

**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
EMITENTA
W PIERWSZYM PÓŁROCZU ROKU OBROTOWEGO 2022/2023
OBEJMUJĄCYM OKRES
OD 1 LIPCA 2022 R. DO 31 GRUDNIA 2022 R.**



Zgodnie z § 68 ust. 1 pkt 3 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, Zarząd Spółki HELIO S.A. z siedzibą w Wyględach, w składzie:

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

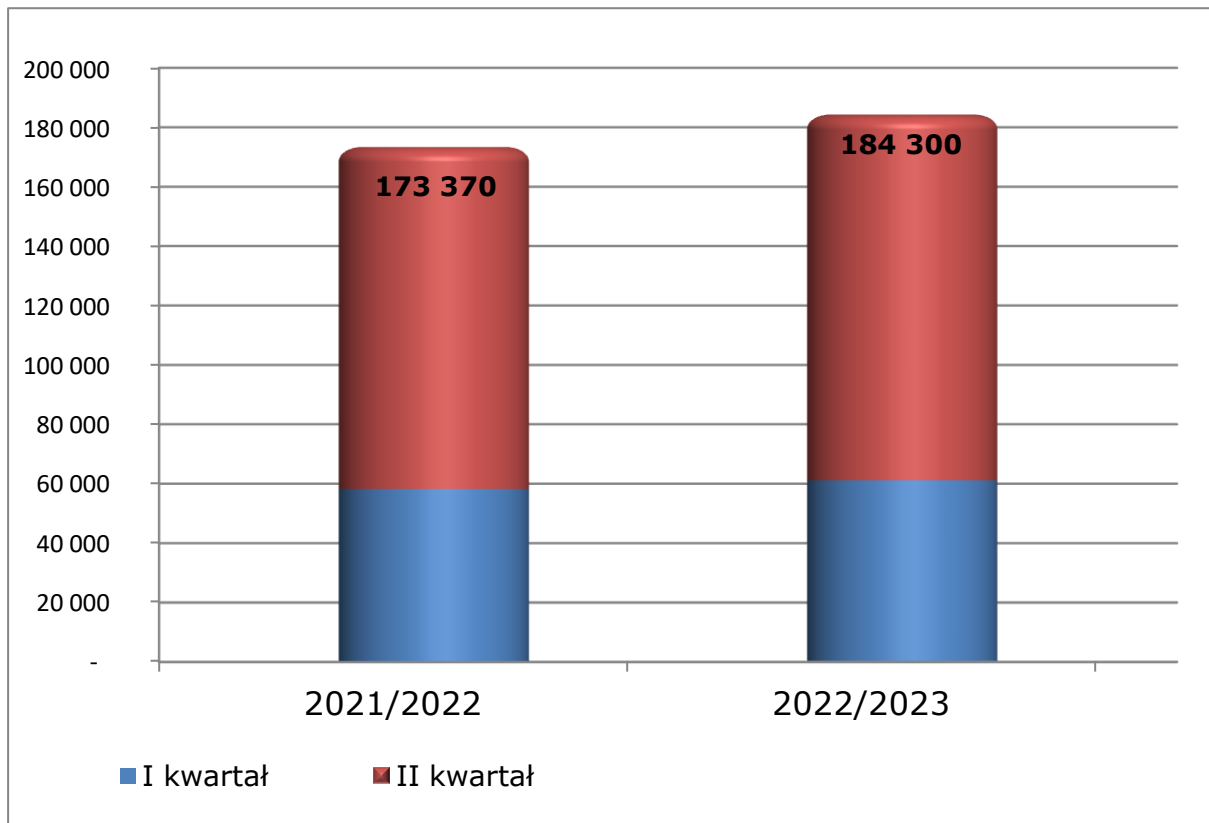
przedstawia poniżej półroczne sprawozdanie z działalności Emitenta.

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

1. Zwięzły opis istotnych dokonań lub niepowodzeń Emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń dotyczących Emitenta

W pierwszej połowie roku obrotowego 2022/2023 Spółka osiągnęła rekordowe przychody ze sprzedaży w 30-letniej historii przedsiębiorstwa. Przychody ze sprzedaży wzrosły o 6% r/r. i wyniosły 184.300 tys. zł, względem 173.370 tys. zł w analogicznym okresie ubiegłego roku obrotowego (lipiec – grudzień 2021). W ujęciu ilościowym sprzedaż Spółki zmalała jednak o 13% r/r. W analizowanym okresie Emitent sprzedał bowiem 9,9 tys. ton względem 11,4 tys. ton w okresie porównywalnym.

