



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI HELIO S.A.  
za rok obrotowy 2007/2008  
trwający od 1 lipca 2007 r. do 30 czerwca 2008 r.**

## **SPIS TREŚCI**

1. Zasady sporządzania rocznego sprawozdania z działalności Zarządu
2. Podstawowe informacje o Spółce
3. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Spółki i osiągnięte przez nią zyski lub 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 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
6. 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 (firm) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem
7. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji
8. 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)
9. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku obrotowego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro
10. Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach
11. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta
12. Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji
13. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok
14. 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
15. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem zmian w strukturze finansowania tej działalności

16. 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
17. 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 strategii rynkowej przez niego wypracowanej
18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta
19. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji
20. 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
21. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych opartych na kapitale emitenta, w tym programów operacyjnych z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku
22. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących
23. Wskazanie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależny, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta
24. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy
25. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta
26. Informacje o systemie kontroli akcji pracowniczych
27. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcję emitenta
28. Informacje dotyczące umowy z podmiotem uprawnionym do badania i przeglądu sprawozdań finansowych
29. Oświadczenie osób odpowiedzialnych za informacje zawarte w niniejszym sprawozdaniu z działalności Zarządu HELIO S.A.

## 1. Zasady sporządzania rocznego sprawozdania z działalności Zarządu

Prezentowane sprawozdanie z działalności Zarządu Spółki za rok obrotowy 2007/2008 zostało sporządzone zgodnie z Ustawą z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości z późniejszymi zmianami oraz Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych.

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. Należy jednak pamiętać, że z uwagi na fakt, iż prawny poprzednik Emitenta podjął decyzję o zmianie roku obrotowego (z równego kalendarzowemu na rok obrotowy kończący się 30 czerwca każdego roku) oraz zgodnie z definicją roku obrotowego zawartą w art. 3 ust. 1 pkt 9 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości stanowiącą, iż w przypadku zmiany roku obrotowego pierwszy po zmianie rok obrotowy powinien być dłuższy niż 12 kolejnych miesięcy, **poprzedni rok obrotowy w Spółce**, będącej prawnym następcą „PH BONA” Sp. z o.o. **objął okres 18 miesięcy**, tj. od 1 stycznia 2006 r. do 30 czerwca 2007 roku, **czyli o 6 miesięcy więcej niż bieżący rok obrotowy**.

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 (dawniej „PH BONA” Sp. z o.o.)
Forma prawna:	Spółka akcyjna
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba:	Wyględy
Adres:	ul. Stołeczna 26 , 05-083 Zaborów
Telefon:	022 796 31 96
Telefaks:	022 752 09 21
Adres poczty elektronicznej:	helio@helio.pl
Adres głównej strony internetowej:	www.helio.pl

W imieniu Spółki działają:

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

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

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

Siedziba Spółki mieści się w Wyględach przy ul. Stołecznej 26, tu również znajduje się zakład produkcyjny. Drugi zakład mieści się w Feliksowie przy ul. Stołecznej 121. Obie lokalizacje znajdują się na szlaku komunikacyjnym Warszawa – Sochaczew w odległości 20 kilometrów od centrum stolicy i około 10 kilometrów od drogi tranzytowej Warszawa Poznań.

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

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

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

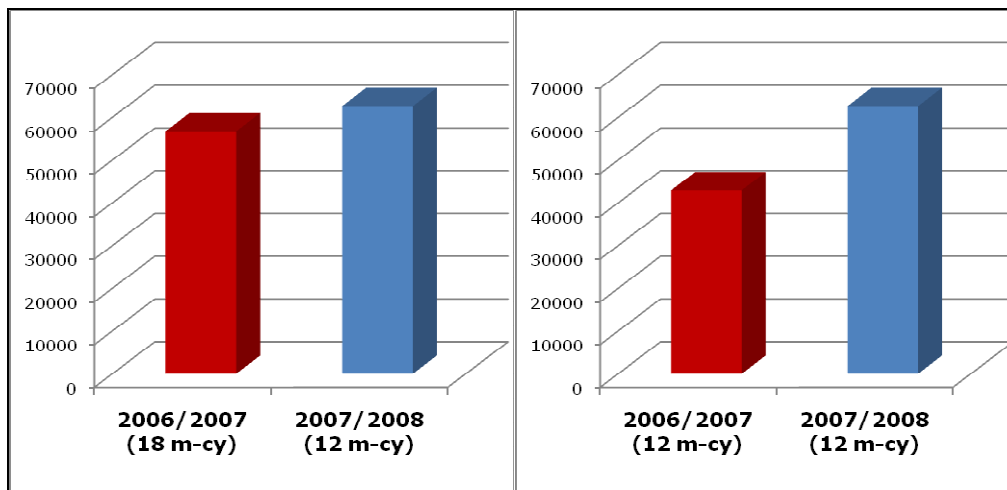
#### Czynniki wpływające na działalność Spółki w bieżącym roku obrotowym

Przyjęta od roku 1992 strategia rozwoju działalności okazała się słuszna, co znalazło potwierdzenie w znaczącej dynamice przychodów uzyskiwanej przez przedsiębiorstwo w każdym kolejnym roku, niezależnie od zmian formy prawnej. Dzięki rosnącemu popytowi na oferowane produkty konsekwentnie rozbudowywane były moce produkcyjne, dzięki czemu następował dalszy dynamiczny wzrost przychodów. W roku obrotowym 2007/2008 Spółka osiągnęła rekordowe w swojej historii przychody ze sprzedaży, które wyniosły 62 648 tys. zł, co oznacza ponad dziesięcioprocentowy wzrost w stosunku do poprzedniego roku obrotowego. Wzrost ten nie odzwierciedla jednak rzeczywistej dynamiki rozwoju przedsiębiorstwa, bowiem bieżący rok obrotowy był o 6 miesięcy krótszy od poprzedniego, a tym samym bieżący rok obrotowy porównany został do okresu o 50% dłuższego.

Mając na uwadze powyższe, w celu zobrazowania rzeczywistej dynamiki rozwoju Spółki, należy odnieść tegoroczne przychody ze sprzedaży do wyników uzyskanych w analogicznym kalendarzowo okresie ubiegłego roku, tj. od 1 lipca 2006 r. do 30 czerwca 2007 r., które wyniosły 42 938 tys. zł. Dopiero taki sposób prezentacji wskazuje odpowiednio wzrost przychodów odnotowanych

przez Spółkę w roku obrotowym 2007/2008, który wyniósł *de facto* 46% (Rysunek 1).

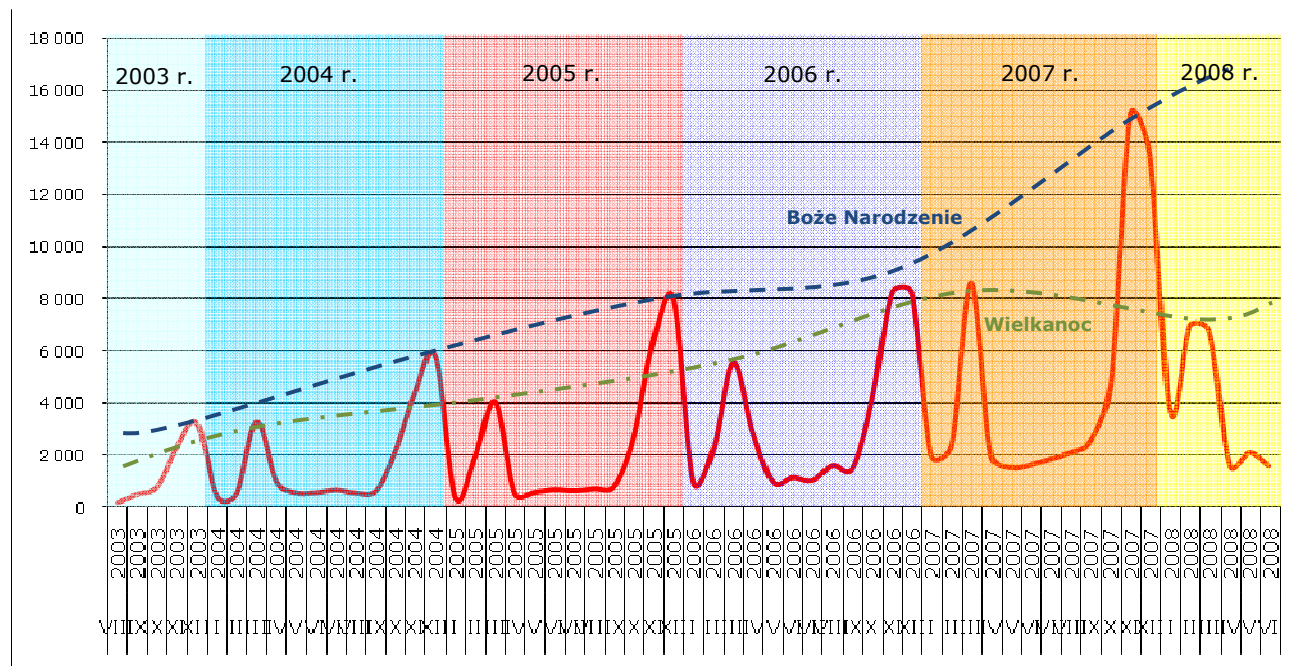
Rysunek 1: Wzrost przychodów HELIO S.A. w roku obrotowym 2007/2008 (12 miesięcy, tj. 01.07.2007 – 30.06.2008) w porównaniu do ubiegłego roku obrotowego (18 miesięcy, tj. 01.01.2006 – 30.07.2007) oraz w porównaniu do analogicznego kalendarzowo okresu ubiegłego roku obrotowego (12 miesięcy, tj. 01.07.2006 – 30.06.2007) – w tys. PLN



