



## 55 GODINA TRADICIJE

### NAJVEĆI PROIZVOĐAČ SREDSTAVA ZA ZAŠTITU BILJA U SRBIJI

#### NAŠA VIZIJA

*TEŽIMO DA DOSTIGNEMO PERFORMANSE POSLOVANJA KAKVE IMAJU SAVREMENI EVROPSKI FORMULATERI SREDSTAVA ZA ZAŠTITU BILJA I DA POVEĆAMO SVOJ IZVOZNI POTENCIJAL*

#### NAŠA MISIJA

*ODRŽIV PROIZVODNI PORTFOLIO. Svoj poslovni uspeh gradimo stalnim prilagođavanjem svojih proizvoda zahtevima i potrebama korisnika, kao i standardima i zakonskim propisima koji određuju savremenu proizvodnju, promet i upotrebu sredstava za zaštitu bilja.*

*SAVREMENA TEHNOLOGIJA. Visok kvalitet naših proizvoda i njihovu usklađenost sa zahtevima koji se odnose na očuvanje životne sredine i uspostavljanje optimalnih radnih uslova u procesima proizvodnje, obezbeđujemo razvojem i primenom savremenih tehnologija formulisanja.*

*ODGOVORNO POSLOVANJE. Poslovnu politiku zasnivamo na odgovornosti prema poljoprivrednim proizvođačima i poslovnim partnerima, ali pre svega prema zajednici u kojoj živimo, životnoj sredini i stanovništvu koje dolazi u dodir sa našim proizvodima.*



## Hronološki opis razvoja firme

1955. u pogonu preduzeća GALENIKA proizveden prvi preparat za zaštitu bilja - Monosan
1965. prvi izvoz na inostrano tržište (1.000 tona Tritox-a, insekticid u obliku praha, na rusko tržište)
1966. proizvodnja, koja se odvijala na lokaciji FEMOS u Novom Beogradu, se seli na današnju lokaciju na Batajničkom drumu b.b. u Zemunu
- 70-ih godina integracija sa "Sanohemijom" iz Obrenovca
- od 1980. RO AGROHEMIJA u sastavu SOUR-a GALENIKA
- od 1991. Deoničarsko društvo u sastavu GALENIKA HOLDING
- od 1997. Društveno preduzeće GALENIKA-FITOFARMACIJA
- od 1999. Akcionarsko društvo sa 83% privatnog kapitala i preko 1900 akcionara
2001. Bitna godina u poslovanju sa tri važna obeležja:  
- Prva trgovina akcijama Galenika Fitofarmacija a.d. na Beogradskoj berzi  
- Početak intenzivnih investicionih aktivnosti  
- Ukupnjavanje vlasništva
2004. Sertifikovan sistem menadžmenta kvalitetom u skladu sa ISO 9001:2000  
Izvršena homogenizacija akcija  
Ukupne investicije u vrednosti od 2.4 miliona €
2005. Izvršena nova emisija akcija iz raspodele dobiti za 2004. godinu, tako da je akcijski kapital uvećan za 89%  
Promenjen metod trgovanja akcijama na berzi u kontinuirani metod
2007. Najveći obim trgovanja akcijama od početka trgovanja (oko 10,3 miliona €), kao i najveća vrednost tržišne kapitalizacije na dan 31.12. (60,8 miliona €).
2008. Akreditovana laboratorija za fizičko-hemijska ispitivanja, prema zahtevima standarda SRPS ISO/IEC 17025:2006  
Verifikovan prosek otplate akcija iz II kruga svojinske transformacije, čime je učešće društvenog kapitala u ukupnom svedeno na 0%



## OSVRT NA 2009. GODINU

Osnovna obeležja godine koja je za nama je pad opšte privredne aktivnosti u Srbiji i hronična nelikvidnost privrednih subjekata. Stanje u srpskom agraru je bilo slično kao i u ostalim granama privrede, a njegove glavne karakteristike su:

- niska akumulativnost poljoprivredne proizvodnje, tj. pad cena i tražnje za većinu poljoprivrednih kultura,
- poslovanje na granici rentabilnosti za većinu poljoprivrednih proizvođača,
- nelikvidnost i visoka kreditna zaduženost većine subjekata,
- pojačana prisutnost robne razmene kao načina poslovanja.

Iako zvaničnih procena nema, može se konstatovati da je srpsko tržište sredstava za zaštitu bilja u 2009. godini pretrpelo pad i u količinskom i u vrednosnom smislu. Prema našim internim procenama, pad tržišta iznosi oko 20% vrednosti, a na njega su presudno uticali sledeći faktori:

- nelikvidnost privrednih subjekata,
- smanjena kupovna moć poljoprivrednih proizvođača koja je usloвила smanjenu primenu agrotehničkih mera,
- smanjenje zasejanih površina (kukuruza naročito),
- pad neto cena sredstava za zaštitu bilja,
- nepovoljni vremenski uslovi usled kojih je došlo do izostanka pojedinih tretiranja (pre em tretmani).

Da bi se ublažio uticaj nepovoljnih tržišnih i privrednih okolnosti, naša poslovna politika je bila usmerena na:

- očuvanje cenovne stabilnosti sopstvenih proizvoda,
- izbegavanje rizičnih plasmana po cenu smanjenja obima prodaje,
- poštovanje dobrih poslovnih odnosa sa dugogodišnjim kupcima,
- efikasno upravljanje troškovima.

Rezultati ove poslovne politike su:

- održanje liderske pozicije na srpskom tržištu sredstava za zaštitu bilja sa učešćem od 25%\*
- rast prihoda od prodaje sredstava za zaštitu bilja na domaćem tržištu za 6%
- rast poslovne dobiti za 45%
- rast neto dobiti za 49%

\*Prema internim analizama veličine i strukture srpskog tržišta sredstava za zaštitu bilja, procenjujemo da smo u 2009. godini zauzimali bar 25% istog, te da smo zadržali svoju lidersku poziciju. S obzirom da sopstvena robna marka čini 68% našeg prometa, posredno se dolazi do 17% tržišnog učešća robnih marki Galenike Fitofarmacije a.d., za koje takođe procenjujemo da je najveće pojedinačno učešće jedne robne marke na srpskom tržištu. U nedostatku zvaničnih podataka, ova procena je napravljena na osnovu interno sakupljenih informacija sa terena.

Značajan rast poslovne dobiti, a posledično i neto dobiti, je rezultat više faktora:

- održanja cenovne stabilnosti proizvoda iz prodajnog portfolija
- rasta učešća sopstvene robne marke, kao profitabilnije, u strukturi prihoda od prodaje
- pada cena uvoznih sirovina i efikasnog upravljanja ostalim poslovnim rashodima

U cilju harmonizacije domaćeg zakonodavstva sa zakonodavstvom Evropske unije, Skupština Srbije je 2009. godine donela set poljoprivrednih zakona. U sklopu ovog seta je i Zakon o sredstvima za zaštitu bilja, koji reguliše oblast proizvodnje, uvoza, distribucije i primene sredstava za zaštitu bilja, a koji će imati veliki uticaj ne samo na naše buduće poslovanje, već na domaće tržište u celini.

**SADRŽAJ**

<b>1 O NAMA</b> .....	<b>5</b>
OSNOVNI PODACI .....	5
STRUKTURA VLASNIŠTVA .....	5
PODACI O UPRAVI DRUŠTVA .....	6
LOKACIJA.....	6
ORGANIZACIJA .....	7
KVALIFIKACIONA STRUKTURA ZAPOSLENIH.....	7
NAŠ LANAC VREDNOSTI .....	8
<b>2 OPŠTA POSLOVNA POLITIKA</b> .....	<b>9</b>
ODRŽIVI PROIZVODNI PORTFOLIO .....	9
ODGOVORNO POSLOVANJE.....	9
SEZONSKI KARAKTER POSLOVANJA .....	9
<b>3 TRŽIŠTE SREDSTAVA ZA ZAŠTITU BILJA</b> .....	<b>10</b>
SVETSKO TRŽIŠTE SREDSTAVA ZA ZAŠTITU BILJA.....	10
DOMAĆE TRŽIŠTE SREDSTAVA ZA ZAŠTITU BILJA.....	10
PROMENA DOMAĆE ZAKONSKE REGULATIVE U OBLASTI REGISTRACIJE SREDSTAVA ZA ZAŠTITU BILJA .....	11
<b>4 POSLOVNI REZULTATI U 2009. GODINI</b> .....	<b>13</b>
PRODAJA SREDSTAVA ZA ZAŠTITU BILJA.....	13
PROIZVODNJA I PROIZVODNI PROGRAM.....	13
RAZVOJNE AKTIVNOSTI .....	14
INVESTICIONE AKTIVNOSTI .....	14
POSLOVANJE OGRANKA HLADNJAČA .....	15
<b>5 FINANSIJSKI REZULTATI U 2009. GODINI</b> .....	<b>16</b>
OSNOVNI BILANSNI POKAZATELJI .....	16
STRUKTURA PRIHODA, RASHODA I REZULTATA .....	18
RACIO ANALIZA .....	21
IZVEŠTAJ REVIZORA.....	22
<b>6 AKCIJE GALENIKE FITOFARMACIJE A.D.</b> .....	<b>23</b>
KRETANJE CENE AKCIJA U 2009. GODINI.....	23
STATISTIKA TRGOVANJA AKCIJAMA .....	23
POKAZATELJI .....	24
ISPLAĆENE DIVIDENDE .....	24
<b>7 POSLOVNI PLAN ZA 2010. GODINU</b> .....	<b>25</b>
POSLOVNI CILJEVI ZA 2010. GODINU .....	25
PLAN POSLOVNOG REZULTATA.....	25



## 1 O NAMA

### Osnovni podaci

Naziv preduzeća:	GALENIKA-FITOFARMACIJA a.d., Batajnički drum bb, 11080 Beograd-Zemun
Broj rešenja Agencije za privredne registre:	BD 307/2005 od 27.01.2005. godine
Matični broj:	7725531
PIB broj:	100001046
Delatnost prema registraciji:	Proizvodnja hemikalija za poljoprivredu, šifra delatnosti 24200
Web site & email:	www.fitofarmacija.rs; office@fitofarmacija.rs
Podaci o osnovnom kapitalu:	1.177.249 hiljada dinara na dan 31.12.2009.
Broj izdatih akcija:	440.000 (obične); ISIN broj: RSFITOE49662; CFI kod: ESVUFR; BELEX: FITO
Revizorska kuća:	EKI revizija d.o.o., Beogradska 60, Beograd, MB 17082175

### Struktura vlasništva

Podaci o strukturi vlasništva se mogu naći na web site-u Centralnog registra HoV ([www.crhov.rs](http://www.crhov.rs)). U trenutku izrade ovog izveštaja, društvo je imalo 1556 akcionara sa sledećom strukturom učešća u kapitalu:

Broj akcionara sa učešćem u kapitalu	Broj lica		Broj akcija		% od uk. emisije	
	domaća	strana	domaća	strana	domaća	strana
od 0% do 5%	1.482	70	212.409	8.464	48,27%	1,92%
od 5% do 10%	2		51.045		11,60%	
od 10% do 25%	2		168.082		38,20%	
<b>Ukupno:</b>	<b>1.556</b>		<b>440.000</b>		<b>100%</b>	

Tip lica	Br. akcija	%
Vlasništvo fizičkih lica	258.643	58,78%
Vlasništvo pravnih lica	125.848	28,60%
Zbirni (kastodi) račun	55.509	12,62%
<b>Ukupno:</b>	<b>440.000</b>	<b>100</b>

Redosled prvih deset akcionara po broju akcija i po broju glasova:

Rbr	Akcionar	Br. akcija	%
1.	Vojinović Živorad	94.866	21,56%
2.	Agromarket d.o.o.	73.216	16,64%
3.	Puhar Nedeljko	27.032	6,14%
4.	Nenadović Dragan	24.013	5,46%
5.	Mikend d.o.o.	16.759	3,81%
6.	Komp. Dunav Osiguranje a.d.o.	11.951	2,72%
7.	Privredna Banka Zagreb d.d.	11.246	2,56%
8.	Societe Generale Yugoslav Bank	10.634	2,42%
9.	Aleksić Miroslav	9.912	2,25%
10.	SG Splitska Banka	6.135	1,39%
	<b>ukupno</b>	<b>285.764</b>	<b>65%</b>

**Podaci o upravi društva**

- Članovi Upravnog odbora: Nedeljko Puhar, predsednik, vlasnik 6,14% akcija Društva  
 Dušan Mojsilović, zamenik, vlasnik Agromarketa d.o.o.  
 Živorad Vojinović, član, vlasnik 21,56% akcija, vlasnik 75% Mikenda d.o.o.  
 Branislav Medaković, nezavisni član, interni revizor  
 Slavko Kovačević, nezavisni član
- Članovi Izvršnog odbora: Dragan Nenadović, predsednik, generalni direktor, vlasnik 5,46% akcija  
 Milan Jančić, član, direktor sektora prodaje, vlasnik 0,025 % akcija  
 Dragan Sekulić, član, direktor sektora razvoja,
- Sekretar Društva: Slavica Peković, direktor sektora zajedničkih poslova

Upravni odbor je usvojio Kodeks korporativnog upravljanja Privredne Komore Srbije ("Službeni glasnik RS", 1/2006)

**Lokacija**

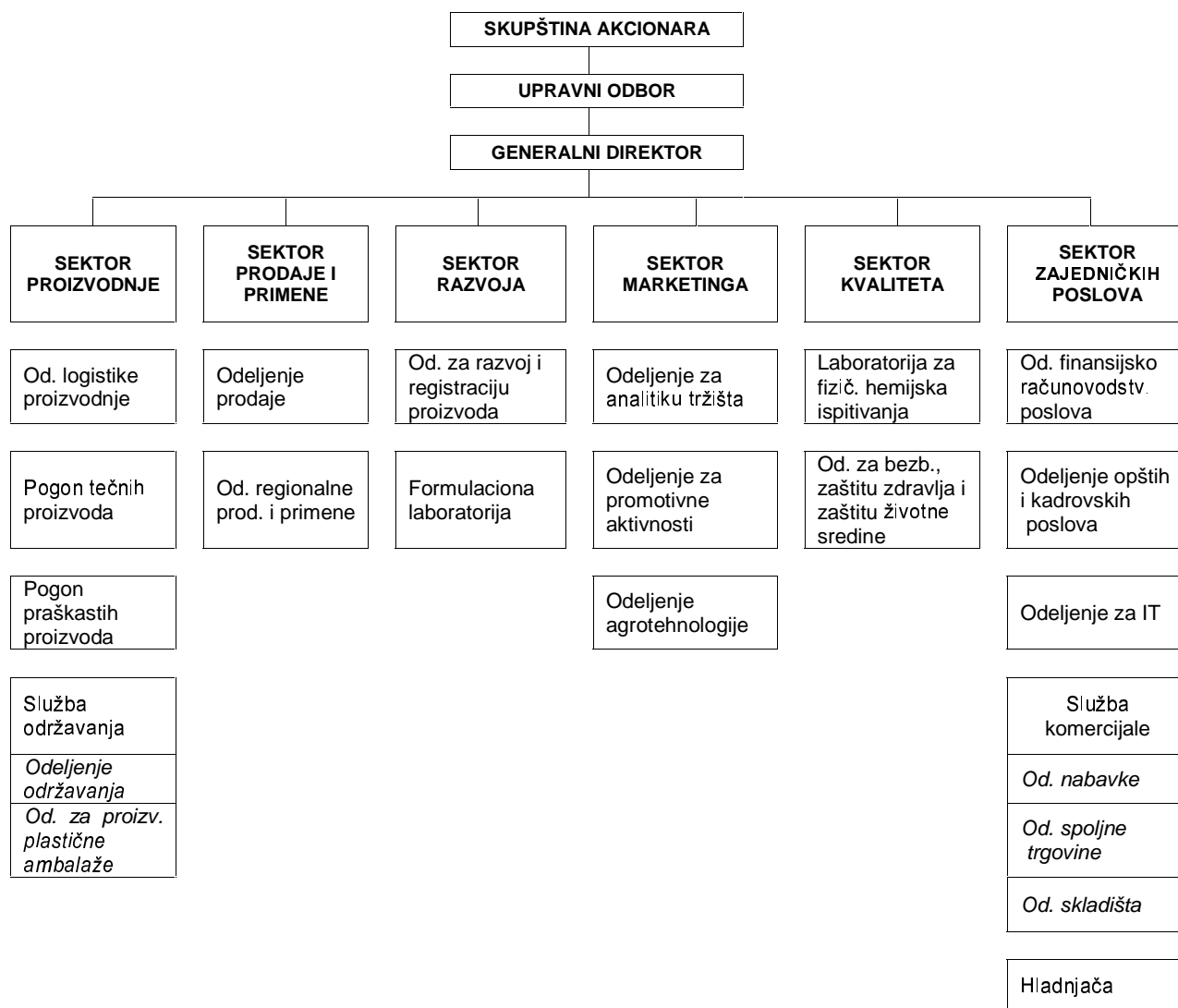
Sedište Društva je u industrijskoj zoni Zemuna, u ulici Batajnički drum bb. Osim objekata na ovoj lokaciji, posedujemo građevinske objekte na još pet lokacija:

Lokacija	Površina u m <sup>2</sup>		
	Proizvodnja	Skladište	Kancelarije
Zemun, Batajnički drum bb	6.461,92	7.107,86	2.199,91
Zemun, Masarikov trg 8a			760,31
Sremska Mitrovica, Stari Radinački put		1.078,30	501,7
Novi Sad, Narodnog Fronta 73			128,94
Ruma, Industrijska zona bb	4.323,2		
Arilje, selo Stupčevići (hladnjača)	569,5		129,26

Osim navedenih objekata na lokaciji Batajnički drum bb, postoji i magacin i kancelarijski prostor ukupne površine 932 m<sup>2</sup>, koji je pod sudskim sporom. Objekat se nalazi na KP 324/16, ZKUL 1913, KO Zemun IV. Prvostepenom presudom je naloženo tuženom da pomenuti objekat preda u posed Društva. Čeka se odluka drugostepenog suda, po žalbi tuženog.

Zemljišta:

Lokacija	Namena	Površina u m <sup>2</sup>
Sremska Mitrovica, Stari radinački put	Poljoprivredno zemljište	44.182,00
Arilje, Grbavica, Stupčevići	Poljoprivredno zemljište	5.568,00
Zemun, Batajnički drum bb	Građevinsko zemljište	36.996,00
Zemun, Masarikov trg 8a	Građevinsko zemljište	1.028,85
Sremska Mitrovica, Stari radinački put	Građevinsko zemljište	6.200,00
Arilje, Grbavica, Stupčevići	Građevinsko zemljište	3.887,00
Ruma, Industrijska zona	Građevinsko zemljište	60.744,80

**Organizacija****Kvalifikaciona struktura zaposlenih**

<b>Org. deo / Kvalifikacija</b>	<b>I</b>	<b>II,III</b>	<b>IV</b>	<b>V,VI</b>	<b>VII,VIII</b>	<b>Ukupno</b>	<b>%</b>
Poslovodni poslovi	0	0	0	0	4	<b>4</b>	3%
Sektor razvoja	0	0	1	0	7	<b>8</b>	6%
Sektor kvaliteta	0	0	5	1	6	<b>12</b>	8%
Sektor proizvodnje	10	12	17	3	6	<b>48</b>	34%
Sektor prodaje i primene	0	0	3	0	17	<b>20</b>	14%
Sektor marketinga	0	0	0	1	7	<b>8</b>	6%
Sektor zajedničkih poslova	2	4	15	5	17	<b>43</b>	30%
POL — Ž	1	1	15	5	28	<b>50</b>	35%
— M	11	15	26	5	36	<b>93</b>	65%
<b>U K U P N O</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>41</b>	<b>10</b>	<b>64</b>	<b>143</b>	
<b>%</b>	<b>8%</b>	<b>11%</b>	<b>29%</b>	<b>7%</b>	<b>45%</b>	<b>100%</b>	
<b>pros. starost</b>	<b>40</b>	<b>46</b>	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>41</b>	<b>43</b>	



## ***Naš lanac vrednosti***

Od svih društvenih kompanija koje su se bavile proizvodnjom sredstava za zaštitu bilja u Srbiji krajem prošlog veka, jedino je naša kompanija uspešno privatizovana, prebrodivši sve tranzicione zamke i probleme. Kontinuiranim, organskim rastom osvajali smo sve veći tržišni udeo razvijajući sopsstveni proizvodni portfolio i ulažući značajna sopstvena sredstva u proširenje proizvodnih kapaciteta, modernizaciju i rekonstrukciju opreme i objekata, kao i u unapređenje kontrole i monitoringa celog sistema.

Danas je Galenika Fitofarmacija a.d. moderna kompanija, najveći proizvođač sredstava za zaštitu bilja u Srbiji i sa pojedinačnim najvećim tržišnim učešćem u prodaji istih.

Naša unutrašnja snaga se ogleda u kvalitetnom lancu vrednosti svih poslovnih aktivnosti koji je godinama građen i unapređivan. U svakoj od karika ovog lanca pokazujemo zavidan stepen kontrole i upravljanja što je potvrđeno sistemom menadžmenta kvalitetom po zahtevima standarda ISO 9001:2000. Sistem je projektovan tako da obezbedi potreban i kontrolisan nivo kvaliteta u svim fazama nastanka proizvoda, od razvoja, nabavke materijala, preko procesa formulisanja i pakovanja, do skladištenja i otpreme.

Automatizacija proizvodnog procesa u našoj kompaniji je na visokom nivou. Poseban softverski sistem za automatsko upravljanje proizvodnjom (SCADA) je integrisan sa informacionim sistemom, a sistem kontrole kvaliteta je tako postavljen da se u svim značajnim fazama proizvodnog procesa vrši kontrola propisanih parametara. Poslove kontrole kvaliteta obavlja laboratorija za fizičko hemijska ispitivanja koja je akreditovala deo svojih poslova prema zahtevima standarda SRPS ISO/IEC 17025:2006. Efikasan sistem kontrole proizvodnog procesa omogućava kontrolu troškova, a istovremeno omogućava da kompanija potpuno upravlja sledljivošću svojih proizvoda, što je jedan od osnovnih zahteva savremenog načina proizvodnje.

Proces upravljanja i kontrole zaliha u skladištu je na visokom nivou zahvaljujući uređenom magacinskom prostoru organizovanom po propisima vezanim za skladištenje opasnih materija i informacionom sistemu sa implementiranom bar-code tehnologijom.

Naša prodajna snaga se ogleda u bogatom iskustvu i reputaciji koju smo stekli poslujući dugi niz godina na ovom tržištu, kao i u kompetentnim ljudima zaposlenim na poslovima marketinga i prodaje. Naročitu pažnju poklanjamo edukaciji krajnjih korisnika naših proizvoda organizovanjem raznih vrsta promotivnih aktivnosti, obilaskom njihovih imanja i pružanjem savetodavnih usluga. Dosadašnji rezultati praćenja zadovoljstva korisnika pokazuju da ove aktivnosti obavljamo na pravi način.

Kontinuiranim ulaganjem u razvojne poslove postigli smo da danas imamo visokoobrazovane i usko specijalizovane stručne zaposlene na ovim poslovima koji su ovladali tehnologijom formulisanja skoro svih poznatih tipova formulacija. Rezultat ovakve politike je značajan broj novih registrovanih proizvoda kojima smo upotpunili svoj proizvodni portfolio, posledično povećali prihode od prodaje i operativnu dobit, ali i obezbedili sebi dobru strategijsku polaznu osnovu za opstanak na tržištu.