Rysunek 1: Przychody ze sprzedaży w pierwszym półroczu bieżącego i ubiegłego roku obrotowego (w tys. PLN)

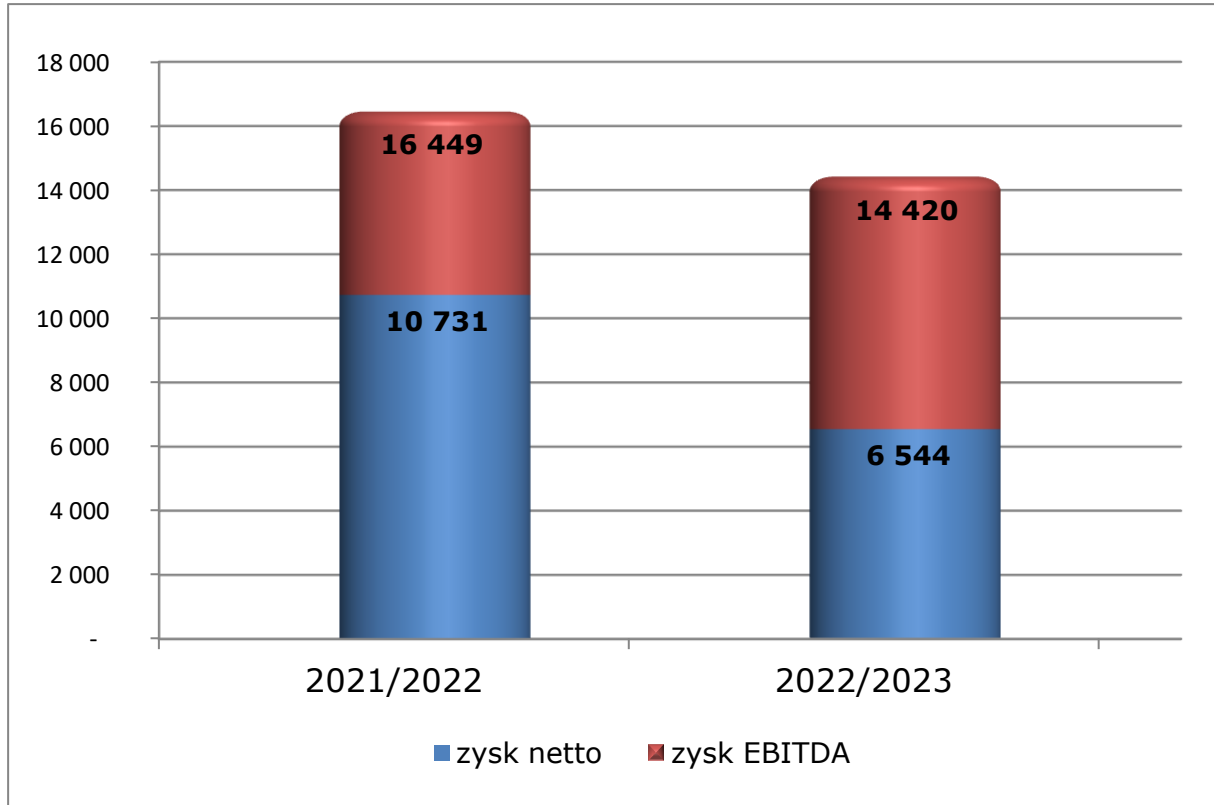


Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Mimo wzrostu przychodów, rentowności brutto ze sprzedaży Emitenta w okresie sprawozdawczym spadła o 1,7 p.p. względem okresu porównywalnego. Obniżenie ww. wskaźnika było przede wszystkim efektem wzrostu kosztów zakupu surowca, w tym deprecjacji złotego wobec dolara amerykańskiego (USD), tj. kluczowej waluty dla zakupu bakalii na światowych rynkach. W konsekwencji rentowności Spółki pogorszyła się także na poziomie operacyjnym, jak i EBITDA. W okresie lipiec – grudzień 2023 HELIO S.A. wygenerowała zysk EBITDA (zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja)

w wysokości 14.420 tys. zł względem 16.449 tys. zł w okresie porównywalnym, co oznacza spadek rentowności EBITDA o 1,7 p.p. r/r, tj. na analogicznym poziomie do spadku rentowności brutto ze sprzedaży.

Rysunek 2: Zysk netto i zysk EBITDA w pierwszym półroczu bieżącego i ubiegłego roku obrotowego (w tys. PLN)



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

W kontekście wyniku netto należy odnotować, że uzyskany zysk EBITDA został pomniejszony trzykrotnie wyższymi względem okresu porównywalnego kosztami finansowymi, w tym odsetkami i ujemnymi różnicami kursowymi. W konsekwencji w okresie lipiec – grudzień 2022 HELIO S.A. wygenerowało zysk netto w wysokości 6.544 tys. zł, względem 10.731 tys. zł w okresie porównywalnym, a rentowność ze sprzedaży zmalała o 2,6 p.p. r/r.

