



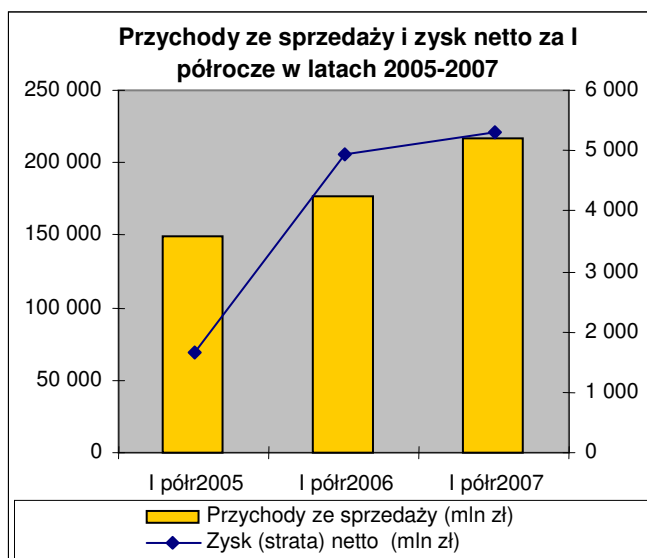
SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
Przedsiębiorstwa Produkcyjno-Handlowego BOMI SA
za I półrocze 2007 roku

- Gdynia, 7 września 2007 rok –

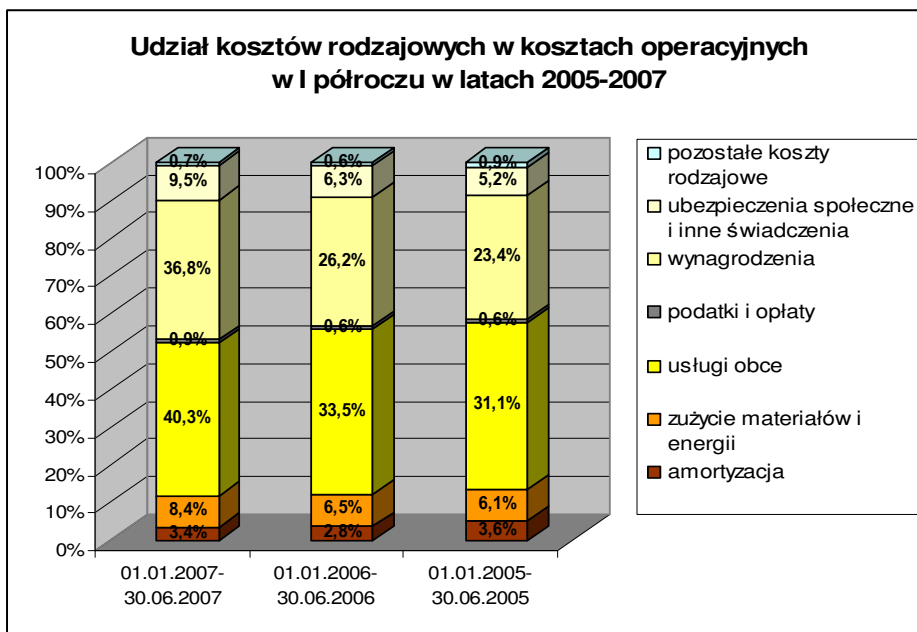
1. OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH UJAWNIONYCH W PÓŁROCZNYM SPRAWOZDANIU FINANSOWYM

W I półroczu 2007 roku Spółka osiągnęła wynik finansowy netto w wysokości 5,3 mln PLN. W analogicznym okresie w latach 2005-2007 można zaobserwować systematyczny wzrost generowanych przychodów. W I półroczu 2006 przychody Spółki wzrosły o 18% w porównaniu do I półrocza 2005, a w I półroczu 2007 o 23% w odniesieniu do I półrocza 2006. Kształtowanie się wyniku Spółki w latach 2005-2007 przedstawia poniższa tabela i wykres:

WYSZCZEGÓLNIENIE	j.m.	I półr2005	I półr2006	I półr2007
Przychody ze sprzedaży	(tys. zł)	148 983	176 126	216 913
Zysk (strata) netto	(tys. zł)	1 657	4 936	5 298



Ponadto Spółka systematycznie powiększa sieć sklepów, co znajduje swoje odzwierciedlenie w wzroście przychodów ze sprzedaży. W przyjętym na rok 2007 planie Spółka założyła otwarcie 10 nowych marketów i osiągnięcie przychodów ze sprzedaży na poziomie 520 mln PLN. Wielkość kosztów operacyjnych generowanych przez Spółkę z roku na rok rośnie w związku ze wzrostem przychodów oraz ze zwiększeniem ilości placówek.



Analizując strukturę kosztów operacyjnych można zauważyć, iż w strukturze kosztów operacyjnych Spółki największy udział mają koszty wynagrodzenia i usług obcych. Usługi obce to głównie czynsze płacone za wynajem lokali, w których zlokalizowane są sklepy. Zarówno koszty najmu jak i koszty wynagrodzeń ponoszone są przez Spółkę z wyprzedzeniem w porównaniu do momentu generowania przychodów przez nowootwierane sklepy. Kolejną pozycją kosztów, która wykazała znaczny wzrost jest amortyzacja – wzrost tej pozycji kosztowej jest związany z prowadzonymi inwestycjami w rozwój sieci sklepów. Spółka szacuje, iż tendencja do wzrostu kosztów usług obcych, wynagrodzeń i amortyzacji pozostanie na zbliżonym poziomie w związku z dynamicznym wzrostem sieci delikatesów BOMI.

Pozostała działalność operacyjna - Przychody z pozostałej działalności operacyjnej w kwocie 276 tys. dotyczą głównie otrzymanych odszkodowań i refundacji. Ponadto pozycja ta zawiera zwrócone odsetki od kontrahentów.

Koszty dotyczące pozostałej działalności operacyjnej dotyczą głównie niedoborów i szkód (w granicach norm).

Działalność finansowa - Przychody finansowe stanowią wyłącznie odsetki z tytułu lokowania środków pieniężnych, natomiast koszty finansowe to odsetki związane z obsługą opłat leasingowych i kredytu w rachunku bieżącym.

2. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI.

W I półroczu 2007 roku Spółka rozpoczęła realizację strategii w zakresie powiększenia sieci delikatesów. Spółka poniosła nakłady inwestycyjne, które związane były z pracami o charakterze projektowo-wykonawczym dotyczącymi nowych obiektów oraz ich wykończenia według standardów Spółki, jak również zakup urządzeń i środków trwałych. W I półroczu 2007 roku Spółka dokonała otwarcia 3 nowych sklepów, w tym sklepu zlokalizowanego w obiekcie własnym w Bydgoszczy.

Ponadto Spółka rozpoczęła działania związane z uatrakcyjnieniem wizerunku delikatesów. Jednym z podjętych kroków była zmiana Logo Spółki. Ponadto poniesiono część nakładów związanych z rewitalizacją istniejących delikatesów.

BOMI wybrało dostawcę zintegrowanego systemu zarządzania. W lipcu Spółka zakupiła od firmy MACROLOGIC SA rozwiązanie Xpertis. Zakres kontraktu obejmuje zakup licencji i wdrożenie w obszarze zarządzania finansami, personelem oraz kontrolingu. Na rozwiązanie składają się moduły Xpertis Finanse i księgowość, Xpertis Środki trwałe, Xpertis Bankowość elektroniczna, Xpertis Informacja finansowa, Xpertis Kasa, Xpertis Kadry i płace, Xpertis Alerty biznesowe oraz Xpertis Kontroling. Wdrożenie rozwiązania Xpertis obejmie centralę firmy oraz wszystkie delikatesy. Rozwiązanie dla kontrolingu i finansów zostanie zaimplementowane w centrali natomiast Xpertis Personel będzie funkcjonował także we wszystkich pozostałych punktach sprzedaży. Prace wdrożeniowe będą przebiegać etapowo, a zakończenie projektu planowane jest na 2008 rok.

