

GODIŠNJI IZVEŠTJ O POSLOVANJU ZA

2014.GODINU

Beograd , Jun 2015 godine

Nelt Co. d.o.o., Maršala Tita 206, 11272 Dobanovci, P.fah 530, Srbija. PIB 100037645, Matični broj 17304712

Tel: +381 11 3779 100, 3779 116, 3779 131
Faks: +381 11 3779 140, 3779 121

E-mail: office@nelt.com
web: www.nelt.com

❖ OSNOVNE INFORMACIJE O DRUŠTVU

Privredno društvo za spoljnu i unutrašnju trgovinu i usluge Nelt Co. d.o.o. Beograd (u daljem tekstu: Društvo) osnovano je 14. avgusta 2000. godine od strane osnivača „Neregelia Trading Limited“ Kipar. Sedište Društva je u Dobanovcima, Maršala Tita br.206. Društvo je najznačajniji deo Nelt Grupe.

Nelt je osnovan 1992. kao kompanija čija je osnovna delatnost trgovina, sa sedištem u Beogradu. Počevši od male veleprodaje, danas se Preduzeće razvilo i postalo vodeća distributerska kompanija na teritoriji Srbije. Sedište firme se nalazi u Dobanovcima, u Srbiji, a kompanija na dan 31.12.2014. godine ima 1.598 stalno zaposlenih.

Preduzeće je osnovano 1992. godine koje se prevashodno bavi prodajom i pružanjem usluga logistike. Prodaja uključuje distribuciju i marketing, a u okviru logistike se pružanju usluge menadžmenta lanca snabdevanja (distributivni centri, skladištenje, planiranje zaliha, dostava, itd).

Ugovor o distribuciji koji je Preduzeće potpisalo sa kompanijom “Procter&Gamble” 1996. godine, predstavljao je jedan od najbitnijih trenutaka u razvoju kompanije. Ovim ugovorom, Preduzeće je postalo distributer proizvoda navedene kompanije za područje tadašnje SR Jugoslavije.

Preduzeće je početkom 2000-tih počelo sa distribucijom proizvoda još dve velike multinacionalne kompanije na teritoriji Srbije i Crne Gore – Wrigley i Kraft Foods- Mondelez.

U 2006. godini, sedište kompanije se seli u novi distributivni centar u Dobanovcima, i počinje se sa distribucijom proizvoda kompanije SSL International. Pored ovoga, predmet poslovanja Preduzeća počinje da bude pružanje logističkih usluga. Prvi važniji klijent za ovu grupu usluga bila je kompanija Merkur, ogranak Mersteel Grupe.

U 2007. godine, Preduzeće postaje jedan od vlasnika fabrike za proizvodnju mesa Neoplanta a.d.

U 2013. godini, Preduzeće stiče većinsko učešće u fabrici za proizvodnju mesa Neoplanta a.d. sticanjem učešća od oko 60%.

Logističke usluge koje pruža Preduzeće su proširene 2008. godine, kupovinom kompanije Javna skladišta Subotica, koja se bavi skladištenjem svih vrsta roba, manipulacijom robe u skladištu, izdavanjem magacinskog prostora, kao i pružanjem usluga parkirališta za teretna vozila. Iste godine Preduzeće počinje sa distribucijom proizvoda kompanije Neoplanta, kao i sa distribucijom farmaceutskih proizvoda kompanije Hemofarm tada na teritoriji Srbije. Takođe, kao novina se izdvaja početak pružanja „*trade marketing*” usluga klijentima čija se roba distribuira, kao i trećim licima

Danas je Nelt Co. uspešan distributer sledećih „principala“: Procter&Gamble, Mondelez, Wrigley, Neoplanta, Dr. Oetker, Mars, Hochland, Reckitt Benckiser, Sebapharma, Panacea, Sanofi, Johnson & Johnson itd.

Kompanija uspešno pruža logističke usluge sledećim kompanijama: Phillip Morris, Coca – Cola Hellenic, Samsung, Ball Packaging, VIP, TDR, Idea i dr.

Treba pomenuti i početak poslovanja Preduzeća u Africi, koje je započeto 2010. godine, kada je Preduzeće osnovalo ćerku kompaniju u Angoli Nelt Angola, koja se bavi distribucijom i prodajom robe široke potrošnje u toj afričkoj zemlji, a zatim i kompanije u Zambiji i Mozambiku.

Naziv:	Nelt Co d.o.o.
Adresa:	Maršala Tita 206
Šifra delatnosti:	4636 – trgovina na veliko šećerom, čokoladom i slatkišima
Pravna forma:	Društvo sa ograničenom odgovornošću
Matični broj:	17304712
PIB:	100037645
Web site:	www.nelt.com , www.nelt.rs
Broj zaposlenih:	1598
Registrovani kapital:	RSD 440.398.541,63
Vrste uloga:	Novčani i nenovčani
Matično pravno lice:	Neregelia Trading Limited, Kipar
Udeo u Nelt Co. d.o.o.	100%

Nelt Co. d.o.o je najveća kompanija u okviru Grupe je Nelt-a . Hronološki prikaz najvažnijih događaja za Grupu dat je u sledećem pregledu:

