 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 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 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 największym tego typu obiektem w branży bakaliowej w Polsce oraz jednym z największych w Europie.

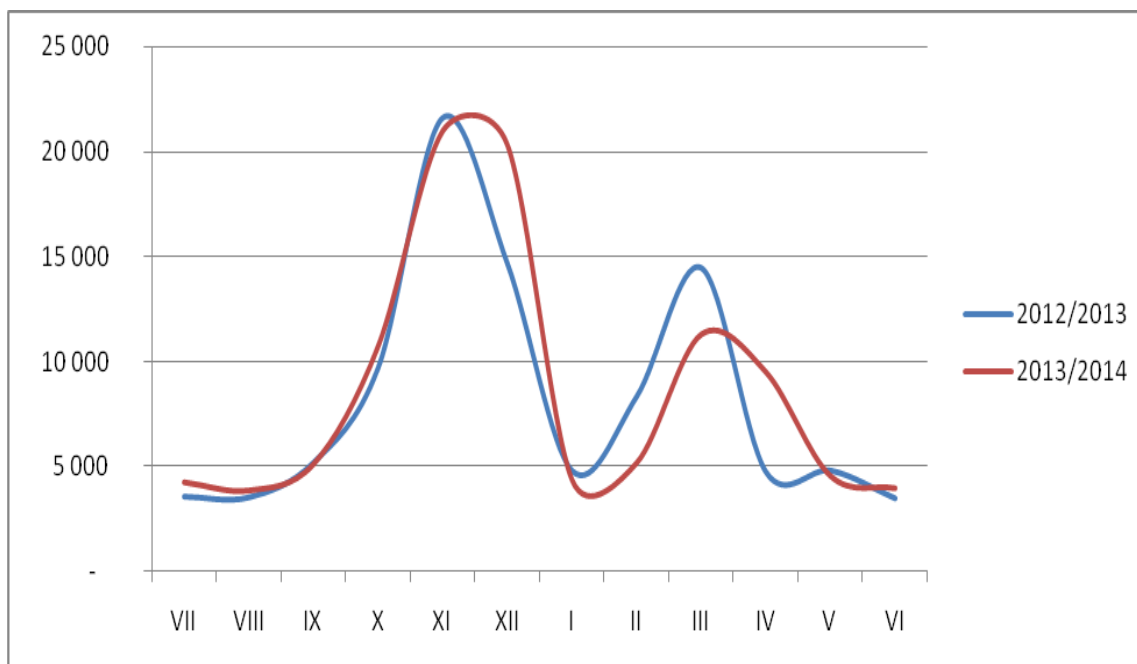
Kapitał zakładowy Spółki wynosi 2.500.000 PLN i dzieli się na 5.000.000 akcji zwykłych na okaziciela.

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**

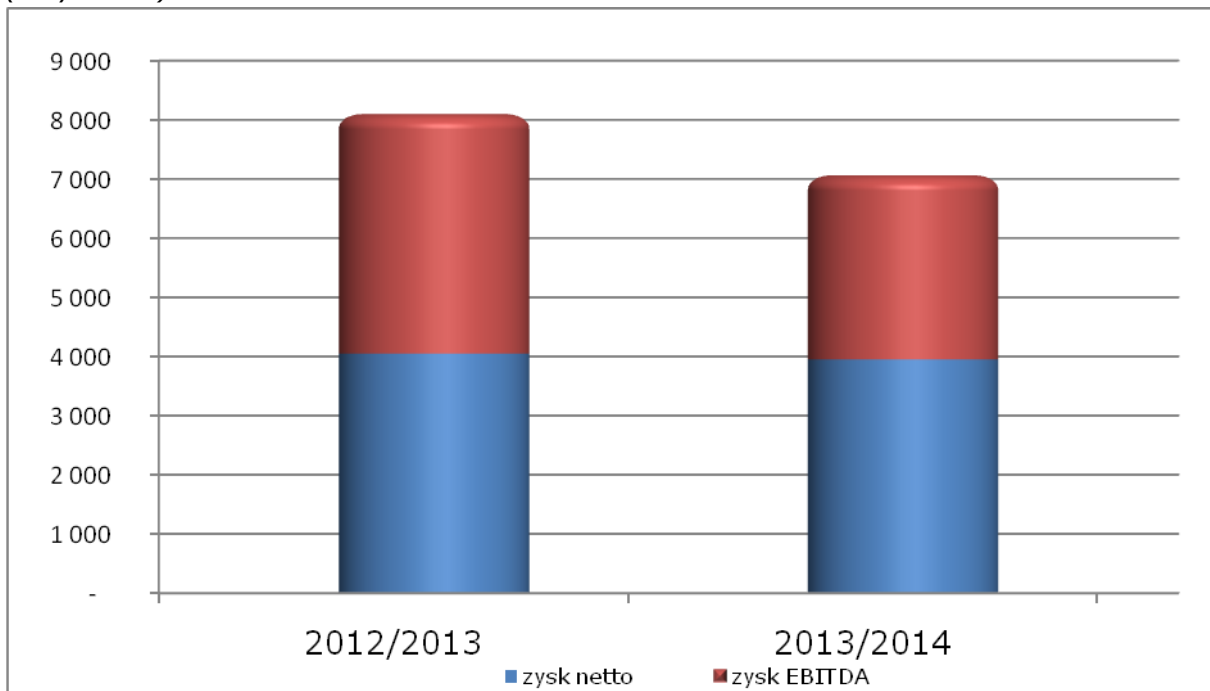
W roku obrotowym 2013/2014 HELIO S.A. osiągnęła rekordowe w ponad 20-letniej historii działalności przychody ze sprzedaży w wysokości 104.239 tys. zł, co oznacza 6% wzrost względem ubiegłego roku. Jednocześnie sprzedaż w ujęciu ilościowym wyniosła 8,9 tys. ton względem 9,2 tys. ton w roku obrotowym 2012/2013. Osiągnięte dysproporcje w dynamice sprzedaży wolumenowej i ilościowej wynikały przede wszystkim z rosnących cen surowca. Mimo częściowego przejęcia przez Spółkę ciężaru podwyżek kosztem uzyskiwanej marży, sprzedaż ilościowa nie zdołała podołać dynamice wzrostów sprzedaży w ujęciu wartościowym. 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 świąt Wielkanocy (II połowa kwietnia 2014 względem końca marca 2013), większa niż w roku ubiegłym część przedświątecznego szczytu sprzedażowego przypadła na kwiecień (tj. IV kwartał), a nie jak to było w roku ubiegłym na marzec (tj. III kwartał). Zgodnie zatem z przewidywaniami, w drugim półroczu roku obrotowego 2013/2014 mieliśmy do czynienia z nietypowym, spłaszczonym względem lat ubiegłych rozkładem przychodów i zysków pomiędzy kwartałami.

