



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI HELIO S.A.
za rok obrotowy 2017/2018
trwający od 1 lipca 2017 r. do 30 czerwca 2018 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 sprawozdanie finansowe, w tym na osiągnięte przez nią zyski lub poniesione straty w roku obrotowym
4. Informacje o przyjętej strategii rozwoju emitenta oraz działaniach podjętych w ramach jej realizacji w okresie objętym raportem wraz z opisem perspektywy rozwoju działalności Spółki co najmniej w najbliższym roku obrotowym
5. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu emitent jest na nie narażony
6. Informacje o postępowaniach toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej
7. 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
8. 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
9. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji
10. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych, w szczególności papierów wartościowych, instrumentów finansowych, wartości niematerialnych i prawnych oraz nieruchomości, w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania
11. Informacje o 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
12. 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
13. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, w tym udzielonych podmiotom powiązanym emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności
14. Informacja o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, w tym udzielonych podmiotom powiązanym emitenta

15. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem – opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności
16. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok
17. 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
18. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności
19. 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
20. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta
21. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta
22. 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
23. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta, w szczególności 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, nadzorujących albo członków organów administrujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy wynikały z podziały zysku
24. Informacje o wszelkich zobowiązaniach wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących albo byłych członków organów administrujących oraz o zobowiązaniach zaciągniętych w związku z tymi emeryturami, ze wskazaniem kwoty ogółem dla każdej kategorii organu
25. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji emitenta oraz akcji i udziałów odpowiednio w podmiotach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta
26. Informacje o znanych emitentowi umowach, w tym zawartych po dniu bilansowym, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy
27. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych
28. Informacje dotyczące firmy audytorskiej
29. Pozostałe informacje

1. Zasady sporządzania rocznego sprawozdania z działalności Zarządu

Prezentowane sprawozdanie z działalności Zarządu Spółki za rok obrotowy 2017/2018 zostało sporządzone zgodnie z Ustawą z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz.U.2018 poz. 395 z późn. zm.) oraz Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 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 (Dz.U. 2018 poz. 757).

Spółka nie spełnia kryteriów określonych w art. 49b ust. 1 ustawy o rachunkowości, a tym samym nie sporządza sprawozdania na temat informacji niefinansowych, ani oświadczenia na temat informacji niefinansowych sporządzonego zgodnie z art. 49b ust. 2-8 ustawy o rachunkowości.

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 2016 roku do 30 czerwca 2017 roku.

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

Spółka nie sporządza skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

2. Podstawowe informacje o Spółce

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

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

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 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 Leszka Wąsowicza (w rozumieniu art. 55¹ 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.

W ramach działalności Spółka prowadzi także systematyczną aktywność w dziedzinie badań i rozwoju. Stałe doskonalenie receptur, poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych, a także nowych produktów wpisane są w długofalową strategię rozwoju Emitenta. W wyniku prowadzonych prac w tym zakresie Spółka corocznie zgłasza do ochrony kolejne znaki towarowe i wzory przemysłowe, a przede wszystkim wprowadza na rynek nowe lub udoskonalone produkty, co zostało odpowiednio opisane w dalszej części sprawozdania.

Siedziba rejestrowa Spółki mieści się w podwarszawskiej miejscowości Wyględy przy ul. Stołecznej 26, gdzie przed laty znajdował się 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 15 tys. m², zaś łączna powierzchnia nieruchomości HELIO S.A. w Brochowie wynosi ponad 80 tys. m², co daje szerokie możliwości dalszej rozbudowy, a tym samym pozbawia Spółkę ograniczeń rozwoju w przyszłości. Kompleks w Brochowie został oddany do użytkowania w maju 2011 roku i jest jednym z największych tego typu obiektów w branży bakaliowej w Europie.

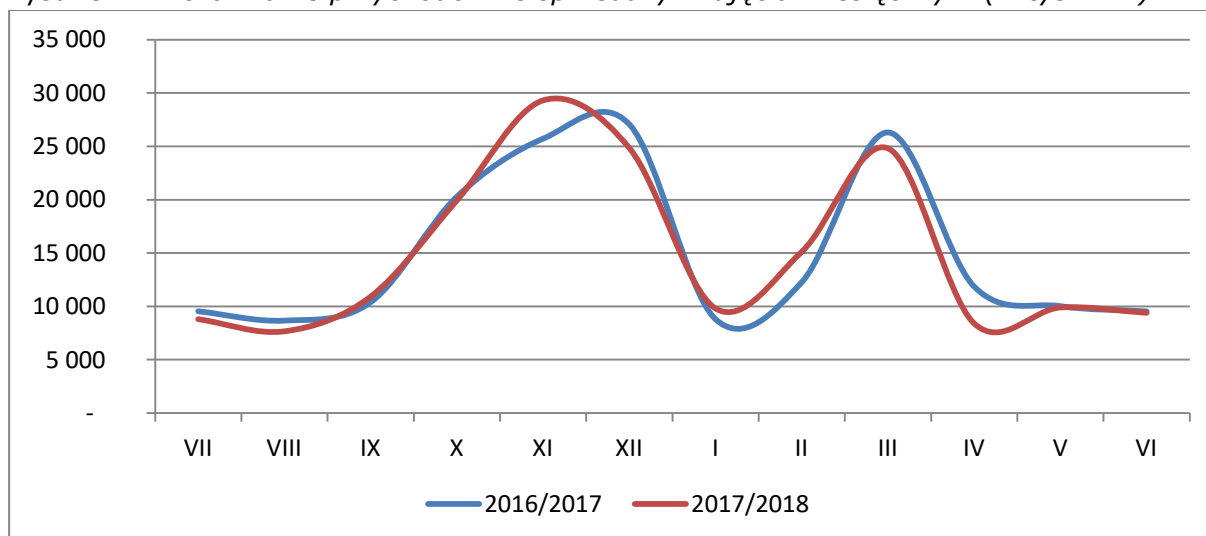
Kapitał zakładowy Spółki wynosi 2.500.000 PLN i dzieli się na 5.000.000 akcji zwykłych na okaziciela. Spółka nie posiada akcji własnych.

Spółka nie posiada oddziałów.

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 sprawozdanie finansowe, w tym na osiągnięte przez nią zyski lub poniesione straty w roku obrotowym

W roku obrotowym 2017/2018 spółka HELIO S.A. rozwijała się stabilnie, osiągając zarówno przychody ze sprzedaży, jak i zyski na poziomie analogicznym do zeszłorocznych rekordowych wyników przedsiębiorstwa. Przychody ze sprzedaży w roku obrotowym 2017/2018 wyniosły bowiem 177.272 tys. zł, co jest rezultatem bliźniaczym względem roku poprzedniego (zmiana poniżej 1%). Jednocześnie w ujęciu ilościowym Spółka sprzedała 13,4 tys. ton względem 14,0 tys. ton w roku ubiegłym, tj. zmiana poniżej 5%. 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). Jak wynika z poniższego wykresu drobne rozbieżności pomiędzy latami skorelowane były jedynie z nieistotnymi w skali całego roku przesunięciami w terminie przedsięwziętych zamówień od odbiorców Spółki, w szczególności w sezonie wiosennym z uwagi na ruchomy termin świąt wielkanocnych (koniec marca 2018 *versus* połowa kwietnia 2017).

