

**Izveštaj Odbora direktora „ŽITOPEK“ a.d. Niš o
poslovnom odnosu i saradnji između matičnog društva
“Don Don” doo Beograd i zavisnog društva „ŽITOPEK“
a.d. Niš.**

1. Predstavljanje društva

Tokom više od pet decenija poslovanja, Društvo je ostvarilo ogroman tehnološki napredak i razvoj, od peći na drva do savremenih tunelskih peći. Danas Društvo proizvodi prosečno 70.000 komada pekarskih proizvoda, na dnevnom nivou. Proizvodnja savremenog asortimana hleba, belog i pakovanog programa organizovana je u proizvodnim radnim jedinicama u Nišu, dok Društvo takođe raspolaže i sa 18 savremenih maloprodajnih objekata.

Osnovni proizvodi Društva su različite vrste hleba: domaći, francuski, tost, raženi, mešani raženi hleb sa kimom, hleb sa sojom i suncokretom, integralni, hleb sa pšeničnim mekinjama, graham hleb, kukuruzni, hleb sa semenom bundeve, hleb sa lanenim posipom, hleb sa makom, hleb sa susamom, crni hleb i slavski kolač.

Društvo svojim proizvodima snabdeva potrošače u 9 opština: Kuršumlji, Blacu, Merošini, Doljevcu, Žitorađu, Prokuplju, Gadžinom Hanu, Svriljgu i Nišu, odnosno pokriva tržište od preko pola miliona stanovnika. Takođe, u poslovnoj i marketing politici Društvo posebnu pažnju posvećuje velikim potrošačima kao što su: vojska, bolnice, škole i obdaništa.

Finansijski pokazatelji Društva u prethodne dve godine (u hiljadama RSD)

Naziv pozicije	2022.	2021.
Poslovni prihodi	1.263.539	1.063.694
(Poslovni rashodi)	(1.333.085)	(1.037.908)
Poslovna dobit/(gubitak)	(69.546)	25.786
Finansijski prihodi	656	21
(Finansijski rashodi)	(10.609)	(9.191)
Ostali prihodi	8.746	10.073
(Ostali rashodi)	(1.491)	(1.036)
Dobit/(gubitak) pre oporezivanja	(73.715)	27.399
Neto dobitak/(gubitak)	(67.292)	21.010

2. Analiza grupe Don Don

Don Don Grupa posluje na teritoriji Slovenije, Srbije, Bosne i Hercegovine, Crne Gore, Bugarske, Rumunije, Makedonije, Poljske, Slovačke i Hrvatske, investirajući oko 70 miliona EUR u rast pekarske industrije na navedenim tržištima. Prodajni asortiman Grupe uključuje svež hleb, različite vrste peciva, posebne vrste hleba i peciva sa produženim rokom trajanja, kao i širok spektar proizvoda za pečenje na prodajnim mestima i zamrznutih proizvoda.

Proizvodi Grupe zadovoljavaju najviše standarde kvaliteta. Naime, kvalitet je princip kojim se Grupa vodi kroz celokupan proizvodni proces, od odabira sastojaka, recepata, preko načina proizvodnje, do gotovog proizvoda i isporuke do kupca.

Sa ukupno 19 proizvodnih postrojenja, proizvodnjom od više od 100.000 tona proizvoda na godišnjem nivou u svim proizvodnim postrojenjima, Grupa zauzima leadersku poziciju u pekarskoj industriji u regionu. Proizvodi Grupe se na svakodnevnom nivou isporučuju velikom broju potrošača

3. Klasifikacija delatnosti društva

U skladu sa Zakonom o klasifikaciji delatnosti i Uredbom o klasifikaciji delatnosti, kao i prema NACE klasifikaciji, delatnost koju obavlja Društvo razvrstana je u sektor G, oblast 46, granu 4 i grupu 6, tj. delatnost **10.71 – proizvodnja hleba, svežeg peciva i kolača.**

Sektor C obuhvata fizičku ili hemijsku transformaciju materijala, supstanci ili komponenti u nove proizvode, iako se ovo ne može koristiti kao jedinstveni kriterijum za definisanje prerađivačke delatnosti. Materijali, supstance ili komponente koji se transformišu jesu sirovine koje predstavljaju proizvode poljoprivrede, šumarstva, ribolova, vađenja ruda i kamena, kao i proizvode drugih prerađivačkih delatnosti. Suštinska promena, obnova ili rekonstrukcija robe, opšte gledano, smatra se prerađivačkom delatnošću.