Spółka zaplanowała przeznaczenie w 2007 roku części środków na realizację zamierzeń inwestycyjnych ze środków pochodzących z wprowadzenia akcji Spółki do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych. Środki te Spółka pozyskała w sierpniu br.

W I półroczu 2007 Spółka dokonała zbycia 4 lokali (mieszkalnych i usługowych), a w lipcu br. została sfinalizowana sprzedaż ostatniego lokalu. Powyższe sprzedaże nastąpiły jako kontynuacja podjętej w 2006 roku decyzji o zbyciu majątku, który nie jest związany z działalnością handlową.

PPH BOMI rozpoczęła w I półroczu 2007 przygotowania do wprowadzenia nowych usług Visa Cashback.

3. PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI

3.1. ROZWÓJ SPÓŁKI- REALIZACJA STRATEGII

W I półroczu 2007 Spółka konsekwentnie realizowała przyjętą w ubiegłym roku strategię rozwoju.

W I półroczu 2007 roku zostały otwarte 3 nowe sklepy, kolejne trzy zostaną otwarte we wrześniu 2007 roku a kolejne 3 w IV kwartale 2007 r. W związku z zawarciem aneksu do Umowy najmu dotyczącej obiektu w Rzeszowie, obiekt ten będzie uruchomiony w 2008 r, a nie jak planowano w IV kwartale 2007 r. Przyczyną jest przedłużenie procesu realizacji inwestycji przez dewelopera.

Sieć sprzedaży PPH BOMI S.A. w 2007 r.



Istniejące delikatesy (stan na 30.06.2007):

Gdańsk (7)
Warszawa (5)
Gdynia (3)
Bydgoszcz (1)
Katowice (1)
Legnica (1)
Legionowo (1)
Malbork (1)
Słupsk (1)

Otwarcia planowane na 2007 r.:

Bydgoszcz (1)
Gdańsk (1)
Gorzów Wielkopolski (1)
Kraków (1)
Sopot (1)

Planowane i zrealizowane otwarcia placówek handlowych w 2007 r.

Lp	Placówki handlowe	Planowana data otwarcia	realizacja	Powierzchnia w m2
1	Gorzów Wlk.	IV kw. 2007	III kw. 2007	2 324
2	Bydgoszcz	IV kw. 2007	IV kw. 2007	1 690
3	Kraków	IV kw. 2007	III kw. 2007	3 228
4	Bydgoszcz (obiekt własny)	II kw. 2007	II kw. 2007	1 238
5	Legnica	II kw. 2007	I kw. 2007	2 233
6	Gdańsk Zaspą	II kw. 2007	II kw. 2007	1 630
7	Gdańsk Osowa	II kw. 2007	III kw. 2007	1 201
8	Sopot	IV kw. 2007	IV kw. 2007	1 230
9	Placówka 9	IV kw. 2007	IV kw. 2007	2 000
	Razem	-		16 774

3.2. PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Sprzedaż oraz przychody Spółki rosną systematycznie jako efekt realizowanej strategii Spółki. Spółka skutecznie realizuje przyjęte założenia strategiczne.

Ponadto podejmuje działania zmierzające do wyszukiwania kolejnych lokalizacji celem otwierania następnych sklepów delikatesowych. Większość otwarć nowych placówek zaplanowanych na 2007 rok dokonanych będzie w II półroczu 2007 roku.

Spółka nie sporządzała śródrocznych prognoz, sporządzony został plan obejmujący cały 2007 rok. Porównanie całorocznych prognoz oraz wyników osiągniętych w I półroczu 2007 przedstawia poniższa tabela:

Wyszczególnienie	Dane prognozowane na rok 2007 (tys. zł)	Wyniki osiągnięte w I półroczu 2007 (tys. zł)
Przychody netto ze sprzedaży	520 020	216 913
Koszt działalności operacyjnej	496 338	209 950
Wynik na sprzedaży	23 682	6 963
Wynik na działalności operacyjnej	22 653	6 764
Wynik na działalności gospodarczej	22 521	6 704
Wynik brutto	22 521	6 704
Wynik netto	18 242	5 298

Zarząd podtrzymuje przedstawione na rok 2007 prognozy wyników.

4. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA ORAZ INSTRUMENTY FINANSOWE W ZAKRESIE RYZYKA I PRZYJĘTYCH CELÓW I METOD ZARZĄDZANIA RYZYKIEM

W Spółce istnieją następujące obszary ryzyk:

Ryzyko stopy procentowej – Spółka finansuje część swojej bieżącej działalności korzystając z krótkoterminowych kredytów o zmiennym oprocentowaniu. Również w celu finansowania planowanych inwestycji planuje korzystać z kapitałów obcych. Ryzyko stopy procentowej w Spółce dotyczy również lokowania nadwyżek środków finansowych oraz kosztów leasingu. Jest więc narażona na ryzyko wzrostu stóp procentowych. Duża ekspozycja związana z tym ryzykiem oraz niewłaściwa wcześniejsza ocena tego ryzyka mogą negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe. Spółka nie stosuje instrumentów zabezpieczających w tym zakresie.

Ryzyko kursu walutowego - w Spółce występuje ryzyko kursu walutowego. Czynsze najmu oraz opłaty eksploatacyjne denominowane są w EUR i w nieznacznym stopniu w USD. W I półroczu 2007 roku Spółka nie stosowała instrumentów finansowych zabezpieczających to ryzyko. W lipcu br. Spółka podpisała umowę o świadczenie usług w zakresie zabezpieczania ryzyka kursowego z DM IDM S.A.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży - znaczna sezonowość sprzedaży związana z takimi grupami produktowymi jak owoce, napoje, chemia gospodarcza, które łącznie stanowią około 15% sprzedaży Spółki, sprawia, że wyniki kwartalne Spółki mogą podlegać wahaniom. Spółka ogranicza to ryzyko posiadając zdyspersyfikowaną ofertę dóbr konsumpcyjnych oraz kontrolując wartość zamówień poszczególnych produktów zgodnie z oczekiwanymi trendami na rynku.

Ryzyko związane z konkurencją rynkową - na polskim rynku działa niewiele firm posiadających ofertę produktową dla wymagających klientów. Jest to działalność niszowa, w której bezpośrednimi konkurentami Spółki są takie sieci handlowe jak Alma Market S.A., Piotr i Paweł. Żadna z tych sieci nie obejmuje zasięgiem swojego działania całego kraju, więc nie stanowi bezpośredniego zagrożenia dla Spółki. Jednak rozwój sieci sprzedaży Spółki oraz ekspansja terytorialna wyżej wymienionych podmiotów, może spowodować nasilenie się konkurencji na rynku.

W branży dystrybutorów FMCG można zaobserwować konsolidację. W szczególności dotyczy ona dużych sieci hipermarketów takich jak Geant, Real, Auchan, Carrefour. Łączenie się firm może spowodować wzrost siły rynkowej tych podmiotów, ale ponieważ sieci hipermarketów kierują swoją ofertę do masowego odbiorcy, to rozwój ich sieci sprzedaży nie stanowi znaczącego zagrożenia dla działalności Spółki. Innego rodzaju zagrożeniem dla Spółki jest konkurencja w obszarze pozyskiwania atrakcyjnych lokalizacji nowych sklepów. Rosnąca tendencja do otwierania mniejszych placówek zamiast sklepów wielkopowierzchniowych, utrudnia Spółce pozyskanie lokali w centrach handlowych, czy na nowo budowanych osiedlach.