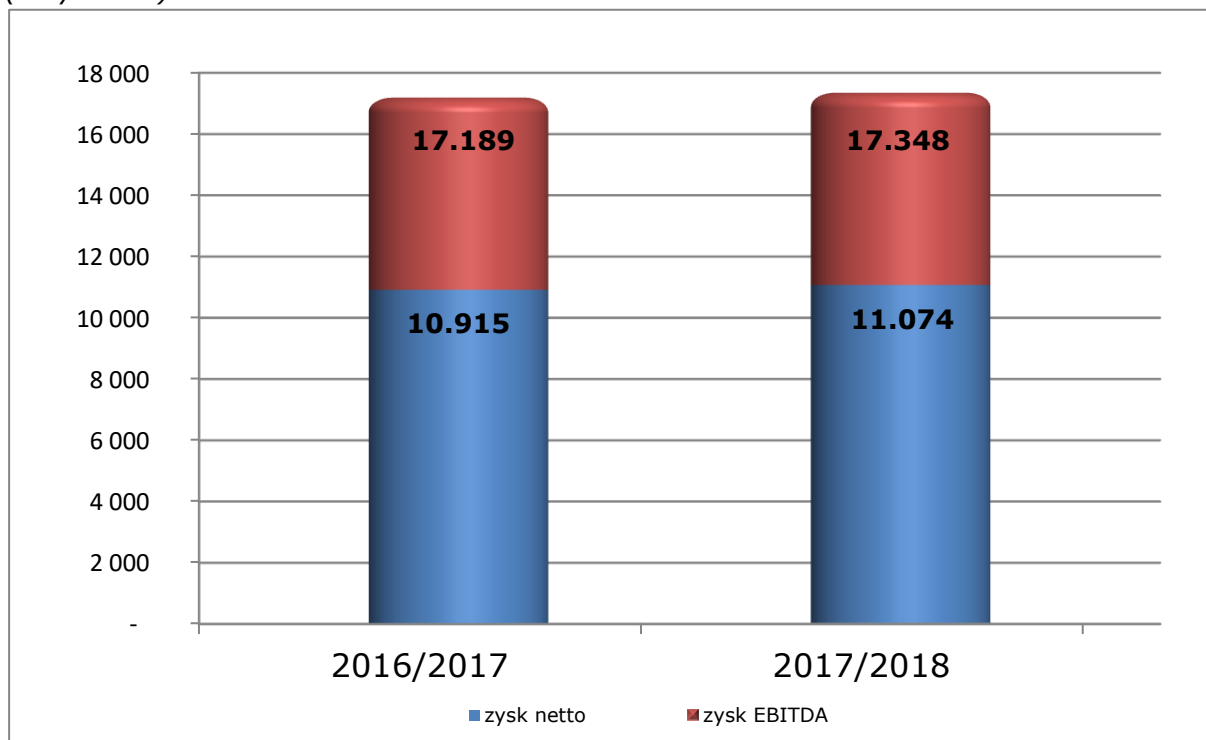
Rysunek 1: Porównanie przychodów ze sprzedaży w ujęciu miesięcznym (w tys. PLN)



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Zachowanie *status quo* w zakresie sprzedaży, odzwierciedliło się osiągnięciem zysków na poziomie zbliżonym do zeszłoroczego. W roku obrotowym 2017/2018 Spółka wygenerowała bowiem zysk netto w wysokości 11.074 tys. zł, względem 10.915 tys. zł w poprzednim roku (wzrost o 2%). Zysk na poziomie EBITDA (Zysk z działalności operacyjnej + Amortyzacja) wyniósł zaś 17.348 tys. zł, co oznacza wzrost o 1% względem roku obrotowego 2016/2017, w którym to wyniósł 17.189 tys. zł. Stabilizacja wyniku świadczy zatem o dobrym przygotowaniu infrastrukturalno-organizacyjnym Emitenta oraz powtarzalności efektu skali działalności.

Rysunek 2: Zmiana zysków netto i EBITDA w roku obrotowym 2016/2017 vs. 2017/2018 (w tys. PLN)



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Kluczowe wskaźniki efektywności związane z działalnością Emitenta przedstawiały się zaś następująco:

Tabela 1: Kluczowe wskaźniki efektywności związane z działalnością Emitenta

Wskaźnik efektywności	Wzór	Wartość w roku obrotowym	
		2017/2018	2016/2017
Rentowność sprzedaży	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{przychody ze sprzedaży}} (*100\%)$	6,2%	6,1%
Wskaźnik płynności bieżącej (current ratio)	$\frac{\text{aktywa bieżące}}{\text{zobowiązania bieżące}}$	4,8	4,0
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	$\frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{aktywa ogółem}} (*100\%)$	21,0%	27,5%
Wskaźnik rentowności na aktywach (ROA)	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa ogółem}} (*100\%)$	11,4%	12,0%

Źródło: na podstawie danych z bilansu i rachunku zysków i strat sprawozdania finansowego HELIO S.A. za rok 2017/2018

Szczegółowy opis głównych czynników, które wpłynęły na osiągnięte przez HELIO S.A. wyniki finansowe w roku obrotowym 2017/2018 znajduje się poniżej.

Sytuacja na krajowym rynku bakalii

Miniony rok obejmował typowy dla branży okres rozpoczynający się od letniego sprzedażowego spowolnienia na rynku bakalii i sprzedażowymi pikami charakterystycznymi dla okresu świąt Bożego Narodzenia i Wielkanocy. Spółka kontynuowała współpracę z dotychczasowymi kontrahentami, jak i skutecznie wykorzystywała pojawiające się szanse nawiązania współpracy z nowymi odbiorcami. Dla przykładu warto zatem przytoczyć, że produkty marki HELIO pojawiły się w sprzedaży narodowego przewoźnika lotniczego PLL LOT, zaś eksport Emitenta zwiększył się prawie pięciokrotnie. Choć powyższe przykłady należy traktować bardziej w kategoriach ciekawostki niż aspektu przychodowego, obrazują one stałą aktywność Emitenta w zakresie pozyskiwania nowych klientów i pomysłów na dalszy rozwój działalności. Struktura odbiorców nie uległa przy tym istotnym zmianom.

Zgodnie z zapowiedziami Spółka przeprowadziła bardzo intensywne jak na branżę działania promocyjno-marketingowe w tym m.in. z obszaru reklamy, oraz PR. Przeprowadzone kampanie promocyjne miały charakter cross-mediowy i objęły m.in. telewizję, prasę, internet, outdoor. Filmy promujące produkty marki Emitenta były emitowane w najpopularniejszych kanałach ogólnopolskich o największej oglądalności, oraz w opiniotwórczych kanałach tematycznych. Wg badań telemetrycznych za rok 2017 filmy HELIO w telewizji widziało 9 na 10 kobiet powyżej 25 roku życia. Komunikacja promocyjna koncentrowała się przede wszystkim na sztandarowych produktach bakaliowego potentata, tj. bezglutenowych masach do ciast HELIO oraz bakaliach bez konserwantów HELIO Natura. Celem kampanii było poinformowanie konsumentów o wprowadzonych do sprzedaży nowościach oraz przypomnienie głównych atutów marki Emitenta, które już wcześniej zaskarbiły sobie uznanie konsumentów. Prócz celów sprzedażowych kampania miała również charakter edukacyjno-wizerunkowy, którego efekty powinny być widoczne także w dłuższym horyzoncie czasowym. Rynkowa wartość realizowanych przez Spółkę kampanii wyceniona została na kilkanaście milionów złotych w skali roku, co istotnie wyróżniło Emitenta na tle branży. Inwestycje w promocję marki HELIO wpisane są w strategiczne założenia rozwoju Spółki i mają na celu wsparcie bieżącej sprzedaży, ale przede wszystkim budowanie długoterminowej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Podjęte działania handlowo-marketingowe przyczyniły się zatem do efektywnego wykorzystania obecnie panujących pro-bakaliowych trendów konsumpcyjnych, a tym samym do uzyskania zakładanego efektu skali, a w konsekwencji osiągnięcie historycznego dla przedsiębiorstwa zysku netto. Należy przy tym odnotować, że pomimo spłaszczenia się sezonowości sprzedaży Spółki w ciągu roku, to wciąż okresy przedświąteczne są głównym generatorem zysków Emitenta.

Inwestycje w infrastrukturę produkcyjną

Prócz działań pro-sprzedażowych Emitent wykazał się także aktywnością w zakresie modernizacji i rozbudowy infrastruktury produkcyjnej, w tym przede wszystkim w zakresie zakupu nowoczesnych maszyn i urządzeń produkcyjnych. Zrealizowane inwestycje przyczyniły się do poprawy efektywności operacyjnej i elastyczności zarządzania procesami produkcyjno-logistycznymi, a tym samym do utrzymania istotnych przewag konkurencyjnych przedsiębiorstwa. Przykładowo dzięki podjętym działaniom optymalizacyjnym, zużycie materiałów i energii zmniejszyło się względem zeszłego roku o 19%. Warto także nadmienić, że w minionym roku zakład produkcyjny HELIO S.A. przeszedł okresowy zewnętrzny audyt certyfikujący wg międzynarodowego standardu jakości i bezpieczeństwa produkcji żywności BRC – Global Standard for Food Safety na najwyższym poziomie AA.