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Mając na uwadze charakterystyczną dla branży Emitenta sezonowość sprzedaży, wygodnym do ilustracji rozwoju przedsiębiorstwa jest zestawienie przychodów ze sprzedaż w analogicznych miesiącach poszczególnych lat działania Spółki (Rysunek 2). Analiza takiego zestawienia pozwala zauważyć przede wszystkim wysoki wzrost uzyskiwanych przychodów w kluczowych dla Spółki okresach świątecznych (Boże Narodzenie i Wielkanoc), pokrywający się ze stałym trendem wzrostowym obserwowanym od początku działalności Spółki. W gwoi wyjaśnienia warto dodać, że widoczne na wykresie odchylenia od trendu wzrostowego w sezonie bożonarodzeniowym 2006 r. oraz wielkanocnym 2008 r., wynikają z nietypowego rozłożenia się sprzedaży równomiernie pomiędzy dwa miesiące (odpowiednio pomiędzy listopad i grudzień 2006 r. oraz luty i marzec 2008 r.), zaś zazwyczaj dominująca część świątecznego piku sprzedażowego przypada w udziale tylko jednemu miesiącowi.

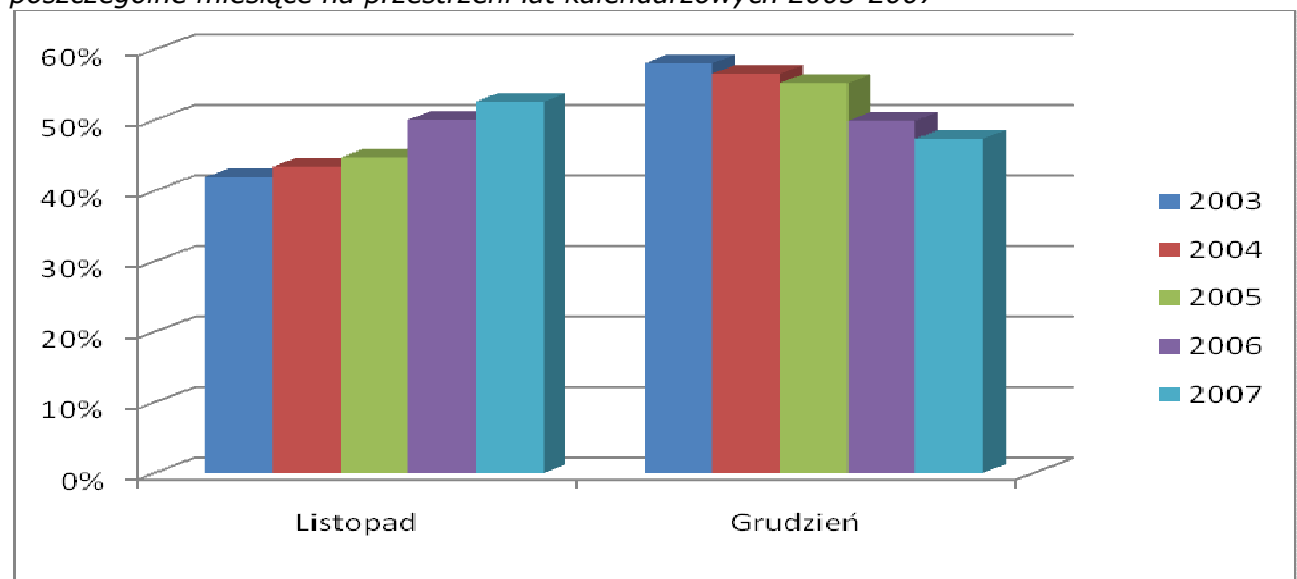
Rysunek 2: Dynamika przychodów przedsiębiorstwa z wizualizacją lat kalendarzowych (w tys. PLN)



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Ciekawym trendem wydaje się być także widoczne na przestrzeni lat kalendarzowych 2003-2007 systematyczne przesuwanie się bożonarodzeniowej kumulacji sprzedażowej z grudnia na listopad. Podstawą tej zmiany jest regularny wzrost udziałów w przychodach ze sprzedaży Emitenta sieci super i hipermarketów oraz hurtowni, kosztem małych sklepów detalicznych, które zazwyczaj dokonują przedświątecznego zatowarowania w okresie późniejszym, a jednocześnie bliższym wigilijnych zakupów klienta finalnego. W sposób bardziej wyrazisty zaprezentowane jest to na Rysunku 3.

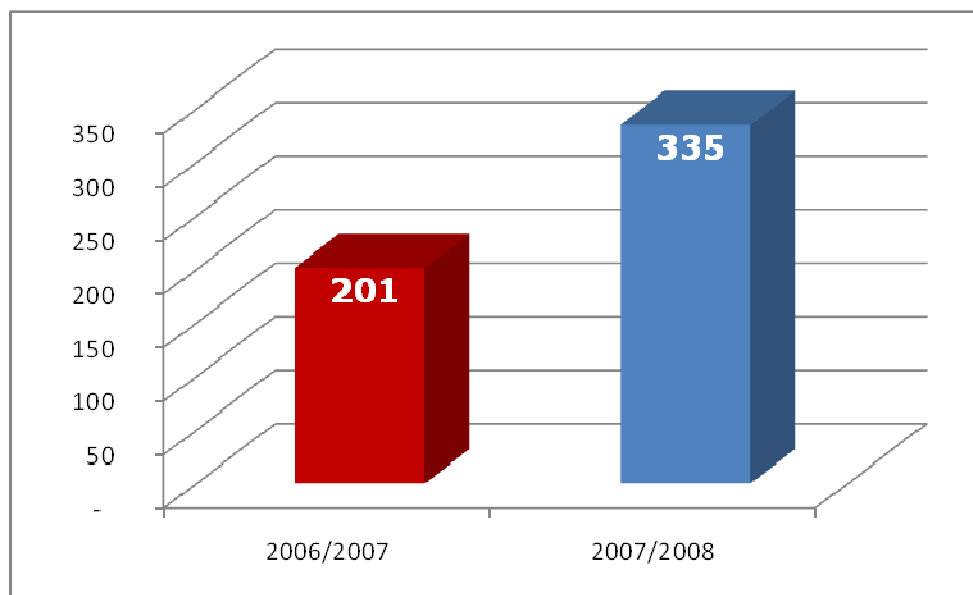
Rysunek 3: Rozkład przedświątecznej sprzedaży w okresie listopada i grudnia na poszczególne miesiące na przestrzeni lat kalendarzowych 2003-2007



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Wraz ze wzrostem przychodów ze sprzedaży, Emitentowi towarzyszy wzrost osiągniętych zysków. W roku obrotowym 2007/2008 Spółka wygenerowała rekordowy w swojej historii zysk netto w wysokości 4 014 tys. zł, co oznacza jego wzrost o 11% w stosunku do roku obrotowego 2006/2007. Podobnie jak w przypadku interpretacji wzrostu przychodów należy jednak pamiętać, że bieżący rok obrotowy był o 6 miesięcy krótszy od ubiegłego. Oznacza to, że średnio w miesiącu bieżącego roku obrotowego Spółka zarobiła netto o 66% więcej niż średnio w miesiącu poprzedniego roku obrotowego (Rysunek 4).

