



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI HELIO S.A.  
za rok obrotowy 2016/2017  
trwający od 1 lipca 2016 r. do 30 czerwca 2017 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, 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 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 podmiotom 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 podmiotom 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, nadzorujących albo członków organów administrujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku
  23. Informacja 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
  24. 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
25. 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
  26. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych
  27. Informacje dotyczące umowy z podmiotem uprawnionym do badania i przeglądu sprawozdań finansowych
  28. Oświadczenia Zarządu HELIO S.A.

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

Prezentowane sprawozdanie z działalności Zarządu Spółki za rok obrotowy 2016/2017 zostało sporządzone zgodnie z Ustawą z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz.U. 2016 poz. 1047 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 (Dz.U. 2009 nr 33 poz. 259 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. W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem finansowym Spółka dokonała zmian zasad rachunkowości w stosunku do poprzedniego roku obrotowego w zakresie: prezentacji przychodu i kosztu z tytułu usług marketingowych, logistycznych i innych liczonych jako procent od obrotu z danym odbiorcą oraz wyceny kredytów długoterminowych według skorygowanej ceny nabycia. Korekty te nie mają istotnego wpływu na sytuację majątkową, finansową i wynik (szczegóły zaprezentowano w nocie 18 informacji dodatkowej).

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 2015 r. do 30 czerwca 2016 roku.

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

Spółka nie sporządza skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

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

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

W imieniu Spółki działają:

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

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

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

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 ponad 80 tys. m<sup>2</sup>, co daje szerokie możliwości późniejszej rozbudowy, a tym samym pozbawia Spółkę ograniczeń rozwoju w dalszej perspektywie. Kompleks w Brochowie został oddany do użytkowania w maju 2011 roku i jest jednym z największych tego typu obiektów w branży bakaliowej w Europie.

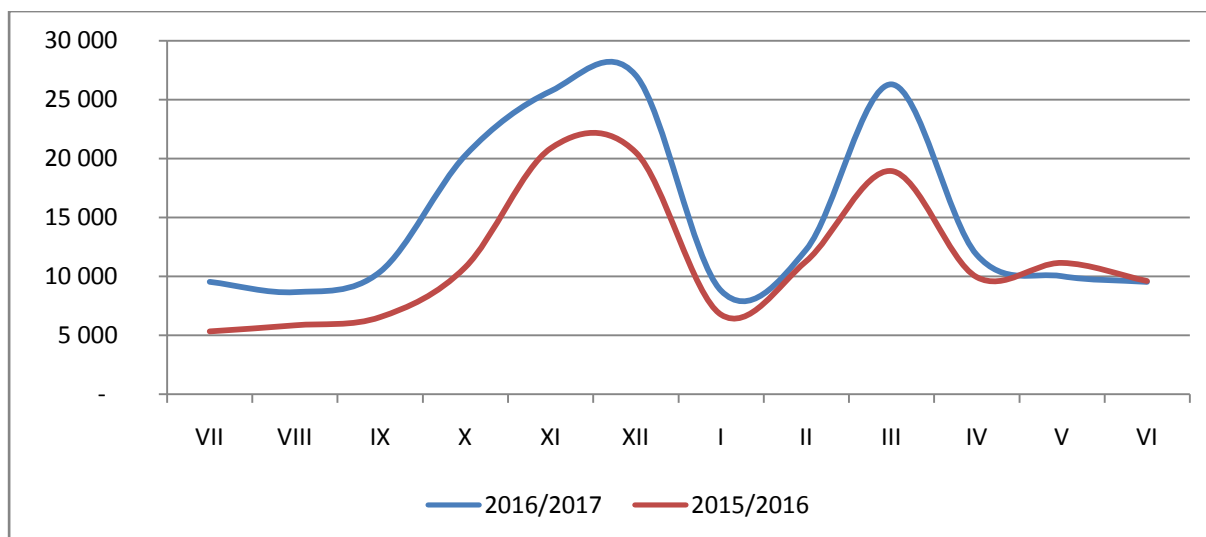
Kapitał zakładowy Spółki wynosi 2.500.000 PLN i dzieli się na 5.000.000 akcji zwykłych na okaziciela.

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

**3. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Spółki i sprawozdanie finansowe, w tym na 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 2016/2017 HELIO S.A. osiągnęła rekordowe w historii przedsiębiorstwa przychody ze sprzedaży w wysokości 178.563 tys. zł, tj. o 32% wyższe od zeszłorocznych. Wzrostowi sprzedaży w ujęciu wartościowym towarzyszył 40-procentowy wzrost wolumenu sprzedaży. W roku obrotowym 2016/2017 Spółka sprzedała 14 tys. ton względem 10 tys. ton w roku ubiegłym. 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 Emitent odnotował wzrost przychodów ze sprzedaży w ciągu całego roku, przy czym największą dynamikę wzrostów osiągnięto w sezonach przedświątecznych oraz pierwszym kwartale roku obrotowego. W ostatnim kwartale roku obrotowego zgodnie z zapowiedziami Zarządu widoczny był już zaś efekt wysokiej bazy roku poprzedniego.