Oblast 10 obuhvata preradu proizvoda poljoprivrede šumarstva i ribarstva radi dobijanja hrane za ljude ili životinje, a uključena je i proizvodnja različitih međufaznih proizvoda. U ovoj delatnosti često ima nusproizvoda veće ili manje vrednosti (npr. koža pri klanju životinja, uljna pogača pri proizvodnji ulja i dr.). Grupisanje u ovoj oblasti izvršeno je prema vrstama proizvoda: meso, riba, voće i povrće, masti i ulja, mlečni proizvodi, mlinski proizvodi, hrana za životinje, ostali prehrambeni proizvodi i piće.

Delatnost 10.71 obuhvata proizvodnju pekarskih proizvoda:

- hleba i peciva
- slatkiša, kolača, pita, palačinki, vafli, kifli itd.

Ova delatnost ne obuhvata proizvodnju:

- svih dugotrajnih pekarskih proizvoda,
- testenine,
- pekarskih proizvoda za trenutno konzumiranje.

4. Vrste transakcija sa povezanim licima

Pretpostavka u ovom Izveštaju je da je ukupno grupisanje više pojedinačnih transakcija opravdano, u onim slučajevima kada su funkcije i povezani rizici uporedivi na nivou transakcija i proizvoda.

U 2022 godini Žitopek AD je imao transakcije sa matičnim društvom Don Don Srbija.

Pregled transakcija sa matičnim društvom u 2022 godini:

- Nabavka mlinskih proizvoda
- Nabavka hleba i drugih pekarskih proizvoda
- Prefakturisanje
- Nabavka starog hleba
- Prodaja hleba i drugih pekarskih proizvoda
- Prefakturisanje
- Prodaja starog hleba

- Zakup
- Kredit iz 2014. godine

4.1 Nabavka mlinskih proizvoda

Odlukom donetom na sednici skupštine akcionara održane 2014 godine odlučeno je da dobavljač sirovine/brašna bude matično društvo. Zahvaljujući tom odnosu Žitopek na taj način obezbeđuje brašno odgovarajućeg kvaliteta prilagodjeno sopstvenim potrebama. Metoda postavljanja cene je tržišna što znači da dobijamo cene sa berzanskih izveštaja mesečno i proveravamo da li su naše postavljene cene u okviru tržišnih cena. Ako je potrebno na kraju godine uradimo korekciju cena. U 2022 godini korekcija nije bila potrebna.

4.2 Nabavka i prodaja pekarskih proizvoda

Ključni razlozi kupoprodaje pekarskih proizvoda između članica Grupe su:

- **Troškovna efikasnost:** kada je usled ekonomije obima ili drugih faktora koji utiču na iznos troškova, proizvodno društvo u stanju je da posluje efikasnije (sa nižim proizvodnim troškovima), nego njegovo povezano lice kome se prodaju proizvodi; i
- **Širenje asortimana proizvoda:** kada su predmet prodaje proizvodi koje povezano lice ne proizvodi, tj. nabavka se vrši za potrebe proširenja proizvodnog programa.

Cena se formira na način koji je predložen od strane spoljnih konsultanata koji nam svake godine izradjuju izveštaj o transfernim cenama.

