



**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI HELIO S.A.**

w okresie od 1 lipca 2007 r. do 31 grudnia 2007 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
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. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych opartych na kapitale emitenta, w tym programów operacyjnych z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku
 22. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących
 23. Wskazanie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależny, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta
 24. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy
 25. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta
 26. Informacje o systemie kontroli akcji pracowniczych
 27. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcję emitenta
 28. Informacje dotyczące umowy z podmiotem uprawnionym do badania i przeglądu sprawozdań finansowych
 29. Oświadczenie osób odpowiedzialnych za informacje zawarte w niniejszym sprawozdaniu z działalności Zarządu HELIO S.A.

1. Zasady sporządzania półrocznego sprawozdania finansowego

Sprawozdanie finansowe za pierwsze półrocze roku obrotowego 2007/2008 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. Z uwagi na fakt, iż prawny poprzednik Emitenta podjął decyzję o zmianie roku obrotowego (z równego kalendarzowemu na rok obrotowy kończący się 30 czerwca każdego roku) oraz zgodnie z definicją roku obrotowego zawartą w art. 3 ust. 1 pkt 9 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości stanowiącą, iż w przypadku zmiany roku obrotowego pierwszy po zmianie rok obrotowy powinien być dłuższy niż 12 kolejnych miesięcy, poprzedni rok obrotowy obejmował okres 18 miesięcy, tj. od 1 stycznia 2006 r. do 30 czerwca 2007 roku, czyli o 6 miesięcy więcej niż bieżący rok obrotowy.

W związku z powyższym oraz ze względu na wpływ sezonowości i cykliczności w działalności Emitenta, w celu zapewnienia porównywalności danych finansowych za pierwsze półrocze bieżącego roku obrotowego za okres porównywalny przyjęto analogiczny kalendarzowo okres ubiegłego roku obrotowego, tj. okres od 1 lipca 2006 r. do 31 grudnia 2006 r.

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

Spółka nie sporządza skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

2. Podstawowe informacje o Spółce

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

W imieniu Spółki działają:

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

Spółka HELIO S.A. została zawiązana aktem notarialnym z dnia 18 lipca 2006 roku w drodze przekształcenia „PH BONA” Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w HELIO Spółka Akcyjna. W dniu 25 sierpnia 2006 roku Spółka została wpisana do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd

Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000262514.

Poprzednik prawny Spółki działał od 15 sierpnia 2003 roku do dnia 24 sierpnia 2006 roku jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Nie bez znaczenia jest jednak fakt, że Pan Leszek Wąsowicz prowadził działalność polegającą na konfekcjonowaniu i dystrybucji bakalii już od roku 1992, początkowo w formie spółki cywilnej, a od roku 1993 jako osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą. W roku 2003 przedsiębiorstwo prowadzone przez Pana Leszka Wąsowicza (w rozumieniu art. 55¹ Kodeksu Cywilnego) zostało wniesione jako aport do „PH BONA” Sp. z o.o. Początki działalności HELIO S.A. sięgają zatem roku 1992, w którym rozpoczęła działalność spółka cywilna BONA. Obecnie przedmiotem działalności HELIO S.A. jest import i konfekcjonowanie bakalii, produkcja wyrobów z maku oraz dystrybucja wyrobów. Cała sprzedaż spółki skierowana jest do krajowego rynku hurtowego i detalicznego. Spółka corocznie wprowadza na rynek kilka nowych produktów w zakresie bakalii.