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



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Rysunek 2: Zmiana zysków netto i EBITDA w roku obrotowym 2012/2013 vs. 2013/2014 (w tys. PLN)



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

W roku obrotowym 2013/2014 Spółka osiągnęła zysk netto w wysokości 3.949 tys. zł, tj. na porównywalnym do zeszłorocznego poziomie (4.050 tys. zł). Niższa od zeszłorocznej rentowność sprzedaży wynikała przede wszystkim z silnych presji rynkowych na marże i drogich surowców. Powyższe czynniki odzwierciedliły się jednocześnie w mniejszym niż w roku ubiegłym zysku operacyjnym (5.152 tys. zł vs. 6.186 tys. zł), oraz zysku EBITDA (zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja), który wyniósł 7.062 tys. zł względem 8.097 tys. zł w roku ubiegłym. Choć Spółka realizowała zatem przyjęte założenia rozwoju, w tym dalszy rozwój sprzedaży przy rezygnacji z nierentownych kontraktów, w minionym roku wystąpiły niekorzystne czynniki zewnętrzne, które zniwelowały skalę korzyści z podjętych przez Spółkę działań. Szczegółowy opis głównych czynników, które wpłynęły na osiągnięte przez HELIO S.A. wyniki finansowe w roku obrotowym 2013/2014 znajduje się poniżej.

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

Z uwagi na kontynuację podwyżek na rynku surowców, sytuacja w branży nadal nie była sprzyjająca. Systematycznie rosnące ceny surowców oraz wysokie presje cenowe sprawiły, że rentowność branży nadal była niższa niż przed kilkoma laty. W celu obrony Spółki przed niekorzystnymi efektami wynikającymi z bieżącej sytuacji na rynku, Emitent starał się możliwie najefektywniej wykorzystać zarówno swój potencjał produkcyjny nowego zakładu w Brochowie, jak i handlowo-marketingowy, oraz ponad 20-letnie doświadczenie w branży. W celu dalszego umacniania swojej pozycji na krajowym rynku, przeprowadzone zostały liczne działania marketingowe wspierające sprzedaż produktów Emitenta, w tym z obszaru reklamy, promocji sprzedaży, oraz PR.

Komunikacja promocyjna koncentrowała się przede wszystkim na takich aspektach jak podkreślenie wysokiej i sprawdzonej od dekad jakości produktów Emitenta, jak również popularyzacji obecnie panującego trendu wykorzystywania bakalii jako substytutu tradycyjnej przekąski, czy elementu zdrowej, codziennej diety. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku, Spółka m.in. rozszerzyła swoją ofertę o unikalną linię HELIO Natura, w skład której wchodzi bakalie bez typowych dla suszonych owoców konserwantów. Spółka przeprowadziła także intensywną i wyróżniającą się na tle branży kampanię promującą bakalie marki Emitenta w zdrowej diecie. Kampania miała wymiar sprzedażowo-edukacyjny, wpisujący się w trend rosnącego zainteresowania tematyką odchudzania, diet i zdrowej żywności. Choć wpłynęło to na jednorazowy wzrost kosztów sprzedaży, kampania przyczyniła się do bieżącego wzrostu sprzedaży produktów Spółki, a także wzrostu świadomości marki parasolowej HELIO w dłuższym horyzoncie czasowym. Promocja bakalii w zdrowej diecie powinna przyczynić się także do poprawy sprzedaży produktów Emitenta w impasowych miesiącach w branży.

#### Dywersyfikacja odbiorców oraz rozwój kanałów dystrybucji

W minionym roku widoczne były dalsze efekty z podjętych uprzednio działań mających na celu penetrację tradycyjnego kanału sprzedaży segmentu B2C. W gwooli przypomnienia warto dodać, iż z uwagi na słabo rozwiniętą sprzedaż Spółki w kanale tradycyjnym, Emitent podjął w ostatnich latach starania mające na celu rozbudowanie swoich ogólnopolskich struktur handlowych. Powiększony dział handlowy miał w szczególności zintensyfikować sprzedaż w kanale tradycyjnym (hurtownie i dystrybutorzy). Warto zatem zauważyć, że wartość sprzedaży Emitenta w tym kanale dystrybucji nadal rosła i stanowi obecnie 24% sprzedaży Spółki w segmencie B2C. Mimo rozdrobnienia sprzedaży w powyższym kanale dystrybucji, jego aktywizowanie odzwierciedla się w szerszej obecności produktów marki HELIO na rynku, oraz wzmocnieniu świadomości marki wśród klientów. Podjęte w tym zakresie działania przyczyniły się więc w sposób wymierny do wzrostu sprzedaży Emitenta ogółem, jak i dywersyfikacji jego odbiorców.

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 realizował sprzedaż w segmencie B2B jako działalność uzupełniającą, nastawioną na usprawnienie zarządzania zapasami, a nie na aspekt przychodowy.

#### Zmniejszenie kosztów finansowych

Z czynników makroekonomicznych warto zwrócić uwagę na 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.

#### Poprawa efektywności operacyjnej

W minionym roku widoczna była dalsza poprawa efektywności operacyjnej Spółki. Dzięki poczynionym w latach ubiegłych działaniom z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi, Emitent w roku obrotowym 2013/2014 nie miał trudności ze skompletowaniem załogi produkcyjnej, ani z uciążliwą fluktuacją zatrudnienia. Z uwagi na nabrane doświadczenia w pierwszym okresie działalności Spółki w nowym zakładzie w Brochowie, Emitent poprawił także efektywność zarządzania produkcją, w tym załogą oraz infrastrukturą produkcyjną.

Tabela 1: Zatrudnienie w Spółce HELIO S.A.

<b>Rok obrotowy</b>	<b>Średnia liczba zatrudnionych</b>
2013/2014	158
2012/2013	159

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

#### Podsumowanie oraz perspektywy rozwoju

Mimo pojawiających się przeciwności zewnętrznych, w tym szczególności w zakresie cen surowca i koniunktury gospodarczej, Emitent konsekwentnie realizuje założone cele. Rekordowe przychody ze sprzedaży HELIO S.A. oraz porównywalny do zeszłorocznego wynik netto są świadectwem poprawnego kierunku rozwoju Spółki, a tym samym dobrym prognozą na przyszłość.