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

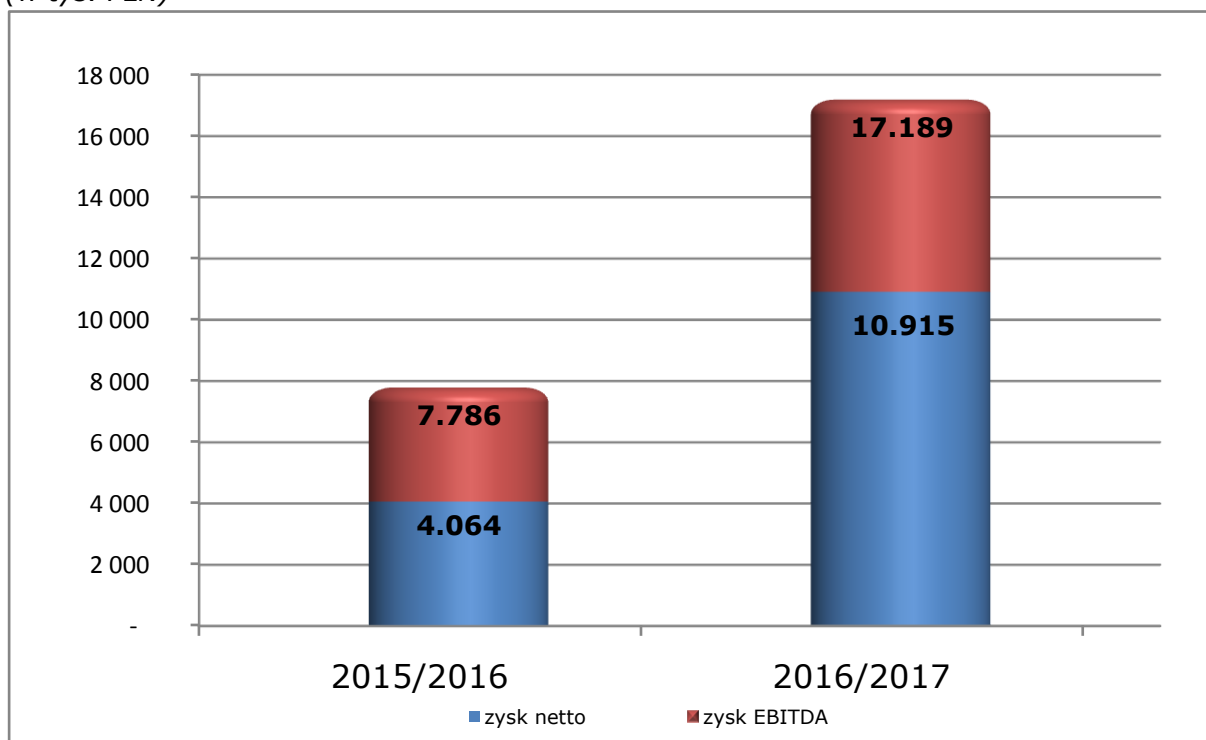


Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Dynamiczny wzrost sprzedaży wpłynął bezpośrednio na poprawę wyników Spółki zarówno na poziomie netto, jak i EBITDA (Zysk z działalności operacyjnej + Amortyzacja). W roku obrotowym 2016/2017 Emitent wygenerował zysk netto na poziomie 10.915 tys. zł, co oznacza ponad 2,5-krotną poprawę względem roku ubiegłego (+169%). Jednocześnie zysk na poziomie EBITDA wzrósł o 121% z 7.786 tys. zł do 17.189 tys. zł (rysunek 2).

Omawiając całoroczne wyniki Emitenta warto jednocześnie odnotować, że przedsiębiorstwo pierwszy raz w historii swojej działalności wyeliminowało 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.

Rysunek 2: Zmiana zysków netto i EBITDA w roku obrotowym 2015/2016 vs. 2016/2017 (w tys. PLN)



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Szczegółowy opis głównych czynników, które wpłynęły na osiągnięte przez HELIO S.A. wyniki finansowe w roku obrotowym 2016/2017 znajduje się poniżej.

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

Mimo wysokiej dynamiki wzrostu sprzedaży, miniony rok obejmował typowy dla branży okres rozpoczynający się od letniego sprzedażowego impasu na rynku bakalii i sprzedażowymi pikami charakterystycznymi dla okresu świąt Bożego Narodzenia i Wielkanocy. Spółka skutecznie wykorzystywała pojawiające się szanse rozszerzania współpracy z dotychczasowymi odbiorcami, a jednocześnie unowocześniała swoją infrastrukturę produkcyjną poprawiając efektywność operacyjną i elastyczność zarządzania procesami produkcyjno-logistycznymi. Podjęte działania handlowo-marketingowe przyczyniły się zaś do pełniejszego wykorzystania obecnie panujących pro-bakaliowych trendów konsumpcyjnych, a tym samym do zintensyfikowania sprzedaży produktów Spółki, w tym w szczególności do Jeronimo Martins Polska S.A. Wysoka dynamika wzrostu przychodów ze sprzedaży pozwoliła uzyskać



Emitentowi zakładany efekt skali, który przełożył się na historyczny zysk netto. Mimo spłaszczenia się sezonowości sprzedaży Spółki w ciągu roku, należy odnotować, że to wciąż okresy przedświąteczne są głównym generatorem zysków Emitenta.

W minionym roku przeprowadzone zostały liczne działania promocyjne, w tym m.in. z obszaru reklamy, oraz PR. Przeprowadzone kampanie promocyjne miały charakter cross-mediowy i objęły m.in. telewizję, prasę, internet, outdoor. Filmy promujące produkty marki Emitenta były emitowane w najpopularniejszych kanałach ogólnopolskich o największej oglądalności, oraz w opiniotwórczych kanałach tematycznych. Kampania promocyjna w prasie objęła zaś wszystkie czołowe tytuły i wydawnictwa w segmencie magazynów kobiecych, poradnikowych i lifestylowych, oraz wszystkie czołowe tytuły prasy handlowej. 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. Spółka odświeżyła także opakowania swoich markowych produktów, ujednolicając ich szatę graficzną. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku, Spółka rozszerzyła także swoją ofertę o kolejne produkty, m.in. kategorię batonów zbożowo-bakaliowych.