- ▶ 1992. godina – osnivanje kompanije Nelt Co. d.o.o,
- ▶ 1996. godina – osnivanje kompanije Neregelia u Crnoj Gor i započinjanje distribucije proizvoda Procter & Gamble za Srbiju i Crnu Goru,
- ▶ 1998. godina – osnivanje kompanije S&T u Makedoniji od strane kompanije Neregrelia Trading Limited, Kipar
- ▶ 2000. godina – Nelt Co. d.o.o. započinje distribuciju proizvoda kompanije Kraft Foods za Srbiju, Crnu Goru i Makedoniju,
- ▶ 2001. godina – Nelt Co. d.o.o. započinje distribuciju proizvoda kompanije Wrigley za Srbiju i Crnu Goru.
- ▶ 2006. godina – Nelt Co. d.o.o. otvara nove distibucione centre: u Srbiji – Dobanovci u Beogradu i u Crnoj Gori - Donja Gorica, Podgorica, počinje sa pružanjem logističkih usluga u Srbiji i vrši otkup 50% vlasništva u kompaniji Orbitko u Bosni i Hercegovini,

- ▶ 2007. godina – Nelt Co. d.o.o. stiče vlasničko učešće u kompaniji Neoplanta a.d. i započinje distribuciju njihovih proizvoda u četiri zemlje zapadnog Balkana; započinje distribuciju farmaceutskih proizvoda i započinje distribuciju cigarate kompanije British American Tobacco u Bosni i Hercegovini. U Makedoniji se iste godine otvara novi distribicioni centar u Skoplju.
- ▶ 2008. godina – Nelt Co. d.o.o. postaje vlasnik kompanije Javna skladišta Subotica a.d., počinje sa pružanjem usluge marketinga i počinje distribuciju Dr Oetker proizvoda u Srbiji i Makedoniji.
- ▶ 2009. godina – osniva se kompanija Corner Shop d.o.o. u Srbiji od strane preduzeća Nelt kao jednog od osnivača. Nelt Co. d.o.o. uvodi ISO 9001:2008 i HACCP sertifikate u svoje poslovanje. Kompanija Orbitko menja ime u Nelt (BIH),
- ▶ 2010. godina – početak poslovanja afričkom kontinentu putem osnivanja kompanije Nelt Angola u Angoli od strane kompanije Nelt Co. d.o.o. U Makedoniji počinje distribuciju Bambi i Jaffa proizvoda. Istovremeno u Bosni i Hercegovini počinje distribucija proizvoda Arla Foods i FDS.
- ▶ 2011. godina – Nelt Co. d.o.o. započinje distribuciju Ambi Pur proizvoda, Neoplanta započinje izvoz svoji proizvoda u Rusiju, dok se u Crnoj Gori vrši započinje distribucija Phillips i Vitalie proizvoda. Nelt Angola započinje distribuciju P&G proizvoda.
- ▶ 2012. godina – osnivanje kompanije Nelt Zambia u Zambiji od strane kompanije Nelt Co. d.o.o. koja započinje distribuciju P&G proizvoda. Iste godine uvodi se SAP poslovni softver u Srbiji.
- ▶ 2013. godina – osnivanje kompanije Nelt Mozambique u Mozambiku od strane kompanije Nelt Co. d.o.o. koja započinje distribuciju P&G proizvoda. Iste godine Nelt Co. d.o.o. započinje pružanje logističkih usluga kompaniji Philip Morris International.
- ▶ 2014. godina – Kompanija pruža logističke usluge kompaniji Philip Morris Operations i započinje distribuciju Mars Foods i Hochland proizvoda u Srbiji, Mondelez proizvoda u Bosni i Hercegovini i Mama's u Makedoniji.

Nelt Grupa je međunarodni poslovni entitet sa sedištem u Srbiji, a obuhvata pravna lica koja se nalaze u Evropi i Africi u 7 zemalja. Kompanije koje čine Grupu zapošljavaju preko 3.300 radnika. Nelt Grupa predstavlja jednog od regionalnih lidera u oblasti distribucije robe široke potrošnje koji teži globalizaciji svojih poslovnih operacija.

Delatnosti u kojima posluju članice Grupe su:

- ▶ distribucija robe široke potrošnje
- ▶ proizvodnja mesa i mesnih prerađevina
- ▶ skladištenje različitih vrsta roba
- ▶ pružanje logističkih usluga
- ▶ maloprodaja robe široke potrošnje
- ▶ filmski i televizijski program

Veliko stečeno iskustvo i ekspertiza u navedenim oblastima omogućava Grupi dobijanje velikog broja kupaca na svim tržištima u kojima posluje. U skladu sa navedenim delatnostima, ciljna grupa kupaca su pravna lica koja se bave veleprodajom i maloprodajom i fizička lica – krajnji potrošači.

Putem horizontalne integracije Grupa usklađuje svoje resurse i sposobnosti i znanja svojih članica i na taj način doprinosi stvaranju vrednosti za Grupu, poslovne partnere i društvo. Grupa plasira robu na tržištu 7 zemalja na kojima ima približno 23.000 kupaca. Usložnjavanje poslovanja i rast zahteva tržišta doveli su do potrebe za uvođenjem HACCP standarda koji poseduju članice Grupe koje posluju na teritoriji Evrope.