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

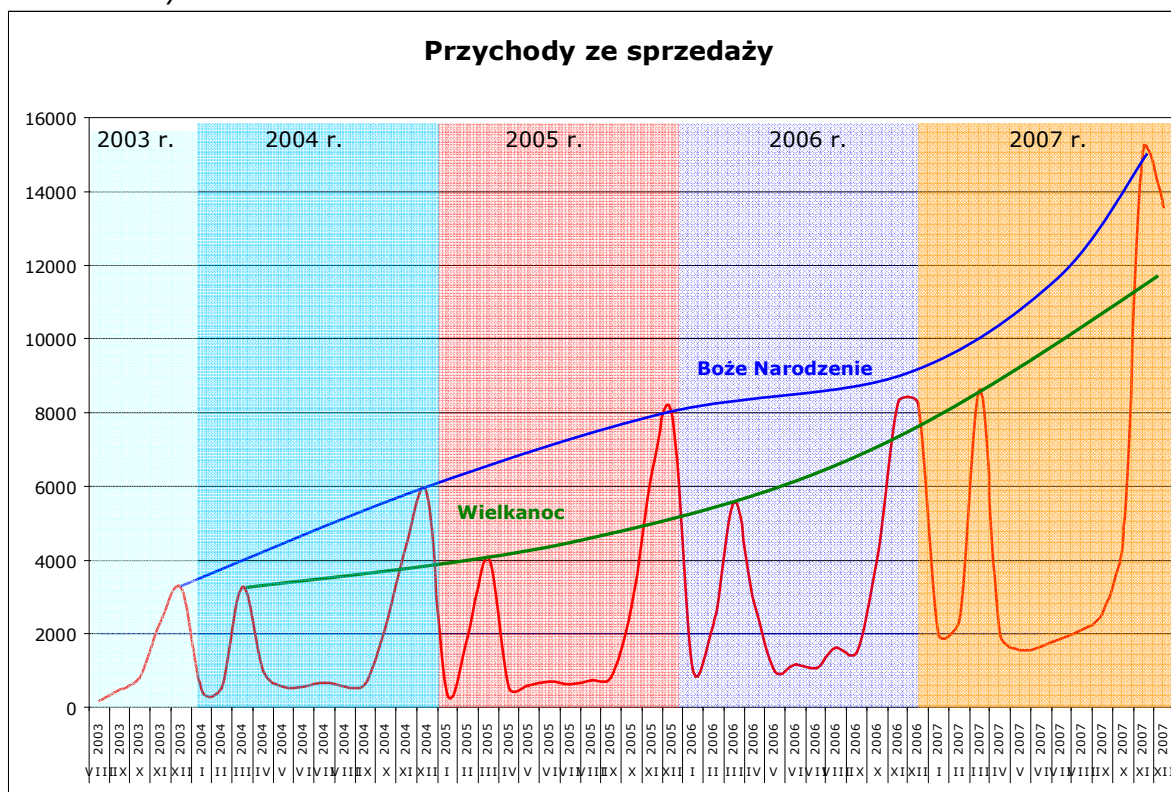
Kapitał zakładowy Spółki wynosi 2.500.000 PLN i dzieli się na 5.000.000 akcji zwykłych na okaziciela.

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

Przyjęta od roku 1992 strategia rozwoju działalności okazała się słuszną, co znalazło potwierdzenie w znaczącej dynamice przychodów uzyskiwanej przez przedsiębiorstwo w każdym kolejnym roku, niezależnie od zmian formy prawnej. Dzięki rosnącemu popytowi na oferowane produkty konsekwentnie rozbudowywane były moce produkcyjne, dzięki czemu następował dalszy dynamiczny wzrost przychodów. W pierwszej połowie roku obrotowego 2007/2008 Spółka osiągnęła rekordowe w swojej historii przychody ze sprzedaży w okresie 6 miesięcy, które wyniosły 39.852 tys. zł, co oznacza wzrost o ponad 61% w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku obrotowego. Porównując sprzedaż w analogicznych miesiącach poszczególnych lat działania Spółki (Rysunek 1), można zauważyć jej wysoki wzrost pokrywający się ze stałym trendem obserwowanym od początku działalności przedsiębiorstwa. Wraz ze wzrostem przychodów, Spółce towarzyszy wzrost osiąganych zysków. W pierwszym półroczu roku obrotowego 2007/2008 Emitent wygenerował zysk netto w wysokości 3.316 tys. zł, co oznacza wzrost o 60% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

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



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

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

- systematyczne zwiększanie liczby odbiorców w kanale tradycyjnym (dystrybutorzy hurtowi) oraz nowoczesnym (sieci supermarketów),
- wzmocnienie dobrych relacji z dotychczasowymi głównymi odbiorcami Spółki, co zaowocowało zwiększonym wolumenem dostaw,
- wzrost sieci handlowych, z którymi współpracujemy, implikujący wzrost generowanych z nimi obrotów,
- intensyfikacja prowadzonych w tym okresie działań marketingowych, skierowanych zarówno do finalnego klienta, jak i do dostawców,
- restrukturyzacja systemu wynagradzania i zatrudniania pracowników.

