

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
Przedsiębiorstwa Produkcyjno-Handlowego BOMI SA
za 2007 rok

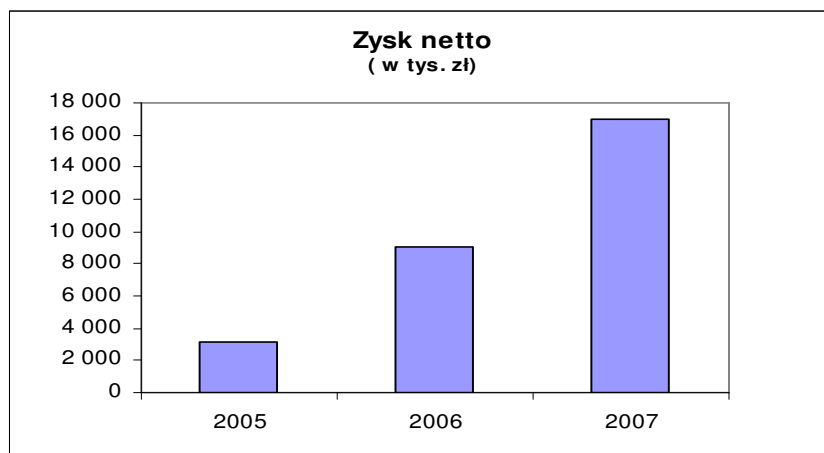
- Gdynia, 21 marca 2008 roku –

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

W ocenie Zarządu Przedsiębiorstwa Produkcyjno-Handlowego BOMI S.A. (dalej „BOMI”, „PPH BOMI”) rok obrotowy 2007 był najlepszym okresem w dotychczasowej historii Spółki. Wynik finansowy netto wyniósł 17,0 mln PLN, co stanowi wzrost o 88,8% w porównaniu do roku poprzedniego. W podobnym stopniu, o 86,4% wzrósł zysk brutto i wyniósł 21,5 mln PLN.

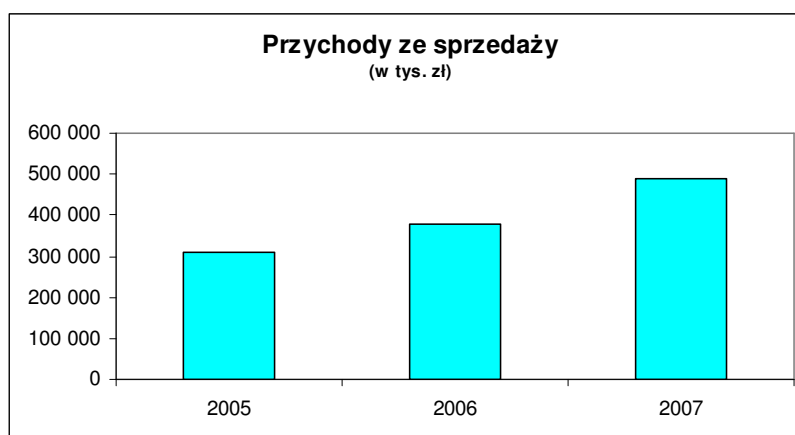
Kształtowanie się wyników Spółki w latach 2005-2007 przedstawia poniższa tabela i wykres:

WYSZCZEGÓLNIENIE	j.m.	2005	2006	2007
Przychody ze sprzedaży	(tys. zł)	309 412	378 824	488 858
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	(tys. zł)	4 721	11 767	20 879
Zysk (strata) brutto	(tys. zł)	4 229	11 546	21 517
Zysk (strata) netto	(tys. zł)	3 189	9 011	17 014



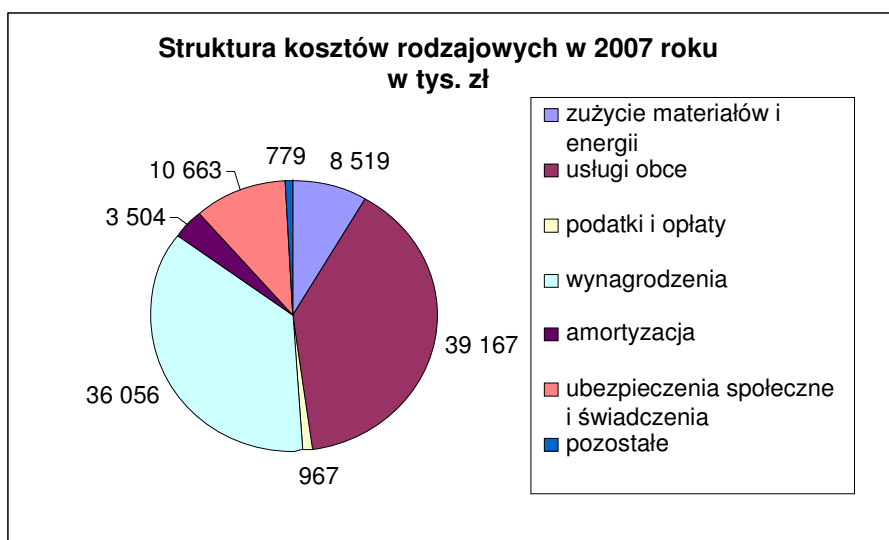
W latach 2005 – 2007 systematycznie rosły przychody ze sprzedaży. W roku 2007 przychody ze sprzedaży wyniosły 488,9 mln PLN, co stanowi wzrost o 29,0% w stosunku do roku 2006, w którym przychody ze sprzedaży wyniosły 378,8 mln PLN i były o 22,4% wyższe od uzyskanych w roku 2005.

Trwała dynamika wzrostu przychodów możliwa jest dzięki systematycznemu powiększaniu sieci sklepów. W 2007 roku otwartych zostało 8 delikatesów BOMI o łącznej powierzchni 15,8 tys. m². Powierzchnia wszystkich sklepów sieci BOMI wynosi obecnie 47,9 tys. m².



Wielkość kosztów generowanych przez Spółkę z roku na rok rośnie proporcjonalnie do wzrostu wielkości przychodów. W 2007 roku nastąpił wzrost kosztów podstawowej działalności operacyjnej o 27,1% w odniesieniu do roku poprzedniego.

W strukturze kosztów rodzajowych dominującą pozycję zajmują koszty usług obcych oraz wynagrodzeń, które łącznie stanowią 75,5% ogółu kosztów rodzajowych. Usługi obce to głównie czynsze płacone za lokale, w których zlokalizowane są sklepy. Plany inwestycyjne związane z otwieraniem kolejnych placówek sugerują umocnienie się tendencji do wzrostu tych pozycji w kolejnych latach. Kolejną pozycją, która będzie wykazywała wzrost jest amortyzacja. Choć w strukturze kosztów stanowiła w 2007 roku tylko 3,5%, jej udział będzie się powiększał w związku z prowadzonymi oraz planowanymi inwestycjami w rozwój sieci sklepów oraz ich wyposażenie.



W latach 2005 – 2007 zmianie uległa struktura aktywów. W związku z dokonywanymi systematycznie inwestycjami wzrósł udział rzeczowych aktywów trwałych przy znaczącym spadku udziału zapasów w strukturze bilansu. Udział zapasów spadł z 51,95% w 2005 roku do 25,9% w 2007 roku.