1. Podaci o povezanim licima

Pravnih lica koja se smatraju povezanim sa Preduzećem :

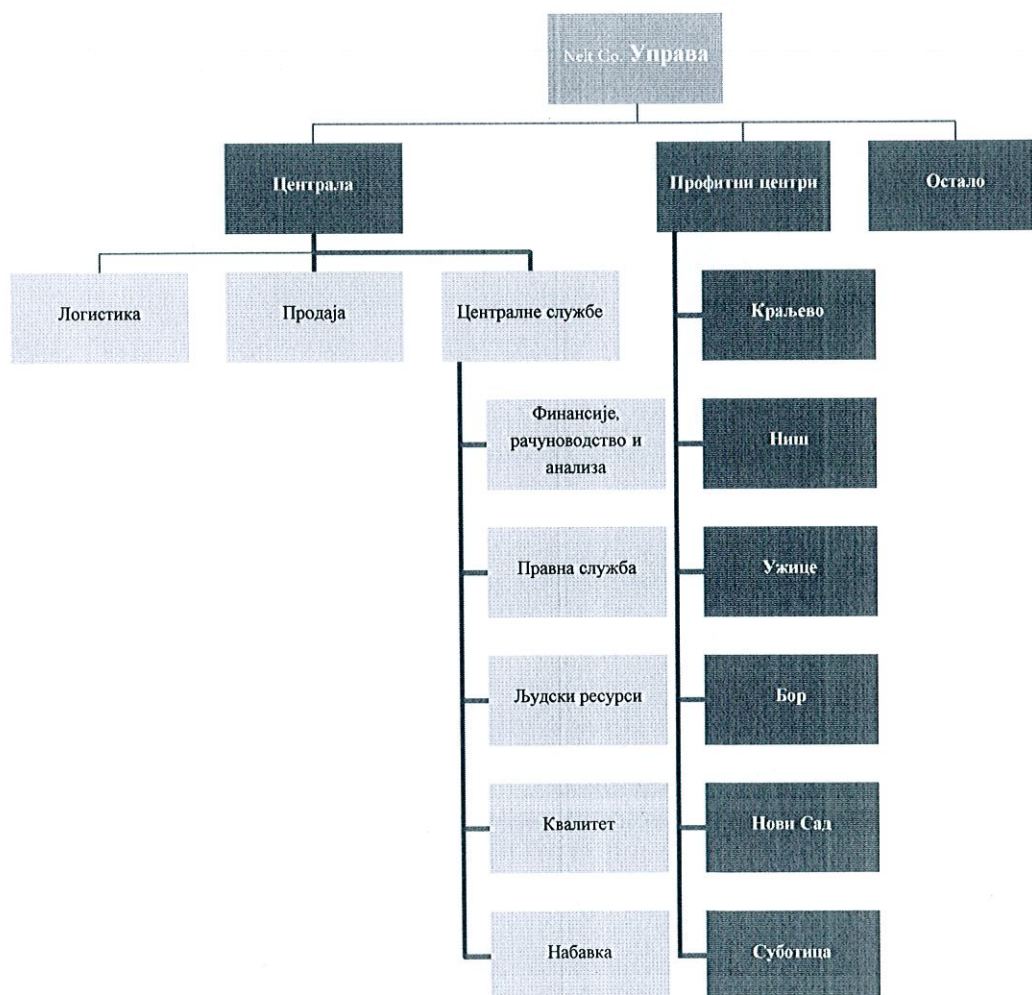
- ▶ Neoplanta a.d. – Novi Sad
- ▶ Neregelia d.o.o. – Crna Gora
- ▶ Corner Shop d.o.o. – Beograd
- ▶ Nelt Angola LDA. – Angola
- ▶ Nelt ST DOOEL – Makedonija
- ▶ Dunav film d.o.o. – Beograd
- ▶ Nelt Zambia Limited. – Zambija
- ▶ Nelt Mozambique Limited. – Mozambik
- ▶ Nelo Energy d.o.o. – Beograd
- ▶ Javna skladišta d.o.o. – Subotica

2. Organizacija preduzeća

Preduzeće je na osnovu broja zaposlenih, godišnjeg prihoda i vrednosti imovine, prema važećem Zakonu o računovodstvu i reviziji razvrstano u veliko pravno lice. Shodno navedenom, Preduzeće ima obavezu revizije godišnjih finansijskih izveštaja od strane nezavisnih eksternih revizora.

Revizorska kuća koja vrši reviziju finansijskih izveštaja Društva je **Grant Thornton Revizit doo Beograd, Knjeginje Zorke 2/4, Beograd.**

Organizaciona šema Preduzeća data je u nastavku:



❖ Analiza delatnosti

Pretežna registrovana delatnost Preduzeća je trgovina na veliko šećerom, čokoladom i slatkišima sa odnosnom šifrom delatnosti 4636. Prema Uredbi o klasifikaciji delatnosti („Sl. Glasnik RS“, br. 54/2010) navedena delatnost se nalazi u okviru Sektora G, trgovina na veliko i trgovina na malo, popravka motornih vozila i motocikala, a obavlja i brojne druge delatnosti, prvenstveno vezanih za distribuciju i prodaju robe široke potrošnje i pružanje logističkih usluga.