Ryzyko związane z preferencjami konsumentów - działalność BOMI S.A. uzależniona jest od zainteresowania konsumentów markowymi produktami. W dużej mierze są to produkty pochodzące od zagranicznych dostawców, których import często wymaga znacznych nakładów początkowych. Wielkość sprzedaży tych produktów zależy od preferencji klientów. Ewentualne zmniejszenie, lub nawet zanik takiego zainteresowania mogłyby mieć poważny wpływ na działalność i wyniki Spółki.

Ryzyko związane ze skalą działania - obecnie Spółka prowadzi działalność w 9 miastach w Polsce. Rozszerzenie sieci sprzedaży na inne miejscowości może spowodować tymczasowe problemy logistyczne związane z zaopatrzeniem sklepów, oraz trudności w funkcjonowaniu rozbudowanej struktury organizacyjnej w związku z poszerzoną odpowiedzialnością kadry zarządzającej.

Ryzyko związane z uruchomieniem oraz odpowiednią lokalizacją nowych placówek - jednym z najważniejszych czynników determinujących wielkość przyszłej sprzedaży oraz marży osiąganych przez Spółkę, jest odpowiednia lokalizacja placówek. Dlatego też, powodzenie nowych obiektów handlowych otwieranych przez Spółkę uzależnione jest od trafności podejmowanych przez Spółkę decyzji dotyczących zlokalizowania nowych sklepów.

Ryzyko rozwiązania albo nie przedłużenia umów najmu dotyczących lokali, w których Spółka prowadzi działalność handlową - Spółka prowadzi większą część swojej działalności w wynajmowanych placówkach. Istnieje zagrożenie, że umowy najmu zostaną wypowiedziane przez wynajmujących z przyczyn niezależnych od Spółki. Spółka podpisuje z reguły umowy najmu na okres 10 lat, ale istnieje ryzyko, że nie zostaną one przedłużone na kolejne lata działalności. PPH BOMI SA stara się minimalizować to ryzyko zastrzegając dla siebie w umowie opcje przedłużenia okresu wynajmu.

Ryzyko związane z uruchomieniem oraz odpowiednią lokalizacją nowych placówek - Jednym z najważniejszych czynników determinujących wielkość przyszłej sprzedaży oraz marży osiąganych przez Spółkę, jest odpowiednia lokalizacja placówek. Dlatego też, powodzenie nowych obiektów handlowych otwieranych przez Spółkę uzależnione jest od trafności podejmowanych przez Zarząd PPH BOMI decyzji dotyczących zlokalizowania nowych sklepów.

Ryzyko pozyskania nowej oraz zatrzymania obecnej kadry zarządzającej - rozwój Spółki zależy w dużym stopniu od umiejętności i doświadczenia kadry zarządzającej. Równie istotne jest pozyskanie do współpracy dodatkowych pracowników, którzy posiadają fachową wiedzę potrzebną na kluczowych stanowiskach. Odejście doświadczonych pracowników wyższego i średniego szczebla może spowodować tymczasowe problemy w realizacji planów inwestycyjnych oraz trudności w bieżącej działalności Spółki. Zatrudnienie nowych specjalistów związane jest z czasochłonnym procesem rekrutacyjnym oraz ryzykiem

obniżenia jakości pracy w okresie przystosowywania ich do nowych obowiązków. Celem redukcji wyżej opisanego ryzyka, Spółka stosuje Program Motywacyjny, kierowany do kluczowych pracowników.

Ryzyko utraty zezwolenia na sprzedaż alkoholu - istnieje ryzyko, że Spółka nie otrzyma przedłużenia zezwolenia na sprzedaż alkoholu w wybranych lokalizacjach. W takim przypadku wyniki finansowe danej placówki mogą ulec pogorszeniu.

Ryzyko utraty jednego lub kilku dostawców - działalność Spółki opiera się na ofercie produktów luksusowych, które najczęściej pochodzą od renomowanych, zagranicznych dostawców. PPH BOMI od początku swojej działalności buduje długotrwałe relacje z dostawcami i przykładą do nich ogromną wagę, ale istnieje ryzyko, że jeden lub kilku dostawców zrezygnuje ze współpracy. Ryzyko zaprzestania dostaw jest tym większe, że Spółka podpisuje z reguły jednoroczne umowy na dostawy konkretnych produktów. Mimo, że Spółka nie jest w znacznym stopniu uzależniona od żadnego z dostawców, to zerwanie kontaktów handlowych z głównymi dostawcami może prowadzić do tymczasowego ograniczenia obrotów Spółki. Może też w efekcie spowodować wzrost kosztów w przypadku, gdy nowi dostawcy zaoferują wyższe ceny za swoje produkty.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną polski - rok 2006 przyniósł kontynuację dobrych trendów gospodarczych, m.in. poprzez większy wzrost PKB, rosnący eksport oraz wzrost wartości inwestycji krajowych i zagranicznych. Dobra koniunktura gospodarcza jest czynnikiem sprzyjającym szybkiemu rozwojowi BOMI. Wzrost dochodów ludności wiąże się ze wzrostem udziału wydatków na dobra wyższego rzędu w ogólnej strukturze wydatków gospodarstw domowych. Mimo pozytywnych wskaźników gospodarczych, nie można jednak wykluczyć ryzyka schłodzenia, albo nawet załamania koniunktury gospodarczej w ciągu kilku najbliższych lat, co mogłoby się przełożyć na wyniki uzyskiwane przez Spółkę. Ponadto, rosnące wynagrodzenia, oraz ceny surowców, sprawiają, że wzrastają również koszty prowadzenia działalności przez Spółkę.

Ryzyko związane ze zmianami regulacji prawnych - regulacje prawne w Polsce zmieniają się bardzo często. Dotyczy to m.in. uregulowań i interpretacji przepisów podatkowych oraz uregulowań dotyczących działalności przedsiębiorców, w tym regulacji celnych i importowych. Każda zmiana przepisów może spowodować wzrost kosztów działalności Spółki i wpłynąć na wyniki finansowe oraz powodować trudności w ocenie skutków przyszłych zdarzeń czy decyzji. Dodatkowo, przepisy podatkowe nie zawsze są jasne, co rodzi ryzyko różnej interpretacji tych przepisów przez BOMI i organy podatkowe. Spółka nie przewiduje wystąpienia tego typu niebezpieczeństwa, ale nie może go całkowicie wykluczyć.

Ryzyko związane z integracją polski z Unią Europejską - wejście Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku ułatwiło w znacznym stopniu handel z innymi krajami europejskimi. Wiele europejskich sieci handlowych rozpoczęło w Polsce działalność. Istnieje ryzyko, że pojawią się nowe sieci, jednak biorąc pod uwagę nasycenie rynku, należy się raczej spodziewać konsolidacji oraz wycofywania się dużych hipermarketów z Polski. Większe zagrożenie dla działalności BOMI może stanowić wejście na polski rynek zagranicznych sieci handlowych oferujących produkty wyższego rzędu. Rosnąca zamożność społeczeństwa polskiego sprawia, że taka działalność może być atrakcyjna z punktu widzenia inwestorów zagranicznych. Jednak obecnie nie ma sygnałów o planach takich inwestycji.