Rysunek 4: Średni miesięczny zysk netto wygenerowany przez Emitenta w bieżącym i ubiegłym roku obrotowym (w tys. PLN)

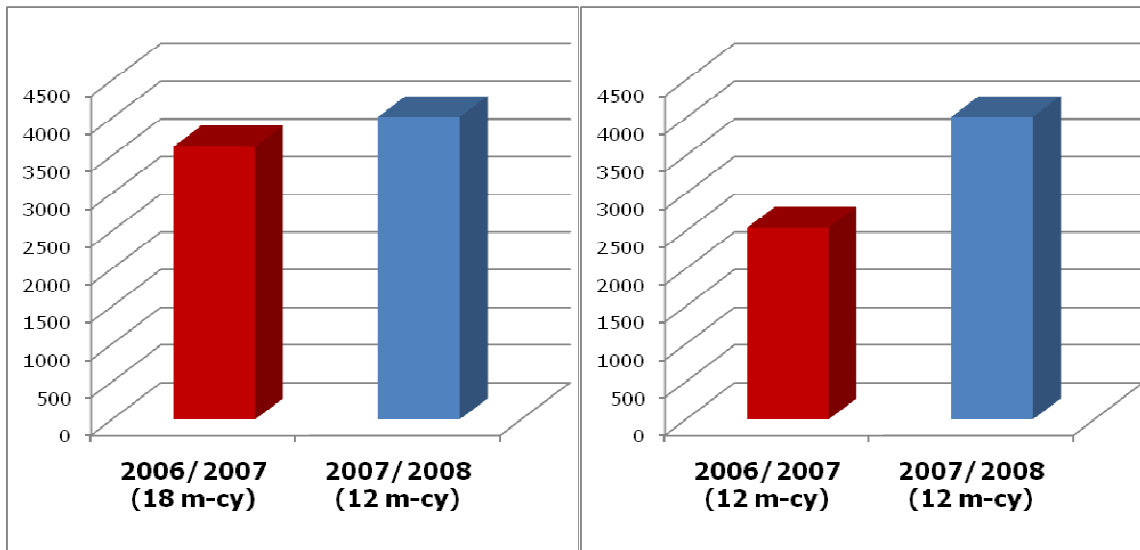


Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Uwzględniając dodatkowo sezonowość w branży Emitenta, zasadnym wydaje się być odniesienie tegorocznych zysków do wyniku uzyskanego w analogicznym kalendarzowo okresie ubiegłego roku obrotowego, tj. od 1 lipca 2006 r. do 30 czerwca 2007 r., który wyniósł 2 544 tys. zł. Taki sposób interpretacji wydaje się być najlepszą metodą na uchwycenie prawidłowej dynamiki wzrostu osiąganego zysku netto. Wg powyższej metodologii dynamika ta ukształtowała się w bieżącym roku obrotowym na poziomie 58%.



Rysunek 5: Wzrost zysku netto HELIO S.A. w roku obrotowym 2007/2008 (12 miesięcy, tj. 01.07.2007 – 30.06.2008) w porównaniu do ubiegłego roku obrotowego (18 miesięcy, tj. 01.01.2006 – 30.07.2007) oraz w porównaniu do analogicznego kalendarzowo okresu ubiegłego roku obrotowego (12 miesięcy, tj. 01.07.2006 – 30.06.2007) – w tys. PLN



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

W analizowanym roku obrotowym głównymi czynnikami, które wpłynęły na osiągnięte wyniki były przede wszystkim:

- pozyskanie nowych odbiorców w kanale tradycyjnym (dystrybutorzy hurtowi) oraz nowoczesnym (sieć supermarketów),
- wzmocnienie dobrych relacji z dotychczasowymi głównymi odbiorcami Spółki, co zaowocowało zwiększonym wolumenem dostaw,
- wzrost sieci handlowych, z którymi Emitent dotychczas współpracował, co przyczyniło się do wzrostu obrotów z tymi sieciami,
- intensyfikacja prowadzonych w tym okresie działań marketingowych, skierowanych zarówno do finalnego klienta, jak i do dostawców,
- wzrost udziału w dostawach importu bezpośredniego, tańszego od zakupów surowca od krajowych pośredników,
- restrukturyzacja systemu wynagradzania i zatrudniania pracowników.

Dynamiczny wzrost skali działania przedsiębiorstwa powoduje systematyczny wzrost zatrudnienia w spółce. W celu uniknięcia trudności ze skompletowaniem załogi produkcyjnej na okres wzmożonej aktywności (wrzesień 2007 – kwiecień 2008), na początku roku obrotowego Emitent musiał reagować intensyfikacją działań w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi. Niekomfortowa dla pracodawców sytuacja na krajowym rynku pracy, zmusiła do poniesienia dodatkowych kosztów wynagrodzenia oraz zwiększenia liczby osób zatrudnionych na stanowiskach produkcyjnych w oparciu o umowę o pracę. Rezygnacja z dotychczasowych pracowników determinowałaby bowiem dużą fluktuację zatrudnienia, wiążącą się z długotrwałym procesem rekrutacji oraz wdrożeniem nowoprzyjętych osób, co niewątpliwie odzwierciedliłoby się w spadku efektywności działania Spółki w kluczowym dla niej okresie przygotowywania się do przedsięwziętego piku sprzedażowego. W porównaniu do ubiegłego roku obrotowego średnia liczba zatrudnionych w oparciu o umowę o pracę zwiększyła się o 56%, zaś uwzględniając osoby pracujące w oparciu o umowy cywilnoprawne, średnie zatrudnienie zwiększyło się o 59% z największą liczbą zatrudnionych w miesiącach poprzedzających szczytowe wartości sprzedaży.

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

Rok obrotowy	Średnia liczba zatrudnionych
2003/2004	45
2005	55
2006/2007	66
2007/2008	105

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Na osiągnięte wyniki finansowe Spółki wpłynęły również czynniki zewnętrzne. Wśród nich warto wymienić wzrost cen na światowych rynkach surowców oraz umocnienie się waluty polskiej. Nałożenie się czynnika negatywnego i pozytywnego, wzajemnie zneutralizowało ich pojedyncze konsekwencje, tym bardziej w kontekście zwiększonych zakupów dokonywanych przez Emitenta z importu bezpośredniego.

Tabela 2: Średnie kursy walut na koniec roku obrotowego 2006/2007 i 2007/2008

Dzień	USD		EUR	
	Kurs średni	zmiana	Kurs średni	Zmiana
30.06.2007	2,7989	-24%	3,7658	-11%
30.06.2008	2,1194		3,3542	

Źródło: Zarząd HELIO S.A. na podstawie Tabeli A kursów średnich NBP

Z czynników o skali makroekonomicznej wpływających na wyniki finansowe Spółki, warto podkreślić odnotowany w Polsce wzrost koniunktury gospodarczej. Ogólna poprawa sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych, wpłynęła na zmiany w standardowym koszyku zakupów przeciętnego konsumenta, który przeznaczając coraz większą część swojego dochodu na dobra luksusowe, w tym zdrową i ekologiczną żywność. Dzięki temu Polacy coraz chętniej kupują bakalie jako substytut dla popularnych przekąsek, takich jak chipsy ziemniaczane, słone paluszki czy czekoladowe batoniki. W odniesieniu do bieżącego roku obrotowego powyższe zmiany sprawiły, że zwiększyła się nasza sprzedaż w impasowych dla branży bakaliowej miesiącach, a tym samym zniwelowały się nieco niedogodności związane z sezonowym charakterem działalności Spółki.