#### Inwestycje w infrastrukturę produkcyjną

Prócz działań pro-sprzedażowych Emitent wykazał się także aktywnością w zakresie rozbudowy infrastruktury produkcyjnej. Zrealizowane inwestycje przyczyniły się do zwiększenia efektywności operacyjnej Spółki oraz zachowania wysokiej elastyczności zarządzania procesami produkcyjno-magazynowymi, a tym samym do utrzymania istotnych przewag konkurencyjnych przedsiębiorstwa. 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 A. Spółka sfinalizowała także rozbudowę kompleksu produkcyjno-magazynowego, zwiększając jego powierzchnię o ponad 35%, oraz uzupełniła infrastrukturę technologiczną, flotę samochodową. Realizowane inwestycje finansowane były ze środków własnych i kredytów długoterminowych. Warto bowiem odnotować, że na przestrzeni ostatnich kilku lat Spółka spłaciła już znaczną część kredytów inwestycyjnych zaciągniętych na budowę i wyposażenie zakładu w Brochowie, a tym samym długoterminowe zobowiązania kredytowe nie stanowią obecnie w ocenie Zarządu nadmiernego obciążenia dla Emitenta.

### Zwiększenie elastyczności zarządzania produkcją i wzrost zatrudnienia

Z uwagi na dynamiczny wzrost popytu na produkty Emitenta oraz 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 siłą strony podażowej na lokalnym rynku pracy, Emitent miał w tym roku przejściowe trudności w skompletowaniu załogi produkcyjnej w kluczowych sezonach świątecznych. Podjęte działania, w tym pozyskanie zasobów ludzkich zza wschodniej granicy pozwoliły jednak Spółce zażegnać problemy kadrowe, a przy tym pozyskać know-how na przyszłość. Jednocześnie bieżące inwestycje w nowoczesną infrastrukturę produkcyjną oraz podjęte działania z obszaru zarządzania kadrą produkcyjną powinny przyczynić się do poprawienia efektywności kosztowej produkcji w kolejnych latach.

### Wzrost zapasów i kosztów operacyjnych

W minionym roku Spółka odnotowała wzrost zapasów i kosztów operacyjnych, co bezpośrednio wynika ze wzrostu skali działalności Emitenta.

### Korekta prezentacyjna przychodów ze sprzedaży i kosztów sprzedaży

W toku badania sprawozdania finansowego na wniosek audytora dokonano korekty prezentacyjnej w zakresie pomniejszenia przychodów netto ze sprzedaży towarów i materiałów o koszty z tytułu usług promocyjno-marketingowych (w tym usługi logistyczne, bonus roczny) liczonych procentowo od obrotu. Korekta prezentacyjna zmniejszyła o jednakową kwotę (-1.883 tys. zł) zarówno przychody netto ze sprzedaży, jak i koszty sprzedaży, a tym samym nie miała wpływu na wyniki Spółki na poziomie operacyjnym, EBITDA oraz netto.

### Modyfikacja struktury finansowania bieżącej działalności

W roku obrotowym 2016/2017 Spółka prócz rutynowego odnowienia kredytów w rachunku bieżącym, zawarła dodatkowo z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. Umowę Ramową dotyczącą Dyskonta Wierzytelności z Kontraktów Handlowych przysługujących od kontrahenta objętego finansowaniem. Dzięki modyfikacji struktury finansowania obrotowego Spółki, zgodnie z oczekiwaniami poprawiona została płynność i pozycja finansowa Emitenta, w tym przede wszystkim poprzez znaczące zmniejszenie poziomu należności i zobowiązań krótkoterminowych (odpowiednio o 40% i 35% r/r).

### Deprecjacja złotego względem kluczowej dla zakupów surowca waluty

Czynnikiem utrudniającym prowadzenie działalności była sytuacja na rynku walutowym, w tym niestabilny kurs złotego wobec kluczowej dla zakupów

surowców waluty, tj. USD, w szczególności w pierwszej połowie roku obrotowego. Sytuacja na rynku walutowym wpływała bowiem bezpośrednio na koszty działalności Emitenta, w tym przede wszystkim rentowność ze sprzedaży brutto.

### Koszty finansowe

Z czynników makroekonomicznych warto odnotować utrzymujący się niski poziom stawki referencyjnej WIBOR dla kredytów zaciągniętych przez Emitenta. Nie mniej jednak z uwagi na zwiększoną skalę działalności oraz nieznaczny wzrost marż kredytów zaciągniętych przez Spółkę koszty finansowe (koszty odsetek) w minionym roku wzrosły.

### Podsumowanie oraz perspektywy rozwoju

W minionym roku Emitent konsekwentnie realizował założone cele, wykorzystując przy tym swoje przewagi konkurencyjne i nadarzające się szanse. Rekordowe przychody ze sprzedaży są świadectwem poprawnego kierunku rozwoju Spółki, a tym samym dobrym prognozą na przyszłość.

Na przestrzeni najbliższego roku HELIO S.A. planuje zatem kontynuować realizowaną strategię, w tym oferując produkty w cenach możliwie najkorzystniejszych dla rynku, ale bez uszczerbku dla wdrożonych standardów jakości produkcji, wizerunku marki, a także interesu ekonomicznego Emitenta. Spółka w tym czasie planuje nadal eksploatować i eksplorować sprzyjające trendy konsumenckie, w tym modę na zdrową, naturalną i mało przetworzoną żywność. Dotychczas podjęte działania, wprowadzone nowości i kampanie promocyjne powinny systematycznie niwelować rynkowe niedogodności przyczyniając się do poprawy wyników sprzedażowych HELIO S.A. przy zachowaniu racjonalnych z biznesowego punktu widzenia marż. Równocześnie Emitent będzie starał się rozszerzać kompetencje produkcyjne, oraz szukać możliwości dodatkowego rozwoju w nowych kategoriach lub grupach asortymentowych o zbieżnej grupie docelowej z dotychczasową. Mimo panujących na rynku trendów popularyzujących bakalie w codziennej, całorocznej diecie, należy jednak pamiętać, że to wciąż przedświąteczny popyt na bakalie jest dla branży głównym generatorem przychodów oraz zysków.