Na przestrzeni najbliższego roku Spółka planuje zatem kontynuować przyjętą dotychczas strategię rozwoju. Emitent będzie nadal starał się niwelować niedogodności wynikające z sezonowości branży poprzez intensyfikację sprzedaży coraz popularniejszych bakalii przekąskowych, oraz bakalii wykorzystywanych do celów kulinarnych w codziennym menu, tj. produktów praktycznych, naturalnych, o wysokich i sprawdzonych walorach odżywczych. Tym samym Spółka będzie chciała wykorzystać sprzyjający trend naturalnej zmiany nawyków konsumenckich wynikający z wprowadzania zachodnioeuropejskich nawyków żywieniowych w polskiej diecie. 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.

Z czynników makroekonomicznych mających wpływ na wyniki HELIO S.A. należy zwrócić szczególną uwagę na wzrost cen surowców (bakalii) oraz rozwój sytuacji na rynku walutowym. 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 osiągniętych przez Spółkę marż na sprzedaży.

Podsumowując warto podkreślić, że Emitent stara się systematycznie umacniać swoją pozycję rynkową oraz wielkość generowanych obrotów i zysków. Realizowana przez lata strategia rozwoju jest zgodna z założeniami Spółki przedstawionymi w prospekcie emisyjnym opublikowanym w 2007 r., co świadczy o stałości i przewidywalności podejmowanych przez Zarząd Spółki działań. W przyszłości Emitent planuje kontynuować zatem rozwój organiczny w dotychczasowej kategorii bakalii, jak również rozważa możliwości wejścia w nowe kategorie produktów o zbliżonej charakterystyce. Spółka nie wyklucza również 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 renegować 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 renegegując 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 2013/2014.

### 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.

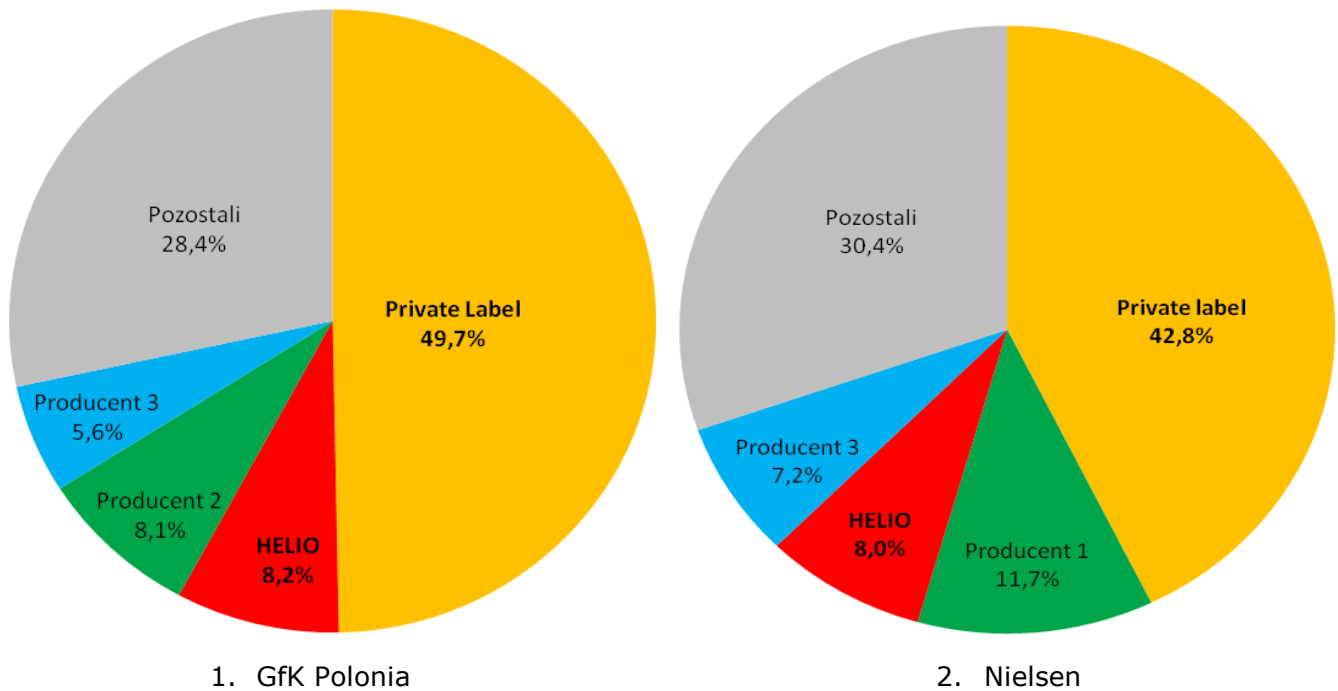
### **5. Informacje o postępowaniach toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej**

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 takich jak np.: mieszanka owocowa, studencka, orzechowa, keksowa czy bakaliowa), oraz produkcja mas do ciast (masy makowe, masy krówkowe), oraz ich dystrybucja. W przedmiotowym zakresie pozycja marek producenckich Spółki na krajowym rynku detalicznym jest silna, co potwierdzają dwie wiodące agencje badawcze w Polsce (Rysunek 3 – 4).

Rysunek 3. Udziały wolumenowe w rynku paczkowanych bakalii i mas do ciast (grudzień 2012 –listopad2013)