### Perspektywy rozwoju

Rynek bakalii w Polsce cechuje się obecnie wysoką dynamiką rozwoju. Ze względu na niższe w porównaniu do krajów Europy Zachodniej spożycie bakalii na mieszkańca w Polsce, szacuje się, iż krajowy rynek bakalii będzie rósł w najbliższych latach jeszcze o około 5-10% rocznie. Pozytywnym symptomem jest również wzrost popytu na bakalie w miesiącach charakteryzujących się dotychczas małym zainteresowaniem na te produkty. Jest to przede wszystkim efekt coraz powszechniejszego postrzegania bakalii przez Polaków nie tylko jako produktu świątecznego, lecz używanego na co dzień jako substytut dla innego rodzaju przekąsek. W związku z propagowaną przez media modą na zdrowy styl życia, szacuje się, że ta tendencja ta będzie się umacniać.

Dobre perspektywy rozwoju rynku cieszą tym bardziej, że Emitent od początku swojej działalności wzrasta znacznie szybciej niż rynek, co rokuje przed Spółką pomyślną przyszłość. Na przestrzeni co najmniej najbliższego roku obrotowego Spółka planuje zatem kontynuować przyjętą dotychczas strategię rozwoju, co dzięki wykorzystaniu posiadanego doświadczenia powinno znaleźć odzwierciedlenie w istotnym wzroście udziału przedsiębiorstwa w rynku krajowym. W realizacji celów nieoceniona będzie również budowa nowoczesnego zakładu produkcyjnego na zakupionej wiosną bieżącego roku nieruchomości w Brochowie koło Sochaczewa. Inwestycja zostanie sfinalizowana z kredytu bankowego oraz ze środków własnych, w tym środków pozyskanych z zeszłorocznej emisji akcji.

W dalszej perspektywie Spółka zakłada także wprowadzenie nowoczesnymi kanałami dystrybucji dotychczasowych produktów na rynki międzynarodowe, w tym na rynki krajów o zbliżonej kulturze i tradycjach oraz na rynki krajów *starej* Unii Europejskiej, gdzie w porównaniu do polskiego rynku produkty ekologiczne mają znacznie większy udział w koszyku konsumenta.

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

##### Ryzyko związane z konkurencją

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

##### Ryzyko wahań cen surowców

HELIO S.A. jest spółką handlową surowców spożywczych i jest narażona na ryzyko wahań cen. Okresowo wahania takie mogą mieć wpływ na wysokość 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 wysokiej dotychczasowej rentowności sprzedaży, dzięki doświadczonemu personelowi ds. zakupów, Spółka będzie starała się odpowiednio wcześniej reagować na panującą na rynku sytuację, w tym przede wszystkim: zwiększać zapasy surowców, których cena wzrośnie oraz odpowiednio wcześniej renegować z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów.

##### Ryzyko kursu walut obcych

Ze względu na fakt, iż Spółka importuje bezpośrednio z krajów pochodzenia część surowców do przygotowania produktów, poziom kursu walut obcych może mieć wpływ na jego wyniki finansowe. W celu uniknięcia negatywnego wpływu

kursu walut obcych na wyniki finansowe Spółka na bieżąco monitoruje rynek walutowy podejmując stosowne działania.

#### Ryzyko sezonowości sprzedaży i zapasów

W działalności Spółki występuje zjawisko znacznej sezonowości sprzedaży. Najwyższa sprzedaż bakalii przypada na okres przed świętami Bożego Narodzenia i Wielkanocy. Sprzedaż bakalii jest najniższa w okresie letnim, ze względu na dostępność świeżych owoców, które w tym okresie są towarem konkurencyjnym. Jednocześnie Spółka przygotowując się do okresów wzmożonej sprzedaży dokonuje zakupów bakalii w okresie, w którym sprzedaż jest najniższa.

#### Ryzyko związane z globalizacją na rynku największych odbiorców

Zjawisko łączenia się największych globalnych sieci super i hipermarketów powoduje zmiany na rynku odbiorców Spółki. Powoduje to brak możliwości dywersyfikacji ryzyka po stronie odbiorców. Połączone sieci z reguły dążą do centralizacji zakupów i częściej wybierani są dostawcy współpracujący z siecią, która była siecią przejmującą. W celu dywersyfikacji po stronie dostawców Spółka ma zawarte umowy z większością działających w Polsce sieci marketów oraz stara się zwiększać dotarcia do mniejszych sklepów. Godnym podkreślenia jest jednak fakt, iż ryzyko to jest również szansą na zwiększenie sprzedaży Spółki. Utrzymanie bowiem dotychczasowych kluczowych odbiorców, wiąże się z ich zwiększonym zapotrzebowaniem na produkty wynikającym z rosnącej skali ich działalności.

#### Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Istotną wartość Emitenta stanowią kluczowi pracownicy. Ich utrata mogłaby negatywnie wpłynąć na relacje ze znaczącymi odbiorcami i dostawcami. Zatrudnienie nowych specjalistów wiązałoby się z długotrwałym procesem rekrutacji, oraz wdrożeniem nowoprzyjętych osób, co opóźniłoby termin osiągnięcia oczekiwanej efektywności, z tego też względu Spółka podejmuje szereg działań z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi, w tym przede wszystkim dopasowanie poziomu wynagrodzeń do sytuacji panującej na rynku pracy oraz zwiększenie liczby osób zatrudnionych całorocznie w oparciu o umowę o pracę.

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

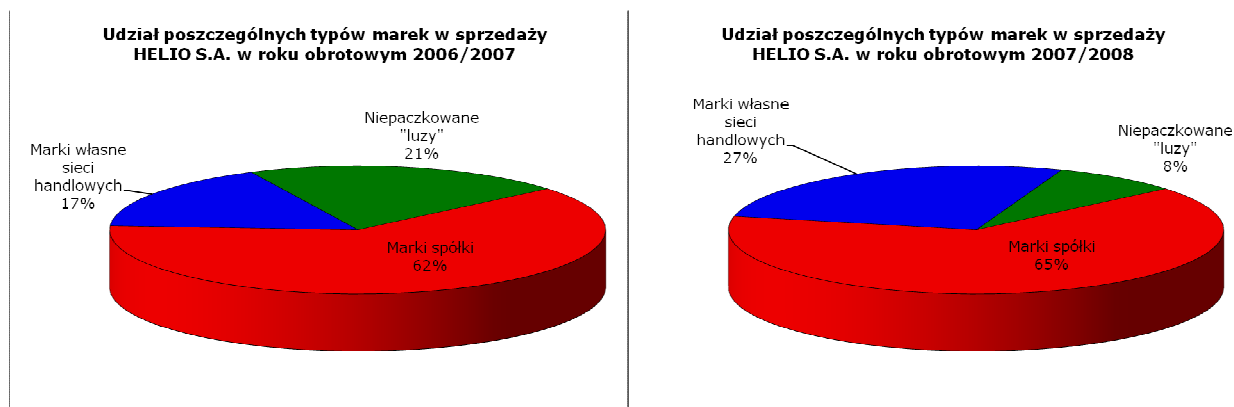
Po emisji Akcji Serii B udział dominującego akcjonariusza, Pana Leszka Wąsowicza w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu wynosi ponad 77 %. Znaczący udział w ogólnej liczbie głosów pozostawia mu faktyczną kontrolę nad decyzjami podejmowanymi w Spółce i ogranicza wpływ nowych akcjonariuszy. Dodatkowo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

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

Przedmiotem działalności HELIO S.A. jest import i konfekcjonowanie bakalii, produkcja wyrobów z maku oraz ich dystrybucja. Przedsiębiorstwo oferuje wyroby pod markami Spółki, do których należą: „HELIO”, „Słoneczne Owoce” oraz „Bona”. Spółka oferuje bakalie również w postaci mieszanek takich jak: mieszanka owocowa, mieszanka studencka, mieszanka orzechowa czy mieszanka bakaliowa.

Dzięki możliwości elastycznego podejścia do oczekiwań klientów oraz wytwarzania produktów zgodnie z sugestiami i potrzebami klientów HELIO S.A. sprzedaje wyroby również pod markami własnymi super i hipermarketów, a także w opakowaniach hurtowych do sprzedaży luzem. Mimo iż siła tradycji kupowania na wagę jest jeszcze w Polsce stosunkowo duża, ten rodzaj sprzedaży systematycznie wypierany jest przez produkty paczkowane, a w szczególności te, które łączą w sobie funkcjonalność paczki z okazjonalną ceną towarów kupowanych luzem. Udział w sprzedaży bakalii paczkowanych pod różnymi markami przedstawia rysunek 6.