Ryzyko związane z wejściem w życie ustawy Z dnia 11 maja o tworzeniu i działaniu Wielkopowierzchniowych obiektów handlowych –Ustawa określa zasady i tryb wydawania przez właściwego, ze względu na położenie wielkopowierzchniowego obiektu handlowego, wójta, burmistrza lub prezydenta miasta, zezwolenia na utworzenie wielkopowierzchniowego obiektu handlowego (WOH), tj. sklepu o powierzchni sprzedaży pow. 400 m²; zawiera postanowienia o konieczności udzielenia przez radę danej gminy albo miasta (a także w przypadku WOH o powierzchni sprzedaży powyżej 2000 m²/kw, przez sejmik województwa) opinii w sprawie celowości utworzenia WOH, a także postanowienia o opłatach za wniosek o wydanie zezwolenia na utworzenie WOH. Ustawa statuuje obowiązek każdorazowego uzyskania zmiany zezwolenia, w przypadku zmiany warunków zezwolenia (przede wszystkim w przypadku zmiany powierzchni sprzedaży lub całkowitej powierzchni jaką zajmuje WOH wraz z infrastrukturą towarzyszącą).

Ustawa zawiera także postanowienie nakazujące wszystkim dotychczasowym przedsiębiorcom, będącym właścicielami WOH albo działającymi w ich imieniu administratorami lub zarządcami, złożenie, w terminie 30 dni od dnia wejścia w życie ustawy, wniosku o wydanie zezwolenia na działanie WOH. W takim jednak przypadku organ zezwalający (wójt, burmistrz, prezydent) jest związany prawidłowo złożonym wnioskiem, a przepisów o wydaniu opinii przez radę gminy (miasta) oraz sejmiku województwa nie stosuje się.

Ustawa wpływa pośrednio na działalność Spółki, ponieważ deweloperzy, od których spółka wynajmuje lub będzie wynajmowała powierzchnię będą zmuszeni do opłacania i prowadzenia nowego typu postępowania administracyjnego, o nieznaney dotychczas procedurze, co może wpłynąć na perspektywy rozwojowe PPH BOMI i jego przyszłe wyniki finansowe.

5. DZIAŁALNOŚĆ PPH BOMI S.A.

5.1. PODSTAWOWA DZIAŁALNOŚĆ PROWADZONA PRZEZ SPÓŁKĘ

Działalność PPH BOMI S.A. polega na sprzedaży artykułów konsumpcyjnych powszechnego użytku w handlu detalicznym za pośrednictwem sieci sklepów delikatesowych. Sieć sklepów obejmuje 21 średniej wielkości delikatesów o wielkości od 700 m² do 3 500 m², zlokalizowanych w Gdyni, Gdańsku, Warszawie, Legionowie, Katowicach, Słupsku i Malborku, Legnicy i Bydgoszczy.

W strukturze przychodów dominują przychody ze sprzedaży towarów i materiałów,

5.2. STRUKTURA SPRZEDAŻY

Sprzedaż realizowana jest wyłącznie na terytorium kraju.

Struktura rzeczowa sprzedaży w I półroczu w latach 2005-2007 przedstawiała się następująco:

PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW (STRUKTURA RZECZOWA - RODZAJE DZIAŁALNOŚCI)	01.01.2007- 30.06.2007	01.01.2006- 30.06.2006	01.01.2005- 30.06.2005
- sprzedaż usług	11 072	7 876	6 687
- sprzedaż wyrobów	1 091	0	0
- sprzedaż towarów i materiałów	204 750	168 250	142 296

5.3. SEZONOWOŚĆ SPRZEDAŻY

Asortyment towarowy Spółki jest asortymentem sezonowym uzależnionym od zapotrzebowania na artykuły konsumpcyjne powszechnego użytku. Dotyczy on niektórych grup asortymentowych takich jak:

- napoje i lody w okresach letnich,
- różnych artykułów związanych z organizacją świąt -w okresach przedświątecznych.

Ponadto Spółka uzyskuje od większości dostawców, głównie w okresach kończących kwartały i rok kalendarzowy bonusy i upusty związane ze skalą wzajemnie realizowanych obrotów handlowych w określonym czasie.

5.4. RYNKI ZBYTU

Sprzedaż detaliczna spółki realizowana była wyłącznie na terytorium Polski, w miastach gdzie zlokalizowane są obiekty handlowe Spółki: Gdynia, Gdańsk, Warszawa, Legionowo, Katowice, Słupsk i Malbork, Legnica, Bydgoszcz.

Ze względu na charakter działalności – sprzedaż detaliczna -spółka nie posiada odbiorców, których udział osiągnął co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.

5.5. ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA

Spółka dokonuje zakupu towarów wyłącznie na rynku krajowym. W I półroczu 2007 nie miał miejsca import towarów ani wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów.

Spółka w I półroczu 2007 roku nie posiadała dostawcy, którego udział w zaopatrzeniu przekraczał 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.

6. UMOWY ZNACZĄCE DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ORAZ INNE ZNACZĄCE ZDARZENIA

6.1. UMOWY ISTOTNE DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ZAWARTE W I PÓŁROCZU 2007

Umowy leasingu

Lp.	Nazwa podmiotu z którym zawarto umowę	Data zawarcia umowy	Zabezpieczenia umowy	Przedmiot umowy	Okres trwania umowy (w	Wartość Umowy Netto
-----	---------------------------------------	---------------------	----------------------	-----------------	------------------------	---------------------

					mies.)	
1	Fortis Lease Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	22.03.2007 r.	Weksel własny in blanco z klauzulą „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową	Wypożyczenia sklepu	24	218 652,78 zł
2	Fortis Lease Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	23.04.2007 r.	Weksel własny in blanco z klauzulą „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową	Urządzenia chłodnicze	48	951 510,39 zł
3	Fortis Lease Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	23.04.2007 r.	Weksel własny in blanco z klauzulą „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową	Centralna maszynownia chłodnicza	48	289 470,00 zł
4	Fortis Lease Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	23.04.2007 r.	Weksel własny in blanco z klauzulą „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową	Urządzenia chłodnicze	48	385 477,56 zł
5	Fortis Lease Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	23.04.2007 r.	Weksel własny in blanco z klauzulą „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową	Wypożyczenie sklepu	24	157 024,88 zł
6	Fortis Lease Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	30.05.2007	Weksel własny in blanco z klauzulą „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową	Urządzenia chłodnicze	48	429 232,70 zł
7	Fortis Lease Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	18.06.2007	Weksel własny in blanco z klauzulą „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową	Wypożyczenie sklepu	24	129 625,18 zł

Umowy najmu

Lp	Wynajmujący	Przedmiot najmu	Informacje dotyczące umowy najmu	Uwagi
1	Spółdzielnia Mieszkaniowa „MŁYNIEC” z siedzibą w Gdańsku 80 - 460, ul. Pilotów 3	Lokal użytkowy o powierzchni 1 201 m ² znajdujący się w Gdańsku, przy ul. Pilotów 3.	Umowa Najmu zawarta dnia 02. 01. 2007 r.	
2	Centrum Koszyki Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie 00-667, ul. Koszykowa 63	Lokal użytkowy o powierzchni 3 100 m ² znajdujący się w Warszawie, przy ul. Koszykowa 23.	Umowa Najmu zawarta dnia 01. 07. 2004 r. Otwarcie przewidywane jest na koniec IV kwartał 2008 r.	Planowane otwarcie uzależnione jest od uzyskania przez Inwestora pozwolenia na budowę i realizacji inwestycji
3	Golden Trade II Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni, ul. Przemysłowej 9	Lokal o powierzchni 1230 m ² znajdujący się w centrum handlowym w Sopocie przy Al. Niepodległości 697 do 701	Umowa zawarta dnia 5.07.2007 na okres 10 lat liczony od dnia, w którym najemca zobowiązany jest do otwarcia lokalu dla klientów	
4	Nova Investment Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku przy ul. Heweliusza 11	Lokal użytkowy o powierzchni około 1630 m ² położony w centrum handlowym przy ulicy Kazimierza Górskiego i Drodze Gdyńskiej w Gdyni	Umowa zawarta w dniu 7.02.2007 na czas określony – 10 lat od daty wydania przedmiotu najmu	Planowana data przekazania przedmiotu najmu w dniu 31.12.2008 r.
5	Evolution Epsilon Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie przy ul. Pięknej 20	Lokal o powierzchni 2408 m ² położony centrum handlowym w miejscowości Stare Miasto koło Konina	Umowa zawarta w dniu 31.05.2007 na czas określony 10 lat od daty przekazania przedmiotu najmu	

6.2. UMOWY UBEZPIECZENIA

Na okres od 15.02.2007 do 14.02.2008 Spółka zawarła następujące umowy ubezpieczenia:

- w zakresie ubezpieczenia majątku – ubezpieczycielem jest Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA
- w zakresie ubezpieczenia zysku - ubezpieczycielem jest Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA
- w zakresie OC - ubezpieczycielem jest Generali TU SA.