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

Podsumowując warto podkreślić, że Emitent konsekwentnie realizuje długoterminową strategię rozwoju organicznego, systematycznie umacniając swoją rynkową pozycję, rozbudowując infrastrukturę produkcyjną oraz zwiększając z roku na rok wartość księgową przedsiębiorstwa. Niezależnie od koncentracji na rozwoju organicznym, nie wyklucza się jednak w dalszej perspektywie możliwości przejść pozwalających uzyskać wymierne efekty synergii. Ewentualna decyzja o przejściu 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 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 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 renegocjować 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 2016/2017.

#### 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 zatem podkreślić nietypowość minionego roku obrotowego charakteryzującego się brakiem deficytowych kwartałów. 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 jednak liczyć się w takim przypadku 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 Pan Leszek Wąsowicz Prezes Zarządu jest podmiotem dominującym wobec Emitenta w rozumieniu Ustawy o Ofercie. Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu posiada bezpośrednio 3.857.000 akcji Emitenta, które uprawniają obecnie do 3.857.000 głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta, co stanowi 77,1% udziału w kapitale zakładowym i głosach na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

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

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

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

Podstawowym przedmiotem działalności HELIO S.A. jest import i sprzedaż bakalii, produkcja bakalii paczkowanych (również w postaci mieszanek, np. mieszanka studencka, orzechowa, czy keksowa), produkcja mas do ciast (masy makowe, masy krówkowe, masa orzechowa), polew do ciast i deserów, oraz popcornu do mikrofalówki i ich dystrybucja. W minionym roku Emitent rozszerzył swój asortyment o kategorię batonów zbożowych. Baton sygnowane marką HELIO produkowane są z pożądaných obecnie przez konsumentów składników bakaliowo-zbożowych. Ich bazą są m.in. płatki owsiane, czy płatki z pełnych ziaren zbóż, zaś dodatki oparte są na naturalnych składnikach, np. czekoladzie, czy naturalnym miodzie, a nie ich substytutach. Produkty wyróżniają się kombinacją oryginalnych smaków, wśród których znajdują się: śliwka i czekolada, banan i czekolada, owoce leśne i polewa jogurtowa oraz 6 ziaren i miód.

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 2017, Złotymi Laurami Konsumenta 2017 w kategorii dodatki do ciast oraz w kategorii bakalie, statuetką Złoty Paragon 2017 – Nagroda Kupców Polskich w kategorii lider sprzedaży – produkty spożywcze, Eko, bio, bezglutenowe, dietetyczne, statuetką Perły Rynku FMCG

2017 w kategorii produkty dietetyczne, czy statuetką Przebojowy Produkt FMCG 2017 w kategorii bakalie. 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 nie przekraczały 25% udziału w strukturze asortymentowej sprzedaży Emitenta.

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

- ✓ ananasy
- ✓ brzoskwinie
- ✓ chipsy bananowe
- ✓ daktyle
- ✓ figi
- ✓ imbir
- ✓ jagody
- ✓ 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

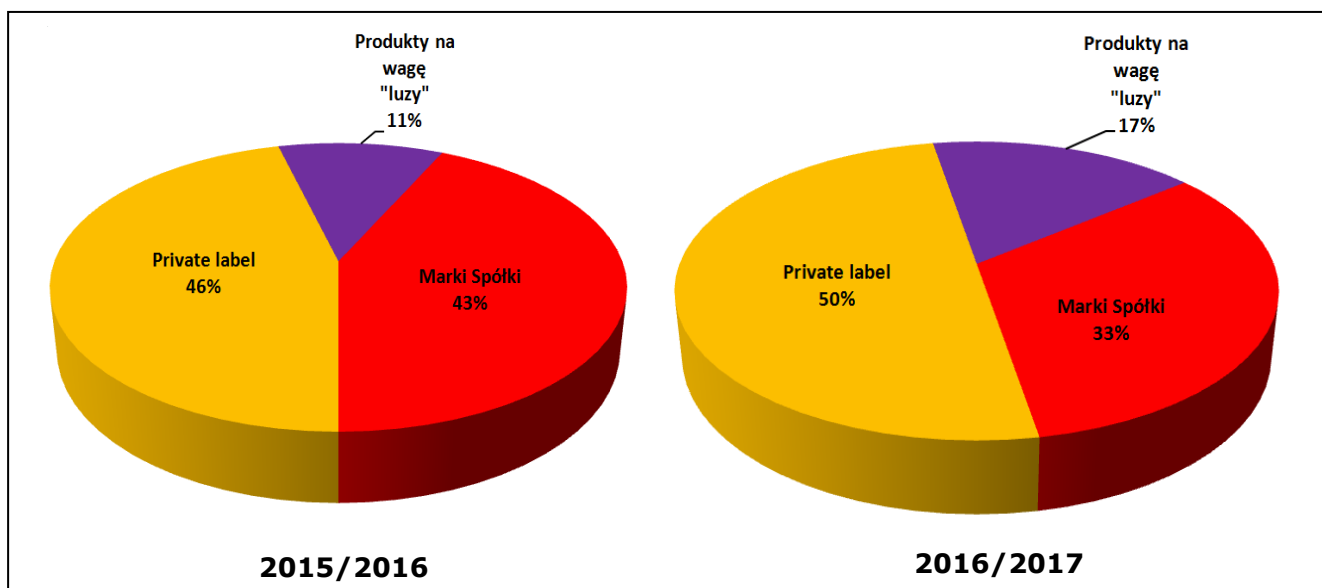
Źródło: Zarząd HELIO S.A.