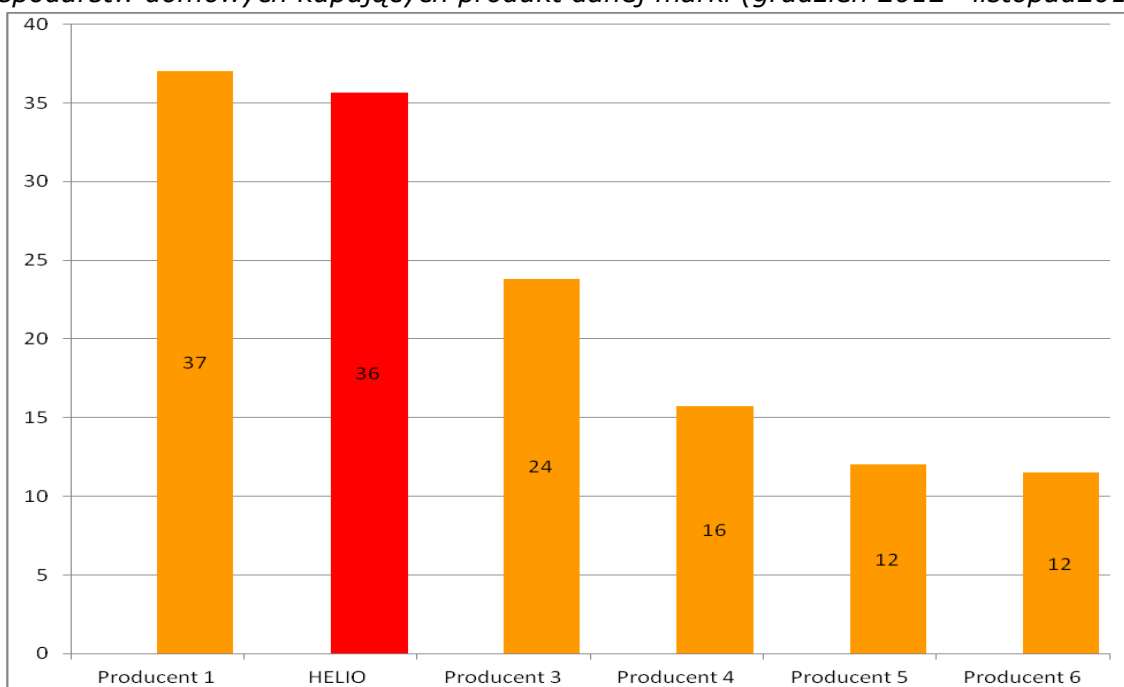
Źródło:

1.GfK Polonia Sp. z o.o. – Panel Gospodarstw Domowych

2.HELIO S.A. za Nielsen - Panel Handlu Detalicznego, Cała Polska z wyłączeniem Stacji Benzynowych, udziały sprzedaży wolumenowej w okresie XII 2012 -XI 2013 w rynku bakalii i wybranych mas do ciast

Zgodnie z wynikami powyższych badań, wśród produktów marek producenckich w Polsce nadal bakalie sygnowane marką Emitenta znajdują się w ścisłej rynkowej czołówce, zajmując odpowiednio pozycję rynkowego lidera wg danych GfK Polonia, czy wicelidera wg Nielsen. Jednocześnie największy udział w rynku wciąż stanowią marki własne sieci handlowych. Należy jednak pamiętać, że „private labels” to grupa kilkudziesięciu marek należących do wielu sieci handlowych, zaś produkowanych także przez HELIO S.A. Emitent jest w tym zakresie czołowym rynkowym dostawcą. Mając na uwadze powyższe, oraz fakt, że Spółka dostarcza również asortyment bakalii niepaczkowanych, tj. bakalii „na wagę”, HELIO S.A. odpowiada co najmniej za ćwierć detalicznego rynku bakalii w Polsce.

Rysunek 4. Penetracja rynku bakalii paczkowanych i mas do ciast w Polsce, tj. procent gospodarstw domowych kupujących produkt danej marki (grudzień 2012 –listopad2013)



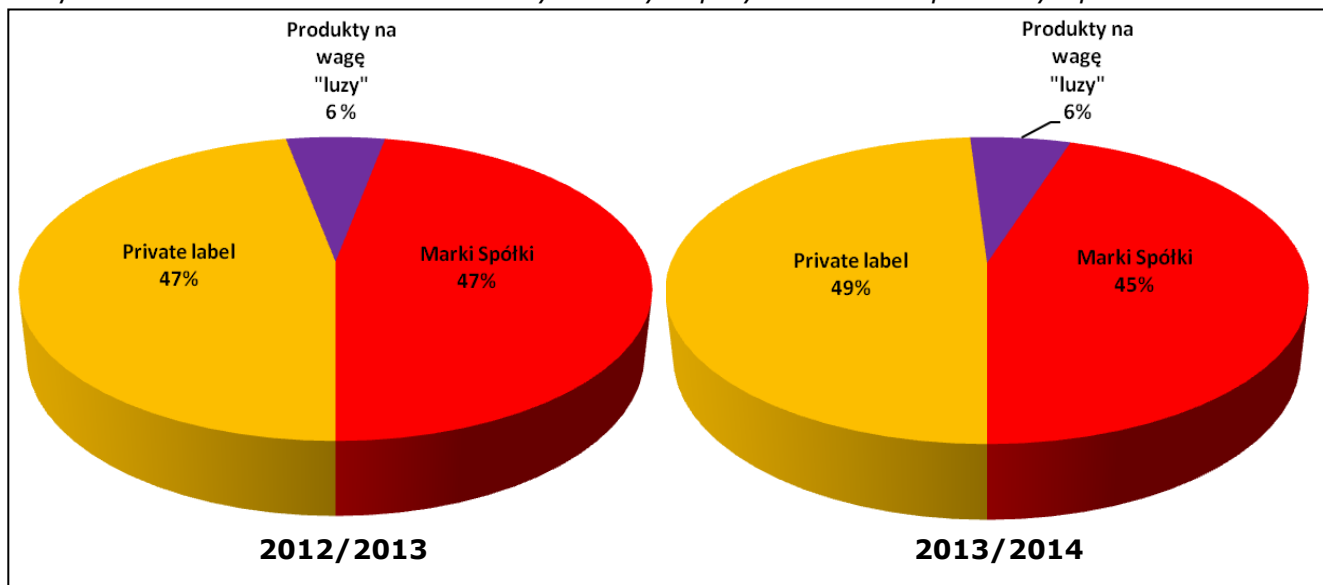
Źródło: GfK Polonia Sp. z o.o.

Uznanie wobec marki HELIO, a tym samym jej silna rynkowa pozycja zostały także potwierdzone w minionym roku wieloma prestiżowymi nagrodami, w tym m.in.: Medalem Europejskim 2014, Laurem Konsumenta - Lider Dekady 2004 – 2014, Złotymi Laurami Konsumenta 2014 w kategorii dodatki do ciast oraz w kategorii bakalie, wyróżnieniem Złoty Paragon 2014 – Nagroda Kupców Polskich w kategorii lider sprzedaży – półprodukty, produkty do pieczenia ciast, bakalie, oraz lider sprzedaży – dodatki do ciast, czy tytułami Produkt na Medal Pani Domu.

