

RAPORT PÓŁROCZNY



za okres od 01.01.2009r. do 30.06.2009r.



zawierający :

- List Zarządu do Akcjonariuszy
- Wybrane dane finansowe
- Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za I półrocze roku 2009
- Podstawowe zasady polityki rachunkowości
- Oświadczenie Zarządu

LIST ZARZĄDU DO AKCJONARIUSZY

Szanowni Państwo,

W imieniu HOTBLOK S. A. przedkładam Państwu Raport Półroczny za I półrocze roku 2009. W związku z faktem, że niniejszy raport jest pierwszym podsumowaniem Spółki na rynku NewConnect, pragnę się z Państwem podzielić się z Państwem kilkoma refleksjami.

Spółka HOTBLOK S.A. po serii badań i testów w lutym b.r. rozpoczęła produkcję systemu ścian jednowarstwowych HOTBLOK.

Produkcja jest realizowana na wdzierżawionych urządzeniach. Jednocześnie podjęliśmy działania związane z certyfikacją naszej produkcji oraz promocją i marketingiem produktu.

Spółka wystawiła swój produkt w Poznaniu na Międzynarodowych Targach Budownictwa BUDMA 2009, oraz jako jedyna polska firma prezentowała swoje produkty na Targach Domów Pasywnych we Frankfurcie nad Menem.

Na wszystkich imprezach targowych system HOTBLOK wzbudza ogromne zainteresowanie i uznanie ekspertów co bezpośrednio przekłada się na podjęcie przez nas działań zmierzających do zastosowania naszego systemu w budownictwie.

Spółka w ciągu tak krótkiego czasu rozpoczęła eksport swoich produktów do Czech i Irlandii, a w najbliższym czasie zrealizuje eksport do Słowenii i Szwecji.

Jednocześnie cały czas pracujemy nad propagowaniem naszego systemu w pozostałych krajach europejskich.

Wszystkie te działania pozwalają na optymistyczne rokowania na kolejne lata, w których to na rynkach europejskich będziemy już posiadać swoich przedstawicieli oraz pierwsze zrealizowane inwestycje.

Po przygotowaniu przez Spółkę całej palety narzędzi programowych dla architektów, nawiązaniu współpracy z pracownikami architektonicznymi oraz prowadzeniu kampanii propagujących budownictwo energooszczędne, również i rynek polski zaczyna wykazywać duże zainteresowanie systemem HOTBLOK.

Udział HOTBLOK S.A. w konsorcjum projektującym hale energooszczędne pozwoli na realizację w najbliższym czasie inwestycji z wykorzystaniem naszego produktu.

Realizując dokonania spółki HOTBLOK S.A. w okresie I półrocza b.r. można stwierdzić, iż zostały poniesione bardzo duże nakłady na wprowadzenie produktu na rynek oraz w bardzo krótkim okresie rozpoczęto realizację sprzedaży eksportowej.

Wszystkie te działania tworzą bardzo dobre perspektywy na przyszłość, tym bardziej, że wraz z rozwojem naszej firmy idą zmiany w regulacjach prawnych zmierzających do rozwoju budownictwa energooszczędnego.

Na najbliższe półrocze najważniejszym zadaniem dla Spółki jest wybudowanie własnego modułu produkcyjnego oraz dalsza promocja Systemu HOTBLOK, aby już w roku 2010 prowadzić działalność wykorzystując cały zbudowany potencjał gospodarczy.

Sądzę, że pomimo poniesionej w pierwszym półroczu straty netto, która jest przecież nieunikniona przy wprowadzaniu zupełnie nowego produktu na rynek, patrząc na działania, które zostały zrealizowane oraz na rozwijającą się w społeczeństwie świadomość ekologiczną

i energooszczędną można myśleć optymistycznie o rozwoju firmy HOTBLOK S.A. w kolejnych latach.

Przedkładając Państwu niniejszy raport pragnę serdecznie podziękować za zaufanie, którym obdarzyliście Spółkę i markę HOTBLOK.

Zapewniam Państwa, że zarówno Zarząd Spółki jak i jej pracownicy dołożą wszelkich starań na rzecz ponoszenia wartości firmy.

Z poważaniem:

Jarosław Lenartowski
Prezes Zarządu

WYBRANE DANE FINANSOWE HOTBLOK S.A. NA 30.06.2009R.

	30.06.2008r.		30.06.2009r.	
	PLN	EUR	PLN	EUR
Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	384 074,99	114 505,69	842 985,69	188 604,28
Zysk / strata ze sprzedaży	-269 835,59	-80 447,08	-832 673,22	-186 297,03
Zysk / strata z działalności operacyjnej	-259 745,56	-77 438,90	-719 478,04	-160 971,46
Zysk / strata z działalności gospodarczej	-267 484,43	-79 746,12	-743 952,84	-166 447,30
Zysk / strata brutto	-267 484,43	-79 746,12	-743 952,84	-166 447,30
Zysk / strata netto	-267 484,43	-79 746,12	-743 952,84	-166 447,30
Aktywa trwałe	3 291 346,97	981 261,39	3 774 099,05	844 393,02
Aktywa obrotowe	1 974 688,51	588 721,16	1 470 462,13	328 991,89
Inwestycje krótkoterminowe	934 760,72	278 683,66	121 374,76	27 155,62
Należności krótkoterminowe	851 059,32	253 729,45	607 691,30	135 961,00
Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	2 455 616,92	732 102,12	1 328 333,50	297 192,93
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00	99 363,00	22 230,85
Kapitał własny	2 805 918,56	836 538,83	3 783 833,17	846 570,87
Kapitał podstawowy	3 100 000,00	924 214,42	3 780 000,00	845 713,26