Dynamiczny wzrost skali działania przedsiębiorstwa powoduje systematyczny wzrost zatrudnienia w Spółce. W celu uniknięcia pojawienia się trudności ze skompletowaniem załogi produkcyjnej na okres wzmożonej aktywności (wrzesień 2007 – kwiecień 2008), na początku roku obrotowego Emitent musiał reagować intensyfikacją działań w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi. Niekomfortowa dla pracodawców sytuacja na krajowym rynku pracy, zmusiła do poniesienia dodatkowych kosztów wynagrodzenia oraz zwiększenia liczby osób zatrudnionych na stanowiskach produkcyjnych w oparciu o umowę o pracę. Rezygnacja z dotychczasowych pracowników determinowałaby bowiem dużą fluktuację zatrudnienia, wiążącą się z długotrwałym procesem rekrutacji oraz wdrożeniem nowoprzyjętych osób, co niewątpliwie odzwierciedliłoby się w spadku efektywności działania Spółki w kluczowym dla niej okresie przygotowywania się do przedsięwziętego piku sprzedażowego. W porównaniu do analogicznego

okresu roku ubiegłego średnia liczba zatrudnionych z uwzględnieniem osób pracujących w oparciu o umowy cywilno-prawne zwiększyła się o 33%.

Tabela 1: Zatrudnienie w Spółce HELIO S.A.

Okres	Średnia liczba zatrudnionych
lipiec – grudzień 2006	78
lipiec – grudzień 2007	104

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Z czynników o skali makroekonomicznej wpływających na wyniki finansowe Spółki, warto podkreślić odnotowany w Polsce wzrost koniunktury gospodarczej. Ogólna poprawa sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych, determinująca zmiany standardowego koszyka zakupów przeciętnego konsumenta, który przeznaczając coraz większą część swojego dochodu na dobra luksusowe, w tym zdrową i ekologiczną żywność, wpłynęła na ogólny wzrost sprzedawanych bakalii w Polsce. Trend ten jest naturalną zmianą nawyków konsumenckich w rozwijających się gospodarkach. Ze względu na niższe w porównaniu do krajów Europy Zachodniej spożycie bakalii na mieszkańca szacuje się, iż rynek będzie jeszcze rósł w najbliższych latach około 5-10% rocznie.

Perspektywy rozwoju

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

Niewątpliwym czynnikiem pozytywnie wpływającym na działalność Spółki, jest odnotowywany systematyczny wzrost zamożności społeczeństwa w Polsce, który charakteryzuje się między innymi zwiększającym się udziałem zakupów dóbr luksusowych. W kontekście działalności HELIO S.A. przewidujemy, że tendencja ta spowoduje wzrost zakupów bakalii droższych, których sprzedaż jest bardziej zyskowna.

W perspektywie drugiego półrocza bieżącego roku obrotowego, należy zwrócić uwagę na wyjątkowo wczesny termin tegorocznych świąt Wielkanocy (druga połowa marca 2008). W kontekście znacznego wpływu sezonowości na sprzedaż w branży, w której działa Emitent, cała przedświąteczna sprzedaż zrealizowana zostanie zatem w okresie trzeciego kwartału bieżącego roku obrotowego (styczeń – marzec 2008). Niewątpliwie takie rozłożenie w czasie wielkanocnej sprzedaży wydaje się być korzystne z punktu widzenia Emitenta, nie mniej jednak sprawia,

iż ostatni kwartał bieżącego roku obrotowego (kwiecień – czerwiec 2008) nie będzie stanowił istotnej pozycji na tle całorocznych wyników.

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 osiągniętych przez Spółkę marż na sprzedaży. Na poziom cen surowców spożywczych mają wpływ czynniki niezależne od Spółki, takie jak: wielkość zbiorów w danym roku, warunki klimatyczne, mające wpływ na jakość i dostępność surowców o pożądanej jakości. W celu utrzymania wysokiej dotychczasowej rentowności sprzedaży, dzięki doświadczonemu personelowi ds. zakupów, Spółka będzie starała się odpowiednio wcześniej reagować na panującą na rynku sytuację, w tym przede wszystkim: zwiększać zapasy surowców, których cena wzrośnie oraz odpowiednio wcześniej renegować z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów.