Rysunek 6. Udział paczkowanych marek bakalii w uzyskiwanych przychodach ze sprzedaży Spółki



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Porównując powyższe dane, widoczny jest wyraźny spadek udziału w sprzedaży bakalii niepaczkowanych (-13%), na rzecz wzrostu udziału marek własnych sieci handlowych (+10%) oraz marek Spółki (+3%). Zmiany, które nastąpiły w strukturze sprzedaży są zatem korzystne dla Emitenta, gdyż zwiększył się udział bakalii paczkowanych, których sprzedaż jest bardziej zyskowna.

Od kilku lat flagowym asortymentem Spółki są produkty z kategorii mas makowych. W tym segmencie Spółka jest bezapelacyjnym liderem rynku (wg MEMRB sprzedaż HELIO stanowi ok. 63% rynku mas makowych w ujęciu ilościowym – Rysunek 8). Dzięki podjętym działaniom, masy makowe HELIO są obecnie produktem bardzo dobrze znanym i rozpoznawanym. Widząc ich olbrzymi potencjał, a szczególnie rosnący popyt na produkty najwyższej klasy, Spółka uzupełniła swoją ofertę o masę makową z bakalią klasy PREMIUM w puszcze.

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

orzechy:

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

ziarna i pestki:

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

owoce suszone<sup>1</sup>:

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

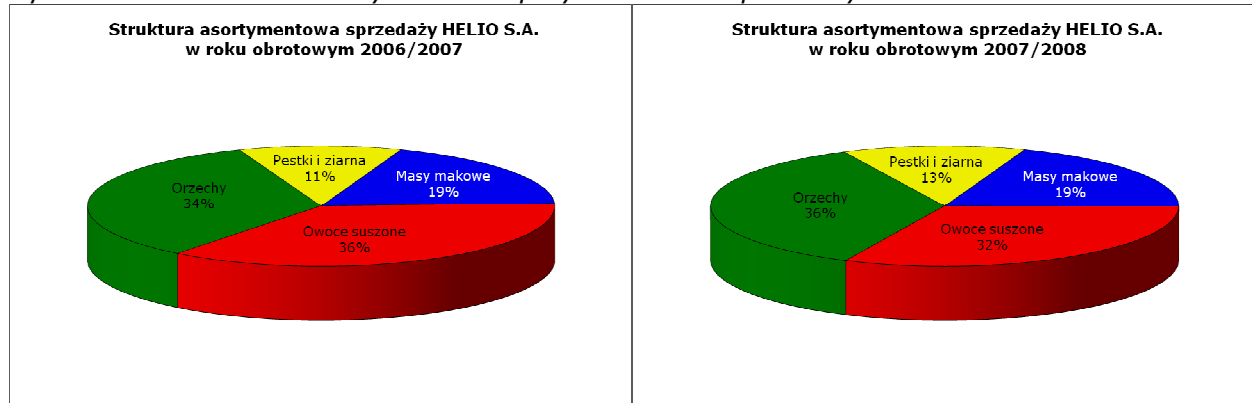
Z nowości pojawiających się w ofercie Spółki warto zwrócić uwagę na rozszerzony w ostatnich miesiącach roku kalendarzowego 2007 asortyment bakalii marki Słoneczne Owoce, który został uzupełniony o opakowania w tradycyjnej gramaturze 70-250 gram. Asortyment bakalii wzbogacony został również o produkty mniej typowe. Wśród nich warto wyróżnić suszoną żurawinę, czy niedostępne dotychczas w Polsce, a wyjątkowo słodkie i delikatne rodzynki koryntki. Dzięki atrakcyjnym opakowaniom, najwyższej jakości produktu i wsparciu marketingowemu, Spółka tworzy nowy, dobry wizerunek marki Słoneczne Owoce.

Prócz produktów firmowanych marką Emitenta, Spółka znacznie zwiększyła zarówno wolumen sprzedaży, jak i spektrum asortymentów dostarczanych pod marką własną sieci super i hipermarketów (tzw. private labels), w tym m.in. Auchan, E.Leclerc, JMD „Biedronka”, TESCO. Jest to dla Spółki duży sukces, bowiem mimo niższej marży ze sprzedaży tych produktów w porównaniu do sprzedaży produktów marki Spółki, nie wymagają one dodatkowych nakładów na ich promocję, a także budują pozytywne relacje z działami zakupów największych sieci handlowych w kraju.

Z punktu widzenia struktury asortymentowej sprzedaży (Rysunek 7), nie uległa ona znaczącym zmianom w stosunku do poprzedniego roku obrotowego. Do asortymentów generujących największe przychody nadal zaliczamy orzechy oraz owoce suszone, zaś asortymentem posiadającym najmniejszy udział pozostały pestki i ziarna. Godnym uwagi jest fakt, iż mimo że masy makowe cechują się największą sezonowością, niewątpliwie stanowią one istotną pozycję w uzyskiwanych przez Emitenta przychodach.

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

Rysunek 7. Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

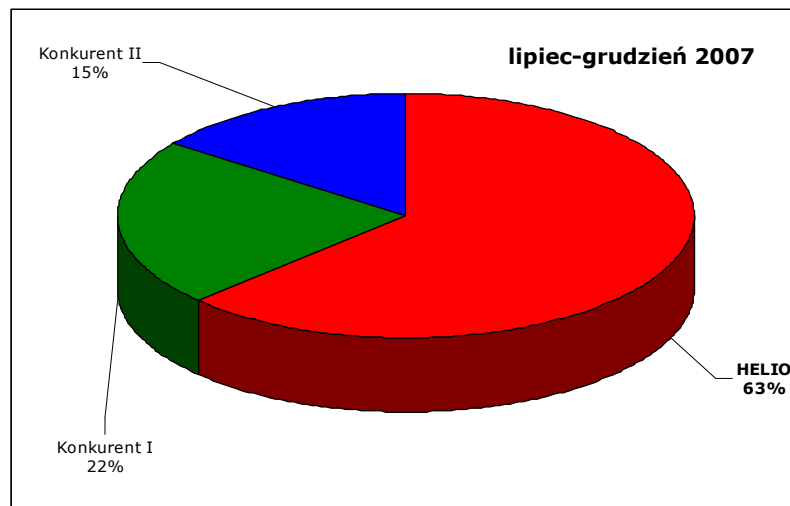
**6. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy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

#### Odbiorcy

Spółka jest uznanym i cenionym dostawcą we wszystkich kanałach dystrybucji. W omawianym okresie Spółka utrzymała odbiorców z lat ubiegłych, poszerzając ich grono między innymi o nowe sieci hipermarketów. Powszechna obecność produktów Spółki na rynku oraz ich wysoka jakość odzwierciedliła się uzyskaniem kolejnych nagród. W bieżącym roku obrotowym nasze produkty zostały aż dwukrotnie wyróżnione prestiżowym tytułem „Złoty Laur Konsumenta 2008”. Złote godła przypadły bowiem w udziale naszym bakaliom, oraz w kategorii dodatki do ciast - masom makowym HELIO. Godło „Laur Konsumenta” jest projektem tworzonym przez polski rynek konsumencki pod opieką merytoryczną Instytutu Gallupa, jednego ze światowych liderów badań opinii publicznej. Produkty uhonorowane godłem „Laur Konsumenta” to artykuły, które bardzo dobrze się sprzedają, są najczęściej wybierane przez konsumentów oraz pozytywnie przez nich oceniane i rekomendowane innym osobom.

W ostatnim roku Emitent utrzymał swoją pozycję lidera wśród producentów mas makowych (Rysunek 8) oraz pozycję jednej z czołowych firm na rynku bakalii. Według szacunków Zarządu HELIO S.A., udział Spółki w rynku bakalii stanowi ok. 9-11%.

Rysunek 8. Ilościowy udział w sprzedaży mas makowych w Polsce w okresie lipiec – grudzień 2007



Źródło: MEMRB International Poland Polskie Biuro Badań Marketingowych Sp. z o.o.

Spółka prowadzi działalność na terenie całego kraju, zaś jej wyroby sprzedawane są w większości sieci handlowych, a także w małych sklepach, które obsługiwane są przez handlowców oraz za pośrednictwem hurtowni spożywczych. Największy udział w sprzedaży Spółki mają super i hipermarkety, co jest w chwili obecnej charakterystyczne dla całego rynku bakalii, na którym istotna część sprzedaży odbywa się pod własnymi markami super i hipermarketów.