Distribucija i prodaja

Distribucija i prodaja robe široke potrošnje je osnovna delatnost kojom se Preduzeće bavi. Preduzeće je u mogućnosti da ponudi kompletnu uslugu klijentima, od uvoza i carinjenja robe, preko marketinških aktivnosti, do prodaje i isporuke. Prodaja Preduzeće je organizovana po teritorijalnom i funkcionalnom principu, imajući u vidu tip i strukturu kupaca. Naime, na svim tržištima na kojima Preduzeće posluje, u potpunosti se pokrivaju svi proizvodni kanali i objekti, i Preduzeće istovremeno sarađuje sa svim tržišno orijentisanim nacionalnim i internacionalnim trgovačkim lancima, veleprodajama, malim i velikim privatnim radnjama, kioscima, benzinskim pumpama, apotekama i sl. Svi zaposleni u sektoru prodaje, na svim pozicijama počev od aranžera, promotera, pa do nivoa menažera su obučeni prema standardima i načinu poslovanja inostranih partnera Preduzeće. Glavna karakteristika prodajnog koncepta predstavljaju prodajne usluge, konkretno, kvalitetna distribucija kojom se omogućava da proizvodi partnera Preduzeća budu uvek, i svuda dostupni potrošačima. Pored prodaje, sve više se stavlja akcenat na usluge "trade marketing"-a koje Preduzeće pruža svojim klijentima. To su usluge marketinga koje Preduzeće pruža putem aranžiranja proizvoda u radnjama, osmišljavanjem i realizacijom promotivnih aktivnosti, brendiranjem vozila ili produkcijom i postavljanjem reklamnog materijala. Klijenti u domenu "trade marketing"-a su: Procter&Gamble, Wrigley, Mondelez, Neoplanta, Mars, Hochland kao i mnogi drugi. Sektor prodaje obuhvata 640 zaposlenih u 14 prodajnih programa u 5 divizija (Mars/Wrigley/Reckit, Mondelez, Neoplanta/Dr Oetker/Hochland, PG+GDM, PMI) koji na kvartalnom nivou usluže 17,852 prodajnih objekata.

Logističke usluge i lanac snabdevanja

Kako bi zadržao svoje kupce iz oblasti logističkih usluga uprkos velikom broju konkurentnih kompanija, Preduzeće neprestano razvija i moderno organizuje lanac snabdevanja i logističke usluge koje pruža prilagođava zahtevima klijenata. Cilj je dodavanje vrednosti postojećim uslugama, kao i nastojanje da se proširi paleta usluga. Lanac snabdevanja Preduzeća se oslanja na kontinuirana tehnološka unapređenja (npr. dinamičko planiranje dostave robe putem „GPS-a“), razvijenu infrastrukturu (moderni distributivni centri) kao i struktuirane procese i procedure sa ključnim pokazateljima performansi.

Pošto je postalo lider na tržištu u domenu prodaje i distribucije robe široke potrošnje, Preduzeće je 2007. godine krenuo u realizaciju projekta 3PL logistika, tj. pružanje širokog spektra logističkih usluga trećim licima. Usluge koje Preduzeće pruža trećim licima su usluge domaćeg i međunarodnog drumskog transporta, carinskog posredovanja i špedicije, skladištenja, i dorade proizvoda. U nastavku su detaljniji komentari o svakoj od ovih usluga:

► Domaći i međunarodni drumski transport

Do decembra 2011. godine, usluge špedicije obavljalo je preduzeće Nelt Ltd. d.o.o, koje je bilo u 100% vlasništvu Preduzeća. Nakon izvršene statusne promene pripajanja, na dan 25.12.2011. godine, ove poslove preuzelo je Preduzeće.

Radi kvalitetnog obavljanja usluga transporta, Preduzeće poseduje odgovarajući vozni park (tegljači sa poluprikolicom, kamioni, hladnjače) u kojem sva vozila imaju važeće dozvole i sertifikate za međunarodni transport.

► Carinsko posredovanje i špedicija

Slično kao kod usluga transporta, i usluge carinskog posredovanja, spoljnotrgovinskog poslovanja i špedicije do 25.12.2011. godine obavljalo je preduzeće Nelt Ltd, a nakon pripajanja ove poslove preuzelo je Preduzeće. Pošto se u kompleksu kompanije nalazi ispostava Republičke Uprave carina, samim tim je ceo proces carinjenja znatno ubrzan. Kao pružalac logističkih usluga, Preduzeće vrši prijavljivanje i smeštaj robe u carinsko skladište i izradu dokumentacije po tom osnovu, kao i pribavljanje svih vrsta uverenja (npr. sanitarnih, veterinarskih).

► Skladištenje

Preduzeće raspolaže moderno opremljenim skladišnim kapacitetima, uz mogućnost ispunjenja različitih tehnoloških zahteva, kao što su skladištenje u temperaturno kontrolisanom režimu, skladištenje vangabaritnih tereta, visoko regalno skladištenje, itd. Preduzeće je preuzimanjem pozitivnih primera iz svog lanca snabdevanja i korišćenjem „WMS-a” (warehouse management system), u mogućnosti da prati robu od ulaska u skladište do njenog izlaska (pozicije u skladištu, rokove trajanja, LOT pozicije, itd) i da time kvalitet usluga skladištenja dovede na najviši mogući nivo. U centralnom distributivnom centru u Dobanovcima, Preduzeće je u mogućnosti da klijentima ponudi skladištenje robe u širokim dijapazonima temperaturnih režima, od -25°C do +12°C. Od skoro je u upotrebi i skladište prilagođeno smeštanju farmaceutskih proizvoda uz poštovanje principa HACCP.