Zarządzanie zasobami ludzkimi

Z uwagi na konieczność zapewnienia wysokiej elastyczności produkcji oczekiwanej przez kluczowych odbiorców Spółki (tj. zapewnienie dużych możliwości produkcyjnych w krótkim okresie czasu), działalność przedsiębiorstwa charakteryzuje się w pewnym stopniu także sezonowością zatrudniania załogi produkcyjnej. Z uwagi na rosnącą siłę strony podażowej na lokalnym rynku pracy, Emitent podobnie jak w roku ubiegłym musiał wykazywać się dużą aktywnością i zaradnością w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi, w szczególności w zakresie pracowników produkcyjnych. Niekorzystna w punktu widzenia przedsiębiorcy sytuacja na krajowym rynku pracy była także bezpośrednią przyczyną wzrostu o 12% kosztów wynagrodzeń względem roku ubiegłego. Jednocześnie bieżące inwestycje w nowoczesną infrastrukturę produkcyjną oraz podjęte działania z obszaru HR powinny zapewnić stabilny rozwój Spółki w przyszłych latach.

Zapasy

Praktycznie na przestrzeni całego roku obrotowego 2017/2018 Spółka odnotowała wzrost zapasów, w tym na dzień bilansowy. Zwiększony względem zeszłorocznego poziom zapasów nie jest jednak anomalią, lecz modelowym wzrostem tej pozycji wynikającym ze wzrostu skali działalności przedsiębiorstwa. Z uwagi na bardzo wysoką dynamikę wzrostu sprzedaży w roku ubiegłym, poziom zapasów na koniec poszczególnych kwartałów był bowiem w ocenie Emitenta niższy od pożądanego. Obecnie, gdy sprzedaż Spółki ustabilizowała się, Emitent w sposób bardziej harmonijny gromadził zapasy pod przyszłą sprzedaż. Należy jednocześnie odnotować, że wartość zapasów przekazanych do utylizacji z uwagi na całkowitą utratę wartości handlowej (tj. spisanych towarów i materiałów) zmniejszyła się o 34% względem ubiegłego roku, co świadczy o poprawie efektywności Emitenta w zakresie zarządzania zapasami.

Zobowiązania i należności

Realizowane inwestycje finansowane były ze środków własnych, tj. zysku z lat ubiegłych. Tym samym Spółka nie zaciągała nowych zobowiązań długoterminowych, zaś spłata dotychczasowych kredytów inwestycyjnych następowała zgodnie z harmonogramem. Na dzień bilansowy wartość zobowiązań długoterminowych zmniejszyła się zatem o 31% względem roku ubiegłego. Zmniejszył się jednocześnie o 10% stan zobowiązań krótkoterminowych wynikający przede wszystkim z lepszej niż w roku ubiegłym płynności finansowej Spółki. Poziom należności krótkoterminowych zmniejszył się bowiem o 21%. Nie należy jednak nadawać tej zmianie nadmiernej wagi, gdyż był to wynik przede wszystkim innego względem ubiegłego roku rozłożenia się kalendarza, w tym świąt Wielkanocy oraz długich wiosennych weekendów. Jednocześnie spółka nie posiadała należności długoterminowych.

Wśród zdarzeń nietypowych należy zwrócić uwagę na dokonany odpis aktualizujący przeterminowane należności zagrożone wysokim prawdopodobieństwem nieściągalności należne Emitentowi od spółki „Piotr i Paweł” Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, o czym Emitent informował raportem bieżącym nr 5/2018 z dnia 14.09.2018 r. Tego dnia bowiem Spółka powzięła informację o otwarciu przez sąd postępowania sanacyjnego wobec przedmiotowego kontrahenta, co w ocenie Emitenta znacząco zwiększyło ryzyko nieściągalności tych należności, a tym samym było bezpośrednią przyczyną podjęcia decyzji o utworzeniu odpisu. Należy przy tym wyjaśnić, że Spółka podejmowała wcześniej liczne i systematyczne działania zmierzające do zmniejszenia zadłużenia ze strony tego odbiorcy, dzięki czemu finalna kwota odpisu w wysokości 1.147 tys. zł była już znacząco niższa od pierwotnego salda przeterminowanych należności od ww. kontrahenta. Omawiając zatem całoroczne wyniki Emitenta warto odnotować, że gdyby nie przedmiotowy odpis należności, Emitent powtórzyłby precedensowy w historii swojej działalności zeszłoroczny sukces wyeliminowania straty nie-sezonowych letnich kwartałów, tj. kwiecień – czerwiec oraz lipiec - wrzesień. Było to możliwe dzięki osiągniętemu efektowi skali tj. przychodom ze sprzedaży przekraczającym próg rentowności. Należy jednak podkreślić, że to wciąż okresy przedświąteczne są głównym generatorem zysków Emitenta.

Czynniki makroekonomiczne

Sprzymierzeńcem branży w minionym roku była stabilizacja sytuacji na rynku surowcowym oraz walutowym. Korzystne uwarunkowania w tym zakresie wpływają bowiem bezpośrednio na koszty działalności Emitenta, w tym przede wszystkim rentowność ze sprzedaży brutto, a także koszty finansowe w postaci różnic kursowych. Z czynników makroekonomicznych warto odnotować także utrzymujący się niski poziom stawki referencyjnej WIBOR dla kredytów zaciągniętych przez Emitenta. Dzięki temu koszty odsetek w minionym roku nie uległy znaczącym zmianom.

4. Informacje o przyjętej strategii rozwoju emitenta oraz działaniach podjętych w ramach jej realizacji w okresie objętym raportem wraz z opisem perspektyw rozwoju działalności Spółki co najmniej w najbliższym roku obrotowym

Dzięki stabilnej strukturze właścicielskiej oraz niezmiennemu od początku działalności przedsiębiorstwa Zarządowi, Emitent ma możliwości konsekwentnego realizowania przyjętej strategii rozwoju organicznego opartej na długofalowych celach, a nie koniunkturalnych potrzebach sprawozdawczych. Realizując strategię permanentnego rozwoju Spółka stale inwestuje w modernizację parku maszynowego oraz rozbudowę powierzchni magazynowo-produkcyjnych. Systematyczne inwestycje w tym zakresie nie obciążają nadmiernie kondycji finansowej Emitenta, a jednocześnie pozwalają wzmocnić istotną przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa.

W celu zapewnienia zrównoważonego rozwoju Spółka systematycznie wprowadza także nowe produkty oraz linie produktowe wykorzystując oraz współkreując rynkowe mody i trendy konsumenckie. Nieodzownym elementem tej strategii jest poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań oraz systematyczne budowanie zdrowej marki HELIO, w tym poprzez wyróżniające się na tle branży wysokozasięgowe kampanie mediowe. Każdorazowo skala inwestycji jest jednak dopasowana do bieżącej koniunktury i możliwości finansowych Spółki, co pozwala maksymalizować efektywność prowadzonych działań i ogranicza ryzyko nadmiernych inwestycji nakierowanych wyłącznie na osiągnięcie krótkookresowych partykularnych celów. Systematycznie budowana marka HELIO to zaś niepowtarzalny atut Spółki zarówno w kontekście świadomości konsumenckiej, jak i silnej pozycji rynkowej w środowisku branżowym.

Ważnym elementem strategii rozwoju HELIO S.A. jest także konsekwentne pozyskiwanie nowych odbiorców, czy kanałów dystrybucji. Co ważne, mimo że Spółka dąży do dywersyfikacji odbiorców, nie działa jednak wbrew rynkowym procesom w zakresie łączenia się i ekspansji największych sieci handlowych, odpowiednio identyfikując i zarządzając związane z tym ryzyka.

Podsumowując warto podkreślić, że Emitent konsekwentnie realizuje długoterminową strategię rozwoju organicznego, systematycznie umacniając swoją rynkową pozycję, rozbudowując infrastrukturę produkcyjną oraz zwiększając z roku na rok wartość księgową przedsiębiorstwa. Jak wynika z niniejszego sprawozdania w roku obrotowym 2017/2018 Emitent podjął szereg działań w ramach realizacji tej strategii, które szczegółowo zostały zaprezentowane w poszczególnych punktach sprawozdania. Utrzymanie zeszłorocznego rekordowego poziomu sprzedaży oraz zysków są zaś świadectwem poprawnego kierunku rozwoju Spółki, a tym samym dobrym prognozą na przyszłość.