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

## Struktura sprzedaży Emitenta wg produkowanych marek

W roku obrotowym 2016/2017 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 jednak zwrócić uwagę na wzrost udziału produktów na wagę, co wynika z rozwoju kompetencji przedsiębiorstwa w zakresie prażenia orzechów we własnym zakresie. Szczegółowy opis poszczególnych grup marek znajduje się poniżej.

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



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

### Marki Spółki

Przedsiębiorstwo oferuje swoje produkty pod dobrze znanymi w ich grupie docelowej markami Spółki, do których należą m.in. parasolowa marka HELIO, luksusowa marka HELIO GOLD, oraz wprowadzona w ostatnich latach marka bakalii bez konserwantów HELIO Natura. Linia ta wpisuje się w rosnący popyt na zdrową, naturalną i mało przetworzoną żywność, a jednocześnie wciąż towarzyszy jej intensywna kampania promocyjna. Ponadto Spółka corocznie rozszerza swoją ofertę o nowe produkty i linie produktowe. Wśród produktów wprowadzonych w roku obrotowym 2016/2017 warto przytoczyć np. batony bakaliowo-zbożowe HELIO, czy prażone orzechy laskowe bez dodatku soli i tłuszczu HELIO Natura. Prócz rozwoju asortymentowego, Spółka konsekwentnie inwestuje w umacnianie wizerunku zdrowej marki HELIO z tradycjami, w tym poprzez intensywne kampanie promocyjne. Rozpoznawana i silnie promowana marka parasolowa HELIO stanowi istotną przewagę konkurencyjną Emitenta.



## Marki własne sieci handlowych

Z uwagi na stale rosnące zapotrzebowanie na produkty marek własnych sieci handlowych (*private labels*), Emitent nadal zwiększał zakres współpracy w ramach tej grupy produktów. Było to możliwe dzięki rozszerzeniu dotychczasowej listy dostarczanych asortymentów marek własnych o nowe pozycje oraz nowych dystrybutorów. Dalszy rozwój tej grupy produktów wydaje się być nieunikniony z uwagi na panujące na rynku trendy. Należy jednocześnie zauważyć, że mimo niższej marży ze sprzedaży produktów sygnowanych marką sieci handlowej w porównaniu do sprzedaży produktów marki producenta, produkty te nie wymagają dodatkowych nakładów na promocję, acz powodują konieczność utrzymywania większej liczby asortymentów na stanie magazynowym Emitenta.

## Produkty na wagę – „luzy”

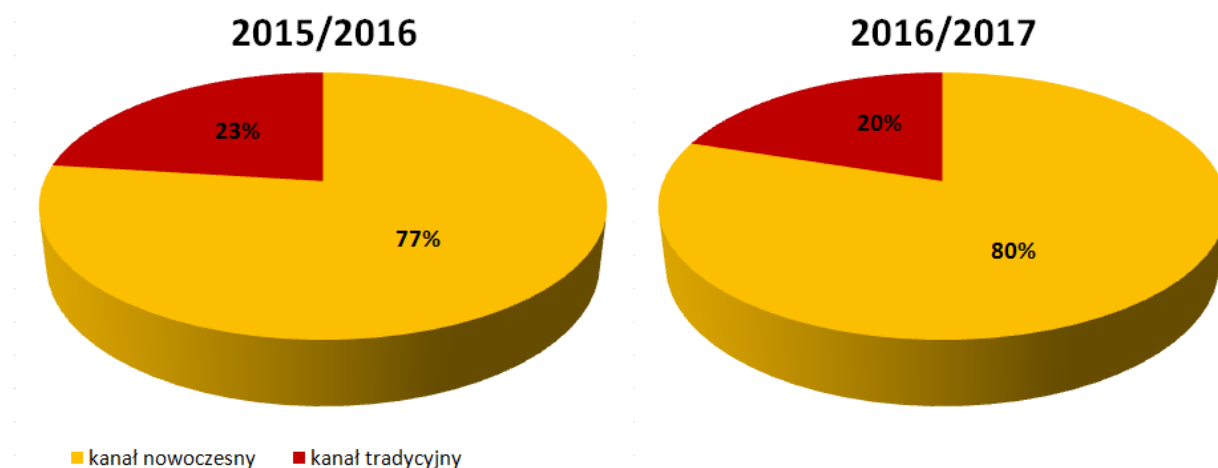
W roku obrotowym 2016/2017 udział produktów na wagę wciąż stanowił najmniejszą grupę w strukturze sprzedaży Emitenta. Sprzedaż produktów na wagę prowadzona była zarówno w kanale nowoczesnym segmentu detalicznego (B2C - sieci dyskontów, super i hipermarketów), jak i w symbolicznym zakresie do przemysłu (segment B2B, tj. sprzedaż do producentów słodyczy, piekarni, cukierni itp.). Należy jednocześnie wyjaśnić, że wzrost udziału tej grupy produktowej w strukturze sprzedaży przedsiębiorstwa wynika z rozwoju kompetencji spółki w zakresie prażenia orzechów. Poprawa konkurencyjności Emitenta w tym zakresie pozwoliła zwiększyć sprzedaż orzechów prażonych luzem m.in. do sieci handlowych, w tym do kluczowych odbiorców Spółki.