► Dorada proizvoda (Value added services)

U okviru skladišnog prostora, postoji poseban prostor koji se koristi za različite vrste dorade robe i prilagođavanje iste zahtevima klijenata. Dorada robe podrazumeva obmotavanje

proizvoda termoskupljajućom folijom (eng. shrink-wrap). Ceo ovaj proces je standardizovan odgovarajućim standardima (ISO i HACCP), i time se omogućuje manipulacija različitim vrstama robe, uključujući i prehrambene proizvode. Osim usluga pravljenja setova pakovanja i zbirnih pakovanja, Preduzeće pruža i usluge deklarisanja i obeležavanja robe.

Preduzeće se primarno bavi distribucijom i veleprodajom proizvoda široke potrošnje (proizvoda koji se često kupuju i brzo prodaju u velikim količinama), kao i pružanjem usluga logistike.

Proizvodi široke potrošnje se najčešće dele na dve velike grupe: prehrambene i neprehrambene proizvode. Proizvodi imaju kratak vek trajanja usled visoke tražnje, ili usled brzog propadanja dotičnih proizvoda. Visoka potražnja za tim proizvodima može da rezultuje da troškovi transporta i troškovi distribucije budu prilično visoki. Pošto takvi proizvodi generalno imaju nižu stopu profitne marže, velike količine prodatih proizvoda pomanju kompanijama u industriji da ostvare značajne dobitke. Pomenuti proizvodi široke potrošnje mogu da se grupišu u 4 pod-sektora: hrana, napici (alkoholni i bezalkoholni) koji pripadaju prehrambenim proizvodima, zatim proizvodi za domaćinstvo i ličnu negu i duvanski proizvodi koji pripadaju neprehrambenim proizvodima.

Preduzeće se prvenstveno bavi prodajom proizvoda iz pod-sektora hrane i pod-sektora proizvoda za domaćinstvo. Preduzeće je generalni distributer više velikih globalnih kompanija koje se bave proizvodnjom i prodajom ovih proizvoda, među kojima posebno treba izdvojiti Proctor & Gamble, Mondelez, Wrigley, SSL International i Dr Oetker. Preduzeće je i generalni distributer jednog od vodećih proizvođača mesnih prerađevina u Srbiji, kompanije Neoplanta a.d.

Sve usluge koje Preduzeće pruža povezane u jednu celinu čine kvalitetno rešenje za uspešno poslovanje klijenata koji nemaju resurse da se bavi svim prethodno pomenutim uslugama i koji zbog toga ova fazu lanca vrednosti prepuštaju posredniku.

► Faktori tražnje

Trendovi kretanja tražnje za robom široke potrošnje, su pod uticajem demografskih i makroekonomskih kretanja. Potražnja za robom široke potrošnje, zavisi od potrošnje iste kao i od dostupnog dohotka za potrošnju. Demografski i makroekonomski faktori koji mogu da služe kao pokazatelj promene potražnje uključuju ukupan broj i stepen rasta stanovništva kao i njihove karakteristike, nivoa dohotka po osobi i načina na koji se isti troši, na koje takođe utiče i ukupan ekonomski rast i inflacija. Sledeća tabela pokazuje najvažnije od ovih indikatora za Srbiju, koji su uticali na poslovanje Preduzeća i konkurentskih kompanija:

Tabela 1 – Opšti ekonomski i demografski pokazatelji:

Pokazatelj	2011	2012	2013
Stanovništvo	7.234.099	7.199.077	7.164.132
BDP po stanovniku (u EUR)	4.620	4.401	4.783
Dostupan godišnji lični bužet za konzumiranje po osobi (EUR) ¹	1.980	1.898	1.980

Na osnovu prikazanih opštih pokazatelja, može se zaključiti da je broj stanovnika kao jedan od najvažnijih elemenata ukupne tražnje ima tendenciju stalnog pada, dok su se BDP po glavi stanovnika i dostupan lični budžet za potrošnju, nakon pada u 2012. godini povećali u 2013. godini.

U narednoj tabeli navedeni su zvanični statistički podaci o prometu na veliko određenih grupa proizvoda široke potrošnje koji po karakteristikama mogu da se svrstaju u neki od navedenih pod-sektora:²

Trgovina na veliko – promet po robnim grupama u 2013.	sa PDV-om, u RSD milijonima
Grupa proizvoda	Vrednost prometa
Prehrambeni proizvodi	451.477
Duvanski proizvodi	130.855
Porculan, staklo, keramika i proizvodi za čišćenje u domaćinstvu	27.050
Parfimerijski, kozmetički i toaletni proizvodi	78.231
Farmaceutski proizvodi i medicinska pomagala	161.025
Ostali neprehrambeni proizvodi	1.429.662
Ukupno	2.278.300

¹ Statistički godišnjak za 2014, 2013. i 2012. godinu, Zавод за статистику Републике Србије; Министарство Финансија Републике Србије. За прерачунавање износа у ЕУР коришћен је просечан годишњи средњи курс.

