



**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI HELIO S.A.  
w okresie od 1 lipca 2008 r. do 31 grudnia 2008 r.**

## **SPIS TREŚCI**

1. Zasady sporządzania półrocznego sprawozdania finansowego
2. Podstawowe informacje o Spółce
3. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w półrocznym 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, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności Spółki przynajmniej w najbliższym półroczu
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 półroczu
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), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania
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 lub jeżeli pojedynczo lub łącznie są one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe
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. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie półrocznym w stosunku do wyników prognozowanych
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, 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 półrocza 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. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących
  22. Wskazanie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależny, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta
  23. 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
  24. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta
  25. Informacje o systemie kontroli akcji pracowniczych
  26. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcję emitenta
  27. Informacje dotyczące umowy z podmiotem uprawnionym do badania i przeglądu sprawozdań finansowych
  28. Oświadczenie osób odpowiedzialnych za informacje zawarte w niniejszym sprawozdaniu z działalności Zarządu HELIO S.A.

## **1. Zasady sporządzania półrocznego sprawozdania finansowego**

Sprawozdanie finansowe za pierwsze półrocze roku obrotowego 2008/2009 zostało sporządzone zgodnie z Ustawą z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości z późniejszymi zmianami.

W bieżącym roku obrotowym spółka nie zmieniała zasad ustalania wartości aktywów i pasywów oraz pomiaru wyniku finansowego w stosunku do zasad przyjętych w sprawozdaniu za poprzedni rok obrotowy.

Zgodnie ze statutem Spółki rok obrotowy HELIO S.A. rozpoczyna się w dniu 1 lipca, a kończy się w dniu 30 czerwca.

W celu zapewnienia porównywalności danych finansowych za okres porównywalny przyjęto analogiczny okres ubiegłego roku obrotowego, tj. okres od 1 lipca 2007 r. do 31 grudnia 2007 r.

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

HELIO S.A. nie tworzy grupy kapitałowej, a tym samym Spółka nie sporządza skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

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

|                                    |  |
|------------------------------------|--|
| Nazwa (firma):                     | HELIO Spółka Akcyjna<br>(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   |

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

W imieniu Spółki działają:

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

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

Poprzednik prawny Spółki działał od 15 sierpnia 2003 roku do dnia 24 sierpnia 2006 roku jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Nie bez znaczenia jest jednak fakt, że 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 ich dystrybucja. 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 około 20 kilometrów od stolicy i około 10 kilometrów od drogi tranzytowej Warszawa – Poznań. Jednocześnie Spółka wynajmuje w okolicy kilka magazynów. Od marca 2008 r. HELIO S.A. jest także w posiadaniu nieruchomości w Brochowie nieopodal Sochaczewa, na której to planowana jest budowa kompleksowego zakładu produkcyjno-biurowo-magazynowego, w którym prowadzona będzie dotychczasowa działalność Spółki.

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

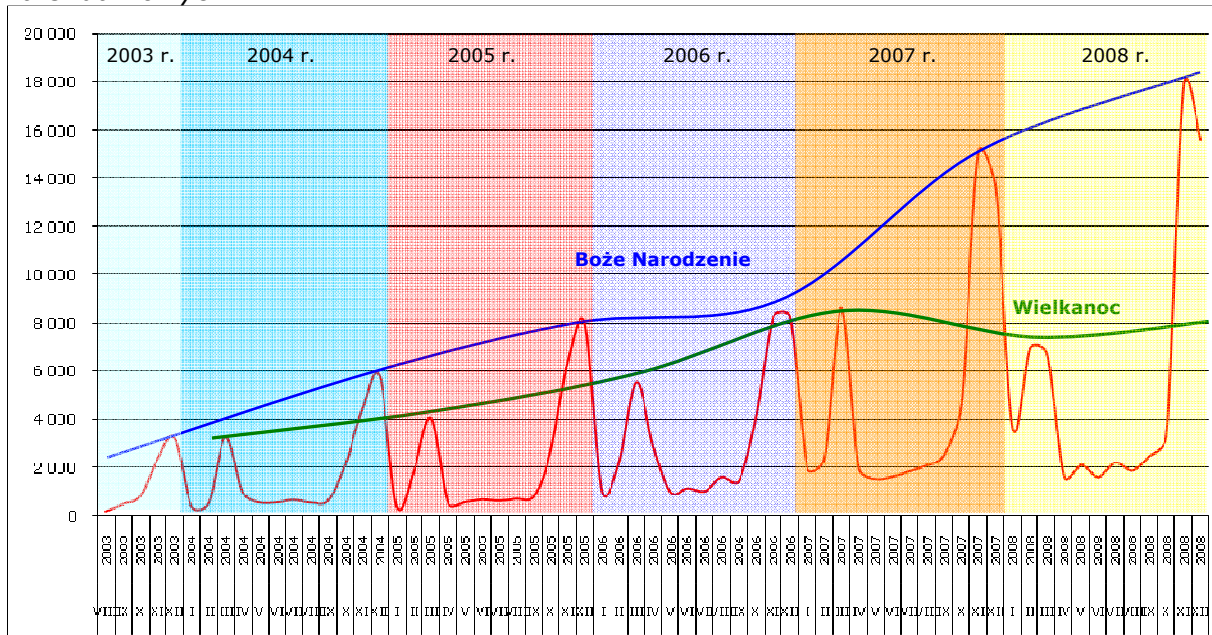
### **3. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w półrocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Spółki i osiągnięte przez nią zyski lub straty, a także omówienie perspektyw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