## **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. W roku obrotowym 2016/2017 Spółka zwiększyła sprzedaż we wszystkich detalicznych kanałach dystrybucji, w tym szczególności do największego odbiorcy Spółki, tj. Jeronimo Martins Polska S.A. Tym samym 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 2015/2016 oraz 2016/2017



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

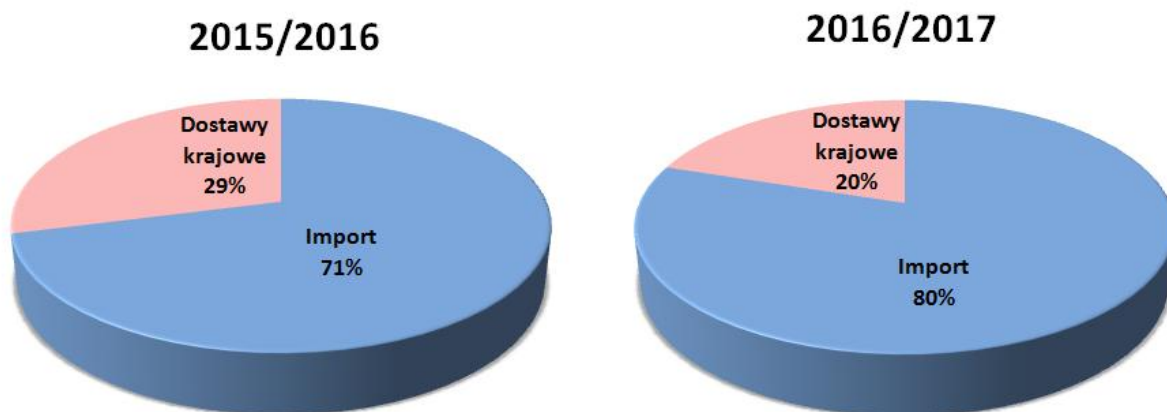
Ogólne warunki współpracy z odbiorcami nie uległy względem ubiegłego roku znaczącym zmianom. W celu ograniczenia uzależnienia od pojedynczych odbiorców, Spółka ma zawarte umowy z największymi międzynarodowymi sieciami handlowymi oraz dystrybutorami działającymi w Polsce. W roku obrotowym 2016/2017 ponad 10-procentowy udział w przychodach ze sprzedaży Emitenta ogółem odnotowało Jeronimo Martins Polska S.A. (50%), tj. właściciel największej sieci handlowej w Polsce. Emitent jest związany ze znaczącymi odbiorcami umowami ramowymi o współpracy.

W roku obrotowym 2016/2017 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: USA, Węgry, Rumunię, Holandię, Czechy, Białoruś, czy Litwę.

### Dostawcy

W roku obrotowym 2016/2017 dostawy importowe nadal przeważały nad krajowymi (Rysunek 5). Spółka nie posiadała długoterminowych umów z dostawcami. Towary kupowane były na bieżąco zgodnie z aktualnymi potrzebami, a umowy z dostawcami zawierane były na konkretną dostawę towaru. Dzięki temu działaniu Spółka nie była uzależniona od znaczących dostawców. W roku obrotowym 2016/2017 żaden z kontrahentów Spółki nie przekroczył 10% udziału w dostawach do Spółki ogółem.

Rysunek 5. Struktura dostaw w bieżącym i ubiegłym roku obrotowym



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

W roku obrotowym 2016/2017 do głównych kierunków importu nadal zaliczały się następujące państwa: USA, Chile, Argentyna, Turcja, Hiszpania, Holandia, Czechy, Bułgaria i Chiny. Płatności z tytułu importu rozliczane zaś były przede wszystkim w dolarach amerykańskich (USD), euro (EUR) oraz koronach czeskich (CZK).

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

HELIO S.A. jest stroną 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 2016/2017 przewyższyły 10% obrotów Spółki ogółem, tj. umowy z Jeronimo Martins Polska S.A. (50%), a z uwagi na dynamiczny wzrost tegorocznych przychodów ze sprzedaży Emitenta, także kontrahentami, który taki udział obrotów osiągnęły w roku ubiegłym, tj. Auchan Polska Sp. z o.o. oraz Carrefour Polska Sp. z o.o. O zawarciu tych umów Emitent informował już w latach ubiegłych, gdyż stanowią one kontynuację dotychczasowej współpracy. Istotne umowy z odbiorcami przewidują sprzedaż wyrobów Spółki zarówno pod marką producencką, jak i pod marką własną odbiorcy, w zależności od postanowień konkretnej umowy. Warunki współpracy nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego typu umów. Określają ramowe warunki współpracy, w tym szczegółowe ustalenia w zakresie warunków dostaw i składania zamówień, form i terminów płatności, udzielania

odbiorcom przez Emitenta rabatów, upustów bądź premii (uzależnionych od osiągnięcia określonej wartości obrotu, naliczanych od konkretnych towarów, za usługi logistyczne, marketingowe itp.), zapłaty kar umownych przez Emitenta w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania postanowień umownych, a także okresu obowiązywania danej umowy, sposobów i terminów jej rozwiązania. Umowy te zawarte są na czas nieokreślony, lub podlegają rutynowemu corocznemu odnowieniu.

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.), a wynikających z zawartych pomiędzy Cedentem a Kontrahentem umów handlowych lub wszelkich oświadczeń woli, na podstawie których Cedent realizuje sprzedaż towarów i usług, oraz określenie warunków i zasad dokonywania zapłaty za nabywane wierzytelności. Zgodnie z zawartą Umową Ramową Cedent uzyskał prawo przedstawiania Bankowi do wykupu wierzytelności przysługujących mu od wskazanego w Umowie Ramowej Kontrahenta. Bank może nabywać wierzytelności od Cedenta na podstawie wniosku składanego przez Kontrahenta (na podstawie udzielonego przez Cedenta pełnomocnictwa) za pośrednictwem dedykowanego systemu elektronicznego przetwarzania i transmisji danych (bankowości elektronicznej), jak również w formie pisemnej. 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 2016/2017 Spółka była również stroną istotnych z perspektywy działalności Emitenta umów kredytu. W celu uniknięcia powtarzania informacji, niniejsze umowy zostały zaprezentowane w punkcie 11 niniejszego sprawozdania.