Kursy przyjęte do przeliczenia wybranych danych finansowych

Powyższe dane finansowe na dzień 30.06.2008 r. oraz na dzień 30.06.2009 r. policzone według średniego kursu EURO, ogłoszonego przez NBP na dzień 30.06.2008 r. Tab. nr 126/A/NBP/2008 tj. 3,3542 PLN za 1 EURO oraz na dzień 30.06.2009 r. Tab. nr 125/A/NBP/2009 tj. 4,4696 PLN za 1 EURO.

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

HOTBLOK SPÓŁKA AKCYJNA

za okres od 01.01.2009r. do 30.06.2009r.

SPIS TREŚCI:

1. Dane teleadresowe Spółki
2. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki
3. Informacja na temat Akcjonariuszy posiadających powyżej 5% kapitału zakładowego
4. Informacja na temat akcji znajdujących się w posiadaniu osób zarządzających lub nadzorujących
5. Sposób reprezentacji Spółki
6. Przedmiot działalności
7. Istotne umowy i zdarzenia w I półroczu roku 2009
8. Informacje na temat badań i rozwoju
9. Struktura organizacyjna i zatrudnienie
10. Zamierzenia strategiczne Spółki
11. Czynniki ryzyka związane z HOTBLOK S.A. oraz otoczeniem w jakim prowadzi działalność
12. Komentarz Zarządu na temat czynników i zdarzeń , które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

1. DANE ADRESOWE SPÓŁKI

Firma Spółki: HOTBLOK Spółka Akcyjna
Skrót firmy: HOTBLOK S.A.
Siedziba Spółki: Dąbrowa Górnicza
Adres Spółki: 42-530 Dąbrowa Górnicza ul. Fabryczna 1 ,
Adres do korespondencji : 41-215 Sosnowiec ul. Wopistów 15b
Telefon:(32) 639-07-67
Fax: (32) 639-06-88
Adres poczty elektronicznej: hotblok@hotblok.pl
Strona internetowa: www.hotblok.pl
NIP: 634-24-63-031
REGON: 277556406
KRS : 0000148769

2. SKŁAD ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ SPÓŁKI

ZARZĄD:

Zarząd Spółki, zgodnie z § 15 ust. 1 Statutu składa się z 1 do 3 osób.
Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania , Zarząd Spółki jest jednoosobowy.

Skład Zarządu: Prezes Zarządu – Jarosław Lenartowski

Na przestrzeni I półrocza roku 2009 nie dokonywano żadnych zmian w Zarządzie Spółki

RADA NADZORCZA:

Rada Nadzorcza, zgodnie z § 18 ust. 2 Statutu składa się z 3 do 5 członków.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, Rada Nadzorcza jest pięcioosobowa.

Skład Rady Nadzorczej :

1. Jolanta Dąbrowska Macha	-	Przewodniczący Rady Nadzorczej
2. Jacek Składanek	-	Członek Rady Nadzorczej
3. Zbigniew Sierka	-	Członek Rady Nadzorczej
4. Jarosław Stefańczyk	-	Członek Rady Nadzorczej
5. Andrzej Okręglicki	-	Członek Rady Nadzorczej

Zmiany w składzie RN w I półroczu roku 2009:

Od 01.01.2009r. do 31.03.2009r. Rada Nadzorcza funkcjonowała w składzie :

1. Jolanta Dąbrowska Macha	-	Przewodniczący Rady Nadzorczej
2. Witold Trzaskoma	-	Członek Rady Nadzorczej
3. Zenon Osemlak	-	Członek Rady Nadzorczej
4. Jarosław Stefańczyk	-	Członek Rady Nadzorczej
5. Andrzej Okręglicki	-	Członek Rady Nadzorczej

W dniu 31.03.2009r. na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu HOTBLOK S.A. członkowie Rady Nadzorczej: Pan **Witold Trzaskoma** oraz Pan **Zenon Osemlak** złożyli rezygnację z członkostwa w Radzie Nadzorczej Spółki. Zwyczajne Walne Zgromadzenie uzupełniło

skład Rady Nadzorczej powołując w jej poczet Pana **Jacka Składanka** oraz **Zbigniewa Sierkę**.

3. INFORMACJA NA TEMAT AKCJONARIUSZY POSIADAJĄCYCH CO NAJMNIEJ 5% KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO SPÓŁKI

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania powyżej 5% kapitału zakładowego Spółki posiadają następujący akcjonariusze:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na Walnym Zgromadzeniu
Małgorzata Trzaskoma	1 275 000	33,73%	33,73%
Zenon Osemlak	441 666	11,69%	11,69%
ARTEBET Sp. z o.o.	400 000	10,58%	10,58%
Damian Karkoszka	341 167	9,03%	9,03%
Jolanta Dąbrowska Macha	315 667	8,35%	8,35%
Jarosław Lenartowski	200 000	5,29%	5,29%
Pozostałe osoby fizyczne	646 500	17,10%	17,10%
Pozostałe osoby prawne	160 000	4,23%	4,23%