2. Wskazanie czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających istotny wpływ na skrócone sprawozdanie finansowe

Minione półrocze obejmowało typowy dla branży okres rozpoczynający się od letniego sprzedażowego spowolnienia na rynku bakalii, a kończący się sprzedażowym pikiem charakterystycznym dla okresu świąt Bożego Narodzenia. Struktura odbiorców Emitenta nie uległa jednocześnie istotnym zmianom. Spółka kontynuowała współpracę z dotychczasowymi kontrahentami, jak i skutecznie wykorzystywała pojawiające się szanse nawiązania współpracy

z nowymi odbiorcami. Przychody ze sprzedaży za granicę wzrosły przy tym o 29% i stanowiły 10% przychodów ze sprzedaży Emitenta w okresie sprawozdawczym.

Z perspektywy produktowej struktury sprzedaży zgodnie z panującymi na rynku trendami wzrósł udział marek własnych (+8 p.p. r/r) kosztem marek producenckich Emitenta oraz produktów sprzedawanych na wagę (tzw. „luzy”). Warto przy tym odnotować, że rola „luzów” w sprzedaży Spółki systematycznie maleje od czasów pojawienia się pandemii koronawirusa, a ich udział w przychodach ze sprzedaży HELIO S.A. stanowi jedynie 2‰ w okresie sprawozdawczym.

Po stronie kosztowej najbardziej ważącą pozycją operacyjną dla wyniku finansowego Spółki w okresie sprawozdawczym wciąż pozostają koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, a odnotowany spadek rentowności ze sprzedaży brutto przełożył się na spadek wyników finansowych Spółki na każdym poziomie. Z czynników nietypowych w okresie sprawozdawczym osiągnięto istotną optymalizację zużycia materiałów i energii, co odzwierciedliło się zmniejszeniem ich kosztów o 10% r/r. Było to możliwe dzięki zrealizowanym w tym okresie inwestycjom w odnawialne i alternatywne źródła energii (m.in. fotowoltaika, instalacje mające na celu ograniczenie zużycia energii). Choć pozostałe koszty operacyjne wzrosły, ich struktura nie uległa jednak istotnym zmianom.

Istotny wpływ na wynik finansowy netto miały także koszty finansowe, których wartość była ponad trzykrotnie wyższa niż w okresie porównywalnym. Rosnący poziom stawki referencyjnej WIBOR dla kredytów zaciągniętych przez Emitenta oraz zwiększony poziom wykorzystania kredytów w rachunku bieżącym były czynnikami istotnie zwiększającymi wartość odsetek względem okresu porównywalnego (ponad 5-krotny wzrost r/r). Ponadto blisko dwukrotnie wyższe niż w okresie porównawczym ujemne różnice kursowe sprawiły, że wynik z działalności finansowej był w okresie sprawozdawczym o ok. 3 mln zł niższy niż w okresie lipiec – grudzień 2021.

Mimo 6% wzrostu przychodów ze sprzedaży Spółki, wysoka dynamika wzrostu kosztów na każdym poziomie działalności zaważyła finalnie na wyniku finansowym netto, który w okresie sprawozdawczym wyniósł 6.544 tys. zł, tj. o 39% mniej niż w okresie porównawczym.

W wyniku realizowanej strategii permanentnego rozwoju Spółka kontynuowała także inwestycje mające na celu modernizację infrastruktury Emitenta, w tym w wyżej wspomniane odnawialne i alternatywne źródła energii, ale też park maszynowy, czy wymianę floty samochodowej. Skala inwestycji z podziałem na poszczególne obszary została zaprezentowana w pkt. 3 Informacji dodatkowej do półrocznego sprawozdania finansowego. Systematyczne nakłady

w infrastrukturalną przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa są wpisane w strategię permanentnego rozwoju organicznego Emitenta, a zarazem nie obciążają nadmiernie kondycji finansowej Spółki. W minionym półroczu realizowane inwestycje finansowane były przede wszystkim z długoterminowego kredytu bankowego.

3. Opis zmian organizacji grupy kapitałowej emitenta, w tym w wyniku połączenia jednostek, uzyskania lub utraty kontroli nad jednostkami zależnymi oraz inwestycjami długoterminowymi, a także podziału, restrukturyzacji lub zaniechania działalności oraz wskazanie jednostek podlegających konsolidacji, a w przypadku emitenta będącego jednostką dominującą, który na podstawie obowiązujących go przepisów nie ma obowiązku lub może nie sporządzać skonsolidowanych sprawozdań finansowych – również wskazanie przyczyny i podstawy prawnej braku konsolidacji

Zdarzenia takie nie miały miejsca. HELIO S.A. nie tworzy grupy kapitałowej, ani nie jest jednostką dominującą.