#### Czynniki wpływające na działalność Spółki w bieżącym półroczu

W pierwszej połowie roku obrotowego 2008/2009 Spółka osiągnęła rekordowe przychody ze sprzedaży z 6 miesięcy, które wyniosły 43.487 tys. zł, co oznacza wzrost o ponad 9% w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku obrotowego. Porównując sprzedaż w analogicznych miesiącach poszczególnych lat działania Spółki (Rysunek 1), można zauważyć stały trend wzrostowy od początku działalności przedsiębiorstwa. Widoczne na wykresie odchylenia od trendu wzrostowego w sezonie bożonarodzeniowym 2006 r. oraz wielkanocnym 2008 r., wynikają z nietypowego rozłożenia się sprzedaży równomiernie na dwa miesiące (odpowiednio pomiędzy listopad i grudzień 2006 r. oraz luty i marzec 2008 r.). Zazwyczaj dominująca część świątecznego piku sprzedażowego przypada w udziale tylko jednemu miesiącowi.

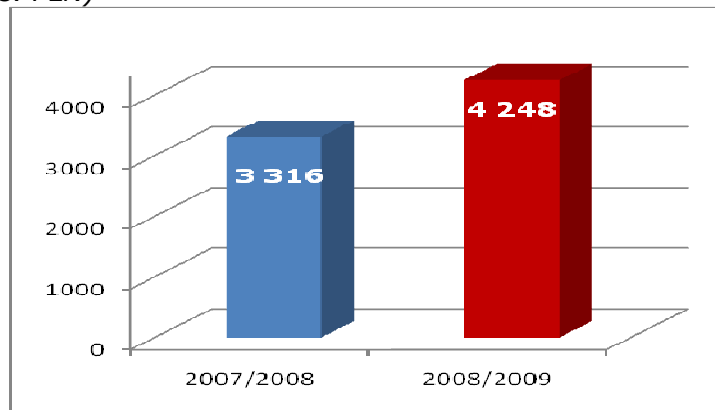
Wraz ze wzrostem przychodów, następuje wzrost osiąganych zysków. W pierwszym półroczu roku obrotowego 2008/2009 Spółka osiągnęła zysk netto w wysokości 4.248 tys. zł, co oznacza wzrost o ponad 28% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego (Rysunek 2).

Rysunek 1: *Dynamika przychodów ze sprzedaży przedsiębiorstwa z wizualizacją lat kalendarzowych*



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Rysunek 2: *Wzrost zysku netto w pierwszym półroczu bieżącego i ubiegłego roku obrotowego (w tys. PLN)*



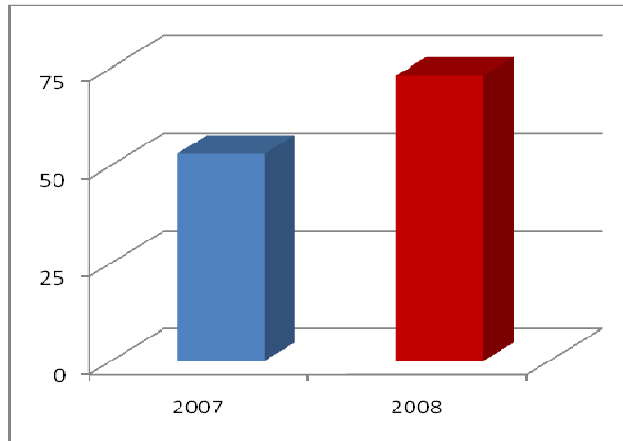
Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Wyniki finansowe osiągnięte w pierwszym półroczu roku obrotowego 2008/2009 potwierdziły słuszność realizowanej przez Spółkę polityki rozwoju. Osiągnięte w omawianym półroczu wyniki wskazują na wymierne i oczekiwane efekty z podjętych wcześniej działań. Na szczególną uwagę zasługuje poprawa uzyskiwanej przez Spółkę marży ze sprzedaży. Było to możliwe m.in. dzięki dalszemu zwiększaniu importu bezpośredniego surowców oraz coraz silniejszej pozycji Emitenta na krajowym rynku bakalii.