### Struktura sprzedaży Emitenta wg produkowanych marek

W roku obrotowym 2013/2014 przedmiot działalności ani kluczowe produkty Spółki nie uległy znaczącym zmianom. Zmiany w strukturze asortymentowej sprzedaży wynikały przede wszystkim z kontynuacji powszechnego w branży trendu zwiększenia sprzedaży w zakresie marek własnych sieci handlowych.

Rysunek 5. *Udział marek bakalii w uzyskiwanych przychodach ze sprzedaży Spółki*



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

### Marki Spółki

Przedsiębiorstwo oferuje swoje produkty pod dobrze znanymi w ich grupie docelowej markami Spółki, do których należą: HELIO, Słoneczne Owoce, oraz luksusowa marka HELIO GOLD. Ponadto Spółka corocznie rozszerza swoją ofertę o nowe produkty, czy też nowe linie produktowe. W roku obrotowym 2013/2014 Emitent wprowadził m.in. nową linię bakalii HELIO Natura, charakteryzującą się brakiem typowych dla suszonych owoców konserwantów. Linia ta wpisuje się w rosnący popyt na zdrową, naturalną i mało przetworzoną żywność, a jej wprowadzeniu towarzyszyła intensywne kampania promocyjna.

### Marki własne sieci handlowych

Z uwagi na stale rosnące zapotrzebowanie na produkty marek własnych sieci handlowych (*private labels*), Emitent nadal zwiększał sprzedaż 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, jednakże powodują konieczność utrzymywania większej liczby asortymentów na stanie magazynowym Emitenta.

### Produkty na wagę – „luzy”

W roku obrotowym 2013/2014 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 tą część działalności za uzupełniającą, nastawioną na usprawnienie zarządzania zapasami, a nie na aspekt przychodowy.

## Asortymentowa struktura sprzedaży Spółki

Tabela 2: Asortymenty w sprzedaży Emitenta

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

- ✓ arachidowe (ziemne)
- ✓ arachidowe w cieście
- ✓ brazylijskie
- ✓ laskowe
- ✓ migdały
- ✓ migdały blanszowane
- ✓ migdały siekane
- ✓ nerkowce
- ✓ pecan
- ✓ pinii
- ✓ pistacje
- ✓ płatki migdałowe
- ✓ wiórki kokosowe
- ✓ włoskie

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

- ✓ ananasy kandyzowane
- ✓ ananasy suszone
- ✓ brzoskwinie suszone
- ✓ chipsy bananowe
- ✓ daktyle
- ✓ figi
- ✓ imbir
- ✓ mango suszone
- ✓ morele suszone
- ✓ papaja
- ✓ rodzynki
- ✓ skórki cytrynowe
- ✓ skórki pomarańczowe
- ✓ skórki pomarańczowe kandyzowane
- ✓ śliwki kalifornijskie
- ✓ żurawina

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

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

### **Masy do ciast:**

- ✓ masy makowe
- ✓ kutia
- ✓ masy krówkowe

### **Polewy do ciast:**

- ✓ polewy i dekoracje

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

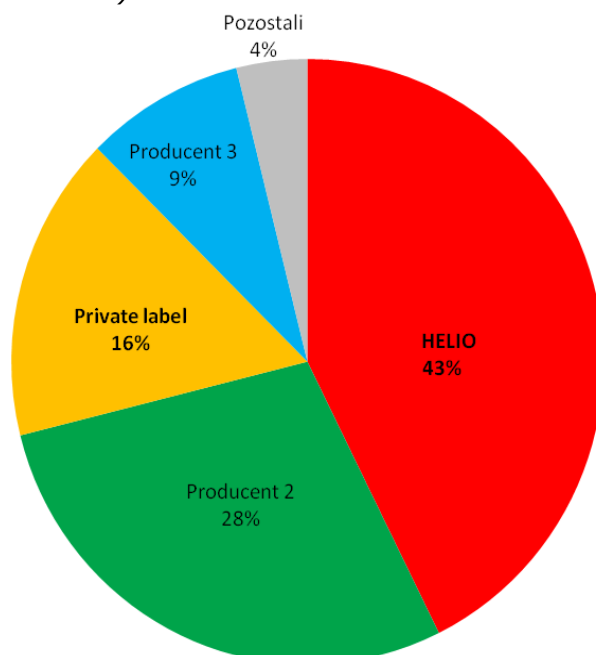
Z punktu widzenia struktury asortymentowej sprzedaży nie nastąpiły istotne zmiany w stosunku do poprzedniego roku obrotowego. Do asortymentów generujących największe przychody nadal zaliczały się owoce suszone i orzechy.

Warto jednocześnie zauważyć, że zgodnie z badaniami rynku przeprowadzonymi przez GfK Polonia (rysunek 6), marka HELIO utrzymała swoją znaczącą przewagę nad konkurencją w kategorii mas makowych. Jednocześnie, podobnie jak w pozostałych kategoriach rynku FMCG, widoczny jest tu wysoki udział marek własnych sieci handlowych. Ich udział kształtuje się na poziomie 16%, przy czym podobnie jak w przypadku rynku bakalii, tu także według szacunków Emitenta czołowym producentem dla sieci handlowych jest HELIO S.A.

<sup>1</sup> Owoce suszone i pozostałe



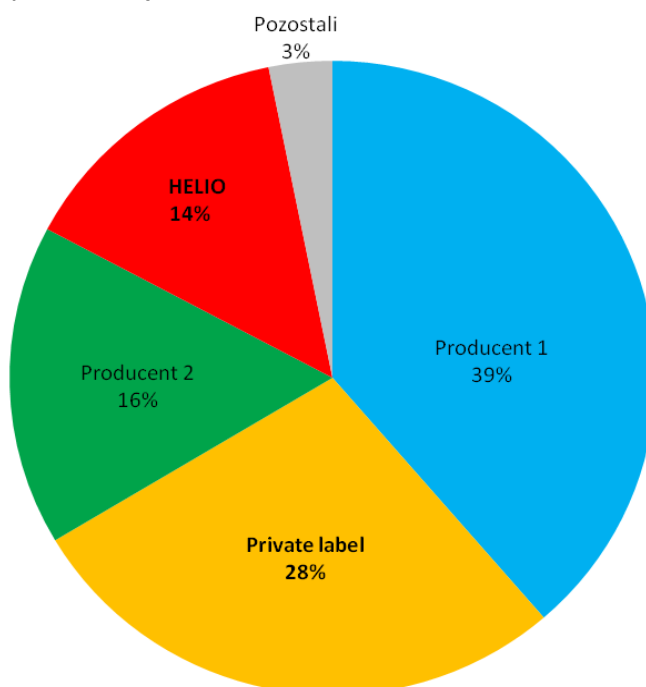
Rysunek 6. Udziały wolumenowe marek w kategorii mas makowych w Polsce (grudzień 2012 – listopad 2013)



Źródło: GfK Polonia Sp. z o.o.