Insistiranjem na odgovornom odnosu prema svim zainteresovanim stranama postigli smo da uživamo ugled pouzdanog partnera među našim kupcima i dobavljačima sa kojima smo razvili 'svi smo na dobitku' odnos. Vodeći odgovornu socijalnu politiku kompanija je postigla da uživa ugled korektnog poslodavca među svojim zaposlenima, o čemu svedoči i njihova mala fluktuacija.

Razvojni put naše kompanije govori o efektivnom strategijskom menadžmentu koji je uspevao da predvidi i adekvatno odgovori na sve promene koje su se dešavale u okruženju. Efikasan operativni menadžment je omogućio poboljšanje upravljanja i kontrole u svim aktivnostima u lancu vrednosti čime smo stvorili značajnu komparativnu prednost. Kvalitet i sposobnost menadžmenta najbolje potvrđuje i činjenica da kompanija pokazuje sposobnost da održava i ponavlja dobre poslovne rezultate, čime kontinuirano povećava bogatstvo svojih akcionara.





## 2 OPŠTA POSLOVNA POLITIKA

### ***Održivi proizvodni portfolio***

Težimo da imamo širok proizvodni portfolio kvalitetnih sredstava za zaštitu bilja koji u potpunosti može da zadovolji potrebe proizvođača različitih poljoprivrednih kultura i useva.

U našem portfoliju dominira sopstvena robna marka, a manjinu čine proizvodi svetskih kompanija sa kojima saradujemo kroz zastupstvo, kooperaciju i distribuciju.

Sopstveni proizvodni program je zasnovan na aktivnim materijama za koje je istekao period patentne zaštite, pri čemu se vodi računa da bude održiv i u evropskim regulatornim uslovima. Izbor aktivnih materija je u skladu sa onima koje su dozvoljene za upotrebu u EU, sa čistoćama koje su jednake ili su na višem nivou od dozvoljenih. Takođe, izbor pomoćnih materija koje ulaze u sastav naših preparata je usklađen sa evropskim zakonodavstvom.

Kao kvalitetna generička kompanija, kontinuirano podižemo nivo kvaliteta svojih proizvoda ulaganjem u razvoj novih i poboljšanjem postojećih oblika formulacija, kao i obezbeđenjem što kvalitetnijih izvora aktivnih materija.

### ***Odgovorno poslovanje***

S obzirom da je delatnost kojom se bavimo visokorizična, ulažemo značajna sredstva i napore da u svakom aspektu svog poslovanja primenimo najsavremenije tehnologije i standarde i na taj način efikasno upravljamo identifikovanim rizicima.

Procesom proizvodnje kojim se dobijaju kvalitetna sredstava za zaštitu bilja po adekvatnim cenama, uz poštovanje mera bezbednosti i zaštite zdravlja, kao i zaštite životne sredine, pokazujemo svoju odgovornost prema poljoprivrednim proizvođačima, stanovništvu, svojim zaposlenima, akcionarima i zajednici kojoj pripadamo.

### ***Sezonski karakter poslovanja***

Sredstva za zaštitu bilja se najviše prodaju u periodu mart - maj, kada se najviše i primenjuju. Do kraja juna, kompanija obično ostvari oko 90% ukupnog godišnjeg prihoda od prodaje.

Početak i trajanje sezone primene sredstava za zaštitu bilja, kao i intezitet njihove primene direktno zavise od vremenskih uslova. Moguća je situacija da nepovoljni vremenski uslovi u jednoj godini uslove potpuni izostanak primene nekog preparata, a da se sledeće godine isti preparat primeni u maksimalno mogućem obimu. Iz tog razloga, postignute rezultate poslovanja i njihove trendove treba posmatrati u širem kontekstu.

Drugo ograničenje primene preparata se odnosi na tzv. agrorok. Većina preparata se može primeniti samo do određenog trenutka u razvoju biljke, npr. dok se ne razvije prvi list. Ako se u tom periodu preparat ne proda (i primeni na biljkama), ostaje na zalihama do sledeće godine.

Poslovni ciklus kompanije počinje u septembru, kada kreće proizvodnja za sledeću sezonu, i završava se u avgustu sledeće godine. Zbog pomenutih agrorokova, naša poslovna politika je takva da sezonu dočekamo sa potpuno spremnim zalihama gotovih proizvoda. Iz tog razloga, poslednji kvartal u kalendarskoj godini je uvek obeležen intezivnom nabavnom i proizvodnom aktivnošću, zbog čega su nivoi zaliha na kraju godine izuzetno visoki.



### 3 TRŽIŠTE SREDSTAVA ZA ZAŠTITU BILJA

Industrija agrohemikalija je profitabilna industrijska grana na koju deluju dve oprečne sile. Sa jedne strane je rastuća potreba sve brojnijeg čovečanstva za efikasnom i bezbednom proizvodnjom hrane, koju je nemoguće zadovoljiti bez primene savremenih agrotehničkih mera. Sa druge strane je potreba za smanjenjem štetnog uticaja agrohemikalija na životnu sredinu i zdravlje živih bića. Sve je veći broj proizvoda koji se zabranjuju za upotrebu usled postojanja rizika po zdravlje ljudi, životinja i negativnog uticaja na životnu sredinu, a sve je strožija i zakonska regulativa u pogledu registracije novih.

#### ***Svetsko tržište sredstava za zaštitu bilja***

Nakon natprosečnog rasta tržišta sredstava za zaštitu bilja u 2008. godini, vrednost svetskog tržišta agrohemikalija u 2009. godini se vratila u normalu i procenjena je na 37,8 milijardi \$. Poslednjih godina, rast tržišta vođen je ekonomijama u razvoju Južne Amerike, istočno-evropskih zemalja i Azije. Najveći prosečni godišnji rast u poslednjih pet godina, od 22% zabeležilo je tržište Rusije, praćeno tržištom Brazila sa 21%, zatim slede Poljska i Mađarska sa 15% i Argentina, Kina i Indija sa rastom od 10%.

Tržištem sredstava za zaštitu bilja dominiraju šest glavnih razvojno istraživačkih kompanija, koje pokrivaju oko 55% tržišnog učešća: Syngenta, Bayer CropScience, BASF, Monsanto, Dow AgroSciences, Du Pont. Među najveće generičke kompanije se ubrajaju: Makhteshim Agan, Nufarm, Cheminova, United Phosphorus Limited (UPL), itd.

Globalno tržište sredstava za zaštitu bilja čine tri različite grupe proizvoda: proizvodi pod patentom (29% učešća); proizvodi kojima je istekao patent, ali još uvek nemaju generičku konkurenciju (26%); proizvodi van patentne zaštite koje koriste i drugi proizvođači, tj. generički proizvodi (45%).

Evropsko tržište agrohemikalija je procenjeno na oko 30% vrednosti svetskog tržišta. U zemljama članicama EU oblast registracije sredstava za zaštitu bilja je najrestriktivnija. Sadašnji regulatorni okvir u EU stupio je na snagu 1991., a počeo da se primenjuje 1993. godine. U poslednjih 16 godina ova regulativa je pretrpela mnoge izmene u skladu sa iskustvima iz prakse i željom da se podignu performanse svih zainteresovanih strana koje učestvuju u ovom procesu (proizvođači, naučno istraživačke organizacije, regulatorni organi). Rezultat ovog dugotrajnog i dinamičnog procesa je nova regulativa koja će stupiti na snagu sredinom 2011. godine, a koja će doneti još restriktivnije kriterijume registracije. Osnovna promena je u tome što se sa principa procene rizika prelazi na osnovni kriterijum procene opasnosti sredstva za zaštitu bilja.

#### ***Domaće tržište sredstava za zaštitu bilja***

Srpsko tržište sredstava za zaštitu bilja je otvoreno i konkurentno. Na njemu je prisutno svih šest vodećih razvojno istraživačkih kompanija, kao i vodeće svetske generičke kompanije. Procenjena vrednost srpskog tržišta je oko 80 miliona € i približno je jednako podeljeno između generičkih i istraživačko razvojnih kompanija.

Na domaćem tržištu sredstava za zaštitu bilja dominantno učešće imaju proizvodi razvojno istraživačkih kompanija (49,5%), zatim slede proizvodi inostranih generičkih kompanija (28%), a najmanje tržišno učešće (22,5%) imaju proizvodi domaćih kompanija.

Proizvodnja u srpskom agraru se realizuje sa još uvek skromnim nivoom agrotehničkih mera, što za posledicu ima niže prinose pojedinih useva, odnosno manji obim proizvodnje od potencijalno mogućeg. Iz tog razloga, može se reći da srpsko tržište sredstava za zaštitu bilja ima potencijal rasta.

Za sve učesnike na srpskom tržištu sredstava za zaštitu bilja, posebno za domaće proizvođače, od izuzetnog značaja je donošenje seta poljoprivrednih zakona harmonizovanih sa postojećim zakonodavstvom u EU koji je usvojen u maju 2009. godine.



## ***Promena domaće zakonske regulative u oblasti registracije sredstava za zaštitu bilja***

Novi Zakon o sredstvima za zaštitu bilja kao preduslov za registraciju novog proizvoda predviđa posedovanje registracionog dosijea po EU kriterijumima. Prelaznim i završnim odredbama ovog Zakona definisano je da se Zakon primenjuje od 01.01.2014. godine, što znači da se posle tog datuma ne može registrovati novi proizvod ako nema registracioni dosije. Zakon predviđa da postojeće registracije, dobijene po ranijim registracionim kriterijumima, važe i posle 01.01.2014., tj. do njihovog regularnog isteka. Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, kao predlagač Zakona, treba da donese niz podzakonskih akata kojima će bliže urediti ovu oblast.

### Šta je registracioni dosije proizvoda po EU kriterijumima

Proces registracije aktivne materije i gotovog proizvoda u EU je strogo kontrolisan i uređen proces čija je osnovna svrha da smanji rizike po zdravlje ljudi i životinja i po okolinu.

Zakonska regulativa određuje koje podatke o aktivnoj materiji i gotovom proizvodu treba prezentovati (fizičko-hemijske karakteristike, nečistoće, ispitivanja štetnosti po okolinu, zdravlje ljudi i životinja ...), način evaluacije tih podataka, procenu rizika, zaštitu komercijalnih informacija, javni pristup informacijama o pesticidima, maksimalno dozvoljene ostatke pesticida u hrani, itd. Ako procene pokažu da aktivna materija predstavlja prihvatljiv rizik za ljudsko ili životinjsko zdravlje i da nema neprihvatljiv uticaj na životnu sredinu, onda ona biva odobrena za upotrebu u EU.

Registracija gotovog proizvoda koji se pravi od odobrene aktivne materije se radi u svakoj zemlji članici pojedinačno, a kompanija koja je registrovala proizvod dobija određeni period ekskluzivne zaštite podataka na osnovu kojih je registracija izvršena.

Ovakav proces registracije traje od 5-10 godina sa procenjenim troškovima i do nekoliko desetina miliona €, u zavisnosti od prirode aktivne materije i područja primene preparata.

Za kompaniju koja pravi gotov proizvod od iste aktivne materije, ali od drugog proizvođača, proces formiranja registracionog dosijea je jednostavniji i odvija se u dve faze:

- Dokazivanje ekvivalentnosti izvora aktivne materije. U ovoj fazi se radi niz fizičko-hemijskih i toksikoloških ispitivanja koja treba da dokažu da aktivna materija - kandidat nije štetnija i toksičnija od one koja je već dozvoljena za upotrebu.
- Registracija proizvoda.