W minionym okresie Spółka zintensyfikowała również swoje działania marketingowe wspierające sprzedaż produktów sygnowanych marką Emitenta. W listopadzie i grudniu Spółka przeprowadziła m.in. pierwszą w historii działalności przedsiębiorstwa wizerunkową kampanię telewizyjną. W okresie przedświątecznym wyemitowano liczne billboardy sponsorskie prezentujące masę makową HELIO, co niewątpliwie przyczyniło się zarówno do wzrostu wolumenu sprzedaży produktów z kategorii mas makowych w bieżącym okresie, jak

i poprawiło wizerunek i znajomość marki HELIO w dłuższym horyzoncie czasowym. Intensyfikacja działań marketingowych widoczna była również w większej niż w zeszłym roku liczbie reklam i publikacji PR poświęconych produktom HELIO w prasie kobieco-poradniczej i branżowej oraz mediach elektronicznych.

Rysunek 3: Ilość reklam i publikacji PR w prasie kobieco-poradniczej i branżowej wspierających sprzedaż produktów sygnowanych marką Emitenta w okresie lipiec – grudzień roku kalendarzowego 2007 i 2008



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Dzięki poczynionym w ubiegłym roku obrotowym działaniom z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi, Emitent w omawianym półroczu nie miał trudności ze skompletowaniem załogi produkcyjnej, ani z uciążliwą fluktuacją zatrudnienia. Pozwoliło to na uzyskanie wysokiej efektywności pracy w kluczowym dla Spółki okresie przygotowywania się do przedświątecznego piku sprzedażowego.

Tabela 1: Zatrudnienie w Spółce HELIO S.A.

| Okres                  | Średnia liczba zatrudnionych |
|------------------------|------------------------------|
| lipiec – grudzień 2006 | 78                           |
| lipiec – grudzień 2007 | 104                          |
| lipiec – grudzień 2008 | 103                          |

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

### Perspektywy rozwoju

Na przestrzeni co najmniej najbliższego półrocza Spółka planuje kontynuować przyjętą dotychczas strategię rozwoju. Podstawowymi jej założeniami jest systematyczne umacnianie pozycji na krajowym rynku bakalii i konfekcjonowania żywności niskoprzetworzonej. Mając na uwadze sezonowy charakter branży Emitenta, a także tegoroczny termin świąt Wielkanocy (środek kwietnia), znaczna część przedświątecznej sprzedaży zrealizowana zostanie już na przestrzeni najbliższego kwartału (styczeń – marzec 2009). Krótki okres czasu między poprzednim pikiem sprzedażowym (przed świątami Bożego Narodzenia),

a zbliżającym się sezonem wielkanocnym oznacza również, że Spółka będzie mogła osiągnąć profity z poczynionych wcześniej nakładów na rozwój. Wśród nich warto wyróżnić przede wszystkim poczynione w ostatnim okresie działania marketingowe (reklama, PR), które umocniły wizerunek i pozycję Spółki na krajowym Rynku, a także działania skutkujące rozszerzeniem współpracy z dotychczasowymi odbiorcami, oraz dokonane zakupy surowców pod sprzedaż wielkanocną.

W dalszej perspektywie, Emitent zakłada istotne zwiększenie mocy produkcyjnych poprzez budowę nowego kompleksu produkcyjno-magazynowego na zakupionej w 2008 roku nieruchomości. Zwiększenie możliwości podażowych będzie dla Spółki szansą na 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 wydatkach konsumentów.

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

##### Ryzyko związane z konkurencją

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

##### Ryzyko wahań cen surowców

HELIO S.A. jest spółką handlową surowców spożywczych i jest narażona na ryzyko wahań cen. Okresowo wahania takie mogą mieć wpływ na wysokość 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 renegecować z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów.

##### Ryzyko kursu walut obcych

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



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

#### 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 handlowych oraz rozbudowuje dział handlowy w celu zwiększenia dotarcia do mniejszych sklepów. Godnym podkreślenia jest fakt, iż ryzyko to jest również szansą na zwiększenie sprzedaży Spółki. Utrzymanie bowiem dotychczasowych kluczowych odbiorców, wiąże się z ich zwiększonym zapotrzebowaniem na produkty wynikającym z rosnącej skali ich działalności.

#### Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Istotną wartość Emitenta stanowią kluczowi pracownicy. Ich utrata mogłaby negatywnie wpłynąć na relacje ze znaczącymi odbiorcami i dostawcami. Zatrudnienie nowych specjalistów wiązałoby się z długotrwałym procesem rekrutacji, oraz wdrożeniem nowoprzyjętych osób, co opóźniłoby termin osiągnięcia oczekiwanej efektywności, z tego też względu Spółka zdecydowała się podjąć szereg działań z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi, takich jak wprowadzenie dodatków stażowych, premii motywacyjnych, podpisanie umów o pracę z dotychczasowymi zleceniobiorcami, czy organizacja imprez integracyjnych.

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

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

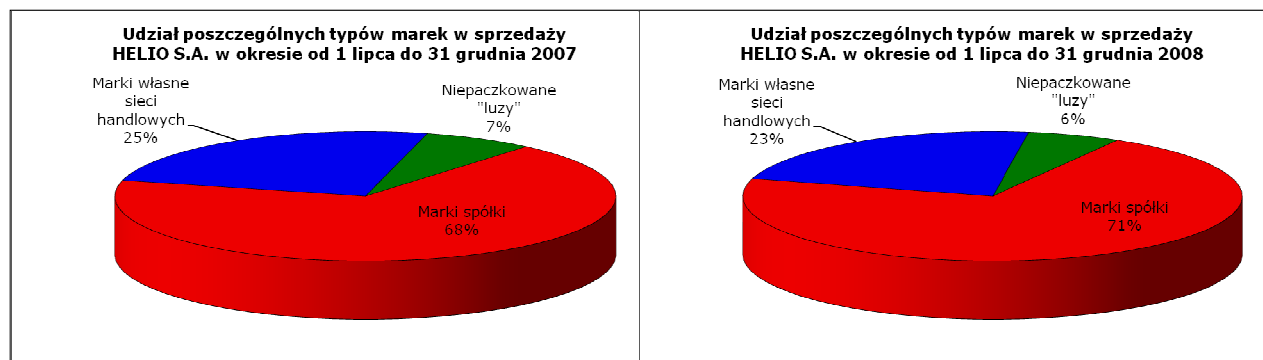
uprawnijają obecnie do 3.857.000 głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta, co stanowi 77,1% udziału w kapitale zakładowym i głosach na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

## 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 półroczu

Przedmiotem działalności HELIO S.A. jest import i konfekcjonowanie bakalii (również w postaci mieszanek takich jak: mieszanka owocowa, mieszanka studencka, mieszanka orzechowa, czy mieszanka bakaliowa) oraz produkcja wyrobów z maku (masy makowe, kutia) i ich dystrybucja. Przedsiębiorstwo oferuje swoje wyroby pod markami Spółki, do których należą: „HELIO”, „Słoneczne Owoce” oraz „Bona”. Pozycja tych marek na krajowym rynku jest coraz mocniejsza, o czym mogą świadczyć przyznane w 2008 roku prestiżowe godła „Złoty Laur Konsumenta” w kategorii bakalie oraz „Złoty Laur Konsumenta” za masy makowe w kategorii dodatki do ciast.

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 sieci handlowych, a także w opakowaniach hurtowych do sprzedaży luzem. Mimo iż siła tradycji kupowania „na wagę” jest w Polsce jeszcze dość duża, ten rodzaj sprzedaży systematycznie wypierany jest przez produkty paczkowane, a w szczególności te, które łączą w sobie funkcjonalność paczki z okazjonalną ceną „luzów”. Udział w sprzedaży bakalii paczkowanych pod różnymi markami przedstawia rysunek 4.

Rysunek 4: Struktura uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży Emitenta wg marek bakalii



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Zestawienie zaprezentowane na powyższych wykresach wskazuje, że udział w sprzedaży poszczególnych typów marek nie uległ znaczącym zmianom. W porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku obrotowego odnotowano dalszy spadek udziału bakalii sprzedawanych na wagę (-1%), a także 3-procentowy wzrost udziału produktów sygnowanych markami Emitenta. Zmiany, które nastąpiły w strukturze sprzedaży są zatem korzystne dla Spółki, bowiem zwiększył się udział bakalii paczkowanych, których sprzedaż jest bardziej

zyskowa. Wzrost udziału marek Emitenta, świadczy o efektywności podjętych działań marketingowych.