W zakresie mas do ciast, godnym uwagi jest również dynamicznie rosnący udział produktów Emitenta w stosunkowo młodej dla niego kategorii mas krówkowych, gdzie HELIO znajduje się w ścisłej czołówce marek producenckich (rysunek 7). Podobnie jak w przypadku wcześniej omawianych kategorii, tu również istotną rolę odgrywają marki własne sieci handlowych, których w opinii Zarządu Emitenta znaczącym producentem jest także HELIO S.A.

Rysunek 7. Udziały wolumenowe marek w kategorii mas krówkowych w Polsce (wrzesień 2012 – sierpień 2013)



Źródło: GfK Polonia Sp. z o.o.

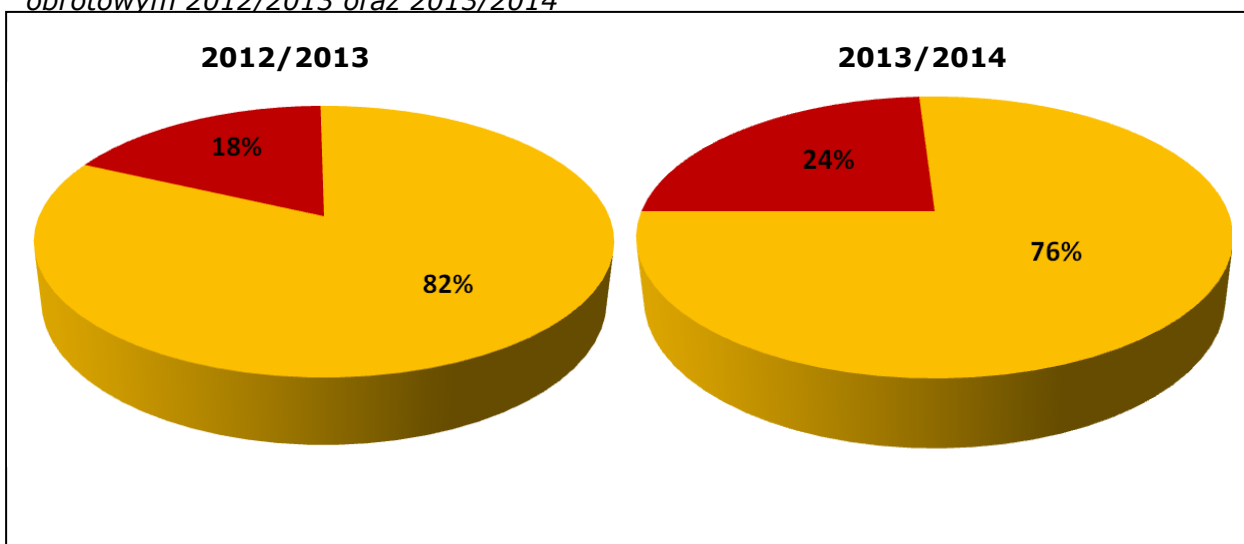
**7. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy 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 2013/2014 dominujący udział w sprzedaży Spółki miały nadal dyskonty, super i hipermarkety, tj. kanał nowoczesny (rysunek 8).

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 8. *Struktura sprzedaży w segmencie B2C według kanałów dystrybucji w roku obrotowym 2012/2013 oraz 2013/2014*



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

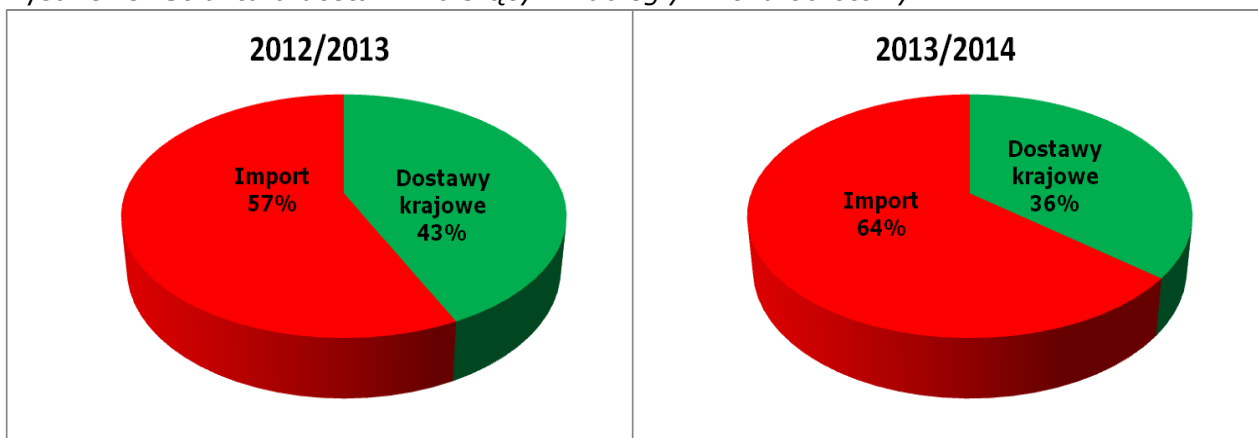
Ogólne warunki współpracy z odbiorcami nie uległy względem ubiegłego roku znaczącymi zmianom. W celu ograniczenia uzależnienia od pojedynczych odbiorców, Spółka ma zawarte umowy z największymi międzynarodowymi sieciami handlowymi oraz dystrybutorami działającymi w Polsce. W roku obrotowym 2013/2014 ponad 10-procentowy udział w przychodach ze sprzedaży Emitenta ogółem odnotowało Jeronimo Martins Polska S.A. (27%) oraz Carrefour Polska Sp. z o.o. (11%) Emitent jest związany ze znaczącymi odbiorcami umowami ramowymi o współpracy.

W roku obrotowym 2013/2014 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. Wśród kierunków eksportu można wymienić: Hiszpanię, Irlandię, Litwę, oraz USA.

### Dostawcy

W roku obrotowym 2013/2014 dostawy importowe nadal przeważały nad krajowymi. 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 2013/2014 żaden z kontrahentów Spółki nie przekroczył 5% udziału w dostawach do Spółki ogółem.