Kada se obe faze uspešno završe, proizvod dobija svoj registracioni dosije. Procenjena vrednost formiranja jednog ovakvog registracionog dosijea se kreće od 250.000 € do 800.000 €, u zavisnosti od aktivne materije i oblasti primene gotovog proizvoda. Proces kompletiranja jednog dosijea traje minimalno oko 2 godine, a na proces registracije treba sačekati još dodatnih godinu dana.

### Uticaj primene novog Zakona na poslovanje domaćih proizvođača sredstava za zaštitu bilja

Sa stanovišta domaćeg proizvođača sredstava za zaštitu bilja, ovaj Zakon je nepovoljan, jer ga diskriminiše u odnosu na inostrane kompanije koje poseduju dosije ili koje ga mogu izraditi u sopstvenoj zemlji. Naime, u Srbiji trenutno ne postoje naučne institucije koje ispunjavaju uslove za obavljanje ovakvih poslova, te je domaći proizvođač primoran da krene u proces formiranja dosijea ugovarajući poslove sa inostranim naučnim institucijama. Takođe, pod sumnjom je i sposobnost zaposlenih u Ministarstvu da na kompetentan i stručan način sprovedu validaciju podnetih zahteva za registracijom novog proizvoda.

Ostaje nada da će Ministarstvo svojim podzakonskim aktima definisati zadovoljavajuće prelazno rešenje, čime će donekle popraviti startnu poziciju domaće industrije i omogućiti joj da uhvati korak sa inostranom konkurencijom.

U prilog ovoj nadi govori praksa i iskustvo deset istočno-evropskih zemalja, koje su prvo sačekale prijem u punopravno članstvo u EU, 2004. godine, pa onda omogućile domaćim proizvođačima još četiri godine dodatnog perioda da prilagode svoje poslovanje novonastalim okolnostima.



Sa druge strane, ponašanje Ministarstva u periodu posle usvajanja ovog Zakona govori o odsustvu strategije o načinu primene zakonskih rešenja, naročito u prelaznom periodu. Naime, od juna 2009. godine, pa sve do kraja februara ove godine u oblasti registracije je vladao potpuni pravni vakuum, jer je Ministarstvo raspustilo ranija savetodavna tela (Komisija za otrove i Komisija za pesticide), a nije formiralo nova. U ovom periodu ni jedan proizvod nije dobio dozvolu za promet, iako su predmeti predati pre usvajanja Zakona i kompletirani po ranijim kriterijumima za registraciju. U ovoj grupi se nalazi i 16 novih proizvoda Galenike Fitofarmacije a.d. za koje je planirano da u 2010. godini učestvuju sa 9% u ukupnom prihodu.

Posebno uznemirava i činjenica da do trenutka sastavljanja ovog izveštaja, Ministarstvo nije donelo ni jedan bitan podzakonski akt kojim bi bliže uredilo predmetnu oblast i razrešilo razne dileme koje se trenutno javljaju u praksi. Najznačajnija od njih je svakako dilema oko načina registracije proizvoda u prelaznom periodu, tj. oko kriterijuma validacije podnetih zahteva za registraciju i perioda važenja tako izdatih dozvola. Novoformirano savetodavno telo (Stručni savet za sredstva za zaštitu bilja) je počelo sa radom krajem februara 2010. godine bez jasno protokolisano načina rada i definisanih stručnih kriterijuma ocenjivanja podnetih zahteva. Takođe, postoje indicije da će se u prelaznom periodu dozvole izdavati sa rokom važenja do 31.12.2013. godine, iako se dozvole za promet sredstava za zaštitu bilja izdaju na period od 10 godina.

#### Uticao primene novog Zakona na poslovanje Galenike Fitofarmacije a.d.

U periodu od 2010. do 2013. godine novi Zakon ne bi trebao da ima uticaja na naše poslovanje. Sadašnji proizvodni portfolio obezbeđuje solidnu osnovu da se održi kako tržišno učešće, tako i nivo profitabilnosti, a da li će se to i desiti zavisi isključivo od naše poslovne politike i operativnih poslovnih odluka koje budemo donosili.

Od 2014. godine neće biti moguća registracija ili obnova dozvole, ako preparat nema registracioni dosijee, što će dovesti u pitanje i deo našeg portfolija koji se odnosi na robne marke inostranih kompanija sa kojima saradujemo. Neki od tih proizvoda već poseduju dosijee (koje u dogledno vreme treba obnavljati), a većina su generički. Sudbina ovih proizvoda je u rukama njihovih kompanija.

Prema pesimističnom scenariju, naš proizvodni portfolio u 2014. godini ne bi trebao da ima novih proizvoda koji su registrovani u periodu 2010. – 2013. godina, tj. sveo bi se na proizvode koji su registrovani pre 2010. godine, a čije dozvole za promet važe posle graničnog datuma.

Galenika Fitofarmacija a.d. je u 2009. godini imala 62 registrovana proizvoda u okviru sopstvene robne marke, pri čemu za 63% ovih proizvoda dozvola važi i nakon 01.01.2014., za oko 30% važi i nakon 01.01.2016., a za 13% i nakon 01.01.2018. godine. U 2019. godini ističe dozvola za poslednji preparat u našem trenutnom proizvodnom portfoliju.

Pod uslovom da se ništa novo ne registruje, da se zadrže sadašnja tržišna učešća proizvoda, kao i njihova cenovna stabilnost, projektovani prihodi od prodaje sopstvene robne marke bi u 2014. / 2016. / 2018. godini trebali da budu na nivou od 83% / 54% / 11% vrednosti istih prihoda u 2009. godini.

Strategijsko opredeljenje naše kompanije je da napravi sopstveni održivi portfolio koji će joj omogućiti opstanak na domaćem tržištu, a istovremeno stvoriti potencijal da se pojavi na evropskom tržištu. Ova strategija podrazumeva sledeće korake:

- izabrati oko 20 sopstvenih proizvoda koji imaju budućnost sa stanovišta kvaliteta aktivne materije, tržišnog potencijala i profitabilnosti,
- obezbediti registracione dosijee za izabrane proizvode,
- povećati izvore prihoda izvozom na tržište EU.

Ovako formulisana strategija zahteva velika investiciona ulaganja (oko 10 miliona €) u visoko rizičan i dugotrajan projekat formiranja registracionih dosijee. Izvesno je da će ovo strategijsko opredeljenje usloviti značajne promene kako u našem srednjoročnom, tako i u operativnom poslovanju. S tim u vezi, u 2009. godini je započet projekat formiranja prvog analitičkog dosijee za jednu izabranu aktivnu materiju.



## 4 POSLOVNI REZULTATI U 2009. GODINI

### Prodaja sredstava za zaštitu bilja

*Struktura bruto prodaje u 2009. godini po klasama primene:*

KLASA PRIMENE	tona	%	EUR	%
INSEKTICIDI	712	23%	6.738.981	27%
HERBICIDI	1.754	57%	13.322.129	53%
FUNGICIDI	373	12%	4.084.402	16%
RODENTICIDI	196	6%	328.793	1%
DDD	56	2%	472.098	2%
<b>S V E G A</b>	<b>3.091</b>	<b>100%</b>	<b>24.946.403</b>	<b>100%</b>

*Struktura bruto prodaje u 2009. godini prema robnoj marki:*

ROBNA MARKA	tona	%	EUR	%
SOPSTVENA	2.645	86%	16.957.960	68%
PARTNERI	446	14%	7.988.443	32%
<b>S V E G A</b>	<b>3.091</b>	<b>100%</b>	<b>24.946.403</b>	<b>100%</b>

*Struktura bruto prodaje u 2009. godini po tržištima:*

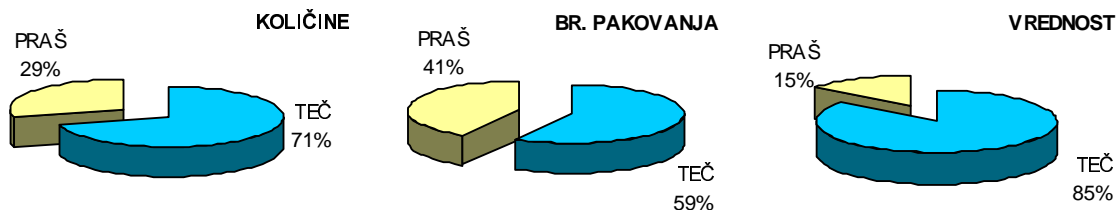
TRŽIŠTE	tona	%	EUR	%
DOMAĆE	2.948	95%	24.322.788	98%
STRANO	143	5%	623.615	2%
<b>S V E G A</b>	<b>3.091</b>	<b>100%</b>	<b>24.946.403</b>	<b>100%</b>

### Proizvodnja i proizvodni program

*Struktura proizvodnog programa u 2009. godini prema vrsti proizvodnje:*

vrsta proizvodnje	broj preparata		hiljada pakovanja		tona	
	broj preparata	%	hiljada pakovanja	%	tona	%
SOPSTVENE FORMULACIJE	56	67%	4.622	90%	2.777	86%
FORMULACIJE SA STRANIM PARTNERIMA	10	12%	265	5%	317	10%
GOTOVI PREPARATI STRANIH PARTNERA	17	20%	258	5%	122	4%
<b>ukupno</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>	<b>5.146</b>	<b>100%</b>	<b>3.216</b>	<b>100%</b>

*Struktura proizvodnje u 2009. po pogonima:*





## **Razvojne aktivnosti**

U 2009. godini je započet projekat formiranja prvog registracionog dosijea za jedan preparat iz našeg proizvodnog portfolija, odnosno započeta je prva faza ovog procesa - utvrđivanje ekvivalentnosti izvora aktivne materije. Hemijska ispitivanja vezana za ovu fazu se obavljaju u referentnoj laboratoriji u Velikoj Britaniji.

Tokom 2009. godine stvoreni su preduslovi da u fazu registracije u 2010. godini uđe 6 novih proizvoda. Istovremeno, u 2010. godini se u planu razvojnog formulisanja nalazi 5 proizvoda koji se rade u našoj laboratoriji i 6 proizvoda na kojima se radi u programu uslužnog formulisanja.

### Novi registrovani proizvodi

Odobrenje za stavljanje u promet tokom 2009. godine dobila su dva nova proizvoda:

- *fungicid* Kardinal - fluazinam 500 g/l SC,
- *sredstvo za DDD* Nadzor SC – lambda-cihalotrin 100 g/l,

Zbog sveukupnog zastoja u radu nadležnog Ministarstva, na dobijanje rešenja čeka još 16 novih proizvoda, od čega je 4 herbicida, 2 insekticida, 7 fungicida i 3 pomoćna sredstva. Takođe, na dobijanje rešenja o proširenju područja primene čeka još 5 postojećih proizvoda.

### Aktivnosti IRC

Tokom 2009. godine radilo se na dva projekta, koji su u svojim završnim fazama:

- *Razvoj i projektovanje tehnologije za industrijsku proizvodnju novih proizvoda na bazi maline*, čiji su nosioci realizacije Galenika Fitofarmacija a.d. i Poljoprivredni fakultet u Zemunu.
- *Razvoj postupka i izgradnja pilot postrojenja za tretman tečnog otpada fabrike pesticida*, čiji su nosioci realizacije Galenika Fitofarmacija a.d., Tehnološko-Metalurški fakultet (TMF) u Beogradu, Institut za hemiju, tehnologiju i metalurgiju (IHTM) iz Beograda i preduzeće Nesting iz Beograda.

U 2010. godini će se raditi i na novom projektu *Razvoj pilot postrojenja za proizvodnju novih preparata na bazi emulzija*, odobrenom od strane nadležnog Ministarstva, čiji je jedini nosilac realizacije Galenika Fitofarmacija a.d..

## **Investicione aktivnosti**

U 2009. godini investicione aktivnosti su se uglavnom odnosile na rekonstrukciju i modernizaciju proizvodne opreme u pogonu tečnih proizvoda i na infrastrukturne radove u proizvodnim pogonima.