WYSZCZEGÓLNIENIE	j.m.	2005	2006	2007
Wartości niematerialne i prawne / Aktywa	%	1,19	1,01	0,76
Rzeczowe aktywa trwałe / Aktywa	%	22,31	18,77	25,09
Należności krótkoterminowe / Aktywa	%	10,56	14,00	17,08
Zapasy / aktywa	%	51,95	38,69	25,90

W roku 2007 zmniejszył się wskaźnik rotacji aktywów, co związane jest z niepełnym wykorzystaniem do dnia bilansowego środków finansowych pochodzących z publicznej emisji akcji. W związku z większym zaangażowaniem środków obrotowych w finansowanie zobowiązań wobec dostawców towarów skróceniu uległ okres spłaty zobowiązań. Utrzymywała się również tendencja wydłużania się okresu spłaty należności.

WYSZCZEGÓLNIENIE	j.m.	2005	2006	2007
Wskaźnik rotacji aktywów ^{a)}	Liczba rotacji	5,5	5,2	3,3
Wskaźnik obrotu zapasów ^{b)}	liczba dni	35	27	29
Okres spływu należności ^{c)}	liczba dni	7	10	19
Okres spłaty zobowiązań ^{d)}	liczba dni	50	50	47

a) wskaźnik rotacji aktywów – stosunek przychodów ze sprzedaży do aktywów ogółem

b) wskaźnik obrotu zapasów – stosunek zapasów pomnożonych przez ilość dni w okresie do przychodów ze sprzedaży

c) okres spływu należności – stosunek należności krótkoterminowych pomnożonych przez ilość dni w okresie do przychodów ze sprzedaży

d) okres spłaty zobowiązań – stosunek zobowiązań krótkoterminowych pomnożonych przez ilość dni w okresie do przychodów ze sprzedaży

W 2007 roku znacząco wzrosły wskaźniki rentowności sprzedaży, przy jednoczesnym obniżeniu się rentowności aktywów i kapitału. Wskazuje to na dalszą możliwość poprawy rentowności po uwidocznieniu się w kolejnych latach efektów prowadzonej przez Spółkę działalności inwestycyjnej.

WYSZCZEGÓLNIENIE	j.m.	2005	2006	2007
Rentowność działalności operacyjnej ^{a)}	%	1,53	3,11	4,27
Rentowność działalności gospodarczej ^{a)}	%	1,37	3,05	4,40
Rentowność netto ^{a)}	%	1,03	2,38	3,48
ROA ^{b)}	%	5,66	12,36	11,49
ROE ^{c)}	%	34,02	54,17	22,11

a) wskaźniki rentowności – stosunki odpowiednich wielkości zysku za dany okres do przychodów ze sprzedaży produktów, usług, towarów i materiałów

b) wskaźnik rentowności aktywów ROA – stosunek zysku netto za dany okres do stanu aktywów na koniec danego okresu

c) wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE – stosunek zysku netto za dany okres do kapitałów własnych na koniec danego okresu

2. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI, KTÓRE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM.

W 2007 r. miała miejsce pierwsza publiczna emisja akcji Spółki oraz wprowadzenie akcji do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Oferta publiczna akcji Spółki rozpoczęła się w dniu 26 lipca 2007 r. a zakończyła się w dniu 30 lipca 2007 r.

Ofertą objętych było 2.303.496 akcji już istniejących oraz 2.000.000 akcji nowej emisji. Cena emisyjna wyniosła 23 złote. Zapisy zostały złożone na wszystkie akcje objęte ofertą.

Spółka systematycznie zwiększa swoje przychody o kilkanaście procent rocznie. Wyniki finansowe osiągnięte w 2007 roku wskazują na możliwość utrzymania tej dynamiki. Takie perspektywy oraz tendencje uzasadnione są strategią realizowaną przez PPH BOMI, a polegającą na rozszerzaniu swojej sieci sprzedaży poprzez otwieranie kolejnych placówek w różnych częściach kraju. Strategia jest szczegółowo opisana w dalszej części niniejszego Sprawozdania.

W 2007 roku Spółka prowadziła działania przygotowawcze związane z planowanymi na 2008 rok otwarciem kolejnych nowych placówek handlowych. Nakłady inwestycyjne dotyczyły przede wszystkim prac o

charakterze projektowo-wykonawczym dotyczących nowych obiektów oraz ich wykończenia według standardów Spółki, jak również zakup urządzeń i środków trwałych.

Ponadto w PPH BOMI realizowany jest proces wdrożenia systemu informatycznego Xpertis, którego zakup dokonany w lipcu 2007 r. pozwoli na optymalizację procesów zachodzących w przedsiębiorstwie.

3. PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI

W dniu 10 grudnia 2007 r. oraz 11 grudnia 2007 r. Zarządy spółek PPH BOMI S.A., Rabat Pomorze S.A. oraz Rast S.A. podpisały listy intencyjne dotyczące zamiaru połączenia Spółek. Warunkiem transakcji jest wyrażenie zgody Walnych Zgromadzeń Akcjonariuszy łączących się Spółek. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów wyraził zgodę na dokonanie koncentracji.

Połączenie polegać będzie na przeniesieniu nie mniej niż 80% akcji Rabat Pomorze S.A. oraz całego majątku Rast S.A. na rzecz PPH BOMI S.A. w zamian za 18.896.120 akcji BOMI nowej emisji wydanych akcjonariuszom przejmowanych Spółek, z czego akcjonariuszom Rabat Pomorze S.A. wydanych zostanie 10.796.120 akcji, zaś akcjonariuszom RAST S.A. 8.100.000 akcji.

Połączenie podmiotów umożliwi Grupie BOMI wygenerowanie znaczących wyników finansowych pochodzących z realizacji efektu skali oraz pozwoli na przyspieszenie wzrostu Grupy poprzez rozwój organiczny oraz kolejne przejęcia.

RAST S.A. jest liderem w kategorii supermarketów premium w Polsce północno-wschodniej. Prowadzi działalność operacyjną w 20 wielkopowierzchniowych supermarketach. Całkowita powierzchnia sklepów wynosi 28 tys. m.kw. Spółka posiada ofertę asortymentową w ilości około 25 tys. produktów, co plasuje Spółkę w kategorii supermarket premium.

Rabat Pomorze S.A. jest czołowym dystrybutorem artykułów spożywczych na terenie Pomorza oraz poprzez spółki zależne na terenie południowej Polski. Prowadzi również działalność detaliczną pod znakami firmowymi „Sieć 34” oraz „eLDe”. „Sieć 34” jest siecią 1200 sklepów detalicznych zarządzanych przez niezależnych przedsiębiorców współpracujących na zasadzie franszysowej. Zasięg terytorialny „Sieci 34” obejmuje cały kraj. Sieć „eLDe” obejmuje 250 sklepów detalicznych również współpracujących na zasadzie franszysowej. Zasięg terytorialny Sieci „eLDe” obejmuje południową Polskę.

Plany dotyczące dalszego rozwoju Spółki związane są z dalszym zwiększaniem liczby delikatesów poprzez ekspansję na terytorium całej Polski. Pozwoli to na zwiększenie realizowanych obrotów, a dzięki temu na uzyskiwanie bardziej korzystnych warunków dostaw towarów od kontrahentów oraz wzrostu rentowności sprzedaży.

Po zakończeniu procesu konsolidacji Grupa BOMI będzie krajowym liderem w kategorii delikatesów oraz supermarketów Premium. Grupa zamierza posiadać na koniec 2008 r. około 60 sklepów tych typów o powierzchni około 100 tys. metrów kwadratowych, zaś na koniec 2009 r. Grupa BOMI zamierza posiadać 100 sklepów o łącznej powierzchni ponad 150 tys. metrów kwadratowych.