Ryzyko kursu walut obcych

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

Ryzyko sezonowości sprzedaży i zapasów

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

Ryzyko związane z globalizacją na rynku największych odbiorców

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

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

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

Ryzyko wpływu znacznych akcjonariuszy na decyzje organów Spółki

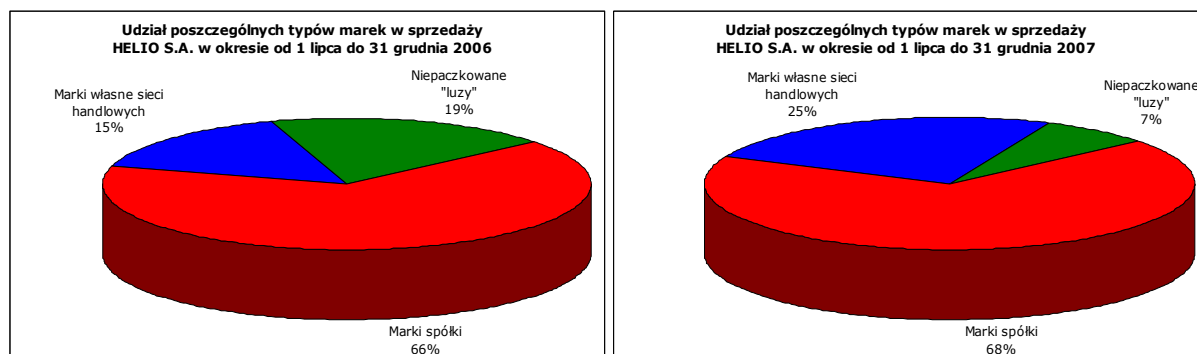
Po zeszłorocznej emisji Akcji Serii B udział dominującego akcjonariusza, Pana Leszka Wąsowicza w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu wynosi ponad 77 %. Znaczący udział w ogólnej liczbie głosów pozostawia mu faktyczną kontrolę nad decyzjami podejmowanymi w Spółce i ogranicza wpływ nowych akcjonariuszy. 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 uprawniają obecnie do 3.857.000 głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta, co stanowi 77,1% udziału w kapitale zakładowym i głosach na walnym zgromadzeniu Emitenta.

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

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

Dzięki możliwości elastycznego podejścia do oczekiwań klientów oraz wytwarzania produktów zgodnie z sugestiami i potrzebami klientów HELIO S.A. sprzedaje wyroby również pod markami własnymi super i hipermarketów, a także w opakowaniach hurtowych do sprzedaży luzem. Mimo iż siła tradycji kupowania na wagę jest jeszcze w Polsce 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 2.

Rysunek 2. Struktura uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży Emitenta wg marek bakalii



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Porównując pierwsze półrocze bieżącego roku obrotowego do analogicznego okresu ubiegłego roku obrotowego, widoczny jest wyraźny spadek udziału w sprzedaży bakalii niepaczkowanych (-12%), na rzecz wzrostu udziału marek własnych sieci handlowych (+10%) oraz marek Spółki (+2%). Zmiany, które nastąpiły w strukturze sprzedaży są zatem korzystne dla Emitenta, gdyż zwiększył się udział bakalii paczkowanych, których sprzedaż jest bardziej zyskowna.

Flagowym asortymentem Spółki są produkty z kategorii mas makowych. W tym segmencie Spółka jest bezapelacyjnym liderem rynku (wg MEMRB sprzedaż HELIO stanowi ok. 63% rynku mas makowych w ujęciu ilościowym – Rysunek 4). Dzięki podjętym uprzednio działaniom, masy makowe HELIO są obecnie produktem bardzo dobrze znanym i rozpoznawanym. Widząc ich olbrzymi potencjał, a szczególnie rosnący popyt na produkty najwyższej klasy, w ostatnich miesiącach 2007 roku kalendarzowego Spółka uzupełniła swoją ofertę o masę makową z bakalią klasy PREMIUM w puszcze.