W sierpniu br. spółka zawarła umowę ubezpieczenia w zakresie ubezpieczenia IPO i D&O – ubezpieczycielem jest AIG

6.3. INFORMACJE O ISTOTNYCH ZDARZENIACH, DOTYCZĄCYCH LAT UBIEGŁYCH, UJĘTYCH W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM ZA BIEŻĄCY OKRES ORAZ INFORMACJE O ZNACZĄCYCH ZDARZENIACH, JAKIE NASTĄPIŁY PO DNIU BILANSOWYM, A NIEUWZGLĘDNIONYCH W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM

W sprawozdaniu za bieżący okres nie zostały ujęte istotne zdarzenia dotyczące lat ubiegłych. Po dniu bilansowym nie miały miejsca istotne zdarzenia, które nie zostały uwzględnione w sprawozdaniu finansowym.

7. POWIĄZANIA ORGANIZACYJNE I KAPITAŁOWE SPÓŁKI

PPH BOMI SA nie jest jednostką dominującą lub znaczącym inwestorem oraz nie sporządza skonsolidowanego sprawozdania finansowego. PPH BOMI SA nie wchodzi w skład grupy kapitałowej. W trakcie okresu sprawozdawczego nie miało miejsca połączenie z inną spółką.

W I półroczu 2007 roku miały miejsce transakcje z podmiotami powiązanymi, których jednorazowa lub łączna wartość transakcji nie przekraczała równowartości 500 tys EUR.

8. KREDYTY, POŻYCZKI ORAZ PORĘCZENIA I GWARANCJE

8.1. UDZIELONE PRZEZ SPÓŁKĘ POŻYCZKI, KREDYTY, GWARANCJE LUB PORĘCZENIA W I PÓŁROCZU 2007 ROKU.

Spółka nie udzielała żadnych pożyczek, kredytów, gwarancji ani poręczeń w roku obrotowym

8.2. ZACIĄGNIĘTE PRZEZ SPÓŁKĘ KREDYTY, POŻYCZKI ORAZ UDZIELONE SPÓŁCE PORĘCZENIA I GWARANCJE

Rodzaj zobowiązania	Nazwa podmiotu na rzecz którego zabezpieczono majątek
- weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową - przewłaszczenie zapasów 10 sklepów o wartości wg cen nabycia wg stanu na 30/06/2007 24.815 tys. zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej - oświadczenie o poddaniu się egzekucji wg prawa bankowego do kwoty 15,3 mln zł (w terminie do 4.06.2018 r.)	Fortis Bank Polska SA (umowa o kredyt wielocelowy WAR/4070/05/225/RB2) linia na gwarancje zabezpieczające umowy najmu wystawiane w obrocie krajowym. Limit zaangażowania –10,2 mln zł Wykorzystanie na 30/06/2007 – 3.246 tys zł
	Fortis Bank Polska SA (umowa o kredyt wielocelowy WAR/4070/05/225/RB2) Kredyt w rachunku bieżącym Limit zaangażowania –2 mln zł Wykorzystanie na 30/06/2007 – 1.916 tys zł
26 sztuk weksli stanowiących zabezpieczenie wykonania zawartych umów leasingu finansowego	Fortis Lease Polska Sp. z o.o. BRE Leasing Sp. z o.o. łączna wartość bilansowa zobowiązań leasingowych wynosi na dzień 31/06/2007 - 5.932 tys. zł łączna wartość bilansowa środków trwałych w leasingu wynosi na dzień 30/06/2007 – 5.517 tys. zł

9. INFORMACJE O ZARZĄDZANIU ZASOBAMI FINANSOWYMI

W I półroczu 2007 roku Spółka dysponowała nadwyżkami finansowymi. Nadwyżki te były lokowane w formie krótkoterminowych lokat. Swoje zobowiązania handlowe spółka reguluje na bieżąco, posiadając pokrycie z nadwyżek w zapasach i należnościach dla występujących bieżących zobowiązań. Na 30.06.2007 oraz na dzień sporządzenia sprawozdania nie występuje ryzyko nie wywiązania się z zaciągniętych zobowiązań.

Spółka realizując swoją strategię wydała 4,4 mln zł na nabycie rzeczowych aktywów trwałych. Głównie wydatki te dotyczyły uruchomienia nowych placówek handlowych.

Spółka wykorzystuje posiadane środki finansowe na realizację przyjętej strategii rozwoju. Środki finansowe są bezpiecznie lokowane a Zarząd prowadzi politykę mającą na celu równoważenie przepływów środków pieniężnych poprzez odpowiednie sterowanie należnościami, zobowiązaniami jak również wysokością zapasów towarowych. Zarząd ocenia bieżącą sytuację Spółki jako bardzo dobrą, a realizowane plany w zakresie obrotów pozwalają optymistycznie oceniać perspektywę rozwoju Spółki.

Zagrożeniem działalności Spółki mogłoby być niezrealizowanie zakładanych wielkości sprzedaży przez uruchamianie nowe obiekty handlowe przy konieczności ponoszenia kosztów stałych oraz kosztów finansowych związanych z finansowaniem nowych inwestycji. Zarząd jest w pełni świadomy opisanych zagrożeń przywiązując szczególną wagę do lokalizacji nowych placówek handlowych oraz podpisywanych umów z tym związanych. Ponadto spółka posiada duże rezerwy w aktywach, które dodatkowo stanowią zabezpieczenie realizowanej strategii.

10. OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH, W TYM INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH W PORÓWNANIU DO WIELKOŚCI POSIADANYCH ŚRODKÓW, Z UWZGLĘDNIENIEM MOŻLIWYCH ZMIAN W STRUKTURZE FINANSOWANIA TEJ DZIAŁALNOŚCI

Na lata 2007-2009 Spółka planuje wydatki inwestycyjne związane z uruchomieniem 10 nowych obiektów handlowych oraz nakłady na modernizację funkcjonujących obiektów. Spółka również zamierza przeprowadzić wdrożenie nowego systemu informatycznego oraz prowadzi działania związane z akcjami marketingowymi mającymi na celu dalsze uatrakcyjnienie wizerunku delikatesów Spółki oraz marki BOMI.

Przewidywana wielkość łącznych nakładów związanych z realizacją planu inwestycyjnego na lata 2007-2009 wynosi 121 mln zł. Spółka przewiduje wykorzystanie następujących źródeł finansowania:

- wpływy z emisji Akcji serii J oferowanych w ramach publicznej oferty w kwocie 43,7 mln zł
- środki własne pochodzące z wygosparowanego zysku za lata 2006-2007 w wysokości ok. 30 mln zł.
- kapitały obce w postaci długoterminowych umów leasingowych lub długoterminowych umów kredytowych, w łącznej wysokości w przedziale 45-49 mln zł,

Ponieważ wielkość pozyskanych z emisji środków, które Spółka uzyskała w sierpniu br., jest zgodna z wielkością zaplanowaną, Zarząd Spółki nie widzi zagrożenia realizacji zamierzeń inwestycyjnych Spółki oraz ich finansowania.