² Statistički godišnjak за 2014, стр. 299.

❖ RAZVOJ

Razvoj znači opstanak. U tom smislu, Društvo nastoji da superiorno pokrije tržišta na kojima posluje, proširi prodaju i distribuciju, unapredi pružanje logističkih usluga uz primenu najmodernije tehnologije i standardizaciju poslovanja.

Nelt na svim tržištima na kojim posluje želi da ostvari maksimalno pokrivanje prodajnih kanala i objekata i da uspostavi vrhunske standarde u svojoj delatnosti. Sa više od 700 zaposlenih u prodaji, marketingu, logistici i pratećim službama, nastoji da sarađujemo sa svim tržišno orijentisanim nacionalnim i internacionalnim trgovačkim lancima, veleprodajama, malim i velikim privatnim radnjama, kioscima, apotekama, parfimerijama, benzinskim pumpama itd.

Teži se da uspešni poslovni modeli primene i na prodajne delatnosti u kojim do sada Društvo nije bilo prisutno, maksimalno koristeći ljudske i materijalne resurse iz postojećeg poslovanja. Uz to, ulažu se stalno naponi da bi ostali lideri u korišćenju naprednih informacionih tehnologija u prodaji (Hand Held i Tablet Computers, B2B portali), finansijama (e-banking), komunikacijama (IP telefonija, IM, 3G+ prenos podataka sa terena) i logistici (WMS i Dynamic routing). Implementiran je poslovno-informacioni sistem SAP, sa ciljem da se postojeći ERP zameni rešenjem koje u potpunosti može da obuhvati i podrži strategiju održivog širenja i unapređenja poslovanja, kao i sve procese unutar kompanije.

Nelt primenjuje visoke poslovne standarde preuzete od svojih principala, uz apsolutno poštovanje državnog uređenja i zakona zemalja u kojima posluje.

ANALIZA POSLOVANJA

U 000 rsd

Opis/Poslovna godina	2012	2013	2014
Poslovni prihodi	27.385.763	28.780.874	28.724.623
Poslovni rashodi	25.788.802	27.365.826	27.391.764
Poslovni dobitak	1.596.961	1.415.048	1.332.859
Dobit pre oporezivanja	1.076.729	968.316	969.882
Tekući porez na dobit	60.757	72.959	76.661
Neto dobitak	980.440	894.239	926.291
Poslovna imovina	15.401.222	17.324.718	17.208.270
Osnovni kapital	440.700	440.700	440.700
Neraspoređena dobit	6.333.919	7.141.117	7.991.464
Prosečan broj zaposlenih	1.240	1.299	1.464

U 000 rsd

Opis/Poslovna godina	2012	2013	2014
Stalna imovina	8.104.574	9.637.300	10.523.126
Obrtna imovina	7.296.648	7.687.418	6.687.008
Dugoročne obaveze	1.804.204	1.914.468	2.434.961
Kratkoročne obaveze	4.812.711	5.746.694	4.068.105
Neraspoređena dobit	6.333.919	7.141.117	7.991.464

Struktura aktive	2013	2014
Fiksna	56%	61%
Nematerijalna ulaganja	1%	1%
Nekretnine, postrojenja, oprema i biološka sredstva	39%	41%
Dugorocni finansijski plasmani	16%	19%
Obrtna	44%	39%
Zalihe	11%	12%
Stalna sredstva namenjena prodaji i sredstva poslovanja koje se obustavlja	9%	7%
Kratkoročna potraživanja, plasmani i gotovina	24%	20%
Struktura pasive	2013	2014
Sopstveni kapital	54%	60%
Obaveze	46%	40%
Kredit	28%	25%
Ostale obaveze	18%	15%

1. Pokazatelji poslovanja

Likvidnost

Likvidnost preduzeća se definiše kao njegova sposobnost da pravovremeno izmiruje svoje obaveze.

- ▶ Opšti ratio likvidnosti pokazuje stepen pokivenosti obaveza koje dospevaju za plaćanje u periodu do godinu dana sa ukupnom obrtnom imovinom – sa koliko dinara obrtne imovine je pokriven 1 dinar kratkoročnih obaveza
- ▶ Ratio reducirane likvidnosti pokazuje stepen pokrivenosti kratkoročnih obaveza likvidnom, lako unovčivom imovinom
- ▶ Ratio trenutne likvidnosti pokazuje stepen pokrivenosti kratkoročnih obaveza gotovinom i gotovinskim ekvivalentima, imovinom u novčanom obliku.

Opis/Poslovna godina	2013	2014
Opšti ratio likvidnosti	1,34	1,64
Ratio reducirane likvidnosti	0,74	0,83
Ratio trenutne likvidnosti	0,02	0,05

Rentabilnost

Rentabilnost predstavlja jedan od osnovnih principa reprodukcije koji se svodi na zahtev da se ostvari maksimalna dobit i prinos sa što manje angažovanih sredstava u procesu poslovanja.