4. INFORMACJA NA TEMAT AKCJI ZNAJDUJĄCYCH SIĘ W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH LUB NADZORUJĄCYCH

Imię , nazwisko, funkcja	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na Walnym Zgromadzeniu
Jarosław Lenartowski – Prezes Zarządu	200 000	5,29%	5,29%
Jolanta Dąbrowska Macha – Przewodniczący Rady Nadzorczej	315 667	8,35%	8,35%
Zenon Osemlak – Członek Rady Nadzorczej (do 31.03.2009r.)	441 666	11,69%	11,69%
Jarosław Stefańczyk – Członek Rady Nadzorczej	25 000	0,67%	0,67%

5. SPOSÓB REPREZENTACJI SPÓŁKI

Zgodnie z par. 17 ust. 1 Statutu Spółki w przypadku gdy Zarząd jest wieloosobowy do składania oświadczeń woli i podpisywania w imieniu Spółki upoważnieni są łącznie :

- dwaj członkowie Zarządu, lub
- jeden członek Zarządu łącznie z prokurentem

W I półroczu roku 2009 Zarząd działał jednoosobowo.

6. PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI

Głównym przedmiotem działalności Spółki w I półroczu roku 2009 według PKD była produkcja ceramicznych materiałów budowlanych oraz produkcja wyrobów z betonu, cementu i gipsu. Spółka koncentrowała swoje działania na produkcji elementów systemu HOTBLOK.

System HOTBLOK obejmuje wieloelementowy, nowatorski zestaw materiałów (błoczków) do wykonywania jednowarstwowych (nie ocieplanych z zewnątrz) ścian konstrukcyjnych zewnętrznych o współczynniku przenikalności cieplnej $U = 0,10 - 0,15 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$, czyli znacznie poniżej wytycznych norm obowiązujących w tym zakresie oraz dokonań konkurencji (również po zastosowaniu standardowych dociepleń).

Taki poziom współczynnika przenikalności klasyfikuje wyroby systemu HOTBLOK do kategorii materiałów przeznaczonych dla tzw. domu pasywnego, czyli nie wymagającego źródeł ciepła. Elementy systemu są dwuskładnikowe – składają się z keramzytowego szkieletu wypełnionego systemem wkładek styropianowych. Unikalny, zastrzeżony europejskim wzorem przemysłowym układ rozmieszczenia komór styropianowych oraz własności fizykochemiczne keramzytu i materiału spajającego powodują uzyskanie bardzo dobrych parametrów izolacyjności cieplnej, wodo- i mrozoodporności, ognioochronności oraz paro przepuszczalności. Jednocześnie taka konstrukcja elementu powoduje jego niewielki ciężar jednostkowy, co w połączeniu z profilowaniem powierzchni bocznych i zastosowanymi uchwytami sprawia, że HOTBLOK jest bardzo wygodnym materiałem budowlanym, w procesie transportu czy budowy. Duży rozmiar elementu podstawowego sprawia, iż na 1m^2 powierzchni ściany zużywa się tylko 6,9 sztuk bloczka (najmniej z typowych konkurencyjnych technologii), a zastosowanie profilowanych, bezspoinowych połączeń pionowych jeszcze bardziej ułatwia i przyspiesza proces budowlany, uniemożliwiając jednocześnie nieprawidłowe łączenie elementów, co ma wpływ na jakość i efektywność budowy. W skład systemu wchodzi 8 bloczków ściennych (proste, narożne, kątowe i węgarkowe) oraz elementy smukłe (podproża, nadproża, elementy ocieplające wieńce). Elementy są podatne na obróbkę przy pomocy elektrycznych i ręcznych narzędzi skrawających, a jednocześnie charakteryzują się niską kruchością.

7. ISTOTNE UMOWY I ZDARZENIA W I PÓŁROCZU ROKU 2009

- W dniu 5 stycznia 2009r. Spółka zawarła umowę z firmą PREFBET I Sp. z o.o. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej. Przedmiotem umowy jest dzierżawa hali

produkcyjnej wraz z urządzeniami do produkcji bloczków HOTBLOK. Umowa została zawarta na czas określony do 31.12.2009r. Celem zawartej umowy jest rozpoczęcie przez Spółkę produkcji elementów systemu HOTBLOK na wydzierżawionej linii technologicznej. Wszystkie warunki i postanowienia umowy mają charakter rynkowy.