11. OCENA CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ, MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK Z DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBROTOWY I STOPIEŃ WPŁYWU TYCH CZYNNIKÓW LUB NIETYPOWYCH ZDARZEŃ NA OSIĄGNIĘTY WYNIK

W I półroczu 2007 roku Spółka osiągnęła zysk netto w wysokości 5,3 mln zł. W związku z otwarciem nowych obiektów handlowych Spółka osiągnęła wyższe niż w latach ubiegłych przychody ze sprzedaży, a tym samym zwiększyły się przychody ze sprzedaży usług marketingowych. Spółka uzyskała również dodatkowe upusty i bonusy od dostawców związane ze wzrostem sprzedaży.

W I półroczu 2007 Spółka dokonała zbycia 4 lokali (mieszkalnych i usługowych), a w lipcu br. została sfinalizowana sprzedaż ostatniego lokalu. Powyższe sprzedaże nastąpiły jako kontynuacja podjętej w 2006 roku decyzji o zbyciu majątku, który nie jest związany z działalnością handlową.

Poza wyżej opisanymi zdarzeniami nie wystąpiły czynniki i nietypowe zdarzenia mające istotny wpływ na wynik działalności za I półrocze 2007 rok.

12. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU SPÓŁKI ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

Czynniki zewnętrzne są charakterystyczne dla całego sektora handlu detalicznego, a perspektywy działalności Spółki są uzależnione od stabilności i rozwoju polskiej gospodarki i związanym z tym rozwojem wzrostem zamożności konsumentów.

Czynniki zewnętrzne istotne dla rozwoju Spółki:

- wzrost PKB, który pociąga za sobą wzrost dochodów rozporządzalnych ludności, a tym samym wzrost udziału wydatków na dobra wyższego rzędu w strukturze wydatków gospodarstw domowych;
- wzrastający rynek sprzedaży w branży FMCG, oraz zmieniające się preferencje konsumentów, którzy coraz bardziej preferują zakupy w nowoczesnych placówkach, a w coraz mniejszym stopniu w tradycyjnych sklepach. Tendencje te widoczne są szczególnie w dużych miastach, w których BOMI posiada swoje sklepy;
- konkurencja ze strony silnych kapitałowo sieci sprzedaży detalicznej, obecna nie tylko w postaci konkurencji jakością towaru i ceną, ale także bardzo aktywna w obszarze wyszukiwania nowych lokalizacji pod realizację przyszłych obiektów handlowych;
- zmieniające się przepisy prawne w tym obciążenia podatkowe podmiotów gospodarczych;
- bariery w postaci przepisów prawnych ograniczających uruchamianie nowych sklepów o dużych powierzchniach;
- rosnące koszty spowodowane wprowadzaniem nowych wymagań prawa konsumenckiego, sanitarnego i związane z ochroną środowiska;
- sytuacja na rynku pracy związana szczególnie z odpływem siły roboczej za granicę, która tworzy presję na wzrost kosztów wynagrodzeń;
- ryzyko związane z wysokością stóp procentowych oraz kursem walutowym, który ma bezpośredni wpływ na działalność Spółki – Spółka nabywa importowane towary oraz dokonuje płatności za najem w Euro;

Czynniki wewnętrzne istotne dla rozwoju Spółki

- skuteczna realizacja planu rozwoju spółki związanego z uruchomieniem nowych powierzchni handlowych oraz przygotowaniem akcji marketingowej mającej na celu dalsze uatrakcyjnienie wizerunku delikatesów Spółki oraz marki BOMI.
- wykorzystanie „efektu skali” umożliwiającego poprawę warunków zakupu towarów handlowych,
- przystosowanie organizacji do zwiększającej się skali jej funkcjonowania

Perspektywy rozwoju działalności PPH BOMI S.A. determinowane są wyżej opisanymi czynnikami. Postępująca integracja z Unią Europejską, w tym wzrost eksportu oraz importu Polski sprawia, że wzrasta konkurencja związana z wprowadzaniem nowych produktów na polski rynek. Istnieje ryzyko pojawienia się nowych sieci oferujących dobra luksusowe oraz rozwój działalności już istniejących konkurentów.

Emisja publiczna dostarczy środków na realizację zamierzonych przedsięwzięć inwestycyjnych. Ponadto spodziewanym efektem wprowadzenia akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym jest umocnienie wiarygodności Spółki w oczach dostawców i odbiorców. Debiut akcji Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie pozwoli na zwiększenie dostępu do źródeł finansowania, dzięki czemu możliwa będzie intensyfikacja rozwoju.

Decydującymi czynnikami mającymi wpływ na przyszłe wyniki finansowe, będą mieć podejmowane działania oraz realizowane inwestycje związane ze strategią rozwoju Spółki. Odpowiedni dobór lokalizacji nowych sklepów, oraz efektywne gospodarowanie środkami finansowymi będzie w dużej mierze determinowało dalszy rozwój BOMI. Nabycie i wdrożenie zintegrowanego systemu informatycznego z pewnością usprawni funkcjonowanie systemu zarządzania. Skutecznie przeprowadzona kampania reklamowo – marketingowa, oraz modernizacja istniejących placówek przyczynią się do zwiększenia rozpoznawalności marki BOMI oraz uatrakcyjni wizerunek delikatesów.

13. PRZYJĘTE ZASADY ZARZĄDZANIA, ORGANIZACJA SPÓŁKI, JEJ AKCJONARIUSZE ORAZ POZOSTAŁE SPRAWY

13.1. ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM SPÓŁKI

W I półroczu 2007 roku nie były wprowadzane istotne zmiany w zasadach zarządzania Spółką. Stan zatrudnienia na koniec I półroczu 2007 roku wyniósł 1705 osób na podstawie o pracę.

Zatrudnienie ogółem

Stan na dzień:	31 grudnia 2004 r.	31 grudnia 2005 r.	31 grudnia 2006 r.	30 czerwca 2007 r.
Liczba zatrudnionych	1110	1277	1481	1705

Zatrudnienie według form świadczenia pracy

Stan na dzień:	31 grudnia 2004 r.	31 grudnia 2005 r.	31 grudnia 2006 r.	30 czerwca 2007 r.
Umowa o pracę	1110	1277	1481	1685
Umowa zlecenia	101	80	62	19
Umowa o dzieło	1	1	1	1
Razem	1212	1358	1544	1705

Zatrudnienie według pełnionych funkcji

Stan na dzień:	31 grudnia 2004 r.	31 grudnia 2005 r.	31 grudnia 2006 r.	30 czerwca 2007 r.
Zarząd	3	3	4	3
Administracja	92	108	188	240
Pracownicy fizyczni	1018	1169	1293	1445
Razem	1113	1280	1485	1688

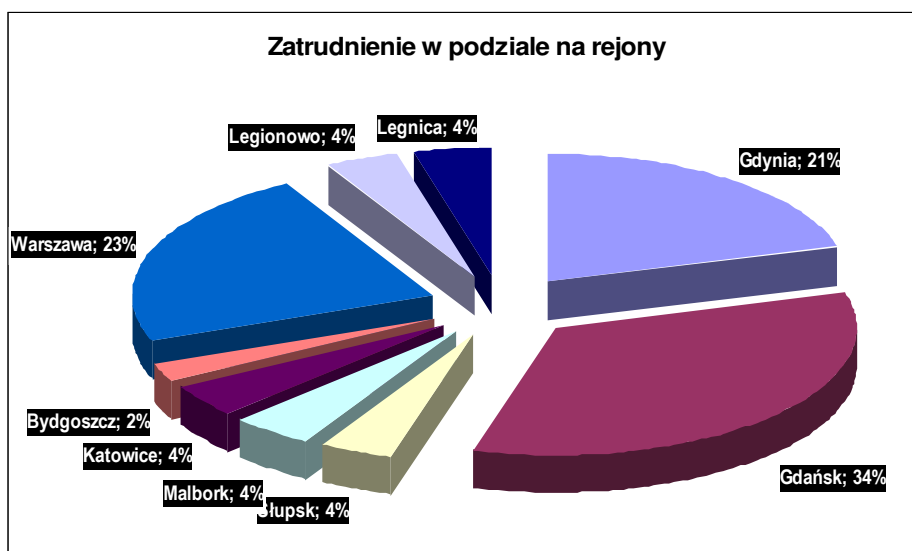
Stopień płynności kadr

Lata	Liczba zatrudnionych	Liczba zwolnionych
2004 r.	375	220
2005 r.	452	285
2006 r.	653	449
I półrocze 2007	466	280