Spółka zamierza konsekwentnie realizować przyjętą strategię polegającą na wykorzystywaniu w podstawowej działalności Spółki wynajmowanych na podstawie wieloletnich umów powierzchni handlowych. Uwarunkowane jest to wyższą rentownością angażowania kapitału w działalność handlową niż w budowę lub też zakup placówek handlowych.

Spółka dzięki wynajmowaniu powierzchni handlowych koncentruje wszystkie swoje zasoby na rzecz rozwoju działalności handlowej. Pozwala to przy posiadanych przez Spółkę zasobach kapitałowych, na otwarcie wielokrotnie większej ilości placówek, niż w przypadku wykorzystywania własnych obiektów.

Kolejnym istotnym powodem, dla którego Spółka korzysta z umów najmu, jest lokalizowanie sklepów w galeriach handlowych. Tego typu obiekty dzięki bardzo bogatej i różnorodnej ofercie skierowanej do konsumenta, przyciągają znacznie większą ilość klientów niż pojedynczo usytuowane sklepy. Ze względu na specyfikę prowadzenia działalności, galerie handlowe stanowią z reguły własność spółek deweloperskich, które organizują proces inwestycyjny i administrują bieżącą działalność centrum handlowego, zaś najemcy angażują się jedynie w swoją podstawową działalność operacyjną.

Biorąc pod uwagę wzrastające stawki najmu powierzchni handlowych Spółka rozważa możliwość realizacji własnych inwestycji deweloperskich w pojedyncze placówki handlowe. Strategia ta zakłada zakup bądź budowę placówek handlowych na własny rachunek. Dotyczy to przede wszystkim lokalizacji handlowych, które funkcjonują bądź będą funkcjonowały samodzielnie.

Modyfikacja strategii inwestycyjnej i przeznaczenie większych nakładów na budowę własnych obiektów handlowych może być przyspieszona również w warunkach braku podaży nowych powierzchni handlowych przeznaczonych na wynajem, lub też w sytuacji drastycznych podwyżek stawek czynszu za wynajem oferowanych powierzchni handlowych i związanym z tym znacznym zmniejszeniem rentowności działalności prowadzonej w wynajmowanych obiektach.

Finansowanie powyższych inwestycji będzie realizowane poprzez środki własne oraz długoterminowe kredyty hipoteczne bądź leasing. Zgodnie z przyjętą strategią, posiadane przez Spółkę obiekty własne, stanowiąc będą uzupełnienie działalności prowadzonej na terenie wynajmowanych powierzchni handlowych.

Strategia Spółki zakłada wybór lokalizacji handlowych głównie w oparciu o poniższe kryteria:

- miasta powyżej 70 000 mieszkańców,
- atrakcyjna lokalizacja placówek, głównie w galeriach handlowych, centrach miast lub osiedlowych centrach handlowych w sąsiedztwie punktów handlowo-usługowych uzupełniających ofertę Spółki,
- system dróg dojazdowych,
- parkingi,
- sąsiedztwo komplementarnych marek i ich możliwość oddziaływania na poziom sprzedaży,
- znajomość marki BOMI,
- zamożność preferowanego (lokalnego) klienta,
- zapotrzebowanie lokalne na tego typu placówkę,
- preferowana powierzchnia od 700 m² do 3 500 m².

PPH BOMI S.A. prowadzi sieć sklepów delikatesowych wyróżniających się bogatą ofertą produktów dla wymagających klientów. Działalność PPH BOMI S.A. polega na sprzedaży artykułów konsumpcyjnych powszechnego użytku w handlu detalicznym za pośrednictwem sieci sklepów delikatesowych. Sieć sklepów obejmuje 26 średniej wielkości delikatesów o wielkości od 700 m² do 3 500 m², zlokalizowanych w Gdyni, Gdańsku, Warszawie, Legionowie, Katowicach, Słupsku, Malborku, Krakowie, Wejherowie, Gorzowie Wielkopolskim, Legnicy i Bydgoszczy. Sieć sklepów BOMI pozycjonowana jest jako wzorzec nowoczesnych

luksusowych sklepów delikatesowych. Dzięki umiejętnej budowie wizerunku marki, sieć sklepów prowadzonych pod firmą BOMI cieszy się wysoką rozpoznawalnością, na obszarze funkcjonowania placówek, wśród dostępnych na rynku luksusowych sklepów delikatesowych.

Strategiczną docelową grupą klientów BOMI są osoby posiadające dochody wyższe od przeciętnych. Oferta Spółki kształtuje wizerunek sieci BOMI jako szczególnego rodzaju sklepów, dla klientów ceniących sobie ofertę produktową, komfortowe warunki dokonywania zakupów oraz różnorodność asortymentu. Czynnikiem wyróżniającym BOMI, jest także oferowanie różnorodnych, często egzotycznych produktów. Sprawia to, że poszukiwane przez klientów trudno dostępne towary często można znaleźć właśnie w sklepach BOMI. Wynika to przede wszystkim z faktu, iż Spółka posiada w swojej ofercie asortymentowej liczbę indeksów towarowych w ilości około 35 tys. pozycji, co plasuje sieć delikatesów BOMI na pozycji lidera w kraju.

Oferowanie bardzo szerokiego asortymentu towarów, w tym również o charakterze luksusowym, a także polityka cenowa Spółki, która nie jest nastawiona na konkurowanie cenami sprawia, iż BOMI posiada rozpoznawalną markę w miastach, w których prowadzi działalność. Spółka otwierając placówki BOMI nie firmuje w przeciwieństwie do tzw. tanich supermarketów, ani taniej marki własnej, ani tzw. półki ekonomicznej. Nie zajmuje się także produkcją, więc nie prowadzi sprzedaży i promocji własnych marek. Pozwala to Spółce skupić się na wizerunku firmy BOMI jako sieci sklepów luksusowych. Spółka w strategii rozwoju uwzględnia działania marketingowe mające na celu dalszą promocję i pozycjonowanie marki handlowej BOMI. Inwestycja w najlepsze dostępne lokalizacje handlowe jest de facto inwestycją w rozwój marki i jej rozpoznawalność. Jakość otoczenia handlowego ma bezpośredni wpływ na opinie o produktach. Sklepy, szyldy oraz inne oznaczenia są w tym wypadku naturalnym i wydajnym komunikatem marketingowym. Sklepy w najlepszych lokalizacjach rozpowszechniają wartość i wizerunek marki BOMI.

Ponadto Spółka podjęła działania związane z rozszerzeniem programu lojalnościowego wobec swoich klientów dokonujących zakupów w sieci delikatesów BOMI. W wyniku tego wprowadzono na początku 2008 roku wspólnie z Nordea Bank S.A. karty lojalnościowe spełniających również funkcje kart kredytowych. Na tej podstawie klienci, którzy będą objęci powyższym programem lojalnościowym mają możliwość uzyskania upustu.

Istotnym elementem związanym z utworzeniem grupy kapitałowej BOMI jest możliwość wejścia w nowe segmenty działalności: dystrybucję oraz sieci sklepów franczyzowych.

Dzięki posiadaniu własnych centrów dystrybucyjnych w Pruszczu Gdańskim, Wrocławiu, Czeladzi, Krakowie i Olsztynie Grupa BOMI będzie w znacznej mierze uniezależniona od zewnętrznych dostawców, co pozwoli na przejęcie części marż handlowych uzyskiwanych przez dystrybutorów hurtowych.