- W lutym 2009r. Sąd Rejonowy w Katowicach Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego wydał postanowienie mocą którego podwyższył kapitał zakładowy Spółki do kwoty 3 780 000 zł. Kapitał zakładowy został podwyższony w drodze emisji 82 500 sztuk akcji serii G o wartości nominalnej 1,00 za jedną akcję i cenie emisyjnej 4,00 za jedną akcję.
- W marcu 2009r. Spółka otrzymała środki z UE w ramach dofinansowania z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na realizację Projektu „Przygotowanie firmy HOTBLOK do pozyskania inwestorów zewnętrznych”. Spółka otrzymała kwotę 113 500 złotych, tj. 50% wartości kosztów kwalifikowanych projektu.
- W dniu 31 marca 2009r. odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie HOTBLOK S.A., które zatwierdziło Sprawozdanie Finansowe oraz Sprawozdanie Zarządu za rok 2008, udzieliło absolutorium Zarządowi i Radzie Nadzorczej za rok 2008r., zdecydowało o pokryciu straty z kapitału zapasowego Spółki, wyraziło zgodę na zamianę akcji imiennych serii D na akcje na okaziciela.
Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło również uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji nie więcej niż 1 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii „I” o wartości nominalnej 1,00 zł. za jedną akcję. W ramach udzielonego Zarządowi upoważnienia, Zarząd ustalił cenę emisyjną jednej akcji na poziomie 4,00 zł. Emisja prowadzona jest w formie subskrypcji prywatnej. Zgodnie z uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia umowy subskrypcyjne muszą zostać zawarte do 31 sierpnia 2009r.
- W dniu 19 maja 2009r. akcje Spółki HOTBLOK S.A. zadebiutowały na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect.
- W dniu 21 maja 2009r. Spółka podpisała List Intencyjny z firmą POLSTAL SPÓŁKA JAWNA z siedzibą w Sosnowcu.
Przedmiotem Listu Intencyjnego jest nawiązanie pomiędzy stronami współpracy w zakresie dostarczenia przez HOTBLOK S.A. firmie POLSTAL na zasadach franszyzy uniwersalnego modułu produkcyjnego do produkcji bloczków systemu HOTBLOK na terenie Litwy, Łotwy i Estonii.
- W dniu 26 maja 2009r. Spółka zawarła umowę z firmą z Irlandii - BUILDERSKI, A MAN AND PLAN Krzysztof Makowski. Przedmiotem umowy jest nawiązanie między stronami współpracy w zakresie sprzedaży pośredniej i bezpośredniej, reklamy i promocji elementów "Systemu HOTBLOK" przez kontrahenta z Irlandii. Szacowana wartość zamówień do końca 2009r. wynikających z realizacji w/w umowy wynosi około 500 000 złotych. Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Wszystkie warunki i postanowienia umowy mają charakter rynkowy. Zawarcie przedmiotowej umowy jest konsekwencją udziału Spółki w Targach Domów Pasywnych we Frankfurcie w kwietniu b.r.

- W dniu 28 maja 2009r. jednostka certyfikująca: Centralny Ośrodek Badawczo - Rozwojowy Przemysłu Betonów CEBET przeprowadziła w Spółce audyt – ocenę systemu ZKP HOTBLOK S.A. w procesie certyfikacji wg normy PN-EN 771-3:2005. Audyt wykazał zgodność wdrożonego systemu ZKP z wymaganiami dokumentacji i normy. Następnym przeprowadzonego audytu jest przyznanie Spółce Certyfikatu Zakładowej Kontroli Produkcji nr 1489 -CPD-65/ZKP/09. Przyznany Spółce Certyfikat potwierdza, że elementy murowe z betonu kruszywowego wyprodukowane przez HOTBLOK S.A. zostały poddane wstępnym badaniom typu i podlegają zakładowej kontroli produkcji. Certyfikat Zakładowej Kontroli Produkcji umożliwi Spółce sprzedaż elementów systemu HOTBLOK na terenie Unii Europejskiej.
- W czerwcu 2009r. Spółka złożyła w Śląskim Centrum Przedsiębiorczości wniosek o płatność w zakresie dofinansowania do udziału w targach domów pasywnych we Frankfurcie (Działanie 1.2 „Mikroprzedsiębiorstwa i MŚP”, Poddziałanie 1.2.1 „Mikroprzedsiębiorstwa”, typ projektu „Udział przedsiębiorców w targach i wystawach międzynarodowych oraz misjach gospodarczych związanych z targami i wystawami za granicą”). W wyniku przyznanego wsparcia Spółka otrzymała dofinansowanie w wysokości 60% kosztów kwalifikowanych projektu tj. kwotę 40 839 zł.
- W dniu 29 czerwca 2009r. Spółka zawarła umowę z firmą Śląskie Konsorcjum Ekologiczne Sp. o.o. , z siedzibą w Czeladzi przy ulicy Francuskiej 4. Śląskie Konsorcjum Ekologiczne Sp. z o.o. jest firmą, która w swojej działalności projektuje i realizuje procesy budowlane hal energooszczędnych oraz oferuje rozwiązania technologiczne jednostkom samorządu terytorialnego. Przedmiotem zawartej pomiędzy stronami umowy jest współpraca w zakresie promocji i sprzedaży elementów Systemu HOTBLOK oferowanych przez HOTBLOK S.A. Kontrahent zobowiązał się, że w ramach umowy, umieszczał będzie w przygotowanych przez siebie projektach hal energooszczędnych oferowanych jednostkom samorządu terytorialnego rozwiązania technologiczne systemu ścian jednowarstwowych HOTBLOK. Szacuje się, że wartość obrotów na podstawie umowy w roku 2010 przekroczy kwotę 2 000 000 złotych. Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Wszystkie warunki i postanowienia umowy mają charakter rynkowy.
- W I półroczu roku 2009 Spółka otrzymała wiele nagród i wyróżnień:
 - Nominacja bloczka do Złotego Medalu na Międzynarodowych Targach Budownictwa BUDMA 2009.
 - W styczniu 2009r. został rozstrzygnięty konkurs na najlepsze innowacyjne śląskie przedsiębiorstwo „Innowator Śląska 2008” organizowany przez Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii przy Górnośląskiej Agencji Przekształceń Przedsiębiorstw S.A. Spółka HOTBLOK S.A. zdobyła nagrodę główną i uzyskała tytuł Innowator Śląska 2008.
 - Dystrybutor Spółki - firma HIPER GLAZUR ze Szczecina, z którą HOTBLOK S.A. wspólnie uczestniczył w Międzynarodowych Targach Budowlanych BUDGRYF w Szczecinie w dniach 13-15 marca 2008r. zdobyła nagrodę główną - ZŁOTY KASK za prezentowany System HOTBLOK. Kapitała konkursu przyznała nagrodę główną jednogłośnie.