Podstawowe założenia prowadzonej przez Spółkę polityki kadrowej

Głównym założeniem polityki personalnej PPH BOMI jest budowanie zespołu pracowników, których doświadczenie i umiejętności pozwolą zagwarantować realizację planów i założeń dotyczących bieżącej działalności Spółki oraz jego rozwoju.

Ponad 60% ogółu pracowników zatrudniona jest w północnym rejonie Polski.
Zestawienie zatrudnionych w podziale na rejony geograficzne prezentuje poniższe zestawienie.



13.2. ZMIANY W SKŁADZIE OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH SPÓŁKI 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 okresie objętym sprawozdaniem miały miejsce zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących.

W okresie objętym sprawozdaniem w skład Zarządu Spółki wchodziły następujące osoby:

Imię i nazwisko	Funkcja	Zmiany
Stanisław Okonek	Prezes Zarządu	-
Cierpisz Mieczysław	Członek Zarządu	-
Mirosław Tkaczyk	Członek Zarządu	do dnia 28.02.2007 r.
Krzysztof Pietkun	Członek Zarządu	-

W okresie objętym sprawozdaniem w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodziły następujące osoby:

Imię i nazwisko	Zmiany
Piotr Dziabas	-
Marian Pełka	-
Marek Jarociński	-
Rafał Abratański	do dnia 23.03.2007 r.
Grzegorz Leszczyński	-
Piotr Derlatka	od dnia 23.03.2007 r.

Zarząd składa się z co najmniej jednego, a co najwyżej 5 członków Zarządu. W chwili obecnej Zarząd Spółki jest trzyosobowy i składa się z Prezesa Zarządu oraz dwu Wiceprezesów Zarządu.

Członków Zarządu powołuje i odwołuje Rada Nadzorcza. Kadencja członka Zarządu trwa 3 lata.

Do reprezentowania Spółki, składania w jej imieniu oświadczeń o charakterze majątkowym, podpisywania dokumentów, umów itp. upoważnieni są:

- a/ Prezes Zarządu- samodzielnie ,albo
- b/ dwóch członków Zarządu łącznie.

Zarząd uchwała regulamin Zarządu określający szczegółowo organizację Zarządu i sposób prowadzenia spraw Spółki. Uchwały Zarządu wymagają wszystkie sprawy przekraczające zakres zwykłego zarządu, które zostaną określone w regulaminie. Uchwały Zarządu są podejmowane na posiedzeniach i zapadają bezwzględną większością głosów. Do kompetencji Zarządu należy zwoływanie Walnego Zgromadzenia.

W stosunkach prawnych pomiędzy Spółką i członkami Zarządu Spółkę reprezentuje Rada Nadzorcza lub pełnomocnik wskazany uchwałą Walnego Zgromadzenia. Członek Zarządu Spółki nie może bez zgody Spółki

zajmować się interesami konkurencyjnymi ani też uczestniczyć w spółce konkurencyjnej jako wspólnik spółki cywilnej, spółki osobowej lub jako członek organu spółki kapitałowej bądź uczestniczyć w innej konkurencyjnej osobie prawnej jako członek organu. Zakaz ten obejmuje również udział w konkurencyjnej spółce kapitałowej, w przypadku posiadania w niej przez członka Zarządu co najmniej 10% udziałów albo akcji bądź prawa do powołania co najmniej jednego członka Zarządu.

Zasady wynagradzania oraz inne warunki umów z członkami Zarządu określa Rada Nadzorcza, Członkowie Zarządu powinni brać udział w posiedzeniach Rady Nadzorczej za wyjątkiem posiedzeń, na których omawiane są sprawy dotyczące bezpośrednio zarządu lub jego członków, w szczególności: odwołania, odpowiedzialności oraz ustalania wynagrodzenia.

Zarząd nie posiada uprawnień do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji.

13.3. UMOWY ZAWARTE MIĘDZY SPÓŁKĄ 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 SPÓŁKI PRZEZ PRZEJĘCIE

Spółka posiada zawarte umowy z członkami Zarządu Spółki, w wyniku których będzie wypłacane odszkodowanie w wysokości 75% miesięcznego wynagrodzenia przez okres dwu lat od rozwiązania umowy z tytułu zakazu konkurencji.

Ponadto nie ma zawartych innych umów przewidujących wypłatę rekompensat przez spółkę dla członków zarządu spółki w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska.

13.4. WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD LUB KORZYŚCI, W TYM WYNIKAJĄCYCH Z PROGRAMÓW MOTYWACYJNYCH LUB PREMIOWYCH OPARTYCH NA KAPITALE SPÓŁKI, W TYM PROGRAMÓW OPARTYCH NA OBLIGACJACH Z PRAWEM PIERWSZEŃSTWA, ZAMIENNYCH, WARRANTACH SUBSKRYPCYJNYCH (W PIENIĄDZU, NATURZE LUB JAKIEJKOLWIEK INNEJ FORMIE) WYPŁACONYCH, NALEŻNYCH LUB POTENCJALNIE NALEŻNYCH, ODRĘBNI DLA KAŻDEJ Z OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH ZA I PÓŁROCZE 2007 ROKU, BEZ WZGLĘDU NA TO CZY BYŁY ZALICZANE W KOSZTY, CZY TEŻ WYNIKAŁY Z PODZIAŁU ZYSKU

Wynagrodzenia wypłacone oraz należne Członkom Zarządu (tys. zł)

Imię i nazwisko	01.01.2007-30.06.2007		01.01.2006-30.06.2006	
	Wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji	Wynagrodzenie z tytułu usług świadczonych na rzecz spółki	Wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji	Wynagrodzenie z tytułu usług świadczonych na rzecz spółki
Stanisław Okonek	150,0	-	n/d	n/d
Mieczysław Cierpisz	150,0	-	74,1	359,0
Krzysztof Pietkun	150,0	-	n/d	n/d
Mirosław Tkaczyk	125,0	-	n/d	-
Piotr Dziabas	n/d	n/d	74,1	457,6
Marian Pełka	n/d	n/d	74,1	463,5

Wynagrodzenia wypłacone oraz należne Członkom Rady Nadzorczej (tys. zł.)

Imię i nazwisko	01.01.2007-30.06.2007		01.01.2006-30.06.2006	
	Wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji	Wynagrodzenie z tytułu usług świadczonych na rzecz spółki	Wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji	Wynagrodzenie z tytułu usług świadczonych na rzecz spółki
Piotr Dziabas	150,0	-	n/d	n/d
Marian Pełka	150,0	-	n/d	n/d
Marek Jarociński	56,4*	-	n/d	n/d
Rafał Abratański	37,6*	-	n/d	n/d
Grzegorz Leszczyński	56,4*	-	n/d	n/d
Piotr Derlatka	18,8	-	n/d	n/d
Stanisław Okonek	n/d	-	75,0	412,0
Mirosław Tkaczyk	n/d	-	75,0	463,5
Tomasz Dziabas	n/d	-	-	38,7

* z czego kwota 18,8 tys. dotyczy wynagrodzenia należnego za rok 2006

13.5. ŁĄCZNA LICZBA I WARTOŚĆ NOMINALNA WSZYSTKICH AKCJI SPÓŁKI ORAZ AKCJI I UDZIAŁÓW W JEDNOSTKACH POWIĄZANYCH SPÓŁKI, BĘDĄCYCH W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

Spółka nie wchodzi w skład grupy kapitałowej, w związku z tym osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają akcji lub udziałów w jednostkach powiązanych.