Članom 26 Pravilnika o transfernim cenama (*Pravilnik o transfernim cenama i metodama koje se po principu „van dohvata ruke“ primenjuju kod utvrđivanja cene transakcija među povezanim licima („Službeni glasnik RS“, br. 61/2013, 8/2014, 94/2019 i 95/2021)*) je predviđeno da se tržišni raspon marži koje ostvaruju nepovezana lica koja se pretežno bave sličnim transakcijama utvrđuje primenom statističkog metoda kojim se marže u transakcijama između nepovezanih lica dele na kvartile (prvi kvartil, medijan - drugi kvartil, treći kvartil). Podaci koji su ispod prvog kvartila predstavljaju minimum analiziranog skupa podataka, a podaci koji su iznad trećeg kvartila predstavljaju maksimum analiziranog skupa podataka. Tržišne marže između nepovezanih lica utvrđuju se kao ponderisani prosek ostvarenih marži u periodu od tri do pet godina, s tim da završna godina navedenog perioda treba da bude ona godina za koju su dostupni neophodni finansijski podaci u bazama javno dostupnih podataka koje obveznik koristi. Tržišni raspon marži predstavljaju marže koje se nalaze u rasponu od prvog do trećeg kvartila (interkvartilni raspon).

Za 2022 godinu su marže ostvarene na prodaji i nabavci pekarskih proizvoda u okviru tržišnih. Tržišne marže su utvrdjene na osnovu analize koji su radili eksterni konsultanti iz „velike četvorke“.

4.3 Prefakturisanje

Tokom analiziranog perioda Društvo je iskazalo prihode i rashode po osnovu prefakturisanih troškova. Naime, određene sirovine i materijal čiji se troškovi nabavke prefakturišu između povezanih lica su dostupni na tržištu, ali se centralizovanom nabavkom na nivou cele Grupe postižu bolji tržišni uslovi, uglavnom zbog većih količina koje se nabavljaju, dok je nabavka određenih materijala

(ambalaža za pakovanje gotovih proizvoda) centralizovana kako bi se kontrolisao kvalitet nabavljenih proizvoda i usled marketinških aktivnosti. Troškovi sirovina i materijala, kao i ambalaže koja je nabavljana za potrebe cele Grupe, prefakturišu se između povezanih lica po istim cenama po kojima su fakturisane od strane eksternih dobavljača.

Usled ovakve poslovne politike, između povezanog lica Don Don SRB i Društva tokom 2022. godine izvršeno je prefakturisanje vezano za nabavku materijala, ambalaže, opreme i usluga.

4.4 Prodaja i Nabavka starog hleba

Društvo je tokom analiziranog perioda prodavalo stari hleb povezanom licu Don Don SRB i nabavljalo stari hleb od povezanog lica Don Don SRB. Razlog za ove transakcije je omogućavanje društvu da plasira celokupan iznos starog hleba kako bi se ostvarila dodatna zarada i smanjili troškovi uništavanja.

Naime, Društvo je prodavalo/nabavljalo stari hleb od povezanog lica po istoj ceni po kojoj se hleb preprodaje nepovezanim licima u prodajnoj jedinici Društva/povezanog lica koja prodaje stari hleb.

Kako je cena koju je Društvo naplatilo/platilo povezanom licu jednaka ceni po kojoj se proizvodi prodaju nepovezanim licima, može se zaključiti da je cena starog hleba formirana u skladu sa principom „van dohvata ruke“.

4.5 Zakup

Tokom analiziranog perioda Društvo je ostvarilo prihode po osnovu davanja u zakup poslovnog prostora povezanom licu Don Don SRB.

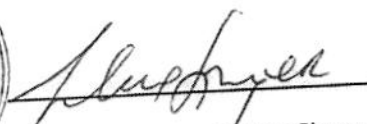
Ugovor o zakupu poslovnog prostora zaključen je 01.01.2019. godine budući da Društvo nema potrebu da koristi predmetni poslovni prostor i izdavanjem u zakup tog poslovnog prostora obezbeđena su dodatna sredstva za poslovanje Društva i uvećani su mu prihodi.

U Beogradu,

Dana 01.06.2023. godine



Predsednik odbora direktora:


Jelena Singer