Na przestrzeni co najmniej najbliższego roku Spółka planuje zatem kontynuować przyjętą dotychczas strategię rozwoju. W tym czasie Emitent starał się będzie możliwie najefektywniej wykorzystać zarówno swój potencjał produkcyjny, jak i handlowy, oraz ponad 25-letnie doświadczenie w branży, co 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

Choć Spółka posiada nowoczesny zakład w Brochowie k. Sochaczewa, będący jednym z największych kompleksów produkcyjno-magazynowych w branży bakaliowej w Europie, Spółka nadal inwestować będzie w zaplecze infrastrukturalne. Celem realizowanych inwestycji będzie przede wszystkim utrzymanie najwyższych standardów jakości, podążania za nowymi rozwiązaniami technologicznymi oraz rozwojem kompetencji produkcyjnych, a także odpowiednie dostosowanie możliwości produkcyjnych do zmieniającego się popytu na produkty Spółki. Realizowane inwestycje finansowane będą ze środków własnych, a w miarę możliwości także dotacji unijnych. Z uwagi na dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa i konieczność szybkiego i elastycznego dostosowywania inwestycji infrastrukturalnych do zmieniającego się otoczenia, pozyskanie ewentualnych dotacji unijnych rozpatrywane jest jednak wyłącznie w kontekście nadarzających się szans, niż istotnego uwarunkowania w strategii rozwoju. Warto bowiem odnotować, że na przestrzeni ostatnich kilku lat Spółka spłaciła już znaczną część kredytów inwestycyjnych, a tym samym długoterminowe zobowiązania kredytowe nie stanowią obecnie w ocenie Zarządu nadmiernego obciążenia dla Emitenta. Tym samym w razie konieczności, ewentualne dodatkowe długoterminowe kredyty stanowią realne źródło finansowania lub refinansowania planowanych inwestycji.

Produkty oraz rynek bakalii

Spółka planuje nadal eksploatować i eksplorować sprzyjające trendy konsumenckie, w tym modę na zdrową, naturalną i mało przetworzoną żywność. Bieżące zmiany nawyków konsumenckich Polaków sprzyjają bowiem produktom zdrowszym, z mniejszą zawartością soli i tłuszczów, bezglutenowych, oraz z większym udziałem naturalnych składników, czy błonnika. W tym celu Spółka rozwijać będzie dotychczasową ofertę, dostosowując ją elastycznie do bieżących oczekiwań rynku. Dotychczas podjęte działania, wprowadzone nowości i kampanie promocyjne, a także konsekwentnie realizowana wobec odbiorców polityka cenowa, powinny systematycznie umacniać pozycję rynkową Spółki. Równocześnie Emitent będzie rozszerzał swoje kompetencje produkcyjne, oraz szukał możliwości dodatkowego rozwoju w nowych kategoriach lub grupach asortymentowych, o zbieżnej grupie docelowej z dotychczasową. Mimo panujących na rynku trendów popularyzujących bakalie w codziennej,

całorocznej diecie, należy jednak pamiętać, że to wciąż przedsięwzięteczny popyt na bakalie jest dla branży głównym generatorem przychodów oraz zysków. Jednocześnie z uwagi na stale rosnące zapotrzebowanie na produkty marek własnych sieci handlowych, HELIO S.A. będzie dążyła do dalszego zwiększenia wolumenu sprzedaży tych produktów oraz elastycznego rozszerzenia dotychczasowej listy dostarczanych asortymentów marek własnych o nowe pozycje oraz nowych kontrahentów. Taka strategia pozwala na bieżące dostosowywanie oferty do potrzeb i upodobań klienta, a tym samym do dalszego zwiększania sprzedaży Spółki.

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

Promocja

Biorąc pod uwagę bieżącą wartość sprzedaży, pozycję rynkową oraz liczbę konsumentów, Spółka zamierza nadal utrzymywać działalność promocyjną wspierającą sprzedaż produktów sygnowanych marką Emitenta na wysokim poziomie, w tym w szczególności poprzez intensywne cross-mediowe kampanie reklamowe. Inwestycje w promocję marki HELIO mają na celu budowanie długoterminowej istotnej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Dystrybucja

Spółka planuje kontynuować dotychczas podjęte działania, w tym w szczególności intensywny rozwój współpracy z dotychczasowymi kluczowymi odbiorcami Spółki, a także dalszą penetrację kanału tradycyjnego segmentu B2C (hurtownie, dystrybutorzy). Z uwagi na wyższe koszty sprzedaży na rynki zagraniczne dalsza aktywizacja sprzedaży w tym zakresie nadal będzie się odbywać przede wszystkim poprzez próby wykorzystania nadarzających się okazji. Tym samym Emitent koncentrować się będzie na rynku polskim, rozwijając eksport systematycznie w miarę pojawiających się szans i dostosowując do nich odpowiednio możliwości organizacyjne i podażowe przedsiębiorstwa.

Efekt wysokiej bazy

W związku z bardzo wysoką na tle branży dynamiką sprzedaży Emitenta w ostatnich latach, wciąż należy się liczyć z efektem wysokiej bazy. Mimo rosnącego popytu na produkty Spółki, ponad 25-letnie doświadczenie Emitenta wskazuje, że przy tej skali działalności osiągnięcie dalszych dynamicznych

wzrostów jest mało prawdopodobne, co w ujęciu poszczególnych kwartałów oznacza także możliwość wystąpienia nieznacznie ujemnych dynamik sprzedaży rok do roku. Przyszłorocznym celem Spółki będzie zatem przede wszystkim dalsza stabilizacja, umocnienie dotychczasowej pozycji poprzez inwestycje w markę i infrastrukturę, a także podjęcie niezbędnych działań w zakresie usprawnienia organizacji przedsiębiorstwa, co wpisane jest w długofalową strategię rozwoju przedsiębiorstwa.

Czynniki makroekonomiczne

Z czynników makroekonomicznych mających wpływ na wyniki HELIO S.A. kluczowym wydaje się być sytuacja na rynku surowcowym (bakalii) oraz 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 osiąganych przez Spółkę marż na sprzedaży. Z uwagi na dużą niestabilność na rynku surowcowym, czynniki te wydają się być jednym z czołowych wyzwań przyszłego roku obrotowego.

Oczekiwanym makroekonomicznym sprzymierzeńcem nadal pozostaje zaś utrzymywanie się na stosunkowo niskim poziomie stawki referencyjnej WIBOR dla kredytów zaciągniętych przez Spółkę.

5. 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 tym także tych kluczowych. 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 osiąganych przez Spółkę marż na sprzedaży. Na poziom cen surowców spożywczych mają wpływ czynniki niezależne od Spółki, takie jak wielkość

zbiorów w danym roku, warunki klimatyczne mające wpływ na jakość i dostępność surowców o pożądanej jakości. W celu utrzymania odpowiedniej rentowności sprzedaży, dzięki doświadczonemu personelowi ds. zakupów, Spółka stara się stosownie wcześniej reagować na panującą na rynku sytuację, oraz odpowiednio wcześniej reneocjować z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów, dostosowując je do cen surowca odzwierciedlających aktualną sytuację rynkową.

Ryzyko kursu walut obcych

Ze względu na fakt, iż Spółka importuje bezpośrednio z krajów pochodzenia znaczną część surowców do przygotowania produktów, poziom kursu walut obcych może mieć wpływ na jej wyniki finansowe. W celu zmniejszenia negatywnego wpływu zmian kursu walut obcych na wyniki finansowe, Spółka na bieżąco monitoruje rynek walutowy. Zarządzając ryzykiem walutowym, Emitent korzysta z instrumentów wewnętrznych, w tym przede wszystkim reneocjując z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów, dostosowując je do ponoszonych kosztów zakupu surowca w walucie obcej. Spółka nie korzysta obecnie z instrumentów zewnętrznych (np. opcja, futures, forward, CIRS), ani nie była stroną tego typu kontraktów w roku obrotowym 2017/2018.

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. Warto przy tym zauważyć, że w ostatnich dwóch latach nastąpił wzrost sprzedaży w dotychczas deficytowych kwartałach powodujący spłaszczenie się sezonowości. Precedensu tego nie należy jednak bezrefleksyjnie ekstrapolować na przyszłe lata.