Najznačajnije investicije u pogonu tečnih proizvoda se odnose na rekonstrukciju odeljenja kada za razgrevanje sirovina (146.000 €), koje je bilo oštećeno u požaru 2008. godine, i na modernizaciju načina pakovanja tečnih preparata u sitna pakovanja (BELP punilica – 152.000 €).

Infrastrukturni radovi se odnose na deo zgrade proizvodnog pogona koji je do 2008. godine koristila Galenika a.d., a koji je u našem vlasništvu. Izvršena je adaptacija kancelarijskog prostora i fasade.

Specifikacija investicionih ulaganja u 2009. godini:

Rekonstrukcija / modernizacija proizvodnih pogona	427.000 €
Infrastrukturni radovi u pogonima	73.000 €
Laboratorijska oprema	30.000 €
<i>Ukupno</i>	<i>530.000 €</i>



## Poslovanje ogranak Hladnjača

Ogranak Hladnjača je registrovan u aprilu 2007. godine sa sedištem u selu Stupčevići, opština Arilje, kada je i kupljen objekat hladnjače sa pripadajućim dvorištem od prethodnog vlasnika. Primarna oblast poslovanja ovog ogranak je prerađa zamrznute maline.

Ariljsko područje je poznato po kvalitetnoj malini sa prosečnim prinosima daleko iznad srpskog i evropskog proseka. Trenutni skladišni kapaciteti hladnjača na ovom području su oko 25.000 tona, daleko viši od proizvodnih kapaciteta (oko 15.000 tona), zbog čega je konkurentna borba za sirovinsku bazu jaka i često nelojalna. Sezona otkupa sveže maline u ovom području počinje sredinom juna i traje oko 45 dana.

Naša hladnjača ima dve komore, ukupnog skladišnog kapaciteta oko 440 tona zamrznutog voća i dva tunela za zamrzavanje svežeg voća ukupnog kapaciteta oko 20 tona / 24h. Sa lokalnim proizvođačima maline ugovaramo zajedničku proizvodnju, tj. obezbeđujemo potreban repromaterijal za proizvodnju koji kooperanti kasnije otplaćuju svežom malinom. Otkupljene količine zamrzavamo i prerađujemo, najčešće u obliku maline rolend (celi, neoštećeni plodovi) i maline griz (mlevena zamrznuta malina). Prerađeni proizvodi se skoro u celini izvoze, najviše na nemačko tržište.

Specifikacija otkupljenih količina sveže maline:

	2007	2008	2009
Otkupljeno (t)	196	328	440
Vrednost (€)	243.000	750.000	515.000
Pros. otkupna cena (€/kg)	1.24	2.29	1.17

Celokupna prerađena količina roda 2007. godine je prodana do kraja kalendarske godine, dok je rod 2008. skoro u celini ostao neprodat čekajući bolje cene u izvozu, tako da je prodat tek u prvoj polovini 2009. Iz tog razloga su velike razlike u prihodima od prodaje zamrznutog voća u kalendarskim godinama (poglavlje 5).

Ako se ekonomska godina posmatra kao period od juna prethodne do maja sledeće godine, prihodi od prodaje zamrznutog voća su prikazani u sledećoj tabeli:

	2007	2008	2009*
Malina (sopstvena+roba)	420.000	872.500	865.000
Ostalo (šljiva, višnja, kupina)	102.000	346.000	28.000
<i>Ukupno (€)</i>	<i>522.000</i>	<i>1.218.500</i>	<i>893.000</i>

\* Rod 2009. godine još uvek nije u celini prodat, pa je ovo projektovani iznos prihoda od prodaje maline po cenama koje su trenutno aktuelne na evropskom tržištu.

Zbog visokih fiksnih troškova, rad hladnjače ove veličine postaje isplativ tek na otkupljenim količinama koje su blizu maksimalnog kapaciteta. U sezoni 2007./2008. godina je zabeležen gubitak na ovom poslu upravo zbog nedovoljno otkupljenih količina. Sezona 2008. godine je bila vrlo specifična, sa neopravdano visokim otkupnim cenama, pa je i u ovoj sezoni zabeležen gubitak u deviznom iznosu, mada je u dinarskom rezultat bio pozitivan zbog velikih kursnih razlika.

U sezoni 2009./2010. godine bi konačno trebalo da se posluje sa pozitivnim rezultatom, a očekivani prinos na uložena sredstva u deviznom iznosu iznosi oko 7%.

**5 FINANSIJSKI REZULTATI U 2009. GODINI****Osnovni bilansni pokazatelji****BILANS STANJA**

(U hiljadama dinara)

	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>AKTIVA</b>			
Nekretnine, postrojenja i oprema, neto	680.796	710.887	687.715
Nematerijalna ulaganja, neto	4.951	11.876	9.156
Dugoročni finansijski plasmani, neto	70.692	33.004	34.664
<i>Stalna imovina</i>	<u>756.439</u>	<u>755.767</u>	<u>731.535</u>
Odložena poreska sredstva	448	5.206	6.768
PDV i Aktivna vremenska razgraničenja	31.521	45.697	36.979
Zalihe, neto	765.385	973.406	1.056.144
Dati avansi, neto	1.001	20.052	2.534
Potraživanja, neto	241.447	258.254	298.465
Kratkoročni finansijski plasmani	24	176.340	465.614
Gotovina i gotovinski ekvivalenti	200.610	68.837	92.505
<i>Obrtna imovina</i>	<u>1.240.436</u>	<u>1.547.792</u>	<u>1.959.009</u>
<b>Ukupna aktiva</b>	<b><u>1.996.875</u></b>	<b><u>2.303.559</u></b>	<b><u>2.690.544</u></b>
Vanbilansna aktiva	<u>39.819</u>	<u>36.383</u>	<u>36.383</u>
<b>PASIVA</b>			
Osnovni i ostali kapital	1.177.249	1.177.249	1.177.249
Rezerve	230.502	488.410	768.825
Revalorizacione rezerve	65.943	32.544	32.479
Nerealizovani dobiti po osnovu HOV	0	0	0
Nerealizovani gubici po osnovu HOV	0	22.597	20.517
Neraspoređena dobit	358.155	408.311	607.010
<i>Kapital i rezerve</i>	<u>1.831.849</u>	<u>2.083.917</u>	<u>2.565.046</u>
Dugoročni krediti	10.000	10.000	10.000
Ostale dugoročne obaveze	0	0	0
Obaveze iz poslovanja	138.548	168.497	87.993
Kratkoročne finansijske obaveze	0	26.580	0
Obaveze po osnovu PDV, poreza na dobit	15.363	13.844	26.088
Ostale kratkoročne obaveze	1.115	721	1.417
<i>Kratkoročne obaveze</i>	<u>155.026</u>	<u>209.642</u>	<u>115.498</u>
Ukupne obaveze	<u>165.026</u>	<u>219.642</u>	<u>125.498</u>
<b>Ukupna pasiva</b>	<b><u>1.996.875</u></b>	<b><u>2.303.559</u></b>	<b><u>2.690.544</u></b>
Vanbilansna pasiva	<u>39.819</u>	<u>36.383</u>	<u>36.383</u>





Obrtna imovina je značajno veća u odnosu na prošlu godinu:

- Rast zaliha je uslovljen rastom vrednosti gotovih proizvoda, sa 601 milion dinara u 2008. na 695 miliona dinara u 2009. godini. Povećanje ove vrednosti je posledica intezivnije proizvodne aktivnosti u poslednjem kvartalu kalendarske godine i drugačije strukture proizvodnje.
- Rast prihoda od prodaje je uslovio i rast potraživanja od kupaca, prvenstveno od onih u zemlji (sa 249 miliona dinara u 2008. na 290 miliona dinara u 2009. godini).
- Kratkoročni finansijski plasmani se odnose na oročena dinarska i devizna sredstva.

Neto obrtna sredstva su zabeležila još veći rast od obrtne imovine, jer su kratkoročne obaveze niže u odnosu na 2008. godinu:

- Obaveze prema dobavljačima iz inostranstva su smanjene sa prošlogodišnjih 137 miliona dinara na ovogodišnjih 57 miliona dinara, jer je proces nabavke za novu sezonu počeo ranije.
- Kratkoročne finansijske obaveze su ove godine na nuli jer je drugačija dinamika nabavke omogućila izmirenje obaveza iz sopstvenih izvora.

Dugoročni kredit je odobren od strane Intesa Banke (bivša Panonska banka a.d.) sa rokom vraćanja nakon isteka deset godina (2011. godine) od dana prijema sredstava, i kamatnom stopom od 1% na godišnjem nivou.

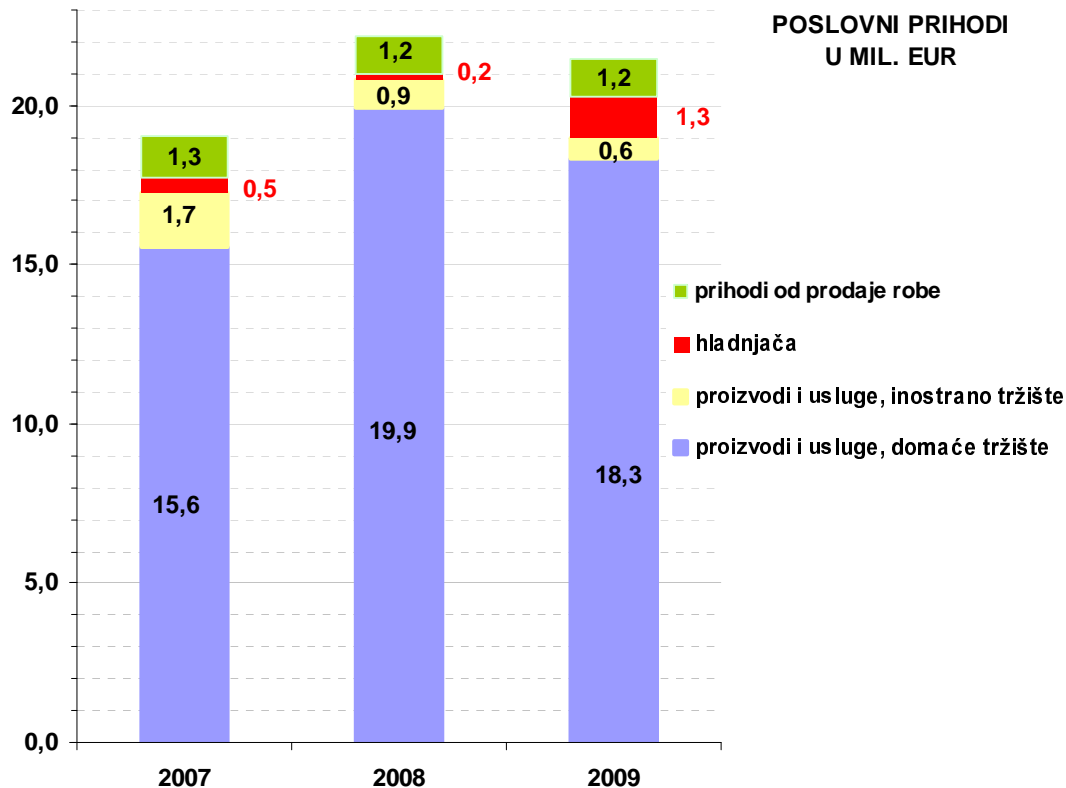
## BILANS USPEHA

(U hiljadama dinara)