Od kilku lat flagowym asortymentem Spółki są produkty z kategorii mas makowych. W tym segmencie Spółka jest bezapelacyjnym liderem rynku. Według danych MEMRB za okres lipiec-grudzień 2007, sprzedaż Emitenta stanowiła ok. 63% rynku mas makowych w ujęciu ilościowym, zaś wolumen sprzedawanych przez Spółkę mas makowych stale rośnie. Dzięki podjętym działaniom, masy makowe HELIO są obecnie produktem bardzo dobrze znanym i rozpoznawanym. W analizowanym półroczu ich sprzedaż została dodatkowo wzmocniona telewizyjną kampanią wizerunkową. Zgodnie ze zgłaszanymi oczekiwaniami klientów, przed świętami Bożego Narodzenia Spółka uzupełniła również swoje portfolio o kutię w marce HELIO.

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

orzechy:

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

ziarna i pestki:

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

owoce suszone\*:

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

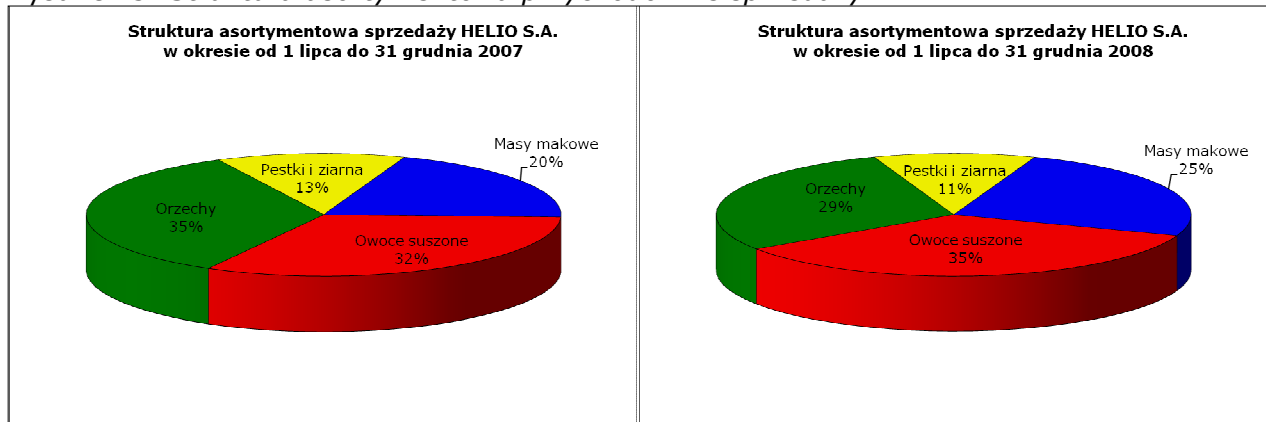
Prócz produktów firmowanych marką Emitenta, Spółka systematycznie zwiększa wolumen i spektrum asortymentów dostarczanych pod marką własną sieci handlowych (tzw. private labels), w tym m.in. do Auchan, E.Leclerc, JMD „Biedronka”, Netto, TESCO. Jest to dla Spółki duży sukces, bowiem mimo niższej marży z ich sprzedaży w porównaniu do sprzedaży pod marką Emitenta, nie wymagają one dodatkowych nakładów na promocję, a także budują pozytywne relacje z działami zakupów największych sieci handlowych w kraju. W perspektywie pogorszenia się sytuacji materialnej społeczeństwa wynikającej z obecnej recesji gospodarczej, Spółka widzi swoją szansę w dalszym poszerzaniu asortymentu w tej grupie produktów.

Z punktu widzenia struktury asortymentowej sprzedaży Emitenta (Rysunek 5), największy wzrost odnotowany został w udziale produktów z kategorii mas makowych (+5%). Wynika on przede wszystkim ze zwiększonej sprzedaży mas makowych kosztem maku (-2% pestki i ziarna) oraz silnego wsparcia marketingowego wizerunkową kampanią telewizyjną. Do asortymentów

\* Owoce suszone i pozostałe (w tym m.in. owoce kandyzowane, owoce w syropie lub zalewie)

generujących największe przychody nadal zalicza się owoce suszone oraz orzechy.

Rysunek 5: *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

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

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 istotną część sprzedaży odbywa się pod własnymi markami sieci handlowych. Zjawisko to umacniane jest tendencją łączenia się największych globalnych sieci super i hipermarketów, co powoduje zmiany na rynku odbiorców Spółki. W celu ograniczenia uzależnienia od pojedynczych odbiorców, Spółka zawarła umowy z największymi międzynarodowymi sieciami handlowymi działającymi w Polsce. Największymi odbiorcami produktów Emitenta w bieżącym półroczu były sieci Auchan, Carrefour, JMD „Biedronka”, Kaufland, Real oraz Tesco, przy czym ponad 10-procentowy udział w przychodach ze sprzedaży Emitenta ogółem odnotowało Jeronimo Martins Dystrybucja S.A., Tesco Polska Sp. z o.o. oraz Carrefour Polska Sp. z o.o.