Ryzyko związane z koncentracją odbiorców

Zjawisko łączenia się i ekspansji największych sieci handlowych i dystrybutorów hurtowych powoduje zmiany na rynku odbiorców Spółki. Powoduje to ograniczenie możliwości dywersyfikacji ryzyka po stronie odbiorców, w tym w szczególności w zakresie współpracy z największą siecią handlową w Polsce należącą do Jeronimo Martins Polska S.A. Rozwój współpracy z największymi dystrybutorami na rynku wpływa zatem pozytywnie na sprzedaż Emitenta, acz z drugiej strony zwiększa ryzyko koncentracji sprzedaży u poszczególnych odbiorców. 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. Choć podjęte działania zabezpieczają kontynuację działalności Emitenta w przypadku utraty, lub znaczącego ograniczenia współpracy z kluczowymi odbiorcami, należy liczyć się z ryzykiem istotnego ograniczenia skali 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 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 Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu jest podmiotem dominującym wobec Emitenta w rozumieniu Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz.U. 2018 poz. 512 z późn. zm.). Leszek Wąsowicz 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.

6. Informacje o istotnych 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 istotnych postępowaniach sądowych.

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

Podstawowym przedmiotem działalności HELIO S.A. jest import i sprzedaż bakalii, produkcja bakalii paczkowanych (również w postaci mieszanek, np. mieszanka studencka, orzechowa, czy keksowa), produkcja mas do ciast (masy makowe, masy krówkowe, masa orzechowa) oraz popcornu do mikrofalówki i ich dystrybucja. W ramach uzupełnienia oferty Spółka sprzedaje także polewy do ciast i deserów oraz batony zbożowe.

Tabela 2: *Asortymenty w sprzedaży Emitenta*

Orzechy, w tym m.in.:

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

Ziarna i pestki, w tym m.in.:

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

Popcorn do mikrofalówki, w tym m.in.:

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

Batony zbożowe:

- ✓ batony zbożowo-bakaliowe w różnych smakach

Owoce i warzywa suszone¹, w tym m.in.:

- ✓ ananasy
- ✓ aronia
- ✓ berberys
- ✓ brzoskwinie
- ✓ chipsy bananowe
- ✓ czarna porzeczka
- ✓ daktyle
- ✓ figi
- ✓ imbir
- ✓ jagody
- ✓ jagody goji
- ✓ mango
- ✓ miechunka
- ✓ mieszanka owoców suszonych
- ✓ morele
- ✓ morwa biała
- ✓ papaja
- ✓ pomidory
- ✓ rodzynki
- ✓ skórki cytrynowe
- ✓ skórki pomarańczowe
- ✓ śliwki
- ✓ wiśnie
- ✓ żurawina

Masy do ciast:

- ✓ masy makowe
- ✓ kutia
- ✓ masy krówkowe
- ✓ masa orzechowa z kawałkami orzeszków

Polewy do ciast:

- ✓ polewy i dekoracje

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

¹ Owoce i warzywa suszone i pozostałe, w tym kandyzowane

Pozycja Spółki na krajowym rynku jest silna, zaś uznanie wobec marki HELIO zostało potwierdzone w minionym roku wieloma prestiżowymi nagrodami, w tym m.in.: Medalem Europejskim 2018, Złotymi Laurami Konsumenta 2018 w kategorii dodatki do ciast oraz w kategorii bakalie, statuetką Złoty Paragon 2018 – Nagroda Kupców Polskich w kategorii lider sprzedaży – produkty spożywcze, ekologiczne, dietetyczne, bezglutenowe, BIO, statuetką Przebój FMCG 2018 w kategorii bakalie, nagrodą Srebrnej Perły Rynku FMCG 2018 w kategorii bakalie i przekąski bakaliowe, a także nagrodą Hermesa 25-lecia.

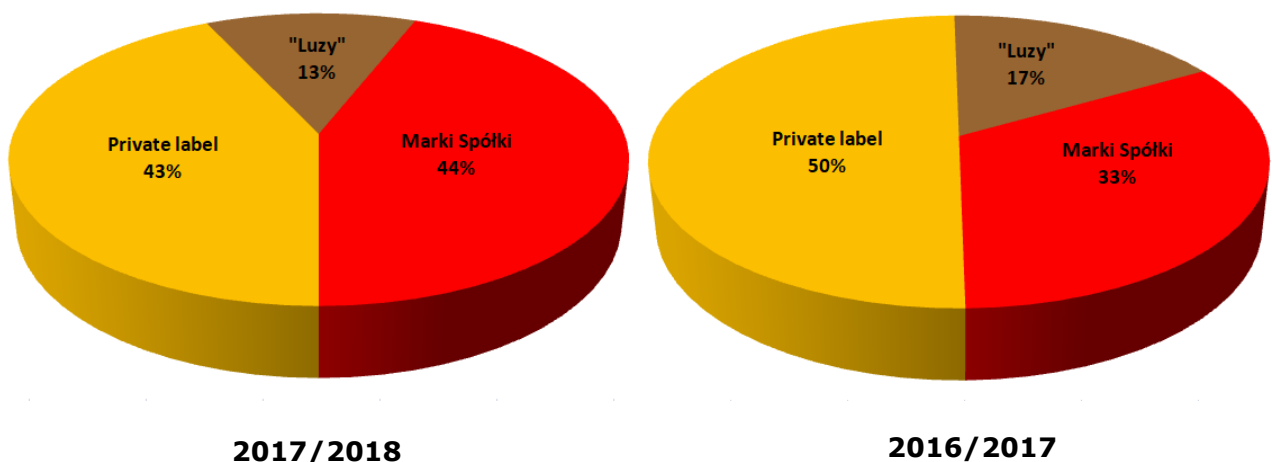
Jak widać starania Emitenta mające na celu jak najlepsze dostosowanie oferty do obecnie panujących trendów i potrzeb konsumenckich zostały szeroko docenione. Branżowi eksperci - praktycy, którzy na co dzień śledzą zachowania i preferencje konsumentów docenili w szczególności działania HELIO budujące wizerunek zdrowej marki. Marka HELIO została doceniona praktycznie we wszystkich strategicznych dla spółki obszarach. Statuetki trafiły bowiem w takich kategoriach jak bakalie, czy produkty dietetyczne.

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. Pozostałe kategorie asortymentowe łącznie stanowiły ok. 20% udziału w strukturze asortymentowej sprzedaży Emitenta.

Struktura sprzedaży Emitenta wg produkowanych marek

W roku obrotowym 2017/2018 struktura sprzedaży wg produkowanych marek nie uległa istotnej zmianie (Rysunek 3). Analogicznie jak w roku ubiegłym największą część przychodów ze sprzedaży generowały produkty paczkowane pod markami własnymi sieci handlowych oraz produkty paczkowane w marki producenckie Spółki. Należy przy tym zwrócić uwagę na wzrost udziału produktów w markach Spółki, co wynikało z poprawy ich dostępności w placówkach sprzedaży oraz zrealizowanych kampanii marketingowych.

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



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Marki Spółki

Przedsiębiorstwo oferuje swoje produkty pod dobrze znanymi w ich grupie docelowej markami Spółki, do których należą m.in. parasolowa marka HELIO, oraz flagowa marka bakalii bez konserwantów HELIO Natura. Linia ta wpisuje się w rosnący popyt na zdrową, naturalną i mało przetworzoną żywność, a jednocześnie wciąż towarzyszy jej intensywna kampania promocyjna. W ramach marki HELIO silnie promowaną jest także linia mas do ciast. Warto przy tym podkreślić, że ulepszona receptura mas HELIO spotkała się z uznaniem konsumentów. Poprawiona została konsystencja oraz smak, a masy krówkowe HELIO oparte są teraz na pełnym mleku i podobnie jak bakalie HELIO Natura mogą się pochwalić licencjonowanym znakiem „Czytaj skład poleca”. Co ważne, masy do ciast HELIO są bez konserwantów i popularnego w tej kategorii produktów glutenu, czy tłuszczu palmowego. Prócz rozwoju asortymentowego, Spółka konsekwentnie inwestuje w umacnianie wizerunku zdrowej marki HELIO z tradycjami, w tym poprzez wysokozasięgowe i silnie budujące wizerunek marki kampanie cross mediowe. Rozpoznawana i silnie promowana marka parasolowa HELIO stanowi istotną przewagę konkurencyjną Emitenta.