Poprzez nabycie akcji Rabat Pomorze S.A. grupa BOMI powiększona zostanie o następujące sieci franczyzowe:

- „Sieć 34”, która obejmuje 1200 sklepów detalicznych zarządzanych przez niezależnych przedsiębiorców współpracujących na zasadzie franszyzowej. Zasięg terytorialny „Sieci 34” obejmuje cały kraj.
- Sieć „eLDe” obejmuje 250 sklepów detalicznych również współpracujących na zasadzie franszyzowej. Zasięg terytorialny Sieci „eLDe” obejmuje południową Polskę.

Rozwój sieci franczyzowych umożliwi znaczące zwiększenie wysokości obrotu realizowanego przez Grupę, co tym sami stanowiąc będzie istotny element przetargowy w negocjacjach z dostawcami i umożliwi uzyskiwanie bardziej korzystnych warunków dostaw.

Spółka rozważa możliwość rozpoczęcia importu towarów delikatesowych z krajów śródziemnomorskich oraz artykułów chemii gospodarczej z Niemiec.

Zrealizowanie zamierzeń związanych z utworzeniem Grupy BOMI stanowić będzie doniosłe wydarzenie w rozwoju Spółki. Pozwoli to w najbliższej perspektywie zarówno na znaczące zwiększenie osiąganych przychodów ze sprzedaży jak również na poprawę rentowności.

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.

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 zdywersyfikowaną 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, Berti. 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 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 12 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 wielkości 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 Spółki 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 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.

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 przykłada 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 2007 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. Istnieje jednak znaczące ryzyko 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 towarów i usług, 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.

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 26 średniej wielkości delikatesów o wielkości od 700 m² do 3 500 m², zlokalizowanych w Gdyni, Gdańsku, Warszawie, Legionowie, Katowicach, Słupsku, Malborku, Bydgoszczy, Gorzowie, Krakowie, Legnicy, Wejherowie.

Ponadto Spółka prowadzi działalność usługową związaną z prowadzoną działalnością handlową. W strukturze przychodów dominują przychody ze sprzedaży towarów i materiałów,

5.2. STRUKTURA SPRZEDAŻY

Struktura sprzedaży przedstawiała się następująco:

Wyszczególnienie	2007	2006	2005
	%	%	%
Sprzedaż towarów ogółem	91,41	93,03	95,52
Sprzedaż produktów i usług	8,59	6,97	4,48
Razem	100,00	100,00	100,00

W roku 2007 miał miejsce dalszy wzrost udziału sprzedaży usług w ogólnej ilości uzyskanych przychodów przy jednoczesnym spadku udziału sprzedaży towarów. Związane jest to z dodatkowymi przychodami uzyskiwanymi w związku z otwieraniem nowych placówek sklepowych.

Podstawowa działalność, jaką jest sprzedaż towarów, skierowana jest obecnie wyłącznie do odbiorców detalicznych. W związku z planowanym utworzeniem Grupy Kapitałowej i dywersyfikacji działalności w roku 2008 prowadzona będzie również sprzedaż hurtowa.

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,
- szerokiej gamy 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, Malbork, Bydgoszcz, Gorzów, Kraków, Legnica, Wejherowo.

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 roku 2007 nie miał miejsca import towarów ani wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów handlowych.

Do największych dostawców w 2007 roku zaliczyć można między innymi:

- CENTRUM MIĘSNE K&K
- DLS
- RABAT POMORZE
- UNILEVER
- DANONE

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

6. UMOWY ZNACZĄCE DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W TYM ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH ZAWARTYCH POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI (WSPÓLNIKAMI), UMOWACH UBEZPIECZENIA, WSPÓŁPRACY LUB KOOPERACJI ORAZ INNE ZNACZĄCE ZDARZENIA

6.1. UMOWY ISTOTNE ZAWARTE W ZWYKŁYM TOKU DZIAŁALNOŚCI

Wszystkie umowy handlowe zawierane przez Spółkę, zawierane są na identycznych lub zbliżonych zasadach i mają charakter umów ramowych określających zasady współpracy w zakresie dostarczania przez kontrahentów do punktów handlowych artykułów spożywczych lub przemysłowych. Wszystkie umowy handlowe dotyczą dostaw na rzecz Spółki określonych produktów spożywczych (umowy z dostawcami).

Lp.	Strona umowy	Data zawarcia Okres obowiązywania
1.	Eko – Wital Sp. z o.o. z siedzibą w Piasecznie (Dystrybutor)	04.03.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
2.	„Jarzynka” Dariusz Bandyra	25.03.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
3.	Henkel Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	01.01.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
4.	ROBEX Robert Ziółkowski Nadarzyn	25.03.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
5.	Colgate Palmolive (Poland) Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	01.01.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
6.	NIVEA Polska S.A. z siedzibą w Poznaniu	01.01.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
7.	Rabat Pomorze S.A. z siedzibą w Pruszczu Gdańskim	01.03.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
8.	PPH Temar s.c. P. Klaczak, M. Klaczak Katowice	16.05.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
9.	Kompania Piwowarska S.A. z siedzibą w Poznaniu	31.10.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
10.	Janex Sławomir i Elżbieta Wiesiak Sp. j. z siedzibą w Warszawie	23.04.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
11.	Rarytas Sp. j. J. i R. Markowscy z siedzibą w Malborku	20.04.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
12.	Maspex Wadowice Sp. z o.o. z siedzibą w Wadowicach	01.04.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
13.	Faktor Przedsiębiorstwo Hurtowe Sp. j. Rudowscy, Starczewscy z siedzibą w Gdańsku	27.05.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
14.	Polmars R. Ziółkowski i Sp. S-ka Komandytowa z siedzibą w Warszawie	23.09.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
15.	PHU Trawers Janusz Walder Gdynia	15.06.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
16.	Agros Nova Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	01.04.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
17.	Hurtownia Spożywcza Witex Handel Sp. j. z siedzibą w Gdyni	15.03.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
18.	Hortex Holding S.A. z siedzibą w Warszawie	01.04.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
19.	PUH Olympic Group	09.03.2007

	Gdynia	Umowa zawarta na czas określony jednego roku
20.	Danone Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	27.11.2007 Umowa zawarta na czas nieokreślony
21.	Przedsiębiorstwo Handlowo – Usługowe Jagr – Plus Grzegorz Langowski Gdynia	05.04.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
22.	Zakłady Mięsne Viando Wanda Szczupak Radojewice	06.03.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
23.	Dolce Vita Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni	20.02.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
24.	„Pomorskie Centrum Mięsne K&K Sp. z o.o.” Sp. Komandytowa z siedzibą w Gdańsku	01.05.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
25.	Iglotex - Mors z siedzibą w Gdyni	12.12.2007 Umowa zawarta na czas jednego roku
26.	Wilbo S.A. z siedzibą w Gdyni	01.04.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
27.	PPH ALPAN Maciej Pankiewicz Warszawa	15.04.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
28.	Chłodnia Mazowsze Zbigniew Sarnowski Sochaczew	01.04.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
29.	Horn Sp.j. M. Wronkowski, W. Wrotek z siedzibą w Warszawie	21.10.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
30.	Jarel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	27.05.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
31.	Handel Hurtowy Artykułami Rolnymi i Cytrusami Lobo Piotr Meller Gdynia oraz Firma Handlowo Usługowa Gala Krzysztof Buzikiewicz Chwaszczyno	24.04.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
32.	Małgorzata, Andrzej Wnuk prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą AMW Małgorzata, Andrzej Wnuk, Warszawa	25.03.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku
33.	North Coast S.A. PRUSZKÓW	21.10.2007 Umowa zawarta na czas określony jednego roku

6.2. UMOWY NAJMU LOKALI HANDLOWYCH

Niezwykle istotne znaczenie dla rozwoju Spółki ma pozyskiwanie lokalizacji dla kolejnych delikatesów. W poniższej tabeli przedstawione zostały umowy najmu zawarte w 2007 roku.