- ▶ Stopa poslovnog dobitka – pokazuje stopu bruto marže koju ostvaruje poslovni subjekt kao procentualno učešće poslovnog dobitka u prihodima iz redovnog poslovanja tj pokazuje koliko na svakih 100 dinara poslovnih prihoda, posle pokrića poslovnih rashoda u tekućoj godini se ostvaruje bruto zarada.
- ▶ Stopa neto dobitka – neto dobitak predstavlja konačan finansijski rezultat koji preostane nakon pokrića svih poslovnih, finansijskih i ostalih rashoda, poresa na dobit iza usklađivanja za efekte odloženih poreskih rashoda ili prihoda
- ▶ Stopa prinosa na imovinu – pokazuje stepen prirasta ukupno angažovanih poslovnih sredstava tj koliko je društvo na angažovanih 100 dinara imovine ostvarilo prirast.
- ▶ Stopa prinosa na kapital – pokazuje rentabilnost sopstvenog kapitala tj koliko društvo na 100 dinara investiranog kapitala ostvari periodični prirast.

Opis/Poslovna godina	2013	2014
Stopa poslovnog dobitka	4,92%	4,64%
Stopa neto dobitka	3,11%	3,22%
Stopa prinosa na imovinu	5,46%	5,36%
Stopa prinosa na kapital	10,10%	9,41%

Efikasnost preduzeća

- ▶ Koeficijent obrta potraživanja od kupaca - pokazuje koliko se puta u toku godine naplate potraživanje od kupaca. Što je ratio veći to je preduzeće likvidnije i rentabilnije
- ▶ Koeficijent obrta dobavljača – pokazuje koliko se puta u toku godine izmire obaveze prema dobavljačima. Što je ratio manji to je preduzeće likvidnije i rentabilnije
- ▶ Koeficijent obrta zaliha – pokazuje koliko se puta u toku godine obrnu zalihe u jednom društvu. Ukoliko se taj koeficijent stavi u odnos sa broje dana u toku godine dobije se prosečno vreme trajanja jednog obrta.
- ▶ Gotovinski ciklus- pokazuje prosečno trajanje jednog obrta gotovine- broj dana u godini koji prođe od trenutka izdavanja gotovine za nabavku proizvoda od dobavljača do momenta prijema gotovine po osnovu naplate potraživanja od kupaca.

Opis/Poslovna godina	2013	2014
Koeficijent obrta potraživanja od kupaca	9,46	10,39
Koeficijent obrta dobavljača	9,62	9,85
Koeficijent obrta zaliha	11,50	10,70
Gotovinski ciklus	11,34	11,24

Finansijska struktura i sigurnost

- Stepen zaduženosti – pokazuje koliko se preduzeće finansira iz pozajmljenih izvora finansiranja – što je pokazatelj manji to je finansijska struktura bolja a preduzeće sigurnije i solventnije
- Racio sopstvenog kapitala – pokazuje koliko se preduzeće finansira iz sopstvenih izvora finansiranja – što je pokazatelj veći to je finansijska struktura bolja a preduzeće sigurnije i solventnije
- Pokriće rashoda kamata – pokazuje stepen opterećenja poslovnog dobitka rashodima tj sa koliko dinara poslovnog dobitka preduzeće raspolaže za pokriće 1 dinara rashoda kamata – što je pokazatelj veći to je finansijska struktura bolja.

Opis/Poslovna godina	2013	2014
Stepen zaduženosti	46%	40%
Racio sopstvenog kapitala	54%	60%
Pokriće rashoda kamata	3,55	4,54

U skladu sa MRS 16 na dan 31.12.2014 Društvo je izvršilo procenu imovine po fer vrednsoti. Predmet procene je bilo zemljište, građevinski objekti, investicione nekretnine i mali deo opreme koje se neodvojivo koristi sa skladištem i investicionim nekretninama. Za procenu je bilo angažovana firma Ernst&Young d.o.o. Beograd.

❖ Politika kvaliteta

1. Opšte odredbe

I. Osnova (Misija) ŠTA RADIMO I NA KOJI NAČIN

Gradimo puteve uspeha do krajnjih potrošača za proizvode , usluge i deje uz pomoću velikog iskustva, teorijskog i praktičnog znanja i predanog rada u svim oblastima našeg poslovanja.

Godine iskustva iza nas, putevi uspeha pred nama

II. ODLUKA (VIZIJA) ŠTA ŽELIMO DA BUDEMO I ZA KOGA

Predano težimo ka tome da budemo prvi izbor

LIDERSKIM KOMPANIJAMA za usluge distribucije i logistike na teritorijama i tržištima u okviru kojih poslujemo

CENJENIM PARTNERIMA kroz maksimizaciju efektivnosti našeg rada u svim oblastima poslovanja

POSVEĆENIM ZAPOSLENIMA sadržajnim i potencijalnim koje njele da rede u izazovnim i dinamičnom okruženju koje im pruža mogućnost za lični i profesionalni razvoj

RENOMIRANIM DRUŠTVENIM INSTITUCIJAMA u inicijativa za poboljšanje kvaliteta života u zajednicama u okviru koji poslujemo.