	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>POSLOVNI PRIHODI</b>			
Prihodi od prodaje	1.520.742	1.806.437	2.019.294
Ostali poslovni prihodi	2.221	3.602	8.447
Povećanje vrednosti zaliha učinaka	22.659	135.923	103.894
Ukupno poslovni prihodi	<u>1.545.622</u>	<u>1.945.962</u>	<u>2.131.635</u>
<b>POSLOVNI RASHODI</b>			
Nabavna vrednost prodane robe	128.741	115.889	143.495
Troškovi materijala za izradu	810.831	1.041.646	958.949
Zarade zaposlenih/ostali lični rashodi	160.345	178.502	181.975
Amortizacija	66.732	71.261	77.381
Ostali poslovni rashodi	104.171	126.570	133.526
Ukupno poslovni rashodi	<u>1.270.820</u>	<u>1.533.868</u>	<u>1.495.326</u>
<b>POSLOVNI DOBITAK</b>	<b>274.802</b>	<b>412.094</b>	<b>636.309</b>
Finansijski, neposlovni i ostali prihodi	166.337	214.683	219.865
Finansijski, neposlovni i ostali rashodi	65.666	203.418	211.844
Dobitak pre oporezivanja	375.473	423.359	644.330
Porez na dobitak	20.253	17.565	41.358
<b>DOBITAK, neto</b>	<u><b>355.220</b></u>	<u><b>405.794</b></u>	<u><b>602.972</b></u>

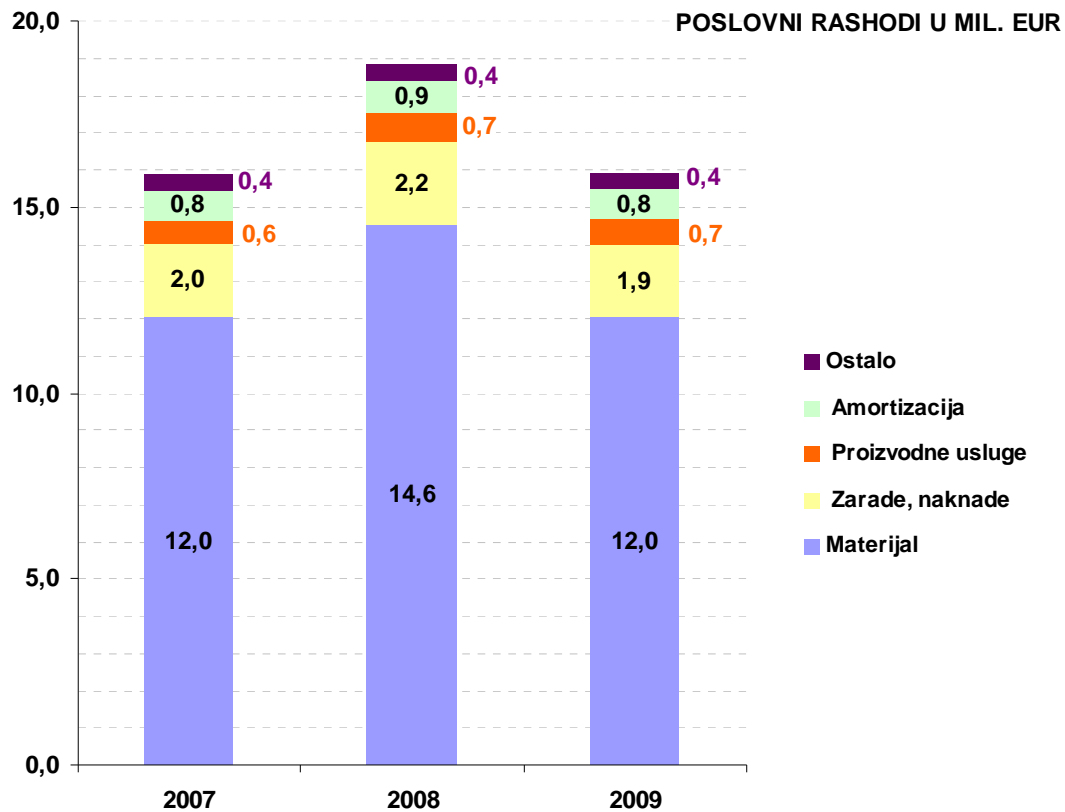
**Struktura prihoda, rashoda i rezultata**

STRUKTURA PRIHODA	U 000 din.							
	2007	%	2008	%	08/07	2009	%	09/08
<b>POSLOVNI PRIHODI</b>	<b>1.545.622</b>	<b>90%</b>	<b>1.945.962</b>	<b>90%</b>	<b>126%</b>	<b>2.131.635</b>	<b>90%</b>	<b>110%</b>
Prihodi od prodaje proizvoda i usluga	1.379.427		1.696.602		123%	1.781.953		105%
<i>na domaćem tržištu</i>	1.245.020		1.625.902		131%	1.722.412		106%
<i>na inostranom tržištu</i>	134.408		70.700		53%	59.541		84%
Prihodi od prodaje robe	102.258		95.953		94%	115.707		121%
Prihodi hladnjače	39.057		13.882		36%	121.634		876%
Ostali poslovni prihodi	2.221		3.602		162%	8.447		235%
Povećanje vrednosti zaliha učinaka	22.659		135.923		600%	103.894		76%
<b>FINANSIJSKI PRIHODI</b>	<b>32.470</b>	<b>2%</b>	<b>138.300</b>	<b>2%</b>	<b>426%</b>	<b>87.021</b>	<b>6%</b>	<b>63%</b>
Prihodi od kamata	1.868		21.537		1153%	31.610		147%
Pozitivne kursne razlike	29.589		83.932		284%	30.589		36%
Prihodi po osnovu valutne klauzule	0		30.820			23.639		77%
Ostali finansijski prihodi	1.013		2.011		199%	1.183		59%
<b>OSTALI PRIHODI</b>	<b>133.867</b>	<b>8%</b>	<b>76.383</b>	<b>8%</b>	<b>57%</b>	<b>132.845</b>	<b>4%</b>	<b>174%</b>
Dobici od prodaje osn. sredstava	1.920		2.718		142%	3.710		136%
Dobici od prodaje dug. HOV	92.680		0			0		
Prihodi iz ranijih godina	24.399		18.211		75%	115.466		634%
Viškovi	799		15		2%	0		0%
Ostali nepomenuti prihodi	14.069		55.439		394%	13.669		25%
<b>UKUPNI PRIHODI</b>	<b>1.711.960</b>	<b>100%</b>	<b>2.160.645</b>	<b>100%</b>	<b>126%</b>	<b>2.351.501</b>	<b>100%</b>	<b>109%</b>



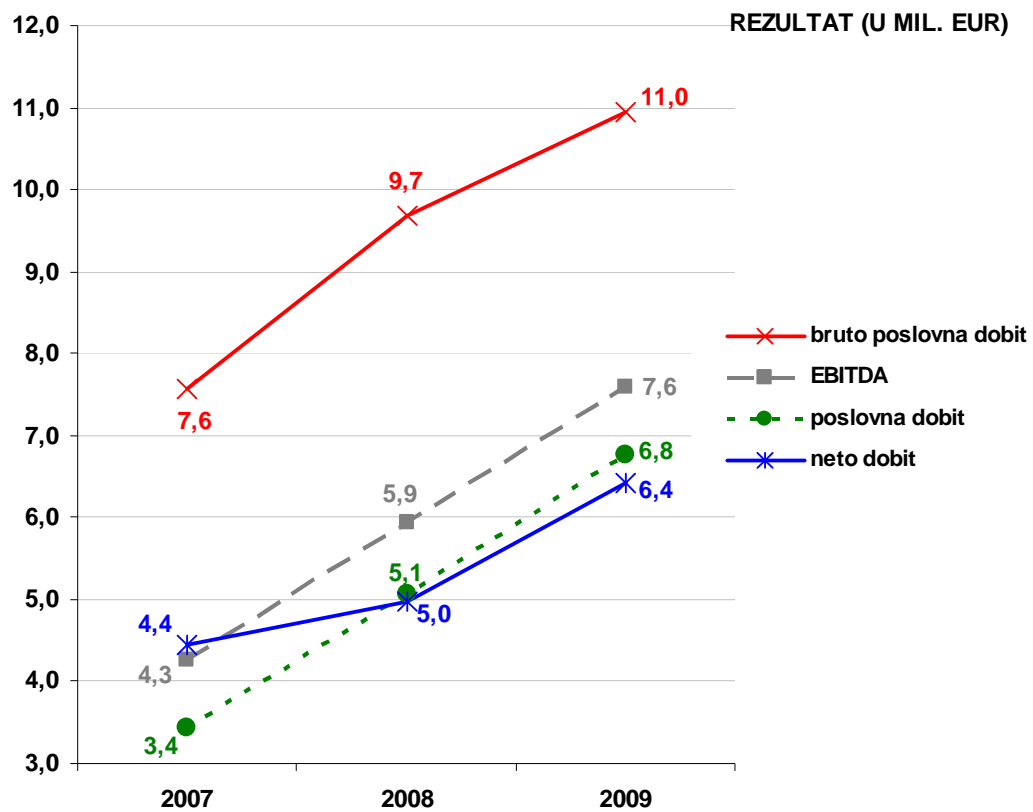


STRUKTURA RASHODA	u 000 din.							
	2007	%	2008	%	08/07	2009	%	09/08
<b>POSLOVNI RASHODI</b>	<b>1.270.819</b>	<b>95%</b>	<b>1.533.868</b>	<b>88%</b>	<b>121%</b>	<b>1.495.326</b>	<b>88%</b>	<b>97%</b>
Materijal za izradu	810.830		1.041.646		128%	958.949		92%
Nabavna vrednost prodane robe	128.741		115.889		90%	143.495		124%
Ostali materijal	9.592		12.677		132%	10.939		86%
Gorivo i energija	12.940		16.469		127%	18.102		110%
Zarade zaposlenih	138.491		141.051		102%	144.365		102%
Naknade i ostali lični rashodi	21.854		37.451		171%	37.610		100%
Proizvodne usluge	45.981		61.102		133%	66.296		109%
Amortizacija	66.732		71.261		107%	77.381		109%
Nematerijalni troškovi	31.345		33.569		107%	35.170		105%
Porezi	4.313		2.753		64%	3.019		110%
<b>FINANSIJSKI RASHODI</b>	<b>38.035</b>	<b>3%</b>	<b>56.632</b>	<b>3%</b>	<b>149%</b>	<b>28.450</b>	<b>3%</b>	<b>50%</b>
Kamate	1.672		3.394		203%	523		15%
Negativne kursne razlike	35.077		49.194		140%	27.927		57%
Ostali finansijski rashodi	1.286		4.044		314%	0		0%
<b>NEPOSLOVNI RASHODI</b>	<b>27.632</b>	<b>2%</b>	<b>146.786</b>	<b>8%</b>	<b>531%</b>	<b>183.393</b>	<b>8%</b>	<b>125%</b>
Gubici po osnovu prodaje, rashodovanja	5.331		1.929		36%	5.210		270%
Manjkovi	268		111		41%	14		13%
Obevređenje potraživanja od kupaca	14.315		135.924		950%	172.765		127%
Ostali nepomenuti rashodi	7.718		8.822		114%	5.404		61%
<b>UKUPNI RASHODI</b>	<b>1.336.486</b>	<b>100%</b>	<b>1.737.286</b>	<b>100%</b>	<b>130%</b>	<b>1.707.169</b>	<b>100%</b>	<b>98%</b>





STRUKTURA REZULTATA	u 000 din.				
	2007	2008	08 / 07	2009	09 / 08
Bruto poslovna dobit	606.051	788.427	130%	1.029.191	131%
Margina bruto poslovne dobiti	39%	41%		48%	
Poslovna dobit	274.802	412.094	150%	636.309	154%
Margina poslovne dobiti	18%	21%		30%	
EBITDA	341.533	483.355	142%	713.690	148%
EBITDA margina (%)	22%	25%		33%	
Finansijski dobitak / gubitak	-5.565	81.668		58.570	
Neposlovni dobitak / gubitak	106.236	-70.403		-50.548	
Bruto dobit pre poreza	375.473	423.359	113%	644.331	152%
Neto dobit	355.220	405.794	114%	602.973	149%