8. INFORMACJA NA TEMAT BADAŃ I ROZWOJU

Spółka posiada prawo (licencję) do wyłącznego korzystania z Europejskiego Wzoru Przemysłowego numer e-00040656-O, w zakresie produkcji systemu Hotblok oraz jego dystrybucji do odbiorców indywidualnych, przemysłowych, developerów i sieci handlowych na obszarze kraju i poza jego granicami.

Prace badawczo rozwojowe w latach poprzednich oraz w I półroczu roku 2009 skupione były na wprowadzeniu na rynek nowego systemu ścian jednowarstwowych oraz na badaniach i próbach technologicznych mających na celu doskonalenie nowego produktu.

Dzięki przeprowadzonym pracom badawczo-rozwojowym system HOTBLOK jest innowacyjnym rozwiązaniem, które wyznacza nową jakość w budownictwie. System HOTBLOK łączy w sobie wszystkie oczekiwane cechy zwykle wykluczające się, tzn. izolacyjność z wytrzymałością, paroprzepuszczalność z mrozoodpornością i wodoodpornością, dźwiękochłonność z ognioodpornością. Jest to niespotykane zestawienie parametrów w dzisiejszym budownictwie, zwłaszcza w przypadku wznoszenia ścian jednowarstwowych. Systemowe rozwiązania pozwalają do minimum ograniczyć straty ciepła, a zestawienie parametrów sprawia, że dom wykonany w Systemie HOTBLOK będzie komfortowo ciepły, oddychający, trwały i zdrowy.

W I półroczu b.r. prowadzone w Spółce badania miały na celu również uzyskanie Certyfikatu Zakładowej Kontroli Produkcji.

Obecnie w Spółce prowadzone są prace mające na celu wdrożenie do produkcji nowatorskiego uniwersalnego modułu produkcyjnego do produkcji bloczków keramzytowych systemu HOTBLOK. Wdrożenie modułu planuje się jeszcze w roku 2009. Przedmiotowy model jest modelem uniwersalnym, który na zasadach umowy franchisingowej umożliwi jego eksploatację i produkcję energooszczędnych bloczków HOTBLOK na terenie całej Europy.

9. STRUKTURA ORGANIZACYJNA I ZATRUDNIENIE

Obowiązująca w spółce w I półroczu roku 2009 i obecnie struktura organizacyjna została zatwierdzona przez Radę Nadzorczą w dniu 31 maja 2008r.

Struktura organizacyjna Spółki ma układ liniowo – sztabowy. Układ liniowy oparty jest na zasadzie jednoosobowego kierownictwa, zgodnie z którą każda komórka organizacyjna i każde stanowisko podlega tylko jednemu zwierzchnikowi i ponosi przed nim odpowiedzialność. Przedsiębiorstwo w strukturze funkcjonalnej dzieli się na następujące pionierzy organizacyjne:

- pion administracyjny,
- pion techniczno – produkcyjny;
- pion handlowy.

Prezes Zarządu dokonuje oceny pracy szefów wszystkich komórek organizacyjnych oraz planuje wraz z nimi wszystkie działania. W/w struktura organizacyjna jest strukturą docelową, skład osobowy poszczególnych komórek organizacyjnych będzie uzupełniany w miarę rozwoju spółki.

Zatrudnienie na dzień 30.06.2009r. wynosiło :

Umowa o pracę – 10 osób

Umowa zlecenie – 5 osób

10. ZAMIERZENIA STRATEGICZNE SPÓŁKI

Przyjęta przez Walne Zgromadzenie Strategia na lata 2008-2012 opiera się na następujących elementach:

- wybudowanie modułowego kompletnego zakładu produkcyjnego umożliwiającego produkcję 3 tys. bloczków na dobę. Po uruchomieniu kolejnych modułów, zakład będzie produkował 2-4 razy więcej bloczków, nadążając za rosnącym popytem.
- trwały wzrost rentowności produkcji uzyskany w efekcie skokowego wzrostu możliwości produkcyjnych i generowanych przychodów ze sprzedaży.
- osiągnięcie pozycji krajowego lidera w dziedzinie energooszczędnych materiałów ściennych.
- uczestnictwo w inicjatywach propagujących budownictwo energooszczędne wraz ze stowarzyszeniami oraz podmiotami gospodarczymi wytwarzającymi komplementarne materiały dla budownictwa energooszczędnego.
- osiągnięcie pozycji europejskiego lidera w dziedzinie energooszczędnych materiałów ściennych poprzez sprzedaż uniwersalnego modułu produkcyjnego i licencji na technologię produkcji do zagranicznych odbiorców na zasadach franszyzy oraz produkcję i wyłączną sprzedaż dla franszyzobiorców części półproduktów.

11. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z HOTBLOK S.A. ORAZ OTOCZENIEM W JAKIM PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ

A.CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ HOTBLOK

RYZYKO ZWIĄZANE Z PRZYJĘCIEM NIEWŁAŚCIWEJ STRATEGII.

Strategia Spółki przewiduje wprowadzenie na rynek materiałów budowlanych produktu wykonanego w technologii odbiegającej od obecnie funkcjonujących, jednak o parametrach znacznie przewyższających rozwiązania stosowane w budownictwie na dzień dzisiejszy. Pomimo przeprowadzonych analiz rynkowych, jak i już dokonanych sprzedaży, nie jest pewne, iż zostanie pozyskana oczekiwana liczba odbiorców, gotowych do realizacji inwestycji budowlanych z wykorzystaniem produktu o bardzo krótkiej historii, nie sprawdzonego w budownictwie przez długi okres czasu. Minimalizację tego ryzyka, Spółka upatruje w fakcie wzrostu znaczenia technologii energooszczędnych stosowanych w budownictwie, przekładających się na znaczące obniżenie kosztów eksploatacyjnych budynków wybudowanych z ich wykorzystaniem. Sukcesywny wzrost cen energii, jak również rozwiązania prawne, stosowane w bardziej rozwiniętych gospodarkach, a w niedalekiej przyszłości również wchodzące w życie w Polsce, niewątpliwie sprzyjają produktowi wprowadzanemu do produkcji i oferty handlowej przez Spółkę. Przyjęty model modułowej konstrukcji zakładu produkcyjnego, zmniejsza ryzyko przeinwestowania na pierwszym etapie funkcjonowania na rynku, w przypadku, gdyby popyt na materiały budowlane produkowane przez Spółkę rósł wolniej od jego oczekiwań. Ponadto Zarząd

będzie prowadził bieżący monitoring zaawansowania realizacji strategii w poszczególnych obszarach, wprowadzając, w razie takiej potrzeby działania korygujące.

RYZIKO ZWIĄZANE Z BUDOWĄ I WYPOSAŻENIEM ZAKŁADU PRODUKCYJNEGO.

Spółka planuje zakup gruntu, na którym ma zostać wybudowany od podstaw zakład produkcyjny oraz następnie wyposażony w urządzenia i inne elementy wyposażenia, z których część jest wykonywana wyłącznie na zamówienie. Nie można wykluczyć sytuacji zaistnienia opóźnień na etapie uzyskiwania pozwolenia na budowę lub podczas trwania prac budowlanych lub podczas wykonywania albo transportu urządzeń przygotowywanych na zamówienie Spółki. Ponadto istnieje ryzyko zmiany cen poszczególnych elementów inwestycji w stopniu przekładającym się na zdolność finansowania przez Spółkę środkami pozyskanymi i planowanymi na dzień dzisiejszy do pozyskania.

RYZIKO ZWIĄZANE Z PROCESEM PRODUKCJI.

Projekcja finansowa Spółki opiera się na teoretycznych założeniach dotyczących wydajności ciągu produkcyjnego oraz uzyskanych, w warunkach odbiegających od procesu produkcji seryjnej, próbkach wyrobu gotowego. W praktyce może się okazać, iż wydajność ciągu produkcyjnego jest niższa od założonej, a zużycie surowców do produkcji wyrobu gotowego jest wyższe niż przyjęto do projekcji co może się przełożyć negatywnie na jej realizację poprzez zmniejszenie wolumenu produkcji (i w konsekwencji sprzedaży) lub spadek jednostkowej i globalnej marży (jako efekt wzrostu jednostkowego kosztu wytworzenia).

RYZIKO OPÓZNIENIA WPROWADZENIA PRODUKTÓW SPÓŁKI NA RYNEK.

Spółka, w celu wprowadzenia produktu na rynek, musi przeprowadzić kampanię współpracy kolejnych punktów sprzedaży (do końcowych odbiorców). Nie można wykluczyć sytuacji wolniejszego tempa rozwoju udziału w rynku, w wyniku wolniejszego od założeń tempa budowy sieci dystrybucji.

RYZIKO ZWIĄZANE Z UZALEŻNIENIEM OD KLUCZOWYCH DOSTAWCÓW.

W procesie produkcyjnym Spółki, podstawowymi surowcami są keramzyt i styropian. Na dzień dzisiejszy Spółka ma zawarte umowy z dwoma dostawcami każdego z tych surowców, które pozwalają na dowolne kształtowanie zamówień lokowanych u jednego z dwóch alternatywnych dostawców obu surowców.

RYZIKO ZWIĄZANE Z WEJŚCIEM SILNYCH BRANŻOWYCH PODMIOTÓW, W TYM ZAGRANICZNYCH, NIEOBECNYCH NA DZIEŃ DZISIEJSZY NA POLSKIM RYNKU.