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

Emitent nie publikował prognoz wyników finansowych na bieżący rok obrotowy.

5. Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego

Na dzień przekazania niniejszego raportu według wiedzy Zarządu HELIO S.A. struktura akcjonariuszy posiadających co najmniej 5 % głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta przedstawiała się następująco:

Posiadacz akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ (%)
Leszek Wąsowicz, w tym	4 065 822	81,32	4 065 822	81,32
- bezpośrednio	3 857 000	77,14	3 857 000	77,14
- pośrednio poprzez HELIO S.A. (jako podmiot dominujący)	208 822	4,18	208 822	4,18
Paweł Knopik¹	250 059	5,00	250 059	5,00

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Zgodnie z wiedzą Zarządu, w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego (raport kwartalny SA-Q1 2022 opublikowany w dniu 18.11.2022 r.) struktura własności znacznych pakietów akcji Emitenta nie uległa zmianom.

6. Zestawienie stanu posiadania akcji HELIO S.A. lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego

Na dzień przekazania niniejszego raportu osoby zarządzające i nadzorujące posiadały następujące akcje Spółki:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ (%)
Członkowie Zarządu				
Leszek Wąsowicz, w tym	4 065 822	81,32	4 065 822	81,32
- bezpośrednio	3 857 000	77,14	3 857 000	77,14
- pośrednio poprzez HELIO S.A. (jako podmiot dominujący)	208 822	4,18	208 822	4,18
Członkowie Rady Nadzorczej				
-	-	-	-	-

Zgodnie z wiedzą Zarządu w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego (raport kwartalny SA-Q1 2022 opublikowany w dniu 18.11.2022 r.) nie miały miejsca żadne zmiany w stanie posiadania akcji Spółki HELIO S.A. przez osoby zarządzające lub nadzorujące.

Osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają opcji na akcje HELIO S.A.

¹ wg zawiadomienia akcjonariusza z dnia 30.04.2020 r. otrzymanego przez Spółkę w dniu 04.05.2020 r.

7. Informacje o istotnych postępowaniach toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport Spółka nie uczestniczyła w żadnych postępowaniach sądowych, których pojedyncza lub łączna wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

8. Informacja o zawarciu przez Spółkę jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe

Odpowiednie informacje zostały przedstawione w pkt. 15 Informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego.

9. Informacje o udzieleniu przez Spółkę poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeśli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport HELIO S.A. nie udzieliła tego typu poręczeń kredytu, pożyczki lub gwarancji.

10. Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta

Rozpoczęcie 24 lutego 2022 r. wojny w Ukrainie oraz napięta sytuacja polityczno – gospodarcza w regionie rodzi szereg dodatkowych, faktycznych i potencjalnych ryzyk dla działalności Emitenta. W przypadku HELIO S.A. najbardziej dokuczliwym jak dotąd czynnikiem z tym związanym jest eskalacja ryzyk walutowych. Większość surowców kupowana jest bowiem przez Emitenta w dolarach amerykańskich (USD), który obecnie zyskuje na wartości względem złotego (PLN). Ze względu na nieprzewidywalność rozwoju sytuacji polityczno-gospodarczej, przedstawienie kompleksowych i rzetelnych informacji dotyczących potencjalnego jej wpływu na działalność Emitenta w dłuższym okresie nie jest jednak możliwe i ogranicza się jedynie do obecnego konsensusu makroekonomicznego oraz eskalacji ryzyk charakterystycznych dla dotychczasowej działalności przedsiębiorstwa. Spółka zachowuje zatem najwyższą czujność w zakresie oceny kondycji finansowej jej kontrahentów, ich rzeczywistych beneficjentów, oraz sytuacji na rynkach walutowych i surowcowych.

Mimo doraźnych problemów, konflikt zbrojny w Ukrainie nie wpłynął dotychczas w sposób istotny na działalność Emitenta. Struktura odbiorców nie uległa większym zmianom, a Spółka nie ucierpiała z powodu utraty istotnych kontraktów handlowych, czy dodatkowych utrudnień w łańcuchu dostaw. Emitent jest też zabezpieczony pod względem zasobów ludzkich. Kluczowym problemem operacyjnym jest zaś zwiększone ryzyko w ustalaniu warunków handlowych, w szczególności cen produktów Emitenta na dłuższe okresy. W celu utrzymania odpowiedniej rentowności sprzedaży, dzięki doświadczonej załodze, Spółka na bieżąco reaguje na panującą na rynku sytuację, starając się niezwłocznie dostosowywać ceny sprzedawanych produktów do kosztów odzwierciedlających aktualną sytuację rynkową. Proces ten jest jednak rozciągnięty w czasie.