Rysunek 9. Struktura dostaw w bieżącym i ubiegłym roku obrotowym



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

W roku obrotowym 2013/2014 do głównych kierunków importu nadal zaliczały się następujące państwa: Argentyna, Chile, Chiny, Czechy, Grecja, Holandia, Indie, Turcja, USA. 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 2013/2014 odnotowało Jeronimo Martins Polska S.A. (27%) oraz Carrefour Polska Sp. z o.o. (11%). 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.), lecz z uwagi na regularny wzrost skali działalności Emitenta, systematyczną dywersyfikację jego odbiorców, oraz zachodzące zmiany na rynku dystrybutorów, znaczenie tych umów na tle ogólnych przychodów ze sprzedaży Emitenta systematycznie maleje.

Istotne umowy z odbiorcami przewidujących 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 2013/2014 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 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 mienia w transporcie,
- 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 2013/2014 Spółka nie dokonała inwestycji kapitałowych.

Pozostałe wydatki inwestycyjne w roku obrotowym 2013/2014 były znacząco niższe niż przed kilkoma laty, co wynikało z finalizacji w poprzednich okresach największej w historii przedsiębiorstwa inwestycji, tj. budowy i wyposażenia nowego kompleksu produkcyjno-magazynowo-biurowego Spółki w Brochowie. Nakłady minionego okresu to zaś przede wszystkim rozszerzenie floty samochodowej, oraz uzupełnienie infrastruktury poprawiającej jakość i bezpieczeństwo produkcji i magazynowania.

Tabela 3: Wydatki inwestycyjne HELIO S.A. w roku obrotowym 2013/2014

<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	31	-
Maszyny i urządzenia	452	-
Środki transportu	248	-
Wartości niematerialne i prawne	-	-
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 2013/2014 Spółka była stroną następujących umów kredytowych:

- Umowa kredytu o linię wielocelową wielowalutową z dnia 11 sierpnia 2008 r. ze zmianami zawarta pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem BPH S.A. z siedzibą w Gdańsku („Bank”) – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w formie wielocelowej wielowalutowej linii kredytowej do równowartości kwoty 23.500.000 zł. W ramach limitu kredytowego, na zlecenie Spółki, Bank udziela gwarancji bankowych do łącznej kwoty nieprzekraczającej równowartość kwoty 500.000 zł oraz otwiera akredytywy dokumentowe do łącznej kwoty nieprzekraczającej równowartość kwoty 3.500.000 zł. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 30 września 2013 r.
- 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 30 września 2014 r.
- Umowa kredytu w rachunku bieżącym zawarta dnia 26 sierpnia 2009 r. ze zmianami pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a BNP Paribas Polska S.A. dawniej 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 01 września 2014 r.

- Umowa o kredyt nieodnawialny zawarta dnia 11 sierpnia 2008 r. ze zmianami pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a BNP Paribas Polska S.A. dawniej Fortis 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 BNP Paribas Bank Polska S.A. („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.
- Umowa o kredyt inwestycyjny z dnia 16 lipca 2010 r. z późniejszymi zmianami zawarta pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem BPH S.A. z siedzibą w Krakowie („Bank”) - Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt inwestycyjny w wysokości 3.150.000 zł przeznaczony na zakup środków trwałych (maszyny, urządzenia). Termin wykorzystania kredytu do dnia 30 czerwca 2011 r., a spłata kredytu począwszy od dnia 31 lipca 2011 r. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 15 lipca 2013 r.

Na przestrzeni roku obrotowego 2013/2014 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 2013/2014 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 raport, Spółka nie otrzymała żadnych poręczeń, ani nie była poręczycielem.

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport HELIO S.A. nie udzieliła gwarancji, natomiast była beneficjentem następującej gwarancji:

- Gwarancja bankowa z dnia 23.05.2011 r. 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 ewentualnych roszczeń z tytułu rękojmi i/lub gwarancji zgodnie z warunkami Umowy o roboty budowlane zawartej pomiędzy Dłużnikiem a HELIO S.A. („Beneficjent gwarancji”) w dniu 15.04.2009 r. z późniejszymi zmianami. Na podstawie gwarancji Gwarant nieodwołalnie i bezwarunkowo zobowiązał się do wypłaty na rzecz HELIO S.A. każdej kwoty do maksymalnej wysokości 150.000 zł po otrzymaniu pierwszego pisemnego żądania wypłaty. Okres obowiązywania gwarancji: od dnia 01.06.2011 r. do 11.02.2014 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 2013/2014 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 2013/2014.

### **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 2013/2014 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 niezagrożona.



Finansowanie działalności bieżącej Spółka zapewniła sobie poprzez korzystanie z kredytów obrotowych (kredyty w rachunku bieżącym). Jednocześnie płynna zmiana jednego z banków kredytujących działalność bieżącą Spółki (z Banku BPH S.A. na Bank Handlowy w Warszawie S.A.) pozwoliła na osiągnięcie korzystniejszych warunków finansowania działalności Emitenta. Wysokość zaangażowania kredytowego pozostała równocześnie na analogicznym do zeszłorocznego poziomie i dopasowana była do sezonowości branży Emitenta. Wysoki poziom sprzedaży w okresach przedsięwzięczych wymaga bowiem znacznych zakupów surowców, które Spółka jak co roku finansowała głównie kredytem obrotowym.

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 dwa kredyty na zakup maszyn, urządzeń i wyposażenia do nowego zakładu produkcyjnego. Warto jednocześnie zauważyć, że jeden z w/w kredytów inwestycyjnych został spłacony zgodnie z harmonogramem już w pierwszym kwartale minionego roku.

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 2014/2015 zostało zapewnione na analogicznych jak w roku obrotowym 2013/2014 poziomach. Emitent odnowił bowiem na kolejny rok kredyt w rachunku bieżącym (do maksymalnej wysokości 5.000.000 zł) udzielony przez BNP Paribas Bank Polska S.A., oraz kredyt w rachunku bieżącym (do maksymalnej kwoty 23.500.000 zł) z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A.