Określenie liczby i wartości nominalnej akcji Emitenta będących w posiadaniu osób nadzorujących na dzień 30.06.2007 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna (zł)
Piotr Dziabas	442.500	44.250
Marian Pełka	392.500	39.250

Informacja o ilości akcji posiadanych przez osoby zarządzające znajduje się w punkcie 13.6.

13.6. AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY BEZPOŚREDNIO LUB POŚREDNIO PRZES PODMIOTY ZALEŻNE, CO NAJMNIEJ 5% OGÓLNEJ LICZBY GŁOSÓW NA WZA SPÓŁKI, WRAZ ZE WSKAZANIEM LICZBY POSIADANYCH PRZES TE PODMIOTY AKCJI, ICH PROCENTOWEGO UDZIAŁU W KAPITALE ZAKŁADOWYM, LICZBY GŁOSÓW Z NICH WYNIKAJĄCYCH I ICH PROCENTOWEGO UDZIAŁU W OGÓLNEJ LICZBIE GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU

Wykaz akcjonariuszy posiadających powyżej 5% udziału w kapitale lub zarządzaniu na dzień 30.06.2007 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji	W tym akcje uprzywilejowane	Udział w Kapitale zakładowym
Krzysztof Pietkun	1 212 830	-	7,59%
Stanisław Okonek	893 900	-	5,59%
Mieczysław Cierpisz	892 980	-	5,59%
Dom Maklerski IDM S.A.	879 920	-	5,51%

13.7. ZNANE SPÓŁCE UMOWY (W TYM RÓWNIEŻ ZAWARTE PO DNIU BILANSOWYM) W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ W PRZYSZŁOŚCI NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZES DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY I OBLIGATARIUSZY

W dniu 7.12.2006 Walne Zgromadzenie P.P.H. BOMI S.A. podjęło uchwałę nr 25 w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji 60.000 akcji serii I z pozbawieniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Zgodnie z uchwałą oferta skierowana została do kadry menadżerskiej i pracowników Spółki. W związku z niepełnym objęciem podwyższonego kapitału kapitał podwyższony został o kwotę 53.750 zł. Rejestracja w KRS nastąpiła w dniu 19.03.2007 r.

Wpływy z emisji akcji serii I w wysokości 537.750 zł przeznaczone zostały na rozwój sieci placówek BOMI.

W dniu 7.12.2006r. NWZA podjęło uchwałę nr 26 zmienioną następnie uchwałą nr 2 NWZA z dnia 23.03.2007 w sprawie podwyższenia kapitału w drodze publicznej emisji od 1.500.000 do 2.000.000 akcji serii J o wartości nominalnej 0,1 zł. W dniu 29.08.2007 roku dokonano rejestracji podwyższenia z kwoty 1.544.466 zł do kwoty 1.798.216 zł (tj. o kwotę 200.000 zł).

Nie zostały zawarte (w tym również do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania) znane spółce umowy, inne niż opisane powyżej, mogące w przyszłości spowodować zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

W okresie objętym sprawozdaniem nie miało miejsca nabycie akcji własnych przez Emitenta

13.8. POSIADACZE WSZELKICH PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH, KTÓRE DAJĄ SPECJALNE UPRAWNIENIA KONTROLNE W STOSUNKU DO SPÓŁKI WRAZ Z OPISEM TYCH UPRAWNIEŃ

Nie istnieją jakiegokolwiek papiery wartościowe, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki.

13.9. WSZELKIE OGRANICZENIA DOTYCZĄCE PRZENOSZENIA PRAWA WŁASNOŚCI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH SPÓŁKI ORAZ WSZELKIE OGRANICZENIA W ZAKRESIE WYKONYWANIA PRAWA GŁOSU PRZYPADAJĄCE NA AKCJE SPÓŁKI

Pracownicy Spółki uprawnieni zostali do objęcia łącznie do 600 000 sztuk akcji o wartości 0,10 zł każda. Oświadczenie o przyjęciu oferty objęcia akcji osoby uprawnione złożyły do dnia 31 stycznia 2007 roku. W wyniku zawarcia umów objęcia akcji wskazani pracownicy Spółki posiadają od 3.000 do 4.900 akcji Spółki o

wartości nominalnej 0,10 zł każda. Osoby uprawnione uzyskały prawo do objęcia akcji, pod warunkiem zobowiązania się do nieodwołalnej blokady objętych akcji. 50% akcji zwolnionych zostanie z blokady z dniem 31 grudnia 2007 r., pod warunkiem, że posiadacz akcji pozostawać będzie w tym dniu w stosunku pracy ze Spółką. Pozostałe 50% akcji zwolnionych zostanie z blokady w dniu następnym po dniu zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie Spółki sprawozdań finansowych za rok 2007 i pod warunkiem, że w sprawozdaniu tym wykazany zostanie zysk netto nie mniejszy niż 18 milionów złotych oraz, że posiadacz akcji pozostawać będzie w stosunku pracy ze Spółką w dniu 31 grudnia 2007 r.

Oprócz wyżej wymienionego ograniczenia akcjonariusze posiadający łącznie 8.612.480 akcji oraz członkowie Rady Nadzorczej i Zarządu Emitenta posiadający 3.388.230 akcji zobowiązali się, iż w okresie 9 miesięcy od dnia pierwszego notowania praw do Akcji emitenta na GPW, które miało miejsce 20 sierpnia 2007, nie obciążą, nie zastawią z wyłączeniem możliwości ustanowienia zastawu na rzecz banku w celu zabezpieczenia kredytu, nie zbędą ani w inny sposób nie przeniosą własności do całości lub części akcji. Zobowiązanie przestaje wiązać w przypadku, gdy cena akcji Spółki (kurs zamknięcia na GPW) przekroczy cenę emisyjną, która wyniosła 23,00 zł, o co najmniej 15%.

Wszelkie inne ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Spółki jak też w zakresie wykonywania prawa głosu, wynikają z ogólnie obowiązujących przepisów prawa.

13.10. INFORMACJA O WARUNKACH WSPÓŁPRACY Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego Spółki za I półrocze 2007 jest PKF Consult Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Spółka zawarła umowę z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego 17 sierpnia 2007 roku łączne wynagrodzenie wynikające z umowy z tytułu badania sprawozdania za rok 2007 oraz przeglądu sprawozdania za I półrocze 2007 roku wynosi 58,2 tys. zł netto

Podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego Spółki za 2006 rok był PKF Consult Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Spółka zawarła umowę z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego 17 sierpnia 2007 roku łączne wynagrodzenie wynikające z umowy wyniosło 57 tys. zł netto

Z tytułu wydania opinii o historycznej informacji finansowej zawartej w prospekcie emisyjnym PPH BOMI S.A. na podstawie umowy z dnia 24 października 2006 roku PKF Consult otrzymał wynagrodzenie w wysokości 56 tys. zł netto.

Gdynia, 7 września 2007 roku

.....
Stanisław Okonek
Prezes Zarządu

.....
Krzysztof Pietkun
Wiceprezes Zarządu

.....
Mieczysław Cierpisz
Wiceprezes Zarządu