Typowym trendem dla całego rynku FMCG jest także zmiana form dystrybucji. Coraz większe znaczenie mają duże sieci hipermarketów i sklepów dyskontowych. Zjawisko to umacniane jest tendencją łączenia się największych globalnych sieci super i hipermarketów, co powoduje zmiany na rynku odbiorców Spółki. Udział sprzedaży do super i hipermarketów w przychodach ze sprzedaży Emitenta wynosi ok. 85%. W celu ograniczenia uzależnienia od pojedynczych odbiorców, Spółka zawarła umowy z największymi międzynarodowymi sieciami handlowymi działającymi w Polsce. Największymi odbiorcami produktów Emitenta w bieżącym roku obrotowym były sieci Auchan, Carrefour, JMD „Biedronka”, Kaufland, Real oraz Tesco.

Mimo że właściwie cała sprzedaż Spółki skierowana była na rynek krajowy, w roku obrotowym 2007/2008 Emitent *de facto* dostarczał swoje produkty również do odbiorców zagranicznych. Była to jednak wyłącznie sprzedaż sondażowa, mająca na celu zbadanie popytu na produkty Spółki we Francji, Litwie i Słowacji, a tym samym export stanowił jedynie niewielki promil w ogólnych przychodach ze sprzedaży przedsiębiorstwa.

### Dostawcy

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



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

HELIO S.A. jest stroną kilkunastu umów handlowych z odbiorcami, w których zobowiązuje się do dostarczania produkowanych przez siebie wyrobów, a odbiorcy, reprezentujący sieci handlowe, dysponujące sklepami wielkopowierzchniowymi, jak również będący mniejszymi przedsiębiorcami, zobowiązują się do zakupu tych wyrobów i ich dalszej odsprzedaży. Umowy nie precyzują wielkości zakupów do jakich zobowiązani są kontrahenci Emitenta. Spośród umów zawartych z odbiorcami, za istotne uznano umowy z kontrahentami, z którymi obroty ze sprzedaży w ostatnim roku przewyższyły 10% obrotów Spółki ogółem lub szacuje się, że taki poziom osiągną na przestrzeni najbliższego roku. Są to umowy z sześcioma spółkami reprezentującymi duże sieci handlowe (Carrefour Polska Sp. z o.o., Jeronimo Martins Dystrybucja S.A., Tesco Polska Sp. z o.o. oraz MGB Metro Group Buying Polska Sp. z o.o. i Spółka Sp. K. wraz z reprezentowanymi przez nią spółkami Makro Cash and Carry Polska S.A. oraz Real,- Sp. z o.o. i Spółka Sp. K.), przewidujące sprzedaż wyrobów Spółki zarówno pod jej własną marką, jak i pod marką odbiorcy, w zależności od postanowień konkretnej umowy. Warunki współpracy nie odbiegają od warunków powszechni stosowanych dla tego typu umów.

Spółka corocznie odnawia umowy ubezpieczeniowe z tytułu:

- odpowiedzialności cywilnej związanej z prowadzeniem działalności i posiadaniem mienia oraz wprowadzeniem produktu do obrotu,
- ubezpieczenia mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku, dewastacji, ognia i innych zdarzeń losowych,
- ubezpieczenia sprzętu elektronicznego od wszelkich ryzyk,
- ubezpieczenia komunikacyjne floty samochodowej Spółki.

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

Na przestrzeni roku obrotowego 2007/2008 Spółka była stroną istotnych z perspektywy działalności Emitenta umów kredytu. W celu uniknięcia powtarzania informacji, niniejsze umowy zostały zaprezentowane w punkcie 10 niniejszego sprawozdania.

## **8. 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**

W roku obrotowym 2007/2008 Spółka nie dokonała inwestycji kapitałowych.

Najważniejszą z poczynionych inwestycji był zakup nieruchomości położonej w Brochowie (powiat sochaczewski) pod budowę nowego zakładu produkcyjnego. Ponad siedmiohektarowa działka znajduje się w optymalnej z punktu widzenia

Emitenta lokalizacji, zaś jej cena wyniosła 1,8 mln. zł. Ponadto w skład przedmiotowej nieruchomości weszło również siedem znajdujących się na niej budynków. Ze względu na ich zły stan, jeszcze w bieżącym roku rozpoczęty został ich generalny remont, a także prace adaptacyjne.

Prócz działań adaptacyjno-remontowych dotychczasowych budynków, Spółka na przestrzeni najbliższych lat chce zbudować na zakupionej nieruchomości nowoczesny kompleks magazynowo – produkcyjno – biurowy. Finalizacja inwestycji wpłynie przede wszystkim na wzrost możliwości produkcyjnych przedsiębiorstwa. Prócz korzyści ekonomicznych wynikających z rosnącej skali produkcji, budowa dużego zakładu produkcyjnego z potężnym zapleczem magazynowym pozwoli na poczynienie wysokich oszczędności w ramach działań logistycznych. Dodatkowo dzięki nowej inwestycji, w której mają zostać zaaplikowane wysokiej jakości standardy produkcji (BRC), Emitent poprawi swoją konkurencyjność na rynku.

Tabela 3: Wydatki inwestycyjne HELIO S.A. w roku obrotowym 2007/2008

Wyszczególnienie	Źródła finansowania	
	Nakłady – środki własne (w tys. zł)	Nakłady – leasing/kredyt (w tys. zł)
Grunty w tym prawo wieczystego użytkowania	1.413	-
Budynki i budowle	857	-
Maszyny i urządzenia	514	-
Środki transportu	297	-
Wartości niematerialne i prawne	50	-
Wyposażenie	13	-
Inwestycje kapitałowe	-	-

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Z pozostałych inwestycji, warto nadmienić, że Spółka rozbudowała swoją infrastrukturę produkcyjną o kolejne maszyny i urządzenia, w tym m.in. o nowoczesną linię pakującą, rozdrabniacz rodzynek, owijarkę do palet, etykietarkę, czy chłodnię wody, a także poszerzyła liczbę posiadanych środków transportu, w tym między innymi o trzy wózki widłowe.

Spółka nie posiada powiązań organizacyjnych ani kapitałowych z innymi podmiotami.

### **9. Opis transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku obrotowego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro**

W okresie, którego dotyczy niniejsze sprawozdanie, HELIO S.A. nie dokonała transakcji z podmiotem powiązanyym o łącznej wartości przekraczającej kwotę 500.000 euro.

## **10. Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach.**

Na przestrzeni roku obrotowego 2007/2008 Spółce nie zostały udzielone żadne poręczenia, ani gwarancje. Spółka w tym okresie była stroną następujących umów kredytowych. Wszystkie umowy zostały zawarte pomiędzy Emitentem (Kredytobiorca), a Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. (działającym jako następca prawny Banku BPH S.A.) z siedzibą w Warszawie (Bank).

- Umowa o kredyt inwestycyjny zawarta dnia 6 września 2005 r. – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt inwestycyjny w kwocie 720.000 zł z przeznaczeniem na finansowanie i refinansowanie 80% kosztów budowy magazynu wyrobów gotowych. Okres kredytowania: do 30 czerwca 2008 r.
- Umowa o kredyt obrotowy odnawialny zawarta dnia 20 lipca 2006 r. – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt obrotowy odnawialny w kwocie, wynoszącej od 10 listopada 2006, 5.800.000 zł, z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy, tj. zapewnienie środków na zakupy surowców związane z sezonowością sprzedaży. Okres kredytowania: do 2 lipca 2007 r.
- Umowa kredytu o linię wielocelową wielowalutową zawarta dnia 27 lipca 2004 r., aneksowana dnia 1 września 2006 r. – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w formie wielocelowej, wielowalutowej linii kredytowej do równowartości kwoty 1.700.000 zł, umożliwiającej korzystanie z sublimitu kredytowego do równowartości kwoty 1.500.000 z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy, oraz z sublimitu do wysokości kwoty 200.000 zł z przeznaczeniem na pokrycie ryzyka kredytowego i rynkowego ponoszonego przez Bank w związku z zawarciem między Bankiem i Kredytobiorcą transakcji rynku finansowego na podstawie i na warunkach określonych w odrębnej umowie. Okres kredytowania: do 31 sierpnia 2007 r.
- Umowa kredytu o linię wielocelową wielowalutową zawarta dnia 6 września 2007 r. – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w formie wielocelowej, wielowalutowej linii kredytowej do równowartości kwoty 12.700.000 zł, umożliwiającej korzystanie z sublimitu kredytowego do równowartości kwoty 12.500.000 z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy, oraz z sublimitu do wysokości kwoty 200.000 zł z przeznaczeniem na pokrycie ryzyka kredytowego i rynkowego ponoszonego przez Bank w związku z zawarciem między Bankiem i Kredytobiorcą transakcji rynku finansowego na podstawie i na warunkach określonych w odrębnej umowie. Okres kredytowania: do 31 sierpnia 2008 r.