Na polskim rynku funkcjonuje większość światowych koncernów mających w swojej ofercie materiały wznoszeniowe służące do budowy ścian budynków (Wienerberger, Xella, CRH, IBF, Leier) oraz liczni polscy producenci o zasięgu ogólnopolskim (Jopek, Optiroc, Grupa Silikaty) lub lokalnym. Kolejne inwestycje podmiotów już obecnych na rynku polskim (choćby ogłoszenie przez Wienerbergera planów inwestycyjnych na poziomie kilkuset milionów PLN) nie sprzyjają wchodzeniu na polski rynek silnych producentów zagranicznych, dotychczas nieobecnych w Polsce, chociaż nie można wykluczyć ich pojawienia się na polskim rynku, w związku z intensyfikacją prac infrastrukturalnych poprzedzających planowaną na rok 2012 organizację mistrzostw Europy w piłce nożnej przez

Polskę i Ukrainę, które są czynnikiem postrzeganym jako mający silny wpływ na wzrost popytu na usługi i materiały budowlane.

RYZIKO ZWIĄZANE Z SEZONOWOŚCIĄ SPRZEDAŻY.

Branża budowlana i materiałów budowlanych podlegają wahaniom sezonowym, co jest spowodowane wstrzymywaniem prac budowlanych podstawowych (w tym wznoszenia ścian) na okres kalendarzowej zimy. Konsekwencją jest czasowe ograniczenie zakupów budowlanych w okresie zimowym przez inwestorów i wykonawców robót budowlanych, co nakłada na producentów materiałów budowlanych, w tym Spółkę, konieczność ustalania planów produkcji i sprzedaży, uwzględniających tę sezonowość. Jednocześnie sytuacja ta ma istotny wpływ na wahania poziomu przychodów w ujęciu kwartalnym

RYZIKO ZWIĄZANE Z UZALEŻNIENIEM EMITENTA OD KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW.

Zarząd Spółki czyni starania do pozyskania kadry pracowniczej wszystkich szczebli. W ocenie Zarządu wiedza i umiejętności wymagane na wszystkich stanowiskach z wyjątkiem dyrektorskich nie są niepowtarzalne, więc nie istnieje ryzyko zaistnienia problemów operacyjnych w wyniku odejścia z pracy tych pracowników. Pracownicy kadry menadżerskiej, w tym członkowie Zarządu, zostaną objęci programem motywacyjnym – realizowanym przy założeniu osiągnięcia prognozowanych wyników finansowych - w postaci możliwości objęcia akcji Spółki w warunkowo podwyższonym kapitale w zamian za wyemitowane warranty subskrypcyjne, przez co ryzyko ich odejścia zostanie znacznie ograniczone.

B. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM W JAKIM SPÓŁKA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ

RYZIKO KONKURENCJI.

Spółka działa na silnie konkurencyjnym rynku, stąd istnieje ryzyko działań konkurentów Spółki zmierzających do pozyskania jego klientów lub oferowania lepszych warunków handlowych potencjalnym klientom Spółki. Spółka nie ma wpływu na działania podejmowane przez konkurentów, jednakże jest w stanie z nimi skutecznie konkurować i uzyskiwać przewagę poprzez zalety oferowanego produktu oraz inwestycje zrealizowane dzięki środkom pozyskanym z emisji prywatnej oraz z ewentualnie pozyskanych bezzwrotnych dotacji unijnych. Należy jednak pamiętać, że z przyczyn ekonomicznych i prawnych, rozwój budownictwa energooszczędnego będzie zmuszał producentów do polepszania parametrów izolacyjności wytwarzanych produktów, przez co będą zmuszeni do silniejszego konkurowania z produktami Spółki.

RYZIKO ZMIAN W PRZEPISACH PRAWNYCH I PODATKOWYCH.

Częste zmiany w ustawodawstwie, głównie w zakresie polityki podatkowej narażają Spółkę na ryzyko wystąpienia niekorzystnych uregulowań prawnych, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie sytuacji finansowej Spółki. Zagrożeniem dla działalności Spółki jest niestabilność i brak spójności przepisów prawnych oraz uznaniowość interpretacyjna. Ewentualne zmiany przepisów prawa, w tym prawa podatkowego, spółek handlowych, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych oraz regulacji prawnych dotyczących funkcjonowania

spółek publicznych mogą zmierzać w kierunku negatywnie oddziałującym na działalność HOTBLOK.

RYZIKO ZWIĄZANE ZE ZMIENNOŚCIĄ KURSÓW WALUT.

W obecnej – prowadzonej na niewielką skalę – działalności, Spółka kupuje surowce i sprzedaje gotowe wyroby za granicą. W związku z powyższym ryzyko walutowe jest częściowo osłabione przez wzajemny wpływ transakcji zakupowych i sprzedaży rozliczanych w walutach obcych. W przyszłości oczekiwana jest sprzedaż licencji i uzyskiwanie przychodów z tytułu opłat licencyjnych z innych krajów europejskich, co może się mieć znaczący wpływ na pozycję walutową Spółki. W związku z powyższym Spółka nie wyklucza stosowania w przyszłości produktów finansowych minimalizujących ryzyko walutowe.

RYZIKO SPADKU DYNAMIKI ROZWOJU RYNKU BUDOWLANEGO.

Trwający globalny kryzys na rynkach finansowych powoduje spadek dynamiki rozwoju rynku budowlanego (w tym mieszkaniowego). Jednakże w spadku tym Emitent upatruje szansę na dokładniejsze badanie parametrów jakościowych materiałów budowlanych przez potencjalnych klientów, a tym samym większą perspektywę przebiccia na rynku elementów systemu HOTBLOK.