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

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

## **9. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (w tym 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 2016/2017 Spółka nie dokonała inwestycji kapitałowych. Nakłady inwestycyjne minionego okresu to zaś przede wszystkim finalizacja budowy nowego budynku magazynowego w ramach kompleksu produkcyjno-magazynowego w Brochowie, modernizacja i uzupełnienie infrastruktury poprawiającej efektywność i bezpieczeństwo produkcji, oraz rozszerzającej kompetencje produkcyjne Emitenta. Spółka uzupełniła także swoją flotę samochodową, a także dokupiła nieruchomość w najbliższych sąsiedztwie kompleksu produkcyjno-magazynowego w Brochowie.

Tabela 2: Wydatki inwestycyjne HELIO S.A. w roku obrotowym 2016/2017

Wyszczególnienie	Źródła finansowania	
	Nakłady – środki własne (w tys. zł)	Nakłady – leasing/kredyt (w tys. zł)
Grunty w tym prawo wieczystego użytkowania	115	-
Budynki i budowle	248	2.000
Maszyny i urządzenia	660	1.014
Środki transportu	557	486
Wartości niematerialne i prawne	16	-
Wyposażenie	11	477
Inwestycje kapitałowe	-	-

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Spółka nie posiada powiązań organizacyjnych ani kapitałowych z innymi podmiotami.

#### **10. 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 transakcji z podmiotem powiązanyim 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 2016/2017 Spółka była stroną następujących umów kredytowych:

- Umowa kredytu w rachunku bieżącym zawarta dnia 17 września 2013 r. ze zmianami pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie („Bank”) – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w rachunku bieżącym do maksymalnej wysokości 25.000.000 zł. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 28 września 2016 r.
- 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. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 1M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 2 października 2017 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 2017 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 nieodnawialny zawarta dnia 16 sierpnia 2011 r. ze zmianami pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. (dawniej BNP Paribas Bank Polska S.A.) z siedzibą w Warszawie („Bank”) - Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt nieodnawialny w wysokości 1.000.000 zł przeznaczony na finansowanie inwestycji związanych z wyposażeniem nowej siedziby Kredytobiorcy w Brochowie. Termin wykorzystania kredytu: do dnia 16.02.2012 r. Pierwsza rata kredytu płatna w najbliższym dniu wymagalności odsetek po dniu, w którym upłynął okres wykorzystania kredytu. Od kwoty wykorzystanego kredytu Bank pobierał odsetki według zmiennej stopy procentowej 3M WIBOR powiększonej o marżę banku. Okres kredytowania: do 15 sierpnia 2016 r.

- 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 2016/2017 Spółka nie zaciągała ani nie wypowiadała pożyczek.

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

W roku obrotowym 2016/2017 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 podmiotom powiązanim Emitenta**

W roku obrotowym 2016/2017 Spółka nie udzieliła i nie otrzymała poręczeń ani gwarancji.

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

W roku obrotowym 2016/2017 HELIO S.A. nie miała 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 2016/2017.



**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 2016/2017 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 celu elastycznego poprawienia płynności i pozycji finansowej Emitenta, w tym w szczególności w okresach sezonowego wzrostu sprzedaży, Spółka zawarła dodatkowo z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. Umowę Ramową dotyczącą Dyskonta Wierzytelności z Kontraktów Handlowych przysługujących od kontrahenta objętego finansowaniem (Jeronimo Martins Polska S.A.). Umowa ta, oraz zwiększone limity kredytowe sprawiły, że płynność finansowa Spółki była niezagrożona i pozwoliła na dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży. Z uwagi na ww. umowę dyskonta wierzytelności średnie saldo wykorzystania kredytów obrotowych znacząco zmalało względem ubiegłego roku.

W minionym roku HELIO S.A. spłacała wcześniej zaciągnięte długoterminowe kredyty inwestycyjne. Spłata kredytu przebiegała bez zastrzeżeń. Jednocześnie Spółka finansowała bieżące inwestycje z wcześniej zapewnionych kredytów inwestycyjnych. Rozbudowa hali produkcyjno-magazynowej w Brochowie, finansowana była bowiem drugą transzą w wysokości 3.780 tys. zł dotychczasowego długoterminowego kredytu inwestycyjnego w Banku BGŻ BNP Paribas S.A., zaś środki na tegoroczny zakup środków trwałych w tym maszyn i urządzeń oraz samochodów służbowych zapewnione były poprzez stosowny aneks do umowy kredytowej z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A.

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 2017/2018 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 PLN udzielonego przez Bank BGŻ BNP Paribas 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**

Planowane nakłady inwestycyjne i odtworzeniowe będą finansowane przede wszystkim z wypracowanych dotychczas zysków, tj. ze środków własnych. W celu poprawienia struktury bilansowej Spółki na dzień bilansowy kończący rok 2017/2018, Emitent nie wyklucza częściowego refinansowania poniesionych w najbliższym roku obrotowym inwestycji kredytem długoterminowym.

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 2016/2017 czynnikami, które pozytywnie wpłynęły na osiągnięte wyniki były przede wszystkim:

- wzrost zainteresowania konsumentów bakaliarnymi postrzeganymi w szerszym kontekście niż tylko niezastąpiony składnik świątecznych potraw,
- wprowadzenie na rynek nowych produktów i kategorii produktowych,
- aktywna polityka handlowa, w tym dalsza penetracja rynku B2C przyczyniająca się do pozyskania nowych odbiorców i rozszerzenia współpracy z dotychczasowymi kontrahentami,
- aktywność promocyjna Emitenta, w tym efektywne kampanie reklamowe,
- poprawa potencjału produkcyjnego Emitenta i elastyczności zarządzania procesami produkcyjno-magazynowymi przedsiębiorstwa,
- przekroczenie prognozy rentowności przedsiębiorstwa w dotychczas deficytowych okresach dzięki zwiększonemu poziomowi sprzedaży, oraz wzmocnienie efektu skali działalności w kluczowym sezonie,
- zmiana struktury finansowania bieżącego Spółki poprzez uzupełnienie dotychczasowych źródeł o dyskonto wierzytelności z kontraktów handlowych od największego odbiorcy na rzecz banku.