Jednocześnie Emitent wciąż narażony jest na faktyczne i potencjalne skutki trwającej od 3 lat pandemii koronawirusa, której status określany jest aktualnie „stanem zagrożenia epidemicznego”. Choć sytuacja wydaje się być ustabilizowana, a ryzyka z nią związane spowszedniały, w opinii Zarządu Spółki nadal należy się z nimi liczyć, w szczególności pod kątem wystąpienia zakłóceń w łańcuchu dostaw, trudności w zarządzaniu zasobami ludzkimi, ograniczenia rynków zbytu, administracyjnego ograniczania działalności przez władze, niewypłacalności poszczególnych odbiorców, czy w końcu wzmocnienia ryzyk charakterystycznych dla dotychczasowej działalności przedsiębiorstwa. Przedstawienie rzetelnych szacunków jakościowych oraz ilościowych potencjalnego wpływu pandemii na Emitenta w opinii Zarządu nie jest jednak możliwe.

Mimo zachowania sprawności operacyjnej w okresie globalnych problemów związanych z pandemią, należy podkreślić, że Emitent od jej początku przykłada najwyższą wagę i staranność w zakresie monitorowania i mitygowania ryzyk z tym związanych. Spółka na bieżąco dostosowuje szereg procedur organizacyjnych i procesowych do aktualnego rozwoju sytuacji i wytycznych administracyjnych. Wśród licznych działań podejmowanych przez Emitenta do kluczowych można zaliczyć dostosowywanie organizacji pracy i procedur sanitarnych w sposób minimalizujący ryzyko przestoju działalności, czy korygowanie taktycznych planów zakupowych w celu zapewnienia sprawności łańcucha dostaw. W celu mitygowania ryzyk walutowych Spółka ma zaś zapewnione w bankach ją obsługujących limity transakcyjne na transakcje walutowe i pochodne. Dzięki nim w uzasadnionych biznesowo przypadkach Emitent korzysta z instrumentów zewnętrznych typu forward. Szczegółowe zestawienie takich transakcji na dzień 31.12.2022 r. przedstawione zostało w pkt 22 Informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego.

Na zakończenie należy odnotować, że Spółka nadal monitorowała będzie na bieżąco rozwój sytuacji zarówno w kontekście ryzyk związanych z sytuacją polityczno-gospodarczą w Ukrainie oraz pandemią koronawirusa.

11. Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Na przestrzeni najbliższego półrocza Spółka planuje kontynuować dotychczasową strategię rozwoju, wykorzystując swój potencjał produkcyjny, jak i handlowy, oraz ponad 30-letnie doświadczenie w branży. W najbliższej perspektywie kluczowy wpływ na wyniki HELIO S.A. będzie miała wzmożona sprzedaż związana z okresem poprzedzającym święta Wielkanocy, które w tym roku przypadają wcześniej niż w roku ubiegłym. Tym samym praktycznie cała przedświąteczna sprzedaż przypadnie w udziale już najbliższemu kwartałowi, a nie zostanie rozbita pomiędzy okres styczeń – marzec i kwiecień – czerwiec, jak to miało miejsce w poprzednim roku.

Jak co roku planowane są w tym czasie działania promocyjno-marketingowe. Inwestycje w promocję marki HELIO mają na celu wsparcie bieżącej sprzedaży, ale przede wszystkim budowanie długoterminowej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Każdorazowo skala inwestycji jest dopasowana do bieżącej koniunktury i możliwości finansowych Spółki, co pozwala maksymalizować efektywność prowadzonych działań. Systematycznie budowana marka HELIO to zaś niepowtarzalny atut Spółki zarówno w kontekście świadomości konsumenckiej, jak i silnej pozycji rynkowej w środowisku branżowym.

Z uwagi na stale rosnące zapotrzebowanie na produkty marek własnych sieci handlowych, HELIO S.A. będzie dążyła także do dalszego zwiększenia wolumenu sprzedaży tych produktów oraz elastycznego rozszerzenia dotychczasowej listy dostarczanych asortymentów marek własnych o nowe pozycje oraz nowych kontrahentów. Taka strategia pozwala na bieżące dostosowywanie oferty do potrzeb i upodobań klienta, a tym samym do dalszego zwiększania sprzedaży.