W bieżącym półroczu Emitent dostarczał swoje produkty również do odbiorców zagranicznych. Była to jednak wyłącznie sprzedaż sondażowa, mająca na celu

zbadał popyt na produkty Spółki na Litwie, a tym samym eksport 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 półroczu 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 mniejsi przedsiębiorcy, zobowiązują się do zakupu tych wyrobów i ich dalszej odsprzedaży. Umowy nie precyzują wielkości zakupów do jakich zobowiązani są kontrahenci Emitenta. Spośród umów zawartych z odbiorcami, za istotne uznano umowy z kontrahentami, z którymi obroty ze sprzedaży w ostatnim roku przewyższyły 10% obrotów Spółki ogółem lub szacuje się, że taki poziom osiągną na przestrzeni najbliższego roku. Są to umowy z sześcioma spółkami reprezentującymi duże sieci handlowe (Carrefour Polska Sp. z o.o., Jeronimo Martins Dystrybucja S.A., Tesco Polska Sp. z o.o. oraz MGB Metro Group Buying Polska Sp. z o.o. i Spółka Sp. K. wraz z reprezentowanymi przez nią spółkami Makro Cash and Carry Polska S.A. oraz Real,- Sp. z o.o. i Spółka Sp. K.), przewidujące sprzedaż wyrobów Spółki zarówno pod 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 analizowanego półrocza 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 pierwszym półroczu roku obrotowego 2008/2009 Spółka nie dokonała inwestycji kapitałowych. W okresie tym Emitent przede wszystkim poniósł wydatki inwestycyjne na remont i adaptację budynków położonych na nieruchomości w Brochowie zakupionej w ubiegłym roku obrotowym. Spółka rozbudowała również swoją infrastrukturę produkcyjną, poszerzyła flotę samochodową, a także wdrożyła nowy zintegrowany system ERP do zarządzania przedsiębiorstwem.

Tabela 2: *Wydatki inwestycyjne HELIO S.A. w okresie lipiec – grudzień 2008*

| <b>Wyszczególnienie</b>                    | <b>Źródła finansowania</b>                         |   |
|--|--|---|
|  | <b>Nakłady –<br/>środki własne<br/>(w tys. zł)</b> | <b>Nakłady –<br/>leasing/kredyt<br/>(w tys. zł)</b> |
| Grunty w tym prawo wieczystego użytkowania | -  | -   |
| Budynki i budowle                          | 1.038  | -   |
| Maszyny i urządzenia                       | 228  | -   |
| Środki transportu                          | 50   | 221   |
| Wyposażenie                                | 38   | -   |
| Wartości niematerialne i prawne            | 24   | -   |
| Inwestycje kapitałowe                      | -  | -   |

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Spółka nie posiada powiązań organizacyjnych ani kapitałowych z innymi podmiotami.

**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 lub jeżeli pojedynczo lub łącznie są one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe**

W okresie, którego dotyczy niniejsze sprawozdanie HELIO S.A. nie dokonała tego typu transakcji.

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

Na przestrzeni pierwszego półrocza roku obrotowego 2008/2009 Spółce nie zostały udzielone poręczenia i gwarancje. Spółka w tym okresie była stroną następujących umów kredytowych:

- Umowa kredytu o linię wielocelową wielowalutową zawarta dnia 6 września 2007 r. pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. (działającym jako następcą prawny Banku BPH S.A.) z siedzibą w Warszawie („Bank”) – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w formie wielocelowej wielowalutowej linii kredytowej do równowartości kwoty 12.700.000 zł., umożliwiając korzystanie z limitu kredytowego do równowartości 12.500.000 zł z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy oraz z sublimitu do wysokości 200.000 zł z przeznaczeniem na pokrycie ryzyka kredytowego i rynkowego ponoszonego przez Bank w związku z zawarciem między Bankiem i Kredytobiorcą transakcji rynku finansowego na podstawie i na warunkach określonych w odrębnej umowie. Kredyt został udostępniony Spółce w postaci kredytu w rachunku bieżącym w kwocie nie wyższej niż 3.500.000 zł oraz kredytu obrotowego nieodnawialnego w kwocie do 9.000.000 zł. Okres kredytowania: do 31 sierpnia 2008 r.
- Umowa kredytu o linię wielocelową wielowalutową zawarta dnia 11 sierpnia 2008 r. pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem BPH S.A. z siedzibą w Krakowie („Bank”) – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w formie wielocelowej wielowalutowej linii kredytowej do równowartości 6.840.000 zł, umożliwiając korzystanie z limitu kredytowego do równowartości 6.000.000 zł z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy oraz z sublimitu do wysokości 840.000 zł z przeznaczeniem na pokrycie ryzyka kredytowego i rynkowego ponoszonego przez Bank w związku z zawarciem między Bankiem i Kredytobiorcą transakcji rynku finansowego na podstawie i na warunkach określonych w odrębnej umowie. Kredyt został udostępniony Spółce w postaci kredytu w rachunku bieżącym w kwocie nie wyższej niż 6.000.000 zł. Okres kredytowania: do 30 września 2009 r.
- Umowa kredytu obrotowego nieodnawialnego zawarta dnia 11 sierpnia 2008 r. pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Bankiem BPH S.A. z siedzibą w Krakowie („Bank”) – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt obrotowy nieodnawialny w kwocie 4.000.000 zł z przeznaczeniem na zakup surowców. Okres kredytowania: do 30 kwietnia 2009 r.
- Umowa kredytu w rachunku bieżącym zawarta dnia 11 sierpnia 2008 r. pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Fortis Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie („Bank”) - Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w rachunku bieżącym do maksymalnej wysokości 5.000.000 zł. Okres kredytowania: do 07 sierpnia 2009 r.
- Umowa o kredyt nieodnawialny zawarta dnia 11 sierpnia 2008 r. pomiędzy Spółką („Kredytobiorca”) a Fortis Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie („Bank”) - Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt nieodnawialny w wysokości 14.000.000 zł przeznaczony na finansowanie do 80% kosztów netto realizacji inwestycji polegającej na wykonaniu nowej siedziby Kredytobiorcy w tym zakup nieruchomości gruntowej, renowację budynków magazynowych oraz budowę budynków biurowo-magazynowych, położonych w Brochowie k/Sochaczewa, z zastrzeżeniem, że finansowanie udzielone przez Bank nie obejmuje zakupu nieruchomości gruntowej. Kredyt zostanie uruchomiony do dnia 30 października 2009 r. Karencja w spłacie kredytu: do dnia 30 października 2009 r. Okres kredytowania: do dnia 29 czerwca 2018 r.

**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 przedmiotowym półroczu Emitent nie miał żadnych wpływów z tytułu emisji papierów wartościowych. Jednocześnie Spółka wykorzystywała środki z subskrypcji przeprowadzonej w marcu 2007 roku. 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 (w 2008 roku), prace remontowo-adaptacyjne budynków położonych na zakupionej nieruchomości oraz zakup nowych maszyn i urządzeń do produkcji. Niewykorzystana część środków lokowana była w bezpieczne instrumenty finansowe, tj. lokaty bankowe.

**13. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie półrocznym w stosunku do wyników prognozowanych**

Emitent nie publikował prognoz wyników finansowych na bieżący rok obrotowy.

**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**

Zarząd Spółki nie przewiduje w drugim półroczu roku obrotowego 2008/2009 zagrożeń dla możliwości wywiązywania się z zobowiązań posiadanych przez Spółkę. Obsługa zobowiązań z tytułu dostaw, usług, kredytów i leasingów następuje na bieżąco, zgodnie z warunkami umów. Finansowanie działalności bieżącej Spółka zapewniła sobie poprzez korzystanie z kredytów w rachunku bieżącym oraz kredytu obrotowego. Zaangażowanie kredytowe zostało zdywersyfikowane pomiędzy dwa banki, tj. Bank BPH S.A. oraz Fortis Bank Polska S.A., co powinno zapewnić Spółce stabilność jej finansowania. Wysokość zaangażowania kredytowego dopasowana była do wzrostu zapotrzebowania na kapitał obrotowy wynikającego ze wzrostu obrotów. Wysoki poziom sprzedaży w okresach przedsięwziętych wymaga bowiem znacznych zakupów surowców, które Spółka głównie finansuje kredytem obrotowym.



### **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 kompleksu magazynowo-produkcyjnego. Inwestycja ta przede wszystkim zwiększy możliwości podażowe Emitenta, a także ograniczy jego koszty poprzez usprawnienie działań logistyki wewnętrznej. W tym celu Spółka zakupiła już nieruchomości w Brochowie, a także dokonała prac remontowo-adaptacyjnych znajdujących się na niej budynków. Dotychczas poniesione nakłady finansowane były ze środków własnych, w tym środków pochodzących z przeprowadzonej w roku obrotowym 2006/2007 emisji akcji. Dalszą część inwestycji Spółka planuje finansować głównie z kredytu bankowego.