O umowie zawartej w roku obrotowym 2007/2008 Spółka informowała w raporcie bieżącym nr 21/2007 z dnia 7 września 2007 roku.

## **11. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanim emitenta**

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport HELIO S.A. nie udzieliła pożyczki, ani nie udzieliła poręczeń ani gwarancji.

## **12. Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji**

W bieżącym roku obrotowym Emitent nie miał żadnych wpływów z tytułu emisji akcji. Jednocześnie Spółka wykorzystywała środki z subskrypcji przeprowadzonej w ubiegłym roku obrotowym. Od momentu pozyskania środków z emisji, zgodnie z przedstawionymi w prospekcie emisyjnym celami, część z nich została przeznaczona na kapitał obrotowy Spółki, a część na cele inwestycyjne, w tym zakup nieruchomości w Brochowie, prace remontowo-adaptacyjne budynków położonych na zakupionej nieruchomości oraz zakup nowych maszyn i urządzeń do produkcji. Niewykorzystana część środków była lokowana w bezpieczne instrumenty finansowe, tj. lokaty bankowe.

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

W dniu 2 kwietnia 2008 r. Zarząd Emitenta opublikował raportem bieżącym nr 2/2008 nową prognozę wyników finansowych HELIO S.A. na rok obrotowy 2007/2008 trwający od 1 lipca 2007 r. do 30 czerwca 2008 r. Osiągnięte na przestrzeni czterech kwartałów bieżącego roku obrotowego wyniki świadczą zatem o poprawności przyjętych założeń.

Tabela 4. *Prognoza wyników finansowych na rok obrotowy 2007/2008 (w tys. zł)*

<b>Wyszczególnienie</b>	<b>Prognoza na okres 01.07.2007 – 30.06.2008</b>	<b>Wykonanie w okresie 01.07.2007 – 30.06.2008</b>	<b>Wykonanie prognozy w ujęciu procentowym</b>
Przychody ze sprzedaży	61.000	62.648	103%
EBITDA	5.760	5.854	102%
Zysk brutto	4.700	4.958	105%
Zysk netto	3.800	4.014	106%

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

## **14. 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**

Spółka w roku obrotowym 2007/2008 zakupiła ze środków własnych nieruchomość gruntową wraz z budynkami, maszyny zwiększające efektywność produkcji, a także środki transportu. W analizowanym okresie spłacane były także raty wynikające z wcześniejszych umów leasingowych oraz kredytów inwestycyjnych.

Finansowanie działalności bieżącej Spółka zapewniła sobie poprzez korzystanie z kredytów w rachunku bieżącym oraz kredytów obrotowych. Wysokość zaangażowania kredytowego dopasowana była do wzrostu zapotrzebowania na kapitał obrotowy wynikającego ze wzrostu obrotów. Wysoki poziom sprzedaży w okresach przedsięwzięczych wymaga bowiem znacznych zakupów surowców, które Spółka głównie finansuje kredytem obrotowym.

Zarząd Emitenta nie przewiduje w chwili obecnej zagrożeń dla możliwości wywiązywania się z zobowiązań posiadanych przez spółkę. Obsługa zobowiązań z tytułu dostaw, usług i kredytów następuje na bieżąco, zgodnie z warunkami umów.

W celu zabezpieczenia płynności finansowej Spółki w przyszłym okresie, Zarząd HELIO S.A. podpisał w dniu 11 sierpnia 2008 r. umowę kredytową z Bankiem BPH S.A., na mocy której został mu udostępniony do dnia 30 września 2009 r. kredyt w formie wielocelowej wielowalutowej linii kredytowej do równowartości 6.840.000 zł oraz do dnia 30 kwietnia 2009 r. kredyt obrotowy nieodnawialny w kwocie 4.000.000 zł.

Dodatkowo w celu zdywersyfikowania finansowania Spółki pomiędzy różne banki, Zarząd HELIO S.A. podpisał także w dniu 11 sierpnia 2008 r. dwie umowy z Fortis Bank Polska S.A., na mocy których został mu przyznany kredyt w rachunku bieżącym do maksymalnej wysokości 5.000.000 zł z terminem udostępnienia do dnia 7 sierpnia 2009 r. oraz kredyt nieodnawialny w wysokości 14.000.000 zł na finansowanie do 80% kosztów netto realizacji nowej inwestycji w Brochowie z terminem uruchomienia do dnia 30 października 2009 r. i terminem spłaty do dnia 29 czerwca 2018 r.

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

Realizując strategię rozwoju, Spółka planuje budowę nowoczesnego zakładu produkcyjnego, w którym wykorzystane zostaną najnowsze technologie, które umożliwią automatyzację większej części procesu produkcji. W celu zwiększenia wydajności oraz ekonomiki produkcji HELIO S.A. zamierza również dokonać modernizacji obecnej infrastruktury produkcyjno-magazynowej przedsiębiorstwa, wzbogacając poszczególne linie technologiczne w dodatkowe moduły produkcyjne oraz zastępując część dotychczasowych modułów bardziej wydajnymi i energooszczędnymi.

Spółka planuje realizację powyżej przedstawionej strategii inwestycyjnej przede wszystkim z inwestycyjnego kredytu Bankowego udzielonego przez Fortis Bank Polska S.A. oraz ze środków własnych, w tym środków pochodzących z przeprowadzonej w zeszłym roku emisji akcji.

#### **16. 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 analizowanym roku obrotowym czynnikami, które pozytywnie wpłynęły na osiągnięte wyniki były przede wszystkim:

- systematyczne pozyskiwanie nowych odbiorców w kanale tradycyjnym (dystrybutorzy hurtowi) oraz nowoczesnym (sieci supermarketów),
- wzmocnienie dobrych relacji z dotychczasowymi głównymi odbiorcami Spółki, co zaowocowało zwiększonym wolumenem dostaw,
- wzrost sieci handlowych, z którymi współpracujemy,

- rosnąca popularność marki „Słoneczne Owoce”,
- intensyfikacja prowadzonych w tym okresie działań marketingowych,
- wzrost udziału w dostawach importu bezpośredniego, tańszego od zakupów surowca od krajowych pośredników,
- umocnienie się waluty polskiej, co zmniejszyło realne koszty zakupu surowców.

Głównymi czynnikami negatywnie wpływającymi na wynik finansowy były przede wszystkim:

- wzrost cen surowców,
- zwiększone opłaty marketingowe z tytułu rozszerzenia współpracy z największymi sieciami super i hipermarketów, w związku z przejmowaniem przez nie mniejszych sieci handlowych,
- wzrost kosztów wynagrodzeń pracowników, w tym w szczególności pracowników produkcyjnych.

### **17. 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 strategii rynkowej przez niego wypracowanej**

Na przestrzeni co najmniej najbliższego roku Spółka planuje kontynuować przyjętą dotychczas strategię rozwoju. Podstawowymi założeniami przyjętej i konsekwentnie realizowanej średnioterminowej strategii Emitenta jest systematyczne umacnianie pozycji na rynku bakalii i konfekcjonowania żywności niskoprzetworzonej, co dzięki wykorzystaniu zdobytego doświadczenia powinno znaleźć odzwierciedlenie w istotnym wzroście udziału przedsiębiorstwa w rynku krajowym. Strategia długoterminowa zakłada wprowadzenie nowoczesnymi kanałami dystrybucji dotychczasowych produktów na rynki międzynarodowe, w tym na rynki krajów o zbliżonej kulturze i tradycjach oraz na rynki krajów *starej* Unii Europejskiej, gdzie w porównaniu do polskiego rynku produkty ekologiczne mają znacznie większy udział w koszyku konsumenta. Ze względu jednak na bardzo duży krajowy popyt na produkty Spółki, w chwili obecnej HELIO S.A. postanowiło skoncentrować się na rynku polskim.