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

orzechy:

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

ziarna i pestki:

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

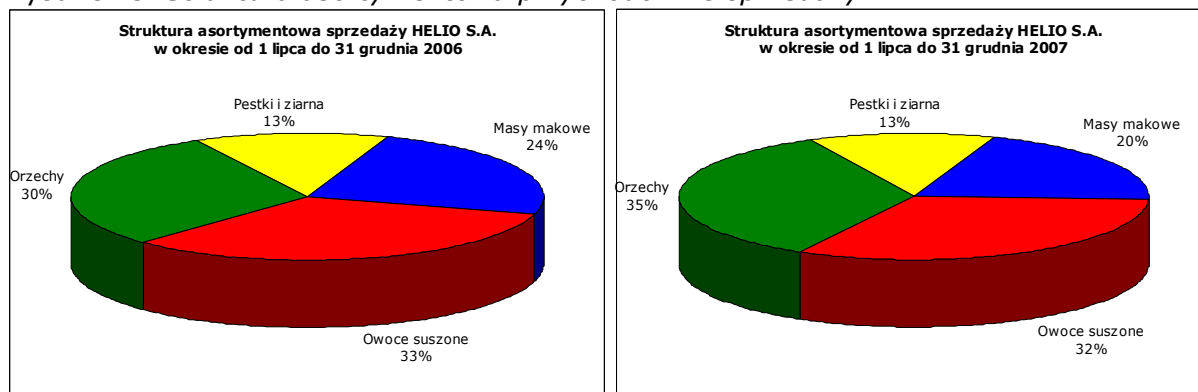
owoce suszone*:

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

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

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

Rysunek 3. *Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży*



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

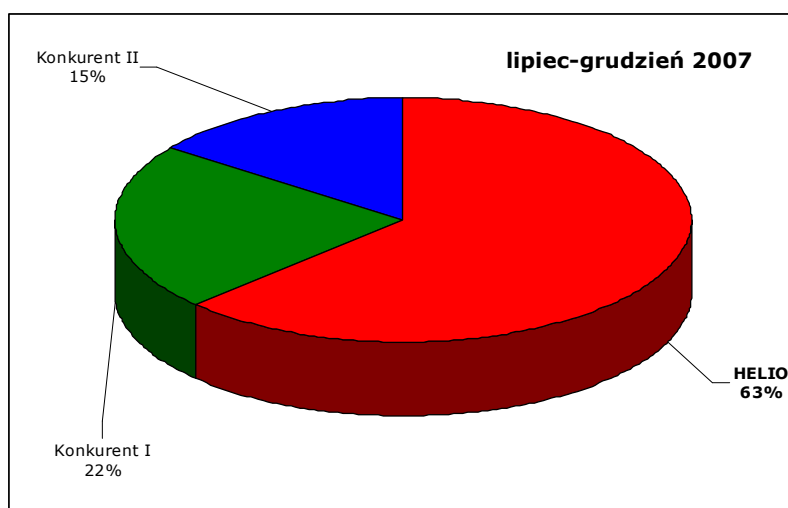
* Owoce suszone i pozostałe (w tym m.in. owoce kandyzowane, owoce w syropie lub zalewie)

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

Odbiorcy

Spółka jest uznanym i cenionym dostawcą we wszystkich kanałach dystrybucji. W ostatnim półroczu Emitent utrzymał swoją pozycję lidera wśród producentów mas makowych (Rysunek 4) oraz pozycję jednej z czołowych firm na rynku bakalii.

Rysunek 4. Ilościowy udział w sprzedaży mas makowych w Polsce w okresie lipiec – grudzień 2007



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

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

Typowym trendem dla całego rynku FMCG jest także zmiana form dystrybucji. Coraz większe znaczenie mają duże sieci hipermarketów i sklepów dyskontowych. Zjawisko to umacniane jest tendencją łączenia się największych globalnych sieci super i hipermarketów, co powoduje zmiany na rynku odbiorców Spółki. Udział sprzedaży do super i hipermarketów w przychodach ze sprzedaży Emitenta wynosi blisko 90%. W celu ograniczenia uzależnienia od pojedynczych odbiorców, Spółka zawarła umowy z największymi międzynarodowymi sieciami handlowymi działającymi w Polsce. Największymi odbiorcami produktów Emitenta w pierwszym półroczu bieżącego roku obrotowego były sieci Auchan, Carrefour, JMD „Biedronka”, Kaufland, Real oraz Tesco.