Głównymi czynnikami negatywnie wpływającymi na wynik finansowy były przede wszystkim:

- trudności w pozyskaniu pracowników produkcyjnych w wysokim sezonie produkcyjnym,

- deprecjacja złotej waluty wobec kluczowej dla zakupu surowca waluty (USD) w kluczowym sezonie z punktu widzenia działalności Spółki, przyczyniająca się do okresowego obniżenia uzyskiwanych przez Spółkę marż ze sprzedaży brutto.

## **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. W tym czasie Emitent starał się będzie zatem możliwie najefektywniej wykorzystać zarówno swój potencjał produkcyjny, jak i handlowy, oraz 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

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

### Produkty oraz rynek bakalii

Spółka planuje nadal eksploatować i eksplorować sprzyjające trendy konsumenckie, w tym modę na zdrową, naturalną i mało przetworzoną żywność. Bieżące zmiany nawyków konsumenckich Polaków sprzyjają bowiem produktom zdrowszym, z mniejszą zawartością soli i tłuszczów, bezglutenowych, oraz

z większym udziałem naturalnych składników, czy błonnika. W tym celu Spółka rozwijać będzie dotychczasową ofertę, dostosowując ją elastycznie do bieżących oczekiwań rynku. Dotychczas podjęte działania, wprowadzone nowości i kampanie promocyjne, a także konsekwentnie realizowana wobec odbiorców polityka cenowa, powinny systematycznie 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). Spodziewanym rezultatem jest poprawa efektywności kosztowej Spółki oraz umocnienie pozycji Emitenta na krajowym rynku bakalii.

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

### Efekt wysokiej bazy

W związku z bardzo wysoką na tle branży dynamiką sprzedaży Emitenta w ostatnim roku, należy się liczyć z efektem wysokiej bazy. Mimo rosnącego popytu na produkty Spółki, ponad 25-letnie doświadczenie Emitenta wskazuje, że utrzymanie tak wysokich wzrostów rok po roku 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 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 renegecjowania 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.

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 utrzymywanie się na stosunkowo niskim poziomie stawki referencyjnej WIBOR dla kredytów zaciągniętych przez Spółkę.

Podsumowując należy uznać, że w kolejnym roku Spółka planuje kontynuować realizowaną strategię, w tym dostosowując ofertę produktową do bieżących potrzeb rynku i poczynając niezbędne inwestycje w markę, infrastrukturę i organizację. Choć utrzymanie dotychczasowej dynamiki wzrostu sprzedaży wydaje się być mało prawdopodobne z uwagi na efekt wysokiej bazy, dotychczas podjęte działania, wprowadzone nowości i kampanie promocyjne, a także konsekwentnie realizowana wobec odbiorców polityka cenowa, powinny przyczynić się do dalszego umocnienia pozycji rynkowej Emitenta.

## **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, nadzorujących albo członków organów administrujących 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 2016/2017 kształtowała się następująco:

Zarząd

- Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu- 1.484 tys. zł brutto
- Justyna Wąsowicz - Wiceprezes Zarządu – 1.111 tys. zł brutto

Rada Nadzorcza

- Jacek Kosiński – Przewodniczący Rady Nadzorczej – 6 tys. zł brutto
- Adam Wąsowicz – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej – 5 tys. zł brutto
- Irena Gałan-Stelmaszczuk – Członek Rady Nadzorczej – 3 tys. zł brutto
- Grzegorz Kowalik – Członek Rady Nadzorczej – 3 tys. zł brutto
- Radosław Turski – Członek Rady Nadzorczej – 3 tys. zł brutto

**23. Informacja 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.

**24. 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 2017 r., osoby zarządzające i nadzorujące posiadały akcje Spółki w wielkościach podanych poniżej (Tabela 3).

Tabela 3: Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień 30.06.2017 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.

**25. 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.

**26. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych**

Nie dotyczy.

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

W dniu 6 listopada 2015 r. Rada Nadzorcza Spółki dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych. Wybrany

podmiotem była spółka PKF Consult spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa z siedzibą w Warszawie (02-695 Warszawa) przy ul. Orzyckiej 6 lok. 1B, wpisaną na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod numerem ewidencyjnym 477. W dniu 26 listopada 2015 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. Ze względu na zmianę przepisów prawa powszechnie obowiązujących, związaną z nowymi wymogami i obowiązkami stawianymi firmom audytorskim oraz jednostkom zainteresowania publicznego, w dniu 28.06.2017 r. na mocy porozumienia stron za zgodą Rady Nadzorczej Spółki ograniczono zakres umowy, odstępując od wzajemnych zobowiązań z tytułu przeglądu półrocznego sprawozdania finansowego i badania sprawozdania finansowego za rok 2017/2018 (tj. odpowiednio wg stanów na dzień 31.12.2017 oraz 30.06.2018). Tym samym Umowa po zmianach obejmuje swym zakresem odpowiednio:

- przeglądy półroczne sprawozdań finansowych HELIO S.A. sporządzonych wg stanu na dzień 31.12.2015, 31.12.2016,
- badania rocznych sprawozdań finansowych HELIO S.A. za lata obrotowe kończące się 30.06.2016, 30.06.2017.

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

Nazwa usługi	Rok obrotowy 2016/2017	Rok obrotowy 2015/2016
Badanie rocznego sprawozdania finansowego	16.500	17.000
Inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdania finansowego	7.500	8.000
Usługi doradztwa podatkowego	-	-
Pozostałe usługi	-	-

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

## **28. 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

oświadczają, 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 standardami zawodowymi.

Wyględy, 31 października 2017 r.

.....  
Leszek Wąsowicz  
Prezes Zarządu

.....  
Justyna Wąsowicz  
Wiceprezes Zarządu