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

#### Rozwój poprzez rozbudowę infrastruktury produkcyjnej Spółki

Realizując strategię rozwoju, Spółka planuje budowę nowoczesnego zakładu produkcyjnego na zakupionej w bieżącym roku obrotowym nieruchomości w Brochowie. W nowym zakładzie wykorzystane zostaną najnowsze technologie umożliwiające automatyzację większej części procesu produkcji. Rozwiązanie to pozwoli znacznie zwiększyć moce produkcyjne przy nieznacznym wzroście kosztów. W celu zwiększenia wydajności oraz ekonomiki produkcji Spółka zamierza również dokonać modernizacji obecnej infrastruktury produkcyjno-magazynowej przedsiębiorstwa, wzbogacając poszczególne linie technologiczne w dodatkowe moduły produkcyjne, oraz zastępując część dotychczasowych modułów bardziej wydajnymi i energooszczędnymi.

### Dywersyfikacja dostawców oraz integracja pionowa

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

### Produkty

Spółka będzie kontynuowała przyjętą dotychczas strategię. Emitent poprzedzając swoje działania badaniami rynku i testami jakościowymi, systematycznie wprowadza i będzie wprowadzał nowe produkty z grupy bakalii i mas makowych. Taka strategia pozwala na bieżące dostosowywanie swojej oferty do potrzeb i upodobań klienta.

### Strategia marketingowa

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

## **18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta**

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

## **19. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji**

W roku obrotowym 2007/2008 nie nastąpiły zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Emitenta.

Wszyscy członkowie Zarządu powoływani są na okres 5 letniej, wspólnej kadencji. Obecny skład osobowy Zarządu pełni swoje funkcje od 25 sierpnia 2006 roku, tj. w dniu przekształcenia w spółkę akcyjną. Po tym terminie nie zostały dokonane zmiany w Zarządzie Spółki. Na obecną kadencję został wybrany w dniu 18 lipca 2006 roku, zaś ich kadencja wygasa w dniu 25 sierpnia 2011 roku. Mandat członka Zarządu wygasa w dniu zatwierdzenia przez Walne

Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok obrotowy kończący się 30 czerwca 2011.

W skład Zarządu wchodzi:

1. Leszek Wąsowicz – Prezes Zarządu,
2. Justyna Wąsowicz – Wiceprezes Zarządu.

Członkowie Rady Nadzorczej powoływani zostają na okres 5 letniej, wspólnej kadencji. Obecny skład osobowy Rady Nadzorczej pełni swoje funkcje od 25 sierpnia 2006 roku, tj. od dnia przekształcenia w spółkę akcyjną. Po tym terminie nie zostały dokonane zmiany w jej składzie. Na podstawie uchwały Wspólników spółki „PH BONA” Sp. z o.o. w sprawie przekształcenia w spółkę akcyjną kadencja członków Rady Nadzorczej wygasa w dniu 25 sierpnia 2011 r. Mandat członka Rady Nadzorczej wygasa w dniu zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok obrotowy kończący się 30 czerwca 2011.

W skład Rady Nadzorczej wchodzi:

1. Jacek Kosiński – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Adam Wąsowicz – Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej,
3. Irena Gałań – Stelmaszczuk – członek Rady Nadzorczej,
4. Magdalena Kącka – członek Rady Nadzorczej,
5. Radosław Turski – członek Rady Nadzorczej.

#### Zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających:

Zgodnie z §10 Statutu Spółki Członkowie Zarządu są powoływani i odwoływani przez Radę Nadzorczą z tym zastrzeżeniem, że członkowie Zarządu pierwszej kadencji powołani zostali w procesie przekształcenia formy prawnej Spółki, przez Zgromadzenie Wspólników spółki przekształcanej. W skład Zarządu Spółki wchodzi od jednego do trzech członków. Dokonując wyboru członków Zarządu, Rada Nadzorcza określa liczbę członków Zarządu oraz wskazuje funkcje, która powołana osoba wykonywać będzie w Zarządzie Spółki. Członków Zarządu powołuje się na okres wspólnej kadencji. Kadencja Zarządu wynosi pięć lat.

#### Uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji:

Zarząd HELIO S.A. nie posiada żadnych szczególnych uprawnień, poza uprawnieniami wynikającymi z Kodeksu Spółek Handlowych

### **20. 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.

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

Wartość wynagrodzeń i nagród członków Zarządu w roku obrotowym 2007/2008 kształtowała się następująco:

- Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu - 228.360,17 zł netto
- Justyna Wąsowicz - Wiceprezes Zarządu - 138.689,56 zł netto

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

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

Według wiedzy Zarządu HELIO S.A., na dzień zakończenia roku obrotowego, tj. 30 czerwca 2008 r., osoby zarządzające i nadzorujące posiadały następujące akcje Spółki (Tabela 5).

Tabela 5: Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień 30.06.2008 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.

**23. Wskazanie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależny, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta**

Na dzień zakończenia roku obrotowego, tj. 30 czerwca 2008 r., według wiedzy Zarządu HELIO S.A. struktura akcjonariuszy posiadających powyżej 5 % głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta przedstawiała się następująco:

Tabela 6: *Struktura akcjonariuszy posiadających powyżej 5% głosów na WZ (na dzień 30.06.2008 r.)*

Posiadacz akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ (%)
<b>Leszek Wąsowicz</b>	<b>3 857 000</b>	<b>77,1</b>	<b>3 857 000</b>	<b>77,1</b>
Fundusze Inwestycyjne zarządzane przez <b>KBC TFI S.A.</b>	<b>253 761</b>	<b>5,1</b>	<b>253 761</b>	<b>5,1</b>

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

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

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

**25. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta**

Nie występują.

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

Nie dotyczy.

**27. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcję emitenta**

Według wiedzy Zarządu nie zostały uzgodnione, żadne ograniczenia w zakresie przenoszenia prawa własności akcji Spółki oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu, za wyjątkiem zobowiązania się Prezesa Zarządu HELIO S.A. Pana Leszka Wąsowicza, że w okresie obowiązywania umowy kredytowej z Bankiem BPH S.A., tj. od dnia 11 sierpnia 2008 r. do dnia 30 września 2009 r. w strukturze własnościowej Emitenta, udział akcji Pana Leszka Wąsowicza nie spadnie poniżej 50% + 1 akcja, co zostało opublikowane raportem bieżącym nr 4/2008 z dnia 11 sierpnia 2008 r.

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

W dniu 30 marca 2007 r. Rada Nadzorcza Spółki dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych. Wybrany podmiotem jest spółka PKF Consult Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych, prowadzona przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów, pod numerem 477. W dniu 5 czerwca 2007 r. z wybranym podmiotem została zawarta umowa na okres kończący się w momencie zakończenia prac wynikających z badania rocznego sprawozdania finansowego Spółki za ostatni okres objęty umową. Umowa obejmuje swym zakresem:

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

Łączna wysokość wynagrodzenia wynikającego z powyższej umowy, należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdań finansowych wynosi 84.500 zł netto. W przypadku gdyby nastąpił znaczący wzrost (o ponad 35%) sumy bilansowej lub przychodów w badanych lub przeglądanych sprawozdaniach finansowych w kolejnych latach obrotowych, strony mogą renegotjować wysokość wynagrodzenia.

Spółka korzystała już wcześniej z usług PKF Consult Sp. z o.o. w zakresie badania sprawozdania finansowego poprzednika prawnego Emitenta za rok 2005, badania sprawozdań finansowych sporządzonych na potrzeby prospektu emisyjnego (15.08.2003–31.12.2004; 01.01–31.12.2005; 01.01–31.08.2006, prognozy finansowej), badania planu przekształcenia „PH BONA” Sp. z o.o. w HELIO S.A., a także wydania stosownych opinii oraz doradztwa w dziedzinie organizacji rachunkowości. Łączny koszt powyższych czynności wyniósł 85.300 zł netto.

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

Zarząd Spółki oświadcza, że wg swojej 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 wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności Emitenta zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Zarząd Spółki oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia

bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Wyględy, 25 listopada 2008 r.

.....  
Leszek Wąsowicz  
Prezes Zarządu

.....  
Justyna Wąsowicz  
Wiceprezes Zarządu