**Racio analiza**

R.b.	NAZIV POKAZATELJA	IZRAČUNAVANJE	2007	2008	2009
1	Prinos na kapital (ROE)	$\frac{\text{Neto dobit}}{\text{Kapital}}$	19,39%	19,47%	23,51%
2	Prinos na imovinu (ROI)	$\frac{\text{Neto dobit}}{\text{Ukupna aktiva}}$	17,79%	17,62%	22,41%
3	Učešće sopstvenog kapitala u ukupnom kapitalu	$\frac{\text{Kapital+dugor. rezervisanja}}{\text{Ukupna pasiva}}$	91,74%	90,47%	95,34%
4	Učešće pozajmljenog kapitala u ukupnom kapitalu	$\frac{\text{Ukupne obaveze}}{\text{Ukupna pasiva}}$	8,26%	9,53%	4,66%
5	Učešće trajnog i dugoročnog kapitala u ukupnom kapitalu	$\frac{\text{Kapital+dug.rezerv.+dug.obav.}}{\text{Ukupna pasiva}}$	92,24%	90,90%	95,71%
6	Tekući racio	$\frac{\text{Obrtna imovina}}{\text{Kratkoročne obaveze}}$	8,00	7,38	16,96
7	Racio likvidnosti prvog stepena	$\frac{\text{Gotovina}}{\text{Kratkoročne obaveze}}$	1,29	0,33	0,80
8	Racio likvidnosti drugog stepena	$\frac{\text{Obrtna imovina - zalihe}}{\text{Kratkoročne obaveze}}$	3,06	2,74	7,82
9	Neto obrtna sredstva	Obrtna imovina - Kratkoročne obaveze	1.085.410	1.338.150	1.843.511
10	Obrt neto obrtnih sredstava	$\frac{\text{Poslovni prihodi}}{\text{Neto obrtna sredstva}}$	1,42	1,45	1,16
11	Racio obrta potraživanja (RT)	$\frac{\text{Godišnji neto prihod od prodaje}}{\text{Potraživanja}}$	2,96	3,56	3,25
12	Obrt potraživanja u danima (RTD)	$\frac{\text{Broj dana u godini}}{\text{Obrt potraživanja}}$	123	103	112
13	Racio obrta zaliha gotovih proizvoda (IT)	$\frac{\text{Trošak prodatih proizvoda}}{\text{Zalihe}}$	1,88	1,86	1,46
14	Racio obrta zaliha gotovih proizvoda u danima (ITD)	$\frac{\text{Broj dana u godini}}{\text{Obrt zaliha}}$	194	197	250
15	Racio obrta zaliha robe (IT)	$\frac{\text{Trošak prodatih proizvoda}}{\text{Zalihe}}$	6,10	4,98	3,15
16	Racio obrta zaliha robe u danima (ITD)	$\frac{\text{Broj dana u godini}}{\text{Obrt zaliha}}$	60	73	116



***Izveštaj revizora***

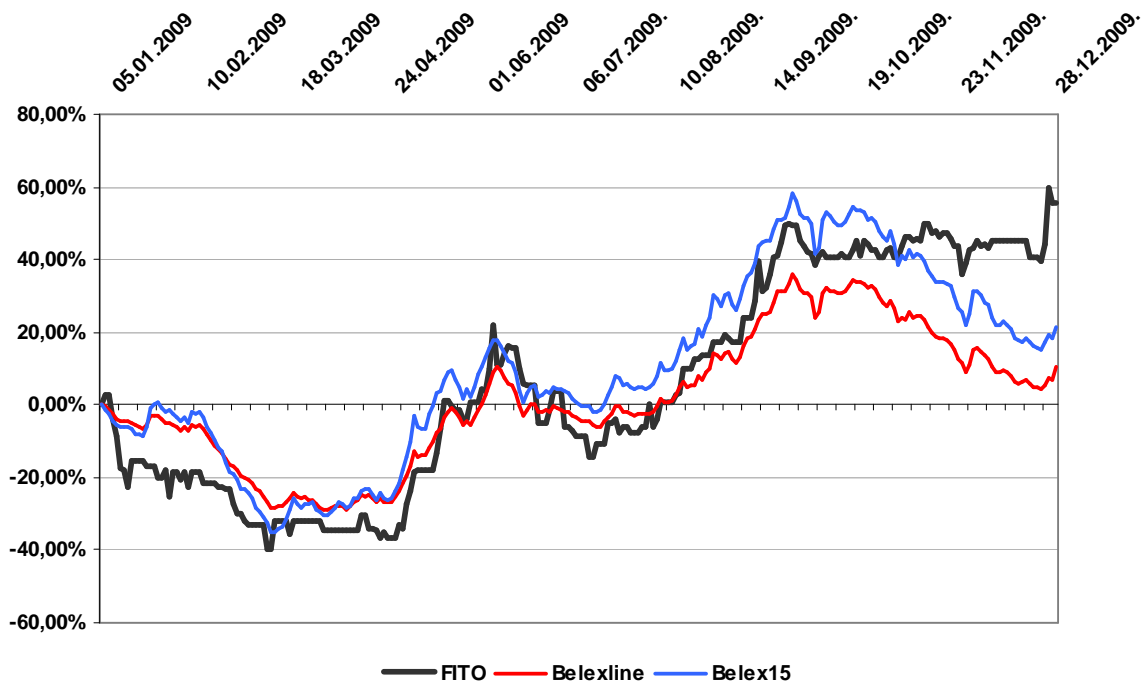
Izveštaj nezavisnog revizora se očekuje u toku meseca aprila.



## 6 AKCIJE GALENIKE FITOFARMACIJE A.D.

Osnovni kapital Galenike Fitofarmacije a.d. je podeljen na 440.000 komada običnih akcija (BELEX: FITO) pojedinačne nominalne vrednosti 2.660,00 dinara.

### Kretanje cene akcija u 2009. godini



### Statistika trgovanja akcijama

	cena po akciji			obim trgovanja		stanje na 31.12.		tržišna kapitalizacija na 31.12. (EUR)
	max	min	pros	akcije	din	br. akcija	cena	
<b>2001</b>	1.000	1.000	1.000	6.114	6.114.000	175.907	1.000	2.946.244
<b>2002</b>	1.000	1.000	1.000	25.799	25.799.000	196.795	1.200	3.842.814
<b>2003</b>	2.000	1.440	1.964	37.154	72.981.040	210.665	2.000	6.167.649
<b>2004</b>	3.708	2.000	2.647	42.700	113.028.078	210.665	3.600	9.613.919
<b>2005</b>	13.500	3.600	4.944	80.914	493.228.152	398.615	6.988	32.579.200
<b>2006</b>	6.999	4.900	5.806	32.822	190.560.341	398.615	5.900	29.769.981
<b>2007</b>	14.000	5.500	10.110	81.844	827.447.961	440.000	10.950	60.805.541
<b>2008</b>	11.500	2.700	4.639	43.799	203.203.942	440.000	4.268	21.195.246
<b>2009</b>	7.200	2.550	4.707	26.286	123.730.111	440.000	6.636	30.420.387
<b>UKUPNO</b>				<b>377.432</b>	<b>2.056.092.625</b>			

**Pokazatelji**

NAZIV POKAZATELJA	OPIS	31.12.2007.	31.12.2008.	31.12.2009.
EPS Earnings per share	Prihod po akciji	807,32	922,26	1370,39
PE Price-earings ratio	Tržišna cena akcije / zarada po akciji	13,56	4,63	4,84
PB Price-bookvalue	Tržišna cena akcije / KKV	2,63	0,90	1,14
ROE Return on equity	Prinos na kapital	19,39	19,47	23,51
KKV Obračunska vrednost akcije	u dinarima	4.163,29	4.736,18	5.829,65
Tržišna kapitalizacija	u hilj. dinara	4.818.000	1.877.920	2.919.840

**Isplaćene dividende**

datum sednice Skupštine	za godinu	dinara / akciji	ukupno		nova emisija
			dinara	EUR	
14.4.2004	2003	111,11	22.974.573	328.483	
10.6.2005	2004	240	48.778.320	591.295	0,89
23.6.2006	2005	135	53.813.025	622.188	
22.6.2007	2006	135	53.813.025	660.938	0,10
20.6.2008	2007	135	59.400.000	741.911	
23.6.2009	2008	145	63.800.000	782.601	
			<b>302.578.943</b>	<b>3.727.416</b>	

Vrednost dividende u dinarima je data u bruto iznosu, a nova emisija kao broj novih akcija po jednoj postojećoj.





## 7 POSLOVNI PLAN ZA 2010. GODINU

Kao glavne poslovne pravce u narednom periodu identifikovali smo sledeće:

- 'Evropski pravac' - formiranje registracionih dosijea po EU kriterijumima.
- 'Domaći pravac' - dalje poboljšanje poslovne efikasnosti u primarnoj oblasti poslovanja.
- Proširenje izvora prihoda, tj. diversifikacija delatnosti.

Naš najvažniji poslovni pravac u nekoliko narednih godina je onaj vezan za formiranje registracionih dosijea po EU kriterijumima, jer je to preduslov opstanka u primarnoj delatnosti. Kao najveće pretnje ovog pravca su identifikovani nedostatak iskustva u ovoj oblasti poslovanja i činjenica da je proces formiranja dosijea dugotrajan i visokorizičan projekat. S obzirom na veliki kreditni potencijal kompanije, finansiranje samog projekta ne bi trebalo da predstavlja otežavajuću okolnost, mada je period povraćaja uloženi sredstava dugačak.

Drugi značajan poslovni pravac se odnosi na poboljšanje poslovne efikasnosti u primarnoj delatnosti, u kojoj je kompanija kontinuiranim organskim rastom već došla do faze zrelosti. Dalji rast prihoda od prodaje sredstava za zaštitu bilja na domaćem tržištu se može postići osvajanjem tržišnih segmenata u kojima u ovom trenutku naši proizvodi nisu dovoljno zastupljeni. Kompanija ima preduslove za iskorišćenje ove šanse, a to su širok proizvodni portfolio, dobre metode analitike tržišta, stručni kadrovi, efikasno upravljanje troškovima i finansijska snaga. Osvajanjem novih tržišnih segmenata i povećanjem tržišnog udela po tom osnovu ublažava se pretnja vezana za trend smanjenja vrednosti tržišta pesticida u Srbiji.

Treći poslovni pravac je vezan za proširenje izvora prihoda, kojim bi se eliminisala naša sadašnja očigledna slabost vezana za visoku poslovnu i proizvodnu specijalizaciju i usko tržište prodaje i plasmana. Zbog svoje finansijske snage, tj. zbog velikog kreditnog potencijala, imamo mogućnost da relativno lako započnemo realizaciju ovog poslovnog pravca.

### **Poslovni ciljevi za 2010. godinu**

U skladu sa definisanim poslovnim pravcima, definisani su poslovni ciljevi za 2010. godinu:

1. Kompletiranje 12 analitičkih dosijea za aktivne materije i početak izrade 3 registraciona dosijea za gotove proizvode.
2. Povećanje tržišnog učešća sopstvenih robnih marki na 25%.
3. Održavanje dosadašnjeg nivoa profitabilnosti - EBITDA margina od 30%.
4. Proširenje portfolija poslovnih delatnosti.

### **Plan poslovnog rezultata**

Naša poslovna godina traje od septembra prethodne do avgusta sledeće godine. Zbog toga su planovi za kalendarsku godinu uvek imali element nesigurnosti u planiranju za period septembar – decembar sledeće godine, jer on direktno zavisi od realizacije prodaje u sezoni. U ovom planu je period septembar - decembar 2010. planiran pod pretpostavkom da je ostvaren plan prodaje za 2010. godinu, tj. da u septembru 2010. godine nema zaliha gotovih proizvoda koje bi se prenele u sezonu 2011., već se sve mora proizvesti.