Marki własne sieci handlowych

Z uwagi na wysokie zapotrzebowanie na produkty marek własnych sieci handlowych (*private labels*), wciąż stanowią one istotny udział w strukturze sprzedaży Emitenta. Dalszy rozwój tej grupy produktów wydaje się być nieunikniony z uwagi na panujące na rynku trendy. W minionym roku Spółka rozszerzyła jeszcze listę dostarczanych asortymentów marek własnych o nowe pozycje oraz nowych dystrybutorów, w tym na rynkach zagranicznych. Należy jednocześnie zauważyć, że mimo niższej marży ze sprzedaży produktów sygnowanych marką sieci handlowej w porównaniu do sprzedaży produktów marki producenta, produkty te nie wymagają dodatkowych nakładów na promocję, acz powodują konieczność utrzymywania większej liczby asortymentów na stanie magazynowym Emitenta.

Produkty na wagę – „luzy”

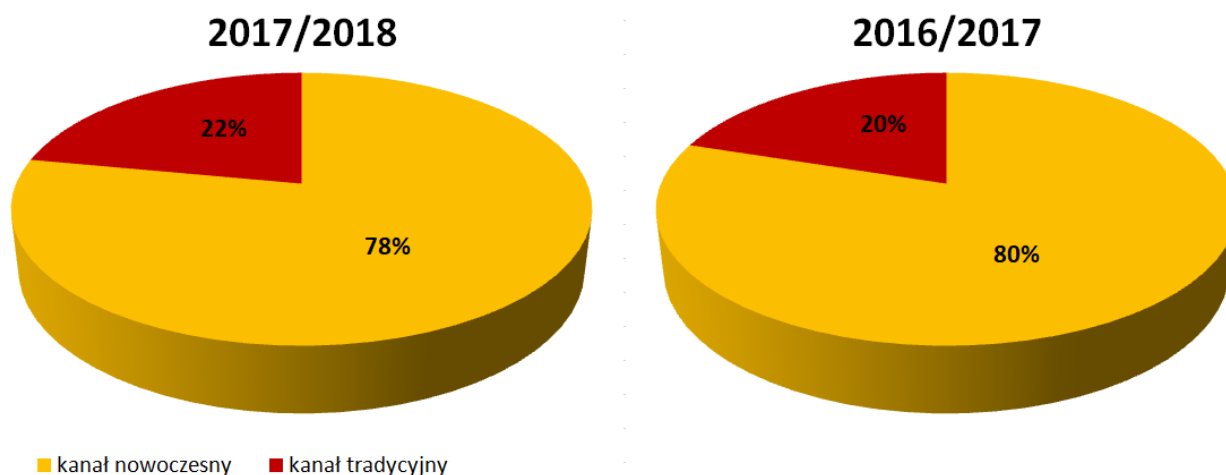
W roku obrotowym 2017/2018 udział produktów na wagę wciąż stanowił najmniejszą grupę w strukturze sprzedaży Emitenta. Sprzedaż produktów na wagę prowadzona była zarówno w kanale nowoczesnym segmentu detalicznego (B2C - sieci dyskontów, super i hipermarketów), jak i w symbolicznym zakresie do przemysłu (segment B2B, tj. sprzedaż do producentów słodczy, piekarni, cukierni itp.). Kluczowym dla dynamicznego rozwoju tej grupy produktowej w ostatnim czasie był zeszłoroczny wzrost kompetencji produkcyjnych przedsiębiorstwa w zakresie prażenia orzechów. Zwiększone możliwości podażowe oraz wzrost konkurencyjności przyczynił się w roku ubiegłym do osiągnięcia dwucyfrowego udziału w strukturze sprzedaży Emitenta, który został utrzymany także w bieżącym roku obrotowym.

8. 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. W roku obrotowym 2017/2018 struktura odbiorców Spółki nie uległa istotnym zmianom. Wciąż dominujący udział w sprzedaży Emitenta miały dyskonty oraz super i hipermarkety, tj. kanał nowoczesny (rysunek 4).

Rysunek nr 4. Struktura sprzedaży w segmencie B2C według kanałów dystrybucji w roku obrotowym 2017/2018 oraz 2016/2017



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Ogólne warunki współpracy z odbiorcami nie uległy względem ubiegłego roku znaczącym zmianom. W celu ograniczenia uzależnienia od pojedynczych odbiorców, Spółka ma zawarte umowy z największymi międzynarodowymi sieciami handlowymi oraz dystrybutorami działającymi w Polsce. W roku obrotowym 2017/2018 ponad 10-procentowy udział w przychodach ze sprzedaży Emitenta ogółem odnotowało Jeronimo Martins Polska S.A. (46%), tj. właściciel największej sieci handlowej w Polsce. Emitent jest związany ze znaczącym odbiorcą umowami ramowymi o współpracy. Nie występują inne powiązania formalne z emitentem.

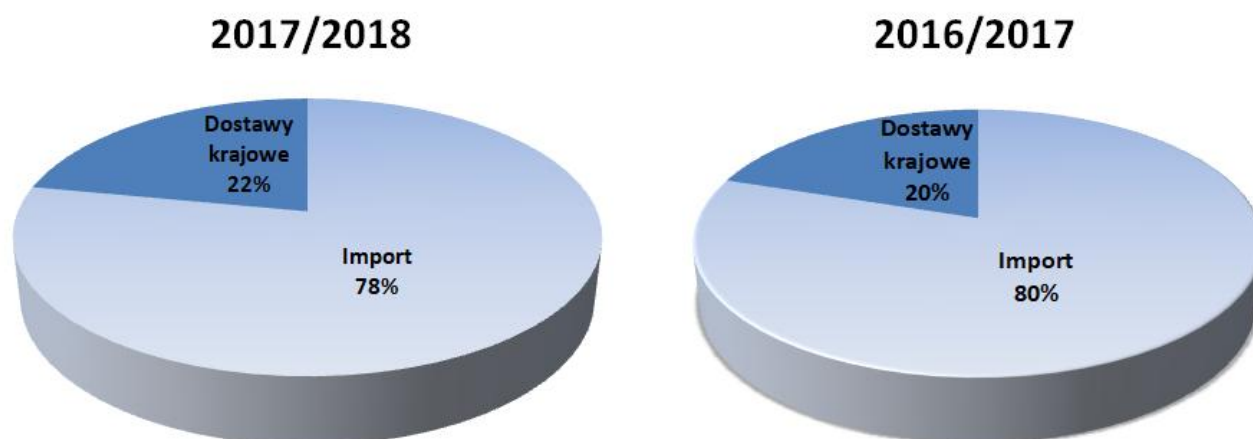
W roku obrotowym 2017/2018 Emitent dostarczał swoje produkty również do odbiorców zagranicznych. Analogicznie jak w latach ubiegłych, przychody z tytułu eksportu nadal nie przekraczały 1% przychodów ze sprzedaży Spółki ogółem. Wśród kierunków eksportu można wymienić: Danię, Szwecję, Wielką Brytanię, USA, Rumunię, Litwę, Białoruś, czy Niemcy.

Dostawcy

HELIO S.A. jest znanym i szanowanym na całym świecie importerem bakalii. Spółka współpracuje z kontrahentami z kilkudziesięciu krajów z 6 kontynentów (Afryka, Ameryka Południowa i Północna, Australia i Oceania, Azja, Europa), sprowadzając do Polski bogaty przekrój bakalii z regionów najkorzystniejszych dla uprawy danego rodzaju surowca na Ziemi. W roku obrotowym 2017/2018 do głównych kierunków importu nadal zaliczały się następujące państwa: Turcja, Chile, USA, Argentyna, Holandia, Czechy i Bułgaria. Płatności z tytułu importu rozliczane zaś były przede wszystkim w dolarach amerykańskich (USD), euro (EUR) oraz koronach czeskich (CZK).

Ponad 25 lat obecności na rynku, wzorowa międzynarodowa reputacja wiarygodnego płatnika, eksperta ds. bakalii i biznesowego partnera zostały w tym roku dodatkowo docenione i uhonorowane tytułem „Ambasadora Polskiej Gospodarki 2018” w kategorii „Partner firm zagranicznych”, w konkursie organizowanym przez Business Centre Club pod honorowym patronatem Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w Brukseli.

Rysunek 5. *Struktura dostaw w bieżącym i ubiegłym roku obrotowym*



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

W roku obrotowym 2017/2018 dostawy importowe nadal przeważały nad krajowymi (Rysunek 5). Towary kupowane były przede wszystkim na bieżąco zgodnie z aktualnymi potrzebami, a umowy z dostawcami zawierane były na konkretną dostawę towaru. W przypadku niektórych popularnych

asortymentów o pewnym popycie, kontrakty zawierane były w momencie pojawienia się dostępności nowych zbiorów już na cały sezon, tj. do kolejnych zbiorów. Dzięki temu działaniu Spółka miała zagwarantowane dostawy surowców w konkurencyjnych cenach, a jednocześnie nie była uzależniona od znaczących dostawców. W roku obrotowym 2017/2018 żaden z kontrahentów Spółki nie przekroczył 10% udziału w dostawach do Spółki ogółem.