Lp.	WYNAJMUJĄCY	PRZEDMIOT NAJMU	INFORMACJE DOTYCZĄCE UMOWY NAJMU
1.	Spółdzielnia Mieszkaniowa „MŁYNIEC” z siedzibą w Gdańsku 80 - 460, ul. Pilotów 3	Lokal użytkowy o znajdujący się w Gdańsku, przy ul. Pilotów 3.	Umowa Najmu zawarta dnia 02. 01. 2007 r. Okres najmu wynosi 8 lat.
2.	Golden Trade II Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni	Lokal znajdujący się w centrum handlowym w Sopocie przy Al. Niepodległości	Umowa została zawarta dnia 5.07.2007 na okres 10 lat liczony od dnia, w

			którym najemca zobowiązany jest do otwarcia lokalu dla klientów
3.	Nova Investment Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku	Lokal użytkowy położony w centrum handlowym w Gdyni	Umowa zawarta w dniu 7.02.2007 na czas określony – 10 lat od dnia wydania przedmiotu najmu
4.	Evolution Epsilon Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	Lokal położony w 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
5.	Kaszuby Invest Sp. z o.o z siedzibą w Wejherowie	Lokal wraz z antresolą w Centrum Handlowym KASZUBY w Wejherowie	Umowa została zawarta 16.10.2007 r. Okres najmu wynosi 10 lat.
6.	Capital Part 12 Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	Lokal użytkowy w centrum handlowym Stara Cegielnia w Szczecinie	Umowa została zawarta 22.10.2007 r. Okres najmu wynosi 10 lat.
7.	Porion Sp. z o.o. z siedzibą w Dziekanowie Nowym	Lokal użytkowy w centrum handlowym Land w Warszawie	Umowa została zawarta 29.10.2007 r. Okres najmu wynosi 10 lat.

6.3. PODPISANIE LISTÓW INTENCYJNYCH W SPRAWIE UTWORZENIE GRUPY KAPITAŁOWEJ BOMI

W dniu 10 grudnia 2007 r. oraz 11 grudnia 2007 r. Zarządy spółek PPH BOMI S.A., Rabat Pomorze S.A. oraz Rast S.A. podpisały listy intencyjne dotyczące zamiaru połączenia Spółek. Warunkiem transakcji jest zgoda Walnych Zgromadzeń Akcjonariuszy łączących się Spółek oraz zgoda Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na koncentrację z wymienionymi Spółkami.

Połączenie polegać będzie na przeniesieniu nie mniej niż 80% akcji Rabat Pomorze S.A. oraz całego majątku Rast S.A. na rzecz PPH BOMI S.A w zamian za 18.896.120 akcji BOMI nowej emisji wydanych akcjonariuszom przejmowanych Spółek, z czego akcjonariuszom Rabat Pomorze S.A. wydanych zostanie 10.796.120 akcji, zaś akcjonariuszom RAST S.A. 8.100.000 akcji.

Połączenie podmiotów umożliwi Grupie BOMI wygenerowanie znaczących wyników finansowych pochodzących z realizacji efektu skali oraz pozwoli na przyspieszenie wzrostu Grupy poprzez rozwój organiczny oraz kolejne przejęcia.

Po zakończeniu procesu konsolidacji Grupa BOMI będzie krajowym liderem w kategorii delikatesów oraz supermarketów Premium. Grupa zamierza posiadać na koniec 2009 r. około 100 sklepów tych typów.

6.4. UMOWY UBEZPIECZENIA

Od 15 stycznia 2006 roku do 14 lutego 2007 roku Generali TU SA na podstawie wystawionych polis ubezpieczeniowych, ubezpieczał majątek spółki oraz odpowiedzialność cywilną w związku z prowadzoną działalnością przez Spółkę.

Spółka zawarła w 2007 roku następujące umowy ubezpieczenia:

- w zakresie ubezpieczenia majątku – ubezpieczycielem jest Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA
- w zakresie ubezpieczenia od ryzyka utraty zysku - ubezpieczycielem jest Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA
- w zakresie OC - ubezpieczycielem jest Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA.
- ubezpieczenie pierwszej publicznej oferty akcji Spółki oraz ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej członków Zarządu związanej z tą ofertą – ubezpieczycielem jest AIG

6.5. 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 zakończeniu roku obrotowego, w dniu 29 lutego 2008 r. został uzgodniony plan połączenia P.P.H. BOMI S.A. z Rast S.A. z siedzibą w Olsztynie (Spółka Przejmowana).

Połączenie nastąpi w drodze przejęcia przez P.P.H. BOMI S.A. spółki Rast S.A. w trybie określonym w art. 492 § 1 pkt 1 Kodeksu Spółek Handlowych tj. poprzez przeniesienie całego majątku Spółki Przejmowanej na rzecz P.P.H. BOMI S.A. z jednoczesnym podwyższeniem kapitału zakładowego P.P.H. BOMI S.A. poprzez nową emisję 8.100.000 (ośmiu milionów stu tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 0,10 (dziesięć groszy) każda, jakie P.P.H. BOMI S.A. wyda akcjonariuszom Spółki Przejmowanej.

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 2007 roku miały miejsce transakcje z podmiotami powiązanymi, jednak jednorazowa lub łączna wartość transakcji nie przekraczała równowartości 500 tys. EURO.

8. OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

W 2007 roku miała miejsce publiczna emisja 2.000.000 akcji serii J. Cena emisyjna została ustalona na 23,0 złote za każdą z akcji. Wpływy z emisji po pomniejszeniu o koszty związane z emisją akcji wyniosły 42.826 tys. zł.

W związku przewidywanym na lata 2007 – 2009 planem inwestycyjnym w prospekcie emisyjnym Spółki zostały zadeklarowane cztery podstawowe cele emisji akcji:

- uruchomienia działalności handlowej w nowych lokalizacjach,
- ulepszenie wizerunku marki BOMI Delikatesy,
- modernizacja istniejących placówek,
- nabycie i wdrożenie systemu informatycznego.

W drugim półroczu 2007 roku zostały uruchomione cztery nowe placówki sklepowe w Gorzowie Wielkopolskim, Bydgoszczy, Krakowie oraz w Wejherowie. Łączna powierzchnia tych placówek wynosi 9,4 tys. metrów kwadratowych. Na wyżej wymienione uruchomienia wydatkowana została kwota 13,4 mln zł

W kampanii medialnej mającej na celu ulepszenie wizerunku marki BOMI Delikatesy wykorzystane zostały wielkoformatowe środki przekazu i reklama zewnętrzna, m.in. billboardy, neony, zewnętrzne moduły w wiatkach przystankowych, ogłoszenia i reklamy w prasie i telewizji. W związku z realizacją kampanii wydatkowana została kwota 0,7 mln zł.