Velika je verovatnoća da će plan proizvodnje za period septembar – decembar 2010. godine, a samim tim i plan odgovarajućih troškova, pretrpeti značajne izmene prilikom njegovog konačnog definisanja, u julu 2010. godine.

U trenutku definisanja plana prodaje postojala je nada da će se proces registracije novih proizvoda nastaviti na vreme, te da će po dobijanju dozvole za promet ostati dovoljno vremena za nabavku sirovina iz uvoza i proizvodnju novih proizvoda do početka sezone 2010. godine. Zbog toga su u plan prodaje uključeni svi proizvodi koji su u tom trenutku čekali na registraciju još od juna 2009. godine. Međutim, u trenutku sastavljanja ovog izveštaja sasvim je izvesno da je savetodavno telo Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede prekasno nastavilo svoj rad i da nećemo imati u svom proizvodnom portfoliju pomenute proizvode u sezoni 2010. godine.

Praktično, za plan poslovnog rezultata treba smatrati varijantu I iz poglavlja *Analiza mogućih scenarija*.



Grupa računa, račun	Pozicija	IZNOS U HILJADAMA DINARA				plan / 2009
		2007	2008	2009	PLAN 2010	
1	2					
	<b>A. PRIHODI I RASHODI IZ REDOVNOG POSLOVANJA</b>					
	I. POSLOVNI PRIHODI	<b>1.545.622</b>	<b>1.945.962</b>	<b>2.131.634</b>	<b>2.277.619</b>	<b>107%</b>
60 i 61	1. Prihodi od prodaje	1.520.742	1.792.555	1.897.660	2.124.319	112%
62	2. Prihodi od aktiviranja učinaka i robe	-	13.882	121.634	148.400	122%
630	3. Povećanje vrednosti zaliha učinaka	23.717	135.923	139.517	0	
631	4. Smanjenje vrednosti zaliha učinaka	1.058	-	35.623	0	
64 i 65	5. Ostali poslovni prihodi	2.221	3.602	8.446	4.900	58%
	II. POSLOVNI RASHODI	<b>1.270.821</b>	<b>1.533.868</b>	<b>1.495.325</b>	<b>1.562.126</b>	<b>104%</b>
50	1. Nabavna vrednost prodane robe	128.742	115.889	143.495	160.450	112%
51	2. Troškovi materijala	833.363	1.070.792	987.990	899.297	91%
52	3. Troškovi zarada, naknada zar. i ost. lič. rashodi	160.345	178.502	181.973	216.696	119%
54	4. Troškovi amortizacije i rezervisanja	66.732	71.261	77.381	89.973	116%
53 i 55	5. Ostali poslovni rashodi	81.639	97.424	104.486	195.710	187%
	III. POSLOVNA DOBIT	<b>274.801</b>	<b>412.094</b>	<b>636.309</b>	<b>715.494</b>	<b>112%</b>
	IV. POSLOVNI GUBITAK					
66	V. FINANSIJSKI PRIHODI	32.470	138.300	87.020	57.000	66%
56	VI. FINANSIJSKI RASHODI	38.035	56.632	28.450	36.478	128%
67 i 68	VII. OSTALI PRIHODI	133.867	76.383	132.845	81.000	61%
57 i 58	VIII. OSTALI RASHODI	27.631	146.786	183.393	161.994	88%
	IX. DOBIT IZ REDOVNOG POSLOVANJA	<b>375.472</b>	<b>423.359</b>	<b>644.331</b>	<b>655.021</b>	<b>102%</b>
	X. GUBITAK IZ REDOVNOG POSLOVANJA					
	<b>B. DOBIT PRE OPOREZIVANJA</b>	<b>375.472</b>	<b>423.359</b>	<b>644.331</b>	<b>655.021</b>	<b>102%</b>
	<b>C. GUBITAK PRE OPOREZIVANJA</b>					
	<b>D. POREZ NA DOBIT</b>	20.253	17.565	41.358	65.502	158%
	<b>E. NETO DOBIT</b>	<b>355.219</b>	<b>405.794</b>	<b>602.973</b>	<b>589.519</b>	<b>98%</b>
	<b>F. NETO GUBITAK</b>					

Analize mogućih scenarija

Kao najveće pretnje ostvarenju finansijskog plana su identifikovana dva rizika: rizik nedobijanja registracija za nove proizvode i rizik daljeg pada vrednosti tržišta pesticida.

*Varijanta I – zastoj u registraciji novih proizvoda*

Novi proizvodi, za koje još uvek nije dobijena dozvola za promet, učestvuju sa 185 miliona dinara u ukupnoj vrednosti planirane realizacije (9%). U ovoj varijanti je razmatran rizik da se dozvole ne dobiju do početka sezone, što je u trenutku sastavljanja izveštaja sasvim izvestan scenario.

Osim smanjenja prihoda, menja se i trošak materijala za izradu, jer se pomenuti proizvodi neće naći u proizvodnji. Smanjenje prihoda od prodaje utiče i na planiranu vrednost obezvređenja potraživanja od kupaca (ostali rashodi) koja je planirana kao % od neto realizacije.

*Varijanta II – Varijanta I + ostvarenje plana prodaje u visini od 80% vrednosti*

U 2009. godini je evidentan pad vrednosti tržišta sredstava za zaštitu bilja, a vrlo je verovatno da će se taj trend nastaviti i u 2010. godini. Usled pada platežne moći krajnjih potrošača, realno je očekivati kako pad tražnje za sredstvima za zaštitu bilja, tako i pad prodajnih cena usled zaoštavanja konkurentske borbe.

Pretpostavka je da je pad prihoda od prodaje nastao kao rezultat pada prosečnih neto prodajnih cena za 20%, odnosno da je plan prodaje (bez novih proizvoda) količinski ostvaren, što je nepovoljnije po konačan poslovni rezultat. Ovakav scenario utiče na pad prihoda od prodaje, ali ne i na promenu zaliha, niti na druge poslovne rashode.

Složeniji scenario za analizu, ali povoljniji po krajnji poslovni rezultat, je onaj u kome bi se pretpostavilo da prodaja nije ostvarena ni u količinskom obimu, a da je zadržana cenovna politika. Tada bi se osim pada prihoda i promena zaliha, u obzir morao uzeti i uticaj ovakvog scenarija na promenu proizvodnje u poslednjem kvartalu 2010. godine. Naime, ako na zalihamo ostane veća količina neprodanih proizvoda, sigurno je da će proizvodnja u poslednjem kvartalu biti manjeg inteziteta zbog prenešenih zaliha, pa će samim tim biti niži troškovi materijala i ostali troškovi koji su direktno vezani za intezitet proizvodne aktivnosti. Ovaj scenario nije razmatran.



Grupa računa račun	Pozicija	IZNOS U HILJADAMA DINARA					
		2009	PLAN 2010	PLAN var I	3/2 %	PLAN var II	4/2 %
		1	2	3		4	
	<b>A. PRIHODI I RASHODI IZ REDOVNOG POSLOVANJA</b>						
	I. POSLOVNI PRIHODI	<b>2.131.634</b>	<b>2.277.619</b>	<b>2.092.619</b>	<b>92%</b>	<b>1.746.117</b>	<b>77%</b>
60 i 61	1. Prihodi od prodaje	1.897.660	2.124.319	1.939.319	91%	1.592.817	75%
62	2. Prihodi od aktiviranja učinaka i robe	121.634	148.400	148.400	100%	148.400	100%
630	3. Povećanje vrednosti zaliha učinaka	139.517	0				
631	4. Smanjenje vrednosti zaliha učinaka	35.623	0	0		0	
64 i 65	5. Ostali poslovni prihodi	8.446	4.900	4.900	100%	4.900	100%
	II. POSLOVNI RASHODI	<b>1.495.325</b>	<b>1.562.126</b>	<b>1.497.119</b>	<b>96%</b>	<b>1.497.119</b>	<b>96%</b>
50	1. Nabavna vrednost prodane robe	143.495	160.450	160.450	100%	160.450	100%
51	2. Troškovi materijala	987.990	899.297	834.290	93%	834.290	93%
52	3. Troškovi zarada, naknada i ost. lič. rashodi	181.973	216.696	216.696	100%	216.696	100%
54	4. Troškovi amortizacije i rezervisanja	77.381	89.973	89.973	100%	89.973	100%
53 i 55	5. Ostali poslovni rashodi	104.486	195.710	195.710	100%	195.710	100%
	III. POSLOVNA DOBIT	<b>636.309</b>	<b>715.494</b>	<b>595.500</b>	<b>83%</b>	<b>248.998</b>	<b>35%</b>
	IV. POSLOVNI GUBITAK						
66	V. FINANSIJSKI PRIHODI	87.020	57.000	57.000	100%	57.000	100%
56	VI. FINANSIJSKI RASHODI	28.450	36.478	36.478	100%	36.478	100%
67 i 68	VII. OSTALI PRIHODI	132.845	81.000	81.000	100%	81.000	100%
57 i 58	VIII. OSTALI RASHODI	183.393	161.994	147.194	91%	119.474	74%
	IX. DOBIT IZ REDOVNOG POSLOVANJA	<b>644.331</b>	<b>655.021</b>	<b>549.828</b>	<b>84%</b>	<b>231.046</b>	<b>35%</b>
	X. GUBITAK IZ REDOVNOG POSLOVANJA						
	<b>B. DOBIT PRE OPOREZIVANJA</b>	<b>644.331</b>	<b>655.021</b>	<b>549.828</b>	<b>84%</b>	<b>231.046</b>	<b>35%</b>
	<b>C. GUBITAK PRE OPOREZIVANJA</b>						
	<b>D. POREZ NA DOBIT</b>	41.358	65.502	54.983	84%	23.105	35%
	<b>E. NETO DOBIT</b>	<b>602.973</b>	<b>589.519</b>	<b>494.845</b>	<b>84%</b>	<b>207.941</b>	<b>35%</b>
	<b>F. NETO GUBITAK</b>						

	2009	plan 10	plan var I	plan var II	pl 10/09	var I/09	var II/09
<b>poslovni prihodi</b>	2.131.634	2.277.619	2.092.619	1.746.117	107%	98%	82%
<b>bruto posl. dobit</b>	1.029.190	1.249.362	1.097.879	751.377	121%	107%	73%
<b>margina</b>	48%	55%	52%	43%			
<b>poslovna dobit</b>	636.309	715.494	595.500	248.998	112%	94%	39%
<b>margina</b>	30%	31%	28%	14%			
<b>EBITDA</b>	713.690	805.467	685.473	338.971	113%	96%	47%
<b>margina</b>	33%	35%	33%	19%			
<b>neto dobit</b>	602.973	589.519	494.845	207.941	98%	82%	34%

Planirana margina bruto poslovnog dobitka je veća zahvaljujući očekivanom nižem trošku materijala, odnosno povećanju učešća sopstvenih robnih marki u prihodima.

Margina poslovne dobiti i EBITDA margina su na približno istom nivou kao u 2009. godini. Kompanija je postigla nivo operativne efikasnosti koji se u ovakvom načinu poslovanja ne može bitno popraviti u narednom periodu.

Planirana neto dobit je na nižem nivou od ostvarene u 2009. godini zahvaljujući konzervativnom planiranju finansijskog i neposlovnog rezultata (niži prihodi od kamata, manji procenat naplaćenih obezvređenih potraživanja, veće negativne kursne razlike, porez na dobit u punom iznosu – bez poreskih olakšica).

Ove varijante planova su date samo kao gruba ilustracija uticaja pojedinih faktora na rezultat poslovanja kompanije, bez analize kako će ovi faktori uticati na obim i vrstu poslovnih aktivnosti, a samim tim i kako će se menjati planirane vrednosti poslovnih rashoda. Izvesno je da ćemo menjati svoju poslovnu politiku u skladu sa prilikama na tržištu i na taj način nastojati da minimiziramo loše uticaje po svoje poslovanje.