Spółka planuje zatem nadal rozwijać współpracę z dotychczasowymi kluczowymi odbiorcami, oraz szukać możliwości nawiązania współpracy z nowymi klientami z segmentu detalicznego, w tym eksportu. Mimo panujących na rynku trendów popularyzujących bakalie w codziennej, całorocznej diecie, należy jednak pamiętać, że to wciąż przedświąteczny popyt na bakalie jest dla branży głównym generatorem przychodów oraz zysków.

W związku z wysoką na tle branży dynamiką sprzedaży Emitenta w ostatnich latach, należy się liczyć z efektem wysokiej bazy. Biorąc pod uwagę bieżącą koniunkturę gospodarczą, przy tej skali działalności osiągnięcie dalszych dynamicznych wzrostów jest mało prawdopodobne, co w ujęciu poszczególnych kwartałów oznacza także możliwość wystąpienia nieznacznie ujemnych dynamik sprzedaży rok do roku. Za normę dla działalności Emitenta należy uznawać wciąż fluktuację przychodów ze sprzedaży na poziomie plus-minus kilku-kilkunastu procent r/r w poszczególnych kwartałach roku obrotowego.

Z perspektywy bilansowej należy liczyć się z wyższą niż w roku ubiegłym wartością zapasów. Wynika to systematycznie rosnącej sprzedaży i skali działalności Emitenta. Drożące surowce wiążą się także z wyższą ich wartością jednostkową. Ponadto należy podkreślić, że wzrost poziomu posiadanych przez Spółkę surowców wynika z podejmowanych przez Emitenta działań mitygujących ryzyka opóźnień w łańcuchu dostaw w związku z pandemią i wojną na terytorium Ukrainy. Czynniki te wpłynęły na dane bilansowe Spółki także w poprzednich kwartałach.

Wraz ze wzrostem wartości zapasów, należy spodziewać się także wyższego niż w latach ubiegłych poziomu wykorzystania kredytów obrotowych. Dodatkowo rosnący poziom referencyjnych stawek WIBOR dla kredytów zaciągniętych przez Emitenta zwiększy istotnie wysokość płaconych odsetek, a tym samym zwiększy jego koszty finansowe.

Z czynników makroekonomicznych mających wpływ na wyniki HELIO S.A. kluczowym wydaje się być jednak sytuacja na rynku walutowym, a także wysoka inflacja. Należy przy tym podkreślić, że z perspektywy Emitenta szczególnie niekorzystna jest zarówno nagła deprecjacja, jak i aprecjacja złotego. O ile wzrost ceny dolara amerykańskiego oznacza dla Spółki wyższe koszty zakupu surowca, to nagły spadek ceny waluty wiąże się ujemną wyceną zawartych transakcji pochodnych (kontrakty forward) oraz ryzykiem spadku rentowności brutto ze sprzedaży produktów wytworzonych z kupionego już surowca po wcześniejszych wyższych cenach. Podsumowując duża zmienność na rynku walutowym nie sprzyja działalności Spółki, a wysoka inflacja oznacza drastyczny wzrost praktycznie wszystkich pozycji kosztowych. Ryzyka te wydają się być szczególnie istotne w kontekście niestabilnej sytuacji gospodarczo-politycznej na terytorium Ukrainy. Mimo że Spółka ma możliwość renegocjowania cen sprzedawanych produktów ze swoimi odbiorcami dostosowując je do aktualnych warunków rynkowych, jest to proces rozciągnięty w czasie i implikujący okresowy spadek osiąganych przez Spółkę marż na sprzedaży. Z uwagi na dużą wagę dla rentowności Emitenta, czynniki te wydają się być czołowym wyzwaniem przyszłych okresów.

W kontekście powyższych faktów, szczególnie istotnym atutem Emitenta jest dziś możliwość elastycznego zarządzania przedsiębiorstwem, którą Spółka zawdzięcza stabilnej strukturze właścicielskiej oraz zarządczej. Doskonała znajomość przedsiębiorstwa i jego specyfiki przez Zarząd, a do tego środowisko wewnętrzne Spółki, w tym jej prosty model biznesowy, rodzinny rodowód, niska fluktuacja kluczowej kadry menedżerskiej, pozioma i nierozbudowana struktura organizacyjna, pozwalają na szybki i mało zniekształcony przepływ informacji, przy zachowaniu należytej skuteczności, a zarazem efektywności ekonomiczno-organizacyjnej zarządzania. Dzięki temu Emitent może elastycznie dostosowywać się do rynku i bieżącej koniunktury gospodarczej, a jednocześnie realizować długofalowe cele strategiczne.

Na zakończenie należy także odnotować utrzymywanie się ryzyk związanych z pandemią koronawirusa i wojną na terytorium Ukrainy, co zostało szczegółowo opisane w pkt. 12 poniżej.

12. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyka związanych z pozostałymi miesiącami roku obrotowego

Ryzyko związane z konkurencją

Spółka jest narażona na konkurencję ze strony innych podmiotów działających na rynku bakalii. Rynek bakalii w Polsce cechuje się 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 tym także tych kluczowych. W celu wyeliminowania niniejszego ryzyka Spółka prowadzi działania mające umocnić silną pozycję rynkową poprzez dostarczanie produktów o wysokiej jakości, budowanie znajomości marki, dostosowanie oferty handlowej do potrzeb odbiorców, stałe poszerzanie asortymentu oraz modernizację infrastruktury produkcyjnej.

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 odpowiedniej rentowności sprzedaży, dzięki doświadczonemu personelowi ds. zakupów, Spółka stara się stosownie wcześniej reagować na panującą na rynku sytuację, oraz odpowiednio wcześniej renegecjując z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów, dostosowując je do cen surowca odzwierciedlających aktualną sytuację rynkową.

Ryzyko kursu walut obcych

Ze względu na fakt, iż Spółka importuje bezpośrednio z krajów pochodzenia znaczną część surowców do przygotowania produktów, poziom kursu walut obcych może mieć wpływ na jej wyniki finansowe. W celu zmniejszenia negatywnego wpływu zmian kursu walut obcych na wyniki finansowe, Spółka na bieżąco monitoruje rynek walutowy. Zarządzając ryzykiem walutowym, Emitent korzysta z instrumentów wewnętrznych, w tym przede wszystkim renegecjując z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów, dostosowując je do ponoszonych kosztów zakupu surowca w walucie obcej. *Hedging* naturalny uzyskiwany jest także dzięki uzyskiwanym przez Emitenta przychodom

ze sprzedaży zagranicę, gdzie należności Spółki regulowane są w EUR. W ramach zabezpieczenia ryzyka walutowego, Emitent zawarł także umowy ramowe dotyczące udostępnienia limitów transakcyjnych na transakcje walutowe i pochodne w obu bankach obsługujących Spółkę (BNP Paribas Bank Polska S.A. oraz Bank Handlowy w Warszawie S.A.). Choć umowy te nie mają charakteru umowy znaczącej, poprzez ich zawarcie Spółka zapewniła sobie możliwość elastycznego podejmowania działań mających na celu ograniczenie ryzyka walutowego. Dzięki nim, w uzasadnionych biznesowo przypadkach, Emitent korzysta z instrumentów zewnętrznych typu forward. Szczegółowa lista transakcji wraz z ich wyceną na dzień bilansowy została przedstawiona w pkt. 22 Informacji dodatkowej do półrocznego sprawozdania finansowego. Spółka nie korzysta przy tym z innych instrumentów zewnętrznych (np. opcja, futures, CIRS), ani nie była stroną tego typu kontraktów w poprzednim roku obrotowym.

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. Sezonowość sprzedaży wpływa również na sezonowy charakter generowania przez Spółkę zysków, a nawet strat w poszczególnych kwartałach roku obrotowego. Mimo odnotowanego w ostatnich latach wzrostu sprzedaży w dotychczas deficytowych kwartałach powodującego spłaszczenie się sezonowości, nie należy tego rezultatu bezrefleksyjnie ekstrapolować na przyszłe lata.

Ryzyko związane z koncentracją odbiorców

Zjawisko łączenia się i ekspansji największych sieci handlowych i dystrybutorów hurtowych powoduje zmiany na rynku odbiorców Spółki. Powoduje to ograniczenie możliwości dywersyfikacji ryzyka po stronie odbiorców, w tym w szczególności w zakresie współpracy z największą siecią handlową w Polsce należącą do Jeronimo Martins Polska S.A. Rozwój współpracy z największymi dystrybutorami na rynku wpływa zatem pozytywnie na sprzedaż Emitenta, acz z drugiej strony zwiększa ryzyko koncentracji sprzedaży u poszczególnych odbiorców. W celu zabezpieczenia się przed ryzykiem utraty największych odbiorców, Spółka ma zawarte umowy z większością działających w Polsce sieci handlowych, dużych dystrybutorów hurtowych, oraz stara się zwiększać dotarcie do innych dystrybutorów, a także aktywizować nowe rynki zbytu. Choć podjęte działania zabezpieczają kontynuację działalności Emitenta, w przypadku utraty lub znaczącego ograniczenia współpracy z kluczowymi odbiorcami, należy jednak liczyć się z ryzykiem istotnego ograniczenia skali 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 powyższych względów Spółka podejmuje szereg działań z obszaru zarządzania kapitałem ludzkim, w tym m.in. planowanie sukcesji stanowisk, szkolenia umożliwiające rozwój zawodowy, premie motywacyjne, świadczenia dodatkowe, itp.