Rewitalizacja istniejących placówek objęła wymianę zamortyzowanych elementów wyposażenia sklepów, takich jak urządzenia chłodnicze, regały oraz poprawę wizerunku sklepów. Na realizację tego celu przeznaczonych zostało 0,2 mln zł

W lipcu 2007 roku Spółka zakupiła od Macrologic S.A. rozwiązanie informatyczne Xpertis. Zakres kontraktu obejmuje zakup licencji i wdrożenie w obszarze księgowości, zarządzania finansami, personelem oraz kontrolingu. Zrealizowane w roku 2007 prace wdrożeniowe wiązały się z wydatkiem 0,3 mln zł.

Do czasu wydatkowania środków zgodnie z celami emisji 15,0 mln zł. zostało zainwestowane w obligacje spółek, a pozostała kwota 13,2 mln zł. została tymczasowo wykorzystana w celu finansowania rozrachunków z dostawcami, co pozwoliło na skrócenia terminu realizacji płatności i uzyskanie dzięki temu niższych cen zakupu towarów.

9. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW

Zamieszczone w prospekcie emisyjnym prognozy na rok 2007 oraz ich wykonanie prezentuje poniższa tabela:

Wyszczególnienie	Dane prognozowane na rok 2007 zamieszczone w prospekcie emisyjnym (tys. zł)	Wykonanie prognozy (tys. zł)	Wykonanie prognozy w %
Przychody netto ze sprzedaży	520 020	488 858	94,00%
Koszt działalności operacyjnej	496 338	463 259	93,33%
Wynik na sprzedaży	23 682	25 599	108,09%
Wynik na działalności operacyjnej	22 653	20 879	92,17%
Wynik na działalności gospodarczej	22 521	21 517	95,54%
Wynik brutto	22 521	21 517	95,54%
Wynik netto	18 242	17 014	93,27%
Amortyzacja	4 111	3 504	85,23%

Osiągnięte przez Spółkę wyniki są znacząco wyższe od uzyskanych w roku ubiegłym, skala wzrostu jest jednak nieco niższa od oczekiwań. Podstawową przyczyną jest niezrealizowanie planowych otwarć nowych sklepów, co związane jest z opóźnieniami w uruchamianiu centrów handlowych przez deweloperów, na które Spółka nie ma wpływu.

Z zaplanowanych na 2007 rok otwarć dziesięciu nowych obiektów z przyczyn opisanych powyżej terminy dwóch otwarć przesunęły się na 2008 rok. Ponadto koszty działalności rosły szybciej niż zakładano w prognozach. Jest to związane głównie ze wzrostem wynagrodzeń. Pomimo czynników opisanych powyżej Spółka osiągnęła w 2007 roku zysk netto na poziomie 93,3% wyniku przedstawionego w prognozach. Sklepy funkcjonujące dłużej niż rok osiągnęły średni przyrost sprzedaży na poziomie przekraczającym 12% - czyli znacznie wyższy niż zakładano. Ponadto wraz ze wzrostem skali działalności zwiększeniu uległy przychody z usług marketingowych, co jest bezpośrednim wynikiem efektu skali.

10. KREDYTY, POŻYCZKI ORAZ PORĘCZENIA I GWARANCJE

10.1. UDZIELONE PRZEZ SPÓŁKĘ POŻYCZKI, KREDYTY, GWARANCJE LUB PORĘCZENIA W ROKU OBROTOWYM.

Spółka nie udzielała żadnych pożyczek, kredytów, gwarancji ani poręczeń w roku obrotowym 2007

10.2. ZACIĄGNIĘTE PRZEZ SPÓŁKĘ KREDYTY, POŻCZKI ORAZ UDZIELONE SPÓŁCE PORĘCZENIA I GWARANCJE

Na dzień 31 grudnia 2007 spółka posiadała następujące umowy z tytułu kredytów i pożyczek:

Nazwa (firma) jednostki	Kwota kredytu/ pożyczki wg umowy		Kwota kredytu/ pożyczki pozostała do spłaty		warunki oprocentowania	termin spłaty	zabezpieczenie
	tys. zł	waluta	tys. zł	waluta			
Fortis Bank Polska S.A.	3 200	PLN	0	PLN	WIBOR 1 M + marża 0,4 %	30.06.2008	weksel własny in blanco, przewłaszczenie zapasów wraz z cesją praw do polisy ubezpieczeniowej
RAZEM:	3 200	PLN	0	PLN			

Na dzień 31 grudnia 2007 udzielone zostały następujące zabezpieczenia wykonania przez Spółkę zobowiązań z tytułu umów najmu oraz umów leasingowych:

Rodzaj zobowiązania warunkowego	Nazwa podmiotu na rzecz którego zabezpieczono majątek
- weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową - przewłaszczenie zapasów 13 sklepów o wartości wg cen nabycia wg stanu na 31/12/2007 20.556 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 31/12/2007 – 5.221 tys zł
	Fortis Bank Polska SA (umowa o kredyt wielocelowy WAR/4070/05/225/RB2) Kredyt w rachunku bieżącym Limit zaangażowania –3,2 mln zł Wykorzystanie na 31/12/2007 – 0 tys zł
53 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 31/12/2007 – 9.154 tys. zł łączna wartość bilansowa środków trwałych w leasingu wynosi na dzień 31/12/2007 – 11.975 tys. zł

11. INFORMACJE O ZARZĄDZANIU ZASOBAMI FINANSOWYMI – JEGO OCENA WRAZ Z UZASADNIENIEM, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM ZDOLNOŚCI WYWIĄZYWANIA SIĘ Z ZACIĄGNIĘTYCH ZOBOWIĄZAŃ, ORAZ OKREŚLENIE EWENTUALNYCH ZAGROŻEŃ I DZIAŁAŃ JAKIE EMITENT PODJĄŁ LUB ZAMIERZA PODJĄĆ W CELU PRZECIWDZIAŁANIA TYM ZAGROŻENIOM

W 2007 roku Spółka dysponowała nadwyżkami finansowymi. Nadwyżki te były lokowane w formie krótkoterminowych lokat bankowych oraz w krótkoterminowe obligacje przedsiębiorstw. Swoje zobowiązania handlowe spółka reguluje na bieżąco. Na koniec 2007 roku oraz na dzień sporządzenia sprawozdania nie występuje ryzyko nie wywiązania się z zaciągniętych zobowiązań.

Spółka realizując swoją strategię wydała 28,5 mln zł na nabycie rzeczowych aktywów trwałych. Wydatki te dotyczyły głównie 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 finansową Spółki jako dobrą, a realizowane plany w zakresie obrotów pozwalają optymistycznie oceniać perspektywy rozwoju Spółki. Zarząd korzysta z doradztwa specjalistów w zakresie zabezpieczenia ryzyka kursowego, które związane jest z denominowanymi w stosunku do Euro oraz do dolara stawkami czynszu za wynajmowane lokale.

Zagrożeniem działalności Spółki mogłoby być niezrealizowanie zakładanych wielkości sprzedaży przez uruchamianie nowych obiektów handlowych 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

12. 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 2008-2009 Spółka planuje wydatki inwestycyjne związane ze zwiększeniem liczby placówek sklepowych do 100 poprzez przejęcie w wyniku połączenia 19 sklepów należących do RAST S.A., uruchomienie około 50 nowych obiektów handlowych oraz nakłady na modernizację funkcjonujących obiektów. Spółka również zamierza przeprowadzić wdrożenie nowego systemu informatycznego oraz przeprowadzić działania związane z integracją działalności spółek w ramach przyszłej Grupy Kapitałowej.