12. KOMENTARZ ZARZĄDU NA TEMAT CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, KTÓRE MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI FINANSOWE

- Wprowadzenie na rynek nowego produktu wymaga czasu niezbędnego do zapoznania rynku z produktem oraz zbudowania zaufania do firmy i wyrobu. W związku z tym, że I półrocze roku 2009 był głównie okresem budowania marki HOTBLOK sprzedaż była niższa od pierwotnie zakładanej.
- Globalny kryzys na rynkach finansowych, który rozpoczął się w III kwartale 2008r. spowodował opóźnienie procesów inwestycyjnych u potencjalnych klientów Spółki, co z kolei wpłynęło na niższy wolumen sprzedaży, ponadto długo trwająca zima spowodowała opóźnienie prac budowlanych.
- W I półroczu b.r. Spółka ponosiła koszty prac badawczo – rozwojowych, które miały na celu udoskonalenie elementów systemu HOTBLOK.

WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI

Zasady wyceny aktywów i pasywów oraz ustalanie wyniku finansowego:

1. Z zastrzeżeniem zdania drugiego oraz pkt.2 do środków trwałych zalicza się aktywa trwałe spełniające warunki określone w art.3 ust. 1 pkt 15 oraz art.3 ust.4 i 5 Ustawy o rachunkowości, o cenie nabycia lub kosztach wytworzenia przekraczających 3 500,00 zł.
2. Do środków trwałych zalicza się również komputery wraz z urządzeniami peryferyjnymi i wyposażenie biurowe spełniające warunki określone w art.3 ust.1 pkt 15 Ustawy o rachunkowości, o wartości przekraczającej 2 500,00 zł.
3. W przypadku modernizacji środków trwałych punkty 1 i 2 stosuje się odpowiednio.
4. Do wartości niematerialnych i prawnych zalicza się prawa majątkowe, wartość firmy lub koszty zakończonych prac rozwojowych spełniające warunki określone w art.3 ust.1 pkt 14 oraz art.3 ust.3 i 4 Ustawy o rachunkowości, o cenie nabycia lub kosztach wytworzenia przekraczających 3 500,00 zł.
5. Amortyzacji środków trwałych z zastrzeżeniem pkt.6 dokonuje się, z zachowaniem warunków określonych w art.32 Ustawy o rachunkowości, w sposób liniowy poczynając od miesiąca następującego po miesiącu, w którym środek przyjęto do używania.
6. Amortyzacji środków trwałych, o których mowa w pkt.2 dokonuje się jednorazowo w miesiącu ich przyjęcia do używania.
7. Amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych dokonuje się, z zachowaniem warunków określonych w art.33 Ustawy o rachunkowości, w sposób liniowy poczynając od miesiąca następującego po miesiącu, w którym środek przyjęto do używania.
8. Nabyte materiały i towary wycenia się po cenie zakupu. Jeżeli stosowanie tej zasady zmniejszałoby stan aktywów lub wynik finansowy Spółki, aktywa te wycenia się po cenie nabycia.
9. Wartość rozchodu aktywów obrotowych ustala się wg metody FIFO, tzn. po cenach najwcześniej nabytych (lub wytworzonych) składników aktywów.
10. Z zastrzeżeniem art.34 a ust.4 Ustawy oraz art.34 d stopień zaawansowania usług niezakończonych na dzień bilansowy ustala się, na potrzeby określenia przychodów z tego tytułu, jako równy udziałowi kosztów poniesionych od dnia zawarcia umowy do dnia ustalenia przychodu w całkowitych kosztach wykonanej usługi.
11. Nabyte lub powstałe aktywa finansowe oraz inwestycje ujmuje się w księgach rachunkowych w cenie nabycia. Na koniec okresu sprawozdawczego ich wartość koryguje się (o ile występują ku temu przesłanki) o odpisy wyrażające trwałą utratę wartości. Wartość rozchodu jednakowych lub uznanych za jednakowe inwestycji ustala się przyjmując ich rozchód kolejno po cenach tych składników aktywów, które Spółka nabyła najwcześniej.
12. Odpisów aktualizacyjnych należności przeterminowanych dokonuje się dla wszystkich należności, dla których opóźnienie zapłaty przekroczyło 12 miesięcy.

W uzasadnionych przypadkach aktualizacji dokonuje się również dla innych należności.

13. W związku z przejściowymi różnicami między wykazywaną w księgach rachunkowych wartością aktywów i pasywów, a ich wartością podatkową jednostka tworzy rezerwę i ustala aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, którego jest podatnikiem.
14. Należności i udzielone pożyczki wycenia się w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem zasady ostrożności.
15. Zobowiązania wycenia się w kwocie wymaganej zapłaty.
16. Rezerwy wycenia się w uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości.
17. Kapitały własne oraz pozostałe aktywa i pasywa wycenia się w wartości nominalnej.
18. Sprawozdanie finansowe sporządza się w wersji pełnej, a rachunek zysków i strat sporządzany jest w wariantcie porównawczym.

OŚWIADCZENIE

Zarząd Spółki HOTBLOK S.A. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy półroczne sprawozdanie finansowe za okres od 01.01.2009r. do 30.06.2009r. i dane porównawcze sporządzone zostały zgodnie ze stosowaną przez Emitenta ustawą o rachunkowości z dnia 29 września 1994 (z późn. zm.) oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową HOTBLOK S.A. oraz jej wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz sytuacji emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Prezes Zarządu
Jarosław Lenartowski