9. 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 roku obrotowym 2017/2018 przewyższyły 10% obrotów Spółki ogółem, tj. umowy z Jeronimo Martins Polska S.A. (46 %). O zawarciu tych umów Emitent informował już w latach ubiegłych, gdyż stanowią one kontynuację dotychczasowej współpracy. Istotne umowy z odbiorcą przewidują sprzedaż wyrobów Spółki zarówno pod marką producencką, jak i pod marką własną odbiorcy, w zależności od postanowień konkretnej umowy. Warunki współpracy nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego typu umów. Określają ramowe warunki współpracy, w tym szczegółowe ustalenia w zakresie warunków dostaw i składania zamówień, form i terminów płatności, udzielania przez Emitenta rabatów, upustów bądź premii, 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.

Za znaczącą dla działalności Spółki należy także uznać Umowę Ramową dotyczącą Dyskonta Wierzytelności z Kontraktów Handlowych zawartą w dniu 19 września 2016 r. pomiędzy HELIO S.A. („Cedent”) a Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. („Bank”). Przedmiotem Umowy Ramowej było określenie warunków i zasad nabywania przez Bank od Cedenta wierzytelności pieniężnych przysługujących Cedentowi od jego Kontrahenta objętego finansowaniem (Jeronimo Martins Polska S.A.). Zgodnie z zawartą Umową Ramową Bank zapłaci Cedentowi cenę za każdą z wierzytelności w kwocie stanowiącej równowartość kwoty wierzytelności pomniejszoną o kwotę prowizji oraz odsetek skalkulowanych w stosunku do każdej z osobna nabytej wierzytelności, zgodnie ze sposobem wyliczenia określonym w Umowie Ramowej powiększonych

o należny podatek od towarów i usług. W Umowie Ramowej strony nie wskazały limitu wierzytelności mogących być przedmiotem wykupu. Umowa Ramowa została zawarta na okres do dnia 01 września 2017 r., przy czym ustalono, że uważa się ją za przedłużoną na kolejne okresy jednego roku, jeśli którakolwiek ze Stron nie zawiadomi o zamiarze nieprzedłużania Umowy Ramowej najpóźniej na jeden miesiąc przed upływem każdego kolejnego rocznego okresu jej obowiązywania. Pozostałe postanowienia umowy ramowej nie odbiegają od postanowień stosowanych powszechnie w tego typu umowach. Umowę uznano za znaczącą bowiem dotyczyła pozyskania istotnego źródła finansowania działalności bieżącej Spółki, poprawiającego elastycznie jej płynność i pozycję finansową, w tym w szczególności w okresach sezonowego wzrostu sprzedaży.

Na przestrzeni roku obrotowego 2017/2018 Spółka była również stroną istotnych z perspektywy działalności Emitenta umów kredytu. W celu uniknięcia powtarzania informacji, niniejsze umowy zostały zaprezentowane w punkcie 12 niniejszego sprawozdania.

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

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

10. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych, w szczególności papierów wartościowych, instrumentów finansowych, wartości niematerialnych i prawnych oraz nieruchomości, w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania

Na przestrzeni roku obrotowego 2017/2018 Spółka nie dokonała inwestycji kapitałowych. Nakłady inwestycyjne minionego okresu to przede wszystkim modernizacja i uzupełnienie infrastruktury poprawiającej możliwości podaży,

efektywność i bezpieczeństwo produkcji, oraz rozszerzającej kompetencje produkcyjne Emitenta, w tym w ramach kompleksu produkcyjno-magazynowego w Brochowie.

Tabela 3: Wydatki inwestycyjne HELIO S.A. w roku obrotowym 2017/2018

Wyszczególnienie	Źródła finansowania	
	Nakłady – środki własne (w tys. zł)	Nakłady – leasing/kredyt (w tys. zł)
Grunty w tym prawo wieczystego użytkowania	-	-
Budynki i budowle	902	-
Maszyny i urządzenia	1.613	-
Środki transportu	88	-
Wartości niematerialne i prawne	39	-
Wyposażenie	14	-
Inwestycje kapitałowe	-	-

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Spółka nie posiada powiązań organizacyjnych ani kapitałowych z innymi podmiotami.

11. Informacje o 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

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

12. 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 2017/2018 Spółka była stroną następujących umów kredytowych:

- Umowa kredytu w rachunku bieżącym zawarta dnia 23 września 2016 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 25.000.000 zł, przy czym na wniosek Kredytobiorcy od dnia 2 października 2017 r. kwota kredytu została zmniejszona do 20.000.000 zł. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 1 października 2018 r.

- Umowa kredytu w rachunku bieżącym zawarta dnia 26 sierpnia 2009 r. ze zmianami pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. (dawniej BNP Paribas Bank Polska S.A.) z siedzibą w Warszawie („Bank”) - Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w rachunku bieżącym do maksymalnej wysokości 15.000.000 zł. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 01 września 2018 r.
- Umowa o kredyt nieodnawialny zawarta dnia 11 sierpnia 2008 r. ze zmianami pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. (dawniej BNP Paribas Bank Polska S.A.) z siedzibą w Warszawie („Bank”) - Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt nieodnawialny w aktualizowanej wysokości 10.742.333,49 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 (I transza kredytu w wysokości 14.000.000 zł z terminem wykorzystania kredytu do dnia 28 lutego 2011 r. i karencją w spłacie kredytu do dnia 28 lutego 2011 r.) oraz na częściowe finansowane/refinansowanie nakładów netto związanych z rozbudową hali produkcyjno-magazynowej z budynkiem biurowym, położonej na nieruchomości Spółki w Brochowie (II transza kredytu w wysokości 3.780.000 zł z terminem wykorzystania kredytu do dnia 31 grudnia 2016 r.). W związku z udostępnieniem II transzy kredytu ustalono indywidualny harmonogram spłaty kredytu w sposób uwzględniający sezonowy charakter działalności Emitenta, tj. przy braku spłat rat kapitałowych w miesiącach wysokiego zapotrzebowania na kapitał obrotowy (tj. styczeń, listopad, grudzień) oraz z proporcjonalnym podwyższeniem rat kapitałowych w miesiącach niższego zapotrzebowania na kapitał obrotowy (tj. czerwiec, lipiec, sierpień, wrzesień), przy czym nowy harmonogram spłaty obowiązuje od roku 2017, tj. zgodnie z rozpoczęciem spłaty rat kapitałowych drugiej transzy kredytu. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 31 października 2022 r.
- Umowa o kredyt długoterminowy zawarta dnia 17 lipca 2015 r. ze zmianami pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie („Bank”) - Bank przyznał Spółce jako Kredytobiorcy kredyt nieodnawialny w wysokości 4.515.444,08 zł przeznaczony na finansowanie i refinansowanie zakupów środków trwałych w tym maszyn i urządzeń oraz samochodów służbowych. Termin wykorzystania I transzy kredytu w wysokości 3.015.444,08 zł do dnia 31.12.2015 r., oraz II transzy kredytu w wysokości 1.500.000,00 zł do dnia 31.10.2016 r. Pierwsza rata kredytu płatna w dniu 03.02.2016 r. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 3M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 3 lipca 2020 r.

Na przestrzeni roku obrotowego 2017/2018 Spółka nie zaciągała ani nie wypowiadała pożyczek.

13. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, w tym udzielonych podmiotom powiązanim emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności

W roku obrotowym 2017/2018 HELIO S.A. nie udzielała pożyczek.

14. Informacja o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, w tym udzielonych podmiotom powiązanim emitenta

W roku obrotowym 2017/2018 Spółka nie udzieliła i nie otrzymała poręczeń ani gwarancji.

15. 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 2017/2018 HELIO S.A. nie miała żadnych wpływów z tytułu emisji papierów wartościowych.

16. 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 2017/2018.

17. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, zarządzania zasobami finansowymi, z 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 2017/2018 Emitent nie miał problemów z wywiązywaniem się z zaciągniętych zobowiązań. Zewnętrzne finansowanie Spółki zapewnione było w sposób zdywersyfikowany, tj. przy kontynuacji współpracy z dotychczasowymi dwoma bankami, w tym w zakresie zawartej w roku ubiegłym z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. Umowie Ramowej dotyczącej Dyskonta Wierzytelności z Kontraktów Handlowych przysługujących od kontrahenta objętego finansowaniem. Dzięki temu płynność finansowa Spółki była niezagrożona, o czym świadczy także zmniejszenie na wniosek Emitenta limitu kredytowego dotyczącego bieżącego finansowania w jednym z banków.

W minionym roku HELIO S.A. spłacała terminowo zaciągnięte długoterminowe kredyty inwestycyjne. Spłata kredytów przebiegała bez zastrzeżeń. Jednocześnie Spółka finansowała bieżące inwestycje z zysku wypracowanego w roku ubiegłym.

Zarząd Emitenta nie przewiduje tym samym zagrożeń dla możliwości wywiązywania się z pozostałych zobowiązań posiadanych przez Spółkę. Obsługa zobowiązań z tytułu dostaw, usług i kredytów następuje na bieżąco zgodnie z warunkami umów. Finansowanie bieżącej działalności w roku obrotowym 2018/2019 zostało zapewnione poprzez kontynuację Umowy Ramowej dotyczącej Dyskonta Wierzytelności z Kontraktów Handlowych oraz odnowienie na kolejny rok kredytów w rachunku bieżącym, tj.:

- kredytu w rachunku bieżącym w wysokości 20 mln zł udzielonego przez Bank Handlowy w Warszawie S.A.,
- kredytu w rachunku bieżącym w wysokości 15 mln zł udzielonego przez Bank BGŻ BNP Paribas S.A.

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

Planowane nakłady inwestycyjne i odtworzeniowe będą finansowane przede wszystkim z wypracowanych dotychczas zysków, tj. ze środków własnych. Ponadto w ostatnim kwartale roku obrotowego 2017/2018 Emitent złożył do Oddziału Regionalnego Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa wniosek o przyznanie pomocy w ramach poddziałania 4.2 „wsparcie inwestycji w przetwarzanie produktów rolnych, obrót nimi lub ich rozwój” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020 w kwocie 4.973 tys. zł. Zakres rzeczowy planowanej inwestycji obejmuje rozbudowę budynków i budowli na nieruchomości Emitenta w Brochowie, oraz zakup maszyn i urządzeń. Termin zakończenia inwestycji planowany jest do końca roku 2020. Planowana wartość inwestycji wynosi ok. 10 mln zł, przy czym szacunkowa wartość netto nakładów inwestycyjnych, które zostałyby poniesione w przypadku nieotrzymania pomocy wynoszą 4 mln zł. W ocenie Emitenta wartość wnioskowanej kwoty dotacji nie wpłynie w sposób istotny na przyszłe wyniki finansowe Spółki. Emitent odnosi się bowiem do projektu pozyskania dotacji w kategoriach pojawiającej się do wykorzystania szansy, nie zaś operacji warunkującej dalsze perspektywy rozwoju przedsiębiorstwa, czy zmieniającej znacząco sytuację finansową Spółki. W zależności od rozwoju sytuacji w celu poprawienia struktury bilansowej Spółki na dzień bilansowy kończący rok 2018/2019, Emitent nie wyklucza zatem częściowego refinansowania poniesionych w najbliższym roku obrotowym inwestycji kredytem długoterminowym.

Jednocześnie Zarząd Emitenta nie odrzuca możliwości wsparcia dalszego rozwoju spółki poprzez inwestycje kapitałowe. Jakiegokolwiek decyzje w tym zakresie będą jednak poprzedzone szczegółową, indywidualną analizą takiego przedsięwzięcia.

W zależności od jego skali i szczegółów, 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.

19. 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 2017/2018 czynnikami, które pozytywnie wpłynęły na osiągnięte wyniki były przede wszystkim:

- aktywna polityka handlowa, w tym dalsza penetracja rynku B2C przyczyniająca się do pozyskania nowych odbiorców i rozszerzenia współpracy z dotychczasowymi kontrahentami,
- poprawa potencjału produkcyjnego Emitenta i elastyczności zarządzania procesami produkcyjno-magazynowymi przedsiębiorstwa,
- aktywność promocyjna Emitenta, w tym efektywne kampanie mediowe,
- dalszy wzrost zainteresowania konsumentów bakaliami postrzeganymi w szerszym kontekście niż tylko niezastąpiony składnik świątecznych potraw,
- stabilizacja na rynku walutowym i surowcowym,
- przekroczenie prognozy rentowności przedsiębiorstwa w dotychczas deficytowych okresach dzięki zwiększonemu poziomowi sprzedaży, oraz dobre wykorzystanie efektu skali działalności w kluczowych kwartałach.

Głównymi czynnikami negatywnie wpływającymi na wynik finansowy były przede wszystkim:

- konieczność utworzenia odpisu aktualizującego należności przeterminowane zagrożone wysokim prawdopodobieństwem nieściągalności należne od „Piotr i Paweł” Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu,
- wzrost kosztów wynagrodzeń z uwagi na bieżącą koniunkturę na rynku pracy.

20. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta

Za kluczowe dla rozwoju przedsiębiorstwa należy uznać następujące czynniki:

Zewnętrzne

- utrzymanie się sprzyjających dla działalności Emitenta trendów konsumenckich,
- zmienna sytuacja na rynku walutowym i surowcowym,
- zachodzące zmiany po stronie odbiorców, w tym w szczególności w zakresie łączenia się i ekspansji największych sieci handlowych i dystrybutorów, oraz trudności finansowych i upadłości części pozostałych odbiorców,
- koniunktura na rynku pracy,

Wewnętrzne:

- aktywna polityka handlowa nastawiona na dalszą penetrację rynku i utrzymanie dotychczasowych klientów,
- aktywność marketingowa Spółki, w tym efektywne kampanie mediowe, oraz nowe produkty
- poprawa potencjału produkcyjnego Emitenta i elastyczności zarządzania procesami produkcyjno-magazynowymi,
- fluktuacja pracowników obniżająca efektywność działalności przedsiębiorstwa.

Szczegółowa charakterystyka czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa została przedstawiona w części niniejszego sprawozdania poświęconej strategii i perspektyw rozwoju Spółki (pkt. 4).

21. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta

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

22. 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.

23. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta, w szczególności 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, nadzorujących albo członków organów administrujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy wynikały z podziału zysku

Odpowiednie informacje zostały zamieszczone w informacji dodatkowej

do sprawozdania finansowego, tj. Dodatkowych notach objaśniających do sprawozdania finansowego HELIO S.A. za rok obrotowy 2017/2018 (nota 11).

24. Informacje o wszelkich zobowiązaniach wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących albo byłych członków organów administrujących oraz o zobowiązaniach zaciągniętych w związku z tymi emeryturami, ze wskazaniem kwoty ogółem dla każdej kategorii organu

W Spółce nie występują zobowiązania o takim charakterze.

25. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji emitenta oraz akcji i udziałów odpowiednio w podmiotach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta

Według wiedzy Zarządu HELIO S.A., na dzień zakończenia roku obrotowego, tj. 30 czerwca 2018 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 30.06.2018 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
Członkowie Zarządu					
Leszek Wąsowicz	3.857.000	1.928.500 zł	77,1%	3.857.000	77,1%
Członkowie Rady Nadzorczej					
-	-	-	-	-	-

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

26. Informacje o znanych emitentowi umowach, w tym 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.

27. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

Nie dotyczy.

28. Informacje dotyczące firmy audytorskiej

Spółka nie korzystała wcześniej z usług wybranej firmy audytorskiej, tj. spółki Kancelaria Porad Finansowo-Księgowych dr Piotr Rojek Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Katowicach. Pozostałe wymagane

prawem informacje dotyczące umowy i współpracy z firmą audytorską zostały zamieszczone w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego, tj. Dodatkowych notach objaśniających do sprawozdania finansowego HELIO S.A. za rok obrotowy 2017/2018 (nota 24).

29. Pozostałe informacje

Informacje nt. ryzyka finansowego i przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym zostały zamieszczone w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego, tj. Dodatkowych notach objaśniających do sprawozdania finansowego HELIO S.A. za rok obrotowy 2017/2018 (nota 2).

Wyględy, 26 października 2018 r.

.....
Leszek Wąsowicz
Prezes Zarządu

.....
Justyna Wąsowicz
Wiceprezes Zarządu