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 będący mniejszymi przedsiębiorcami, zobowiązują się do zakupu tych wyrobów i ich dalszej odsprzedaży. Umowy nie precyzują wielkości zakupów do jakich zobowiązani są kontrahenci Emitenta. Spośród umów zawartych z odbiorcami, za istotne uznano umowy z kontrahentami, z którymi obroty ze sprzedaży w ostatnim roku przewyższyły 10% przychodów ze sprzedaży Spółki ogółem lub szacuje się, że taki poziom osiągną na przestrzeni najbliższego roku. Są to umowy z sześcioma spółkami reprezentującymi duże sieci handlowe, prowadzące 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 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.

Na przestrzeni ostatniego półroczu Spółka była stroną kilku umów kredytowych. 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 2007/2008 Spółka nie dokonała inwestycji kapitałowych. Emitent rozbudował swoją infrastrukturę produkcyjną o kolejne dwie maszyny, dzięki którym możliwe jest dalsze zwiększenie mocy i zmniejszenie kosztów produkcji. Dodatkowo Spółka poszerzyła swoją flotę samochodową, a także zakupiła trzy wózki widłowe.

Tabela 2: Wydatki inwestycyjne HELIO S.A. w roku obrotowym 2006/2007

Wyszczególnienie	Źródła finansowania	
	Nakłady –środki własne (w tys. zł)	Nakłady – leasing/kredyt (w tys. zł)
Grunty w tym prawo wieczystego użytkowania	-	-
Budynki i budowle	-	-
Maszyny i urządzenia	44	-
Środki transportu	250	-
Wyposażenie	3	-
Inwestycje kapitałowe	-	-

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Spółka nie posiada powiązań organizacyjnych ani kapitałowych z innymi podmiotami.

9. Opis transakcji z pomiotami 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

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

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

Na przestrzeni pierwszego półrocza roku obrotowego 2007/2008 Spółce nie zostały udzielone poręczenia i gwarancje. Spółka w tym okresie była stroną następujących umów kredytowych. Wszystkie umowy zostały zawarte pomiędzy Spółką (Kredytobiorcą) a Bankiem BPH S.A. z siedzibą w Krakowie (Bank).

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

- Umowa kredytu o linię wielocelową wielowalutową zawarta dnia 6 września 2007 r. – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w formie wielocelowej wielowalutowej linii kredytowej do równowartości kwoty 12.700.000 zł., 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.

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

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

Od momentu pozyskania środków z emisji, tj. od kwietnia 2007 r., zgodnie z przedstawionymi w prospekcie emisyjnym celami emisji, część z nich została przeznaczona na kapitał obrotowy Spółki, zaś pozostała część została ulokowana 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

W opublikowanym w dniu 21 marca 2007 r. Prospekcie Emisyjnym HELIO S.A., Zarząd przedstawił prognozę wyników finansowych Spółki na rok obrotowy 2007/2008 trwający od 1 lipca 2007 r. do 30 czerwca 2008 r. Osiągnięte na przestrzeni pierwszego półrocza bieżącego roku obrotowego wyniki świadczą o poprawności przyjętych założeń. Zarząd Spółki podtrzymuje zatem dotychczasowe prognozy wyników na rok obrotowy 2007/2008.

Tabela 3. *Prognoza wyników finansowych na rok obrotowy 2007/2008 oraz (w tys. zł)*

Wyszczególnienie	Prognoza na rok obrotowy 2007/2008 (01.07.2007 – 30.06.2008)
Przychody ze sprzedaży	50.000
EBITDA	5.480
Zysk brutto	4.445
Zysk netto	3.600

Źródło: Zarząd Emitenta

14. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom

Spółka w pierwszym półroczu roku obrotowego 2007/2008 zakupiła ze środków własnych maszyny zwiększające efektywność produkcji, a także środki transportu, rozbudowując tym samym park maszynowy oraz flotę samochodową Spółki. W analizowanym okresie spłacane były także raty wynikające z wcześniejszych umów leasingowych oraz kredytów inwestycyjnych.

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

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

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

Realizując strategię rozwoju, Spółka planuje budowę nowoczesnego zakładu produkcyjnego na zakupionej (już po zakończeniu pierwszego półrocza roku obrotowego) nieruchomości. Zgodnie z zamierzeniami, w planowanej inwestycji wykorzystane zostaną najnowsze technologie, które umożliwią automatyzację większej części procesu produkcji, co umożliwi zwiększenie skali działalności przedsiębiorstwa. W celu zwiększenia wydajności oraz ekonomiki produkcji HELIO S.A. zamierza dokonać również modernizacji obecnej infrastruktury produkcyjno-magazynowej przedsiębiorstwa, wzbogacając poszczególne linie technologiczne w dodatkowe moduły produkcyjne, oraz zastępując części dotychczasowych modułów bardziej wydajnymi i energooszczędnymi.