Ryzyko wpływu znacznych akcjonariuszy na decyzje organów Spółki

Bezpośredni udział dominującego akcjonariusza, Pana Leszka Wąsowicza w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu wynosi ponad 77 %. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Leszek Wąsowicz posiada bezpośrednio 3.857.000 akcji Emitenta, które uprawniają do 3.857.000 głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta, co stanowi 77,14% udziału w kapitale zakładowym i głosach na Walnym Zgromadzeniu Emitenta oraz pośrednio poprzez HELIO S.A. (jako podmiot dominujący względem Spółki) 208.822 akcji Emitenta, które uprawniają do 208.822 głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta, co stanowi 4,18% udziału w kapitale zakładowym i głosach na Walnym Zgromadzeniu Emitenta. Łącznie wynosi to 4.065.822 akcje HELIO S.A., co stanowi 81,32% kapitału zakładowego i uprawnia do wykonywania 81,32% głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta. Znaczący udział w ogólnej liczbie głosów pozostawia mu faktyczną kontrolę nad decyzjami podejmowanymi w Spółce i ogranicza wpływ pozostałych akcjonariuszy. Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu jest podmiotem dominującym wobec Emitenta w rozumieniu Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz.U. 2022 poz. 2554).

Ryzyko związane z pandemią koronawirusa

W związku z trwającą od 3 lat pandemią koronawirusa, Emitent narażony jest na faktyczne i potencjalne jej skutki. W opinii Zarządu Spółki nie jest jednak możliwe przedstawienie rzetelnych szacunków jakościowych oraz ilościowych potencjalnego wpływu obecnej sytuacji na Emitenta. Ze względu na globalny i powszechny charakter koronawirusa należy się nadal liczyć z możliwością wystąpienia dodatkowych niekorzystnych czynników, w tym np. zakłócenia w łańcuchu dostaw, zwiększony poziom utrzymywanych zapasów przez Emitenta, trudności w zarządzaniu zasobami ludzkimi (w tym ryzyka absencji chorobowej, czy kwarantanny pracowników), ograniczenia rynków zbytu, administracyjne ograniczania działalności przez władze, zwiększone ryzyko niewypłacalności odbiorców, kryzys sektora bankowego, czy w końcu wzmocnienie ryzyk charakterystycznych dla dotychczasowej działalności przedsiębiorstwa, w

szczególności ryzyk walutowych oraz wahań cen surowca. Nie można także wykluczyć wystąpienia pozytywnych czynników, np. wzmożonego popytu na produkty Spółki charakteryzujące się stosunkowo długim terminem przydatności do spożycia, a także walorami w zdrowej diecie i dużą wartością odżywczą. Wystąpienie ww. czynników stanowi jednak wyłącznie przykładowy, hipotetyczny i otwarty katalog ekstrapolowanego wpływu koronawirusa na działalność Spółki. W ramach zarządzania ryzykiem Spółka nadal monitorowała będzie wpływ pandemii na działalności przedsiębiorstwa, podejmując wszelkie możliwe kroki mitygujące ewentualne negatywne jej skutki.

Ryzyko związane z sytuacją polityczno-gospodarczą w Ukrainie

Rozpoczęcie 24 lutego 2022 r. przez Rosję działań wojennych na terytorium Ukrainy oraz napięta sytuacja polityczno – gospodarcza w regionie rodzi szereg dodatkowych, faktycznych i potencjalnych ryzyk dla działalności Emitenta. W przypadku HELIO S.A. najbardziej dokuczliwym jak dotąd czynnikiem z tym związanym jest eskalacja ryzyk walutowych, a także znaczący wzrost w roku kalendarzowym 2022 cen energii i kosztów finansowych (odsetek od kredytów wyliczanych w oparciu o stawkę referencyjną WIBOR). Ze względu na nieprzewidywalność rozwoju sytuacji polityczno-gospodarczej, przedstawienie kompleksowych i rzetelnych informacji dotyczących potencjalnego jej wpływu na działalność Emitenta w dłuższym okresie nie jest możliwe i ogranicza się jedynie do obecnego konsensusu makroekonomicznego oraz wzrostu ryzyk charakterystycznych dla dotychczasowej działalności przedsiębiorstwa. Kluczowym problemem operacyjnym jest zaś zwiększone ryzyko w ustalaniu warunków handlowych, w szczególności cen produktów Emitenta na dłuższe okresy. W celu utrzymania odpowiedniej rentowności sprzedaży, dzięki doświadczonej załodze, Spółka na bieżąco reaguje na panującą na rynku sytuację, podejmując stosowne do okoliczności działania mitygujące ryzyko.