Spółka przewiduje wykorzystanie następujących źródeł finansowania:

- Niewykorzystane do tej pory wpływy z emisji Akcji serii J w kwocie 28,2 mln zł., których podstawowym celem emisji był rozwój sieci sklepów,
- środki własne pochodzące z wygoszodarowanego zysku za lata 2007-2008, gdyż Zarząd w celu rozwoju działalności Spółki zamierza zaproponować Akcjonariuszom rezygnację z wypłaty dywidendy
- kapitały obce w postaci długoterminowych umów leasingowych lub długoterminowych umów kredytowych.

13. 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

Wpływ na wynik finansowy roku obrotowego miały transakcje sprzedaży lokali związanych z zakończoną w 2007 roku działalnością deweloperską.

W związku ze sprzedażą pięciu lokali Spółka osiągnęła przychody w wysokości 1.249 tys. zł oraz poniosła koszty w wysokości 992 tys. zł.

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

14. 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 i co za tym idzie 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;
- uzyskanie zgody UOKiK na dokonanie koncentracji poprzez połączenie z Rast S.A. i nabycie akcji Rabat Pomorze S.A.

Czynniki wewnętrzne istotne dla rozwoju Spółki

- wyrażenie przez Walne Zgromadzenia Akcjonariuszy BOMI, RAST S.A. oraz Rabat Pomorze S.A. zgody na utworzenie Grupy Kapitałowej BOMI
- skuteczna konsolidacja działalności handlowej łączących się podmiotów
- 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 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.

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.

15. PRZYJĘTE ZASADY ZARZĄDZANIA, ORGANIZACJA SPÓŁKI ORAZ JEJ AKCJONARIUSZE

15.1. ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM SPÓŁKI

W 2007 roku nie były wprowadzane istotne zmiany w zasadach zarządzania Spółką. Stan zatrudnienia na koniec roku wyniósł 2101.

Zatrudnienie ogółem

Stan na dzień:	31 grudnia 2005 r.	31 grudnia 2006 r.	31 grudnia 2007 r.
Liczba zatrudnionych	1277	1481	2101

Zatrudnienie według form świadczenia pracy

Stan na dzień:	31 grudnia 2005 r.	31 grudnia 2006 r.	31 grudnia 2007 r.
Umowa o pracę	1277	1481	2101
Umowa zlecenia	80	62	7
Umowa o dzieło	1	1	1
Razem	1358	1544	2109

Zatrudnienie według pełnionych funkcji

Stan na dzień:	31 grudnia 2005 r.	31 grudnia 2006 r.	31 grudnia 2007 r.
Zarząd	3	4	3
Administracja	108	188	191
Pracownicy fizyczni	1169	1293	1910
Razem	1280	1485	2104

Podstawowe założenia prowadzonej przez Spółkę polityki kadrowej oraz dotychczasowy stopień płynności kadr

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.

Większość pracowników zatrudniona jest w północnym rejonie Polski.

Stopień płynności kadr

Lata	Liczba zatrudnionych	Liczba zwolnionych
2005 r.	452	285
2006 r.	653	449
2007 r.	1187	567

15.2. 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 w skład Zarządu Spółki wchodziły następujące osoby:

Imię i nazwisko	Funkcja	Okres pełnienia funkcji
Stanisław Okonek	Prezes Zarządu	(01.01.2007 – 31.12.2007)
Cierpisz Mieczysław	Wiceprezes Zarządu	(01.01.2007 – 31.12.2007)
Krzysztof Pietkun	Wiceprezes Zarządu	(01.01.2007 – 31.12.2007)
Mirosław Tkaczyk	Wiceprezes Zarządu	(01.01.2007 – 28.02.2007)

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

Imię i nazwisko	Okres pełnienia funkcji
Piotr Dziabas	(01.01.2007 – 31.12.2007)
Marian Pełka	(01.01.2007 – 31.12.2007)
Marek Jarociński	(01.01.2007 – 31.12.2007)
Piotr Derlatka	(23.03.2007 – 31.12.2007)
Grzegorz Leszczyński	(01.01.2007 – 31.12.2007)
Rafał Abratański	(01.01.2007 – 23.03.2007)

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.

15.3. 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 umowy zawarte 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 Spółka nie zawarła w 2007 roku innych umów przewidujących wypłatę rekompensat przez Spółkę dla Członków Zarządu Spółki w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska.

15.4. 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 2007 ROK, 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	01.01.2007-31.12.2007		01.01.2006-31.12.2006	
	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	300,0	-	-	75,0
Mieczysław Cierpisz	300,0	-	123,5	847,5
Krzysztof Pietkun	300,0	-	-	102,0
Mirosław Tkaczyk	125,0	-	-	75,0
Piotr Dziabas	n/d	n/d	123,5	847,5
Marian Pełka	n/d	n/d	123,5	772,5

Świadczenia niepieniężne:

Spółka opłaciła koszty abonamentu z tytułu usług medycznych dla Członków Zarządu i ich rodzin za kwotę:

- Stanisław Okonek 3,6 tys. zł
- Mieczysław Cierpisz 3,0 tys. zł
- Krzysztof Pietkun 3,6 tys. zł

Spółka wykupiła również polisę ubezpieczenia z tytułu odpowiedzialności cywilnej Członków Zarządu za kwotę 34,5 tys. zł

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

Imię i nazwisko	01.01.2007-31.12.2007		01.01.2006-31.12.2006	
	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	300,0	-	n/d	n/d
Marian Pełka	300,0	-	n/d	n/d
Marek Jarociński	94,5	-	15,0	0,0
Rafał Abratański	37,6	-	n/d	n/d
Grzegorz Leszczyński	94,5	-	n/d	n/d
Piotr Derlatka	56,4	-	n/d	n/d
Stanisław Okonek	n/d	-	125,0	772,5
Mirosław Tkaczyk	n/d	-	125,5	772,5
Tomasz Dziabas	n/d	-	75,0	0,0

Świadczenia niepieniężne:

Spółka opłaciła koszty abonamentu z tytułu usług medycznych dla Członków Zarządu i ich rodzin za kwotę:

- Piotr Dziabas 3,6 tys. zł
- Marian Pełka 3,0 tys. zł

Wynagrodzenia związane z realizacją programu motywacyjnego

W celu stworzenia dodatkowej motywacji, której celem jest zapewnienie warunków dla wzrostu wyników finansowych P.P.H. BOMI S.A. i długoterminowego wzrostu jej wartości w Spółce przeprowadzona została emisja akcji skierowana do Zarządu i kadry menadżerskiej.

Uczestnikom programu złożono indywidualne propozycje nabycia łącznie 600.000 akcji serii I o wartości nominalnej 0,1 zł po cenie 1 zł za sztukę. Objętych zostało 537.500 akcji o wartości nominalnej 53.750 złotych.

Osoby zarządzające i nadzorujące działalność Spółki, które objęły akcje serii I w ramach programu motywacyjnego:

Imię i nazwisko	Pełniona funkcja	Ilość objętych akcji
Stanisław Okonek	Prezes Zarządu	63.420
Mieczysław Cierpisz	Wiceprezes Zarządu	62.500
Krzysztof Pietkun	Wiceprezes Zarządu	62.500
Piotr Dziabas	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	62.500
Marian Pełka	Członek Rady Nadzorczej	62.500
	Razem	313.420

Akcje objęte w ramach programu motywacyjnego zostały zablokowane na rachunkach papierów wartościowych osób uprawnionych.