Spółka planuje realizację powyżej przedstawionej strategii inwestycyjnej ze środków pochodzących z przeprowadzonej emisji akcji (6,3 mln. zł), pożyczek, kredytów bankowych oraz wypracowanych zysków.

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:

- systematyczne pozyskiwanie nowych odbiorców w kanale tradycyjnym (dystrybutorzy hurtowi) oraz nowoczesnym (sieci supermarketów),
- wzmocnienie dobrych relacji z dotychczasowymi głównymi odbiorcami Spółki, co zaowocowało zwiększonym wolumenem dostaw,
- wzrost sieci handlowych, z którymi współpracujemy,
- rosnąca popularność marki „Słoneczne Owoce”,
- intensyfikacja prowadzonych w tym okresie działań marketingowych.

Głównymi czynnikami negatywnie wpływającymi na wynik finansowy były przede wszystkim:

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

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

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

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

Rozwój poprzez rozbudowę infrastruktury produkcyjnej Spółki

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

Dywersyfikacja dostawców oraz integracja pionowa

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

Produkty

Spółka będzie kontynuowała przyjętą dotychczas strategię. Emitent poprzędzając swoje działania badaniami rynku i testami jakościowymi, systematycznie wprowadza i będzie wprowadzał nowe produkty z grupy bakalii. Taka strategia pozwala na bieżące dostosowywanie swojej oferty do potrzeb i upodobań klienta. W najbliższym półroczu Spółka planuje zwiększyć udział w uzyskiwanych przychodach ze sprzedaży produktów marki Słoneczne Owoce.

Strategia marketingowa

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

18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta

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

Wartość wynagrodzeń i nagród członków Zarządu w pierwszym półroczu roku obrotowego 2007/2008 kształtowała się następująco:

- Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu – 59 tys. zł netto
- Justyna Wąsowicz - Wiceprezes Zarządu – 51 tys. zł netto

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

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

Na dzień zakończenia pierwszej połowy roku obrotowego, tj. 31 grudnia 2007 r., osoby zarządzające i nadzorujące posiadały następujące akcje Spółki (Tabela 4).

Tabela 4: Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień 31.12.2007 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Procentowy (%) udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Procentowy (%) udział w ogólnej liczbie głosów na WZ
Członkowie Zarządu				
Leszek Wąsowicz	3.857.000	77,1	3.857.000	77,1
Członkowie Rady Nadzorczej				
Jacek Kosiński	17.800	0,4	17.800	0,4

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

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

Na dzień zakończenia pierwszej połowy roku obrotowego, tj. 31 grudnia 2007 r., według wiedzy Zarządu HELIO S.A. struktura akcjonariuszy posiadających powyżej 5 % głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta przedstawiała się następująco:

Tabela 5: *Struktura akcjonariuszy posiadających powyżej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień 31.12.2007 r.*

Posiadacz akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ (%)
Leszek Wąsowicz	3 857 000	77,1	3 857 000	77,1

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

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

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

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

Nie występują.

26. Informacje o systemie kontroli akcji pracowniczych

Nie dotyczy.

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

Według wiedzy Zarządu nie zostały uzgodnione, żadne ograniczenia w zakresie przenoszenia prawa własności akcji Spółki oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu, za wyjątkiem oświadczeń członków Zarządu Spółki Pani Justyny Wąsowicz – Wiceprezes i Pana Leszka Wąsowicz – Prezes, że nie zamierzają oni sprzedawać posiadanych przez siebie akcji przez okres 12 miesięcy od dnia przydziału Akcji Serii B, tj. od dnia 2 kwietnia 2007 r., zgodnie z postanowieniami opublikowanego Prospektu Emisyjnego.

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

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

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

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

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

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

Zarząd Spółki oświadcza, że wg swojej najlepszej wiedzy, 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 właściwymi przepisami prawa krajowego.

Wyględy, 26 marca 2008 r.

.....
Leszek Wąsowicz
Prezes Zarządu

.....
Justyna Wąsowicz
Wiceprezes Zarządu