PRAVI IZBOR ZA DUGOROČNA PARTNERSVA

III. OSLONCI (VREDNOSTI) U ŠTA VERUJEMO I ŠTA NAM GARANTUJE USPEH

1. Profesionalnost
2. Posvećenost
3. Preuzimanje inicijative
4. Timski rad
5. Pobednički mentalitet

2. PRINCIPI

- ▶ Razumevanje potreba - timski rad na ispunjenju zahteva korisnika
- ▶ Jedinstvo ciljeva , podela odgovornosti i ovlašćenja ka njihovom ostvarenju
- ▶ Saradnja , poverenje i osećaj pripadnosti kompaniji
- ▶ efektivan i evikasna realizacija prečenoj povećanjem produktivnosti i profita
- ▶ kontinuirano preispitivanje poslovanja
- ▶ Efektivne odluke na osnovu analise podataka i informacija
- ▶ Uzajamni korisni odnosi - profesionalnost svih zaposlenih

1. BEZBEDNOST HRANE

Ogleda se u ispunjavanju svih neophodni uslova, adekvatna organizacija i realizacija procesa za očuvanje zdravstvene ispravnosti prehrambenih proizvoda koje distribuiramo .

2. ZAŠTITA ZDRAVLJA I BEZBEDNOSTI NA RADU

Podizanje kvaliteta radnog okruženja zasniva se na aktivnom uključivanju zaposlenih u BZR timu, u svrhu kreiranja programa i sprovođenja mera zaštite zdravlja i bezbednosti na radnom mestu. Programi su integrisani u redovne procesne aktivnosti kompanije

3. ZAŠTITA ŽIVOTNE SREDINE

Svi vlasnici procesa su orijentisani na recionalno korišćenje prirodnih resursa, stoga redovne i integrisane aktivnosti i korišćenje izabrane tehnologije, opreme i materijala, smanjuju štetne uticaje naših usluga i precesa na životnu sredinu.

4. DRUŠTVENO-ODGOVORNO POSLOVANJE

Naša politika društvene odgovornosti zasnovana je na etičkom poslovanju i težnji da pomognemo stvaranju boljeg okruženja za naše zaposlene, partnere i širu društvenu zajednicu, uz ostvarivanje dobrih poslovnih rezultata i visok stepen odgovornosti prema životnoj sredini.

Proizvodi koje distribuiramo su visokog i konstantnog kvaliteta, a celokupno naše poslovanje je usmereno na ispunjenje zahteva klijenata i potrošača, što potvrđuje i ISO 9001 sertifikat. Svi naši objekti projektovani su i izgrađeni na način koji obezbeđuje zaštitu okoline, a mere zaštite na radu poštuju se u okviru cele kompanije. Saradnju sa partnerima gradimo isključivo na uzajmnom poštovanju i poverenju. Pokrenuli smo niz značajnih projekata, a kao jedan od najobimnijih izdvojili bismo finansiranje saobraćajne petlje u Dobanovcima, čija izgradnja je dovela do znatnog rasterećenja saobraćaja kroz centar naselja, a time i do smanjenog nivoa buke i zagađenja, te porasta kvaliteta života lokalnog stanovništva.

Posebnu pažnju poklanja se deci, kojoj se kontinuirano pruža različiti vidovi pomoći. Napori da se podrže mladi u početku su podrazumevali donacije školama i domovima za nezbrinutu decu, a u 2010. godini je osnovan i Fond za stručno usavršavanje. Nova strategija društveno odgovornog poslovanja podrazumeva podršku i pružanje novih mogućnosti najtalentovanijim akademcima fakulteta u Srbiji.

Doprinos poboljšanju kvaliteta života zaposlenih i cele lokalne zajednice, bio je i ostaće jedan od najvažnijih ciljeva i smernica u donošenju poslovnih odluka.

❖ Bitni poslovni događaji nakon dana bilansa

Od dana bilansa pa do dana objavljivanja izveštaja nije bilo bitnih poslovnih događaja koji bi uticali na verodostojnost iskazanih finansijskih izveštaja.

❖ RIZICI POSLOVANJA

Preduzeće posluje u okviru poslovne delatnosti u kojoj su prisutni sledeći najznačajniji rizici:
Rizik prodaje – kod svakog poslovnog subjekta koji obavlja distributivne aktivnosti, prisutan je rizik da uloženi trud i resursi ne rezultiraju željenim nivoom prodaje.

Poslovni rizik – predstavlja rizik određivanja optimalnih cena proizvoda i usluga pri čemu može doći do nemogućnosti sklapanja ugovora sa klijentima.

Tržišni rizik – mogućnost ulaska novih poslovnih subjekata na tržište i povećane konkurencije.

Kreditni rizik – ovaj rizik se ostvaruje u slučaju nemogućnosti naplate dospelih potraživanja po osnovu prodaje proizvoda i usluga, a što je generalno govoreći uslovljeno i pogoršanjem opštih ekonomskih prilika (pojavom ekonomske krize).

Rizik likvidnosti – predstavlja rizik nemogućnosti servisiranja dospelih obaveza. Ispunjenje događaja ovog rizika vezano je za kreditni rizik.

Rizik ugleda – podrazumeva mogućnost narušavanja reputacije usled neuspešnosti ispunjenja zahteva klijenata po osnovu karakteristika i asortimana plasiranih proizvoda



Nebojša Šaponjić
Generalni direktor



Nevena Vojnović
Šef računovodstva