Przyjęte zostały następujące warunki zwolnienia blokady:

- 50% akcji zablokowanych zostanie zwolniona pod warunkiem, że osoba uprawniona pozostawać będzie w dniu 31.12.2007 r w stosunku pracy lub równoważnym ze Spółką
- pozostałe 50% akcji zostanie zwolnionych pod warunkiem, że w sprawozdaniu finansowym P.P.H. BOMI S.A. za rok 2007 wykazany zostanie zysk netto nie mniejszy niż 18 mln. zł oraz, że właściciel akcji, pozostawać będzie w stosunku pracy - lub równoważnym- ze Spółką na dzień 31.12.2007 roku.

W związku ze spełnieniem pierwszego z warunków w dniu 5 lutego 2008 r. Rada Nadzorcza wydała zgodę na zwolnienie blokady z zablokowanych 50% objętych akcji. Pozostałe 50% akcji Spółka nabędzie poprzez zapłatę ceny, za którą zostały objęte.

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

Akcje Spółki będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Akcjonariusz	Pełniona funkcja	Liczba posiadanych akcji	Wartość nominalna akcji w zł
Stanisław Okonek	Prezes Zarządu	893.900	89.390
Krzysztof Pietkun	Wiceprezes Zarządu	1.212.830	121.283
Mieczysław Cierpisz	Wiceprezes Zarządu	892.980	89.298
Piotr Dziabas	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	442.500	44.250
Marian Pełka	Członek Rady Nadzorczej	392.500	39.250

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

15.6. 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% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy na dzień 31.12.2007

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w Kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
Krzysztof Pietkun	1.212.830	6,74%	1.212.830	6,74%
ING Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych	948.217	5,27%	948.217	5,27%
Generali Otwarty Fundusz Emerytalny	927.950	5,16%	927.950	5,16%
Pioneer Pekao Investment Management S.A.*	915.920	5,09%	915.920	5,09%

* akcjonariuszami posiadającymi wskazaną liczbę akcji są wszyscy klienci Pioneer Pekao Investment Management (PPIM) w zakresie portfeli zarządzanych przez PPIM. W dniu 23 listopada 2007 roku PPIM poinformował, iż fundusze inwestycyjne Pioneer Pekao Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych S.A. stanowiące podgrupę wszystkich klientów PPIM zwiększyły zaangażowanie w kapitale akcyjnym BOMI do poziomu 5,18%. W dniu 23 listopada 2007 roku wyżej wymienione fundusze posiadały 932.259 akcji Spółki.

Wykaz akcjonariuszy posiadających powyżej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w Kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
Pioneer Pekao Investment Management S.A.*	2.371.757	13,29%	2.371.757	13,29%
Krzysztof Pietkun	1.212.830	6,74%	1.212.830	6,74%
ING Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych	948.217	5,27%	948.217	5,27%
Generali Otwarty Fundusz Emerytalny	927.950	5,16%	927.950	5,16%

* akcjonariuszami posiadającymi wskazaną liczbę akcji są wszyscy klienci Pioneer Pekao Investment Management (PPIM) w zakresie portfeli zarządzanych przez PPIM.

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

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

Zarządy Spółek BOMI S.A., RAST S.A. oraz Rabat Pomorze S.A. podpisały listy intencyjne w sprawie utworzenia Grupy kapitałowej. Połączenie polegać będzie na przeniesieniu nie mniej niż 80% akcji Rabat Pomorze S.A. oraz całego majątku Rast S.A. na rzecz PPH BOMI S.A. w zamian za 18.896.120 akcji BOMI nowej emisji wydanych akcjonariuszom przejmowanych Spółek. Warunkiem utworzenia grupy kapitałowej jest wyrażenie zgody przez Walne Zgromadzenia Akcjonariuszy obydwu spółek. W wyniku przewidywanego podwyższenia kapitału zakładowego BOMI akcjonariusze przejmowanych spółek posiadać będą nie mniej niż 51,2% udziału w kapitale BOMI.

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

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

15.9. INFORMACJE O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW PRACOWNICZYCH

Wskazanie osób do, do których skierowana została emisja akcji związanych z realizacją programu motywacyjnego oraz wyrażenie zgody na zwolnienie blokady z rachunku papierów wartościowych, na których zapisane są akcje objęte w ramach programu motywacyjnego należy do kompetencji Rady Nadzorczej. Szczegółowe warunki programu motywacyjnego opisane zostały w pkt. 15.10 niniejszego sprawozdania.

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

W celu stworzenia dodatkowej motywacji, której celem jest zapewnienie warunków dla wzrostu wyników finansowych P.P.H. BOMI S.A. i długoterminowego wzrostu jej wartości w Spółce przeprowadzona została emisja akcji skierowana do Zarządu i kadry menadżerskiej. Uczestnikom programu złożono indywidualne propozycje nabycie łącznie 600.000 akcji serii I o wartości nominalnej 0,1 zł po cenie 1 zł za sztukę. Objętych zostało 537.500 akcji o wartości nominalnej 53.750 złotych. Akcje objęte w ramach programu motywacyjnego zostały zablokowane na rachunkach papierów wartościowych osób uprawnionych.

Przyjęte zostały następujące warunki zwolnienia blokady:

- 50% akcji zablokowanych mogło zostać zwolnionych pod warunkiem, że osoba uprawniona pozostawać będzie w dniu 31.12.2007 r. w stosunku pracy lub równoważnym ze Spółką,
- pozostałe 50% akcji mogło zostać zwolnionych pod warunkiem, że w sprawozdaniu finansowym P.P.H. BOMI S.A. za rok 2007 wykazany zostanie zysk netto nie mniejszy niż 18 mln. zł oraz, że właściciel akcji, pozostawać będzie w stosunku pracy - lub równoważnym - ze Spółką na dzień 31.12.2007 roku.

W związku ze spełnieniem pierwszego z warunków w dniu 5 lutego 2008 r. Rada Nadzorcza wydała zgodę na zwolnienie blokady z zablokowanych 266.300 akcji. Pozostałe 271.200 akcji Spółka nabędzie poprzez zapłatę ceny, za którą zostały objęte.

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

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

Podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego Spółki za 2007 rok 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 finansowego za 2007 rok oraz przeglądu sprawozdania finansowego za I półrocze 2007 roku wynosi 58,2 tys. zł.

Umowę o wydanie opinii o historycznej informacji finansowej w związku z ubieganiem się o wprowadzenie akcji do zorganizowanego systemu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA strony Spółka zawarła również z PKF Consult Sp. z o.o. 24 października 2006. łączne wynagrodzenie z tytułu umowy wyniosło 56 tys. zł.

Podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego Spółki za 2006 rok był PKF Consult Sp. z o.o. łączne wynagrodzenie wynikające z umowy wyniosło 57 tys. zł.

16. PROPONOWANY PRZEZ ZARZĄD SPÓŁKI SPOSÓB PODZIAŁU ZYSKU NETTO ZA 2007 ROK

Zarząd PPH BOMI SA w związku z przyjętym planem rozwoju Spółki i koniecznością poniesienia wydatków niezbędnych przy realizacji strategii rekomenduje Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy, przeznaczenie zysku netto za rok obrotowy 2007 na kapitał zapasowy Spółki.

Gdynia, 21 marca 2008 roku

.....
Stanisław Okonek
Prezes Zarządu

.....
Krzysztof Pietkun
Wiceprezes Zarządu

.....
Mieczysław Cierpisz
Wiceprezes Zarządu