### **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 niedawną finalizacją największej w historii przedsiębiorstwa inwestycji, tj. budowy i wyposażenia kompleksu produkcyjno-magazynowo-biurowego w Brochowie, w roku obrotowym 2013/2014 Spółka nie przewiduje znaczących inwestycji infrastrukturalnych. Planowane nakłady inwestycyjne i odtworzeniowe będą zatem finansowane przede wszystkim 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 2013/2014 czynnikami, które pozytywnie wpłynęły na osiągnięte wyniki były przede wszystkim:

- poprawa efektywności operacyjnej dzięki oczekiwany korzyściom z przeniesienia działalności Spółki do nowego kompleksu produkcyjno-magazynowo-biurowego w Brochowie, oraz utrzymanie restrykcyjnej polityki kosztowej,
- dalsza penetracja kanału tradycyjnego dystrybucji przyczyniająca się do dywersyfikacji odbiorców, wzrostu przychodów ze sprzedaży oraz dostępności produktów Emitenta na rynku,
- wzrost zainteresowania konsumentów bakaliarnymi postrzeganymi w szerszym kontekście niż tylko niezastąpiony składnik świątecznych potraw
- 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,
- silna presja cenowa ze strony głównych konkurentów Spółki skutkująca obniżeniem rentowności branży.

## **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

W ostatnich latach Emitent przeprowadził największą w historii przedsiębiorstwa inwestycję polegającą na budowie oraz wyposażeniu nowego, nowoczesnego i największego w swojej branży kompleksu produkcyjno-magazynowo-biurowego w Brochowie koło Sochaczewa. Po poniesieniu jednorazowych początkowych kosztów związanych z organizacją pracy i wyposażeniem nowego obiektu, korzyści płynące z przeniesienia działalności z dotychczas wynajmowanych lokalizacji do nowego kompleksu magazynowo-produkcyjnego w Brochowie powinny być zatem z każdym okresem coraz bardziej wyraźne, a tym samym pozytywnie wpływać na przychody ze sprzedaży oraz zyski. Choć w pierwszych latach działalności w nowym zakładzie należało się liczyć ze zwiększoną amortyzacją i kosztami finansowymi wynikającymi ze spłaty odsetek od kredytów inwestycyjnych, z roku na rok koszty te powinny maleć, a tym samym skala korzyści uzyskanej przewagi konkurencyjnej powinna być coraz bardziej wyraźna.

### Dywersyfikacja odbiorców oraz rozwój kanałów dystrybucji i rynków

Zwiększone możliwości podażowe Emitenta stworzyły potencjał do dalszej penetracji rynku krajowego oraz aktywizowania nowych rynków zbytu. Z powyższych względów 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. Docelowo Spółka planuje uzyskiwać w kanale tradycyjnym ok. 30-40 % swoich przychodów ze sprzedaży, tj. analogicznie do udziału tego kanału w krajowym rynku bakalii. Jednocześnie posiadając wydajne zaplecze infrastrukturalne, Emitent będzie rozszerzał swoje kompetencje produkcyjne i poszukiwał szans zaistnienia w nowych dla swojej działalności kategoriach produktowych, o zbieżnej grupie docelowej konsumentów z dotychczasową.

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 rozszerzenia współpracy z sieciami handlowymi współpracującymi dotychczas z Emitentem na rynku krajowym. Tym samym Emitent koncentrować się będzie na rynku polskim, rozwijając eksport systematycznie w miarę pojawiających się szans, dostosowując odpowiednio możliwości organizacyjne i podażowe przedsiębiorstwa.

## Produkty oraz rynek bakalii

Spółka nadal będzie starała się niwelować niedogodności wynikające z sezonowości branży poprzez intensyfikację sprzedaży coraz popularniejszych bakalii przekąskowych, oraz bakalii wykorzystywanych do celów kulinarnych w codziennym menu, tj. produktów praktycznych, naturalnych, o wysokich i sprawdzonych walorach odżywczych. Tym samym Emitent będzie chciał wykorzystać sprzyjający trend zmiany nawyków konsumenckich Polaków poszukujących produktów naturalnych, mało przetworzonych, zdrowszych, z mniejszą zawartością soli i tłuszczów, a z większym udziałem naturalnych składników lub błonnika. W tym celu Spółka rozwijać będzie dotychczasową ofertę, dostosowując ją elastycznie do bieżących oczekiwań rynku.

Jednocześnie z uwagi na stale rosące 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 oraz nowych kontrahentów. Taka strategia pozwala na bieżące dostosowywanie oferty do potrzeb i upodobań klienta, a tym samym do dalszego zwiększania sprzedaży Spółki.

Emitent będzie rozszerzał także swoje kompetencje produkcyjne oraz poszukiwał szans zaistnienia w nowych dla swojej działalności kategoriach produktowych, o zbieżnej grupie docelowej konsumentów z dotychczasową.

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 logo HELIO na wysokim, lecz efektywnym kosztowo poziomie, w tym w szczególności poprzez działania z obszaru reklamy i PR.

## Czynniki makroekonomiczne

Z czynników makroekonomicznych mających wpływ na wyniki HELIO S.A. należy zwrócić szczególną uwagę na sytuację panującą na rynku walutowym

i surowcowym. Niestabilna sytuacja w tym zakresie wpływa bowiem 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. Z uwagi na utrzymywanie się niekorzystnych trendów na rynku surowcowym, czynniki te wydają się być jednym z czołowych wyzwań przyszłego roku obrotowego.

Podsumowując należy uznać, że choć harmonię pozytywnych czynników burzy niestabilna sytuacja makroekonomiczna, wewnętrzne determinanty oraz panujące trendy konsumpcyjne wydają się być obiecujące dla dalszego rozwoju Spółki.

## **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 2013/2014 kształtowała się następująco:

Zarząd

- Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu- 798.540 zł brutto
- Justyna Wąsowicz - Wiceprezes Zarządu - 604.580 zł brutto

Rada Nadzorcza

- Jacek Kosiński – Przewodniczący Rady Nadzorczej - 50.500 zł brutto
- Adam Wąsowicz – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej - 4.200 zł brutto
- Irena Gałań-Stelmaszczuk – Członek Rady Nadzorczej - 2.700 zł brutto
- Grzegorz Kowalik – Członek Rady Nadzorczej - 2.700 zł brutto
- Radosław Turski – Członek Rady Nadzorczej - 2.700 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 2014 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 30.06.2014 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 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 otrzymanym pismem 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.

W związku z powyższym z w/w dniem PKF Consult Sp. z o.o. 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 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 2013/2014	Rok obrotowy 2012/2013
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, 31 października 2014 r.

.....  
Leszek Wąsowicz  
Prezes Zarządu

.....  
Justyna Wąsowicz  
Wiceprezes Zarządu