### **16. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za półrocze roku obrotowego, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik**

W analizowanym półroczu czynnikami, które pozytywnie wpłynęły na osiągnięte wyniki były przede wszystkim:

- wzmocnienie dobrych relacji z dotychczasowymi głównymi odbiorcami Spółki, co zaowocowało zwiększonym wolumenem dostaw,
- wzrost sieci handlowych, z którymi Spółka współpracuje,
- wzrost udziału w dostawach importu bezpośredniego, tańszego od zakupów surowca od krajowych pośredników,
- rosnąca popularność marki „Słoneczne Owoce”,
- intensyfikacja prowadzonych w tym okresie działań marketingowych.

Głównymi czynnikami negatywnie wpływającymi na wynik finansowy były przede wszystkim:

- wzrost cen surowców,
- osłabienie się waluty polskiej w drugiej połowie przedmiotowego okresu.

### **17. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektywy rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego, z uwzględnieniem strategii rynkowej przez niego wypracowanej**

Na przestrzeni co najmniej najbliższego półrocza Spółka planuje kontynuować przyjętą dotychczas strategię rozwoju. Mając na uwadze sezonowy charakter branży Emitenta, a także tegoroczny termin świąt Wielkanocy (środek kwietnia), znaczna część przedświątecznej sprzedaży zrealizowana zostanie już na przestrzeni trzeciego kwartału (styczeń – marzec 2009). Krótki okres czasu między minionym bożonarodzeniowym pikiem sprzedażowym, a zbliżającym się sezonem wielkanocnym oznacza, że Spółka będzie mogła osiągnąć profity z poczynionych wcześniej nakładów na rozwój. Wśród nich warto wyróżnić przede wszystkim poczynione w ostatnim okresie działania marketingowe (reklama, PR), które umocniły wizerunek i pozycję Spółki na krajowym Rynku, a także działania skutkujące rozszerzeniem współpracy z dotychczasowymi odbiorcami, czy dokonane zakupy surowców pod sprzedaż wielkanocną.

Dodatkowo, zdaniem Emitenta efekty spowolnienia gospodarczego jako efektu światowego kryzysu gospodarczego nie powinny ograniczyć popytu na produkty Spółki, w szczególności w najbliższym okresie wielkanocnym, z uwagi na głęboko zakorzenione świąteczne tradycje kulinarne Polaków.

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.

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

W przedmiotowym okresie skład osobowy Zarządu oraz ogólne zasady zarządzania przedsiębiorstwem nie uległy znaczącym zmianom.

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

Wszyscy członkowie Zarządu powoływani są na okres 5 letniej, wspólnej kadencji. Obecny skład osobowy Zarządu pełni swoje funkcje od 25 sierpnia 2006 roku, tj. od dnia przekształcenia w spółkę akcyjną. Po tym terminie nie zostały dokonane zmiany w Zarządzie Spółki. Na obecną kadencję członkowie Zarządu zostali wybrani 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.

W momencie przekształcenia spółki z „PH BONA” Sp. z o.o. w HELIO S.A., skład osobowy Zarządu nie uległ zmianie.

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 żadne 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 Gałan – Stelmaszczuk – członek Rady Nadzorczej,
4. Magdalena Kącka – członek Rady Nadzorczej,
5. Radosław Turski – członek Rady Nadzorczej.

U poprzednika prawnego Emitenta, „PH BONA” Sp. z o.o. nie funkcjonowała Rada Nadzorcza.

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

Na dzień zakończenia pierwszej połowy roku obrotowego, tj. 31 grudnia 2008 r., osoby zarządzające i nadzorujące posiadały następujące akcje Spółki (Tabela 3).

Tabela 3: Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień 31.12.2008 r.

| Akcjonariusz                      | Liczba 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    | 77,1  | 3.857.000                            | 77,1   |
| <b>Członkowie Rady Nadzorczej</b> |              |   |                                      |  |
| Jacek Kosiński                    | 17.800       | 0,4   | 17.800                               | 0,4  |

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

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

Na dzień zakończenia pierwszej połowy roku obrotowego, tj. 31 grudnia 2008 r., według wiedzy Zarządu HELIO S.A. struktura akcjonariuszy posiadających powyżej 5 % głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta przedstawiała się następująco:

Tabela 4: Struktura akcjonariuszy posiadających powyżej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień 31.12.2008 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.

## 23. 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.

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

Nie występują.

## 25. Informacje o systemie kontroli akcji pracowniczych

Nie dotyczy.

## **26. 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 Wąsowicz, 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.

## **27. 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.

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

Zarząd Spółki oświadcza, że wg swojej najlepszej wiedzy, półroczne 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 półroczne sprawozdanie z działalności Emitenta zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Zarząd Spółki oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu półrocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący tego przeglądu, spełniali warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

.....  
Leszek Wąsowicz  
Prezes Zarządu

.....  
Justyna Wąsowicz  
Wiceprezes Zarządu