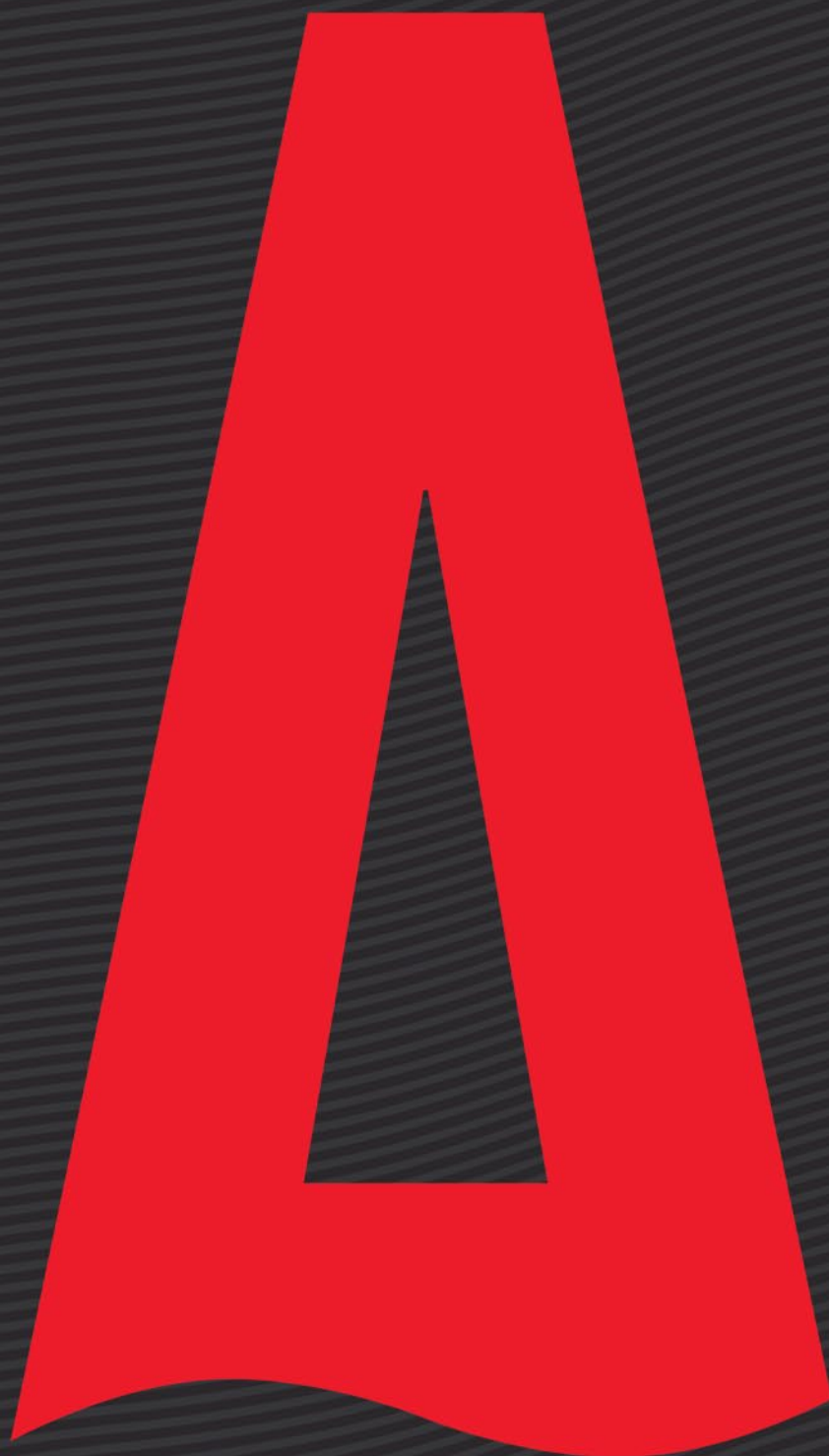


ATLANTIC
GRUPA



GODIŠNJE IZVJEŠĆE 2018



PIĆA



KAVA



SLATKO I SLANO



ZDRAVLJE I NJEGA





SPORTSKA I AKTIVNA
PREHRANA



DELIKATESNI NAMAZI



GOURMET



A

5	SAŽETAK KLJUČNIH FINANCIJSKIH POKAZATELJA
7	PISMO PREDSEDNIKA UPRAVE DIONIČARIMA
8	KORPORATIVNI PROFIL ATLANTIC GRUPE
8	O KOMPANIJI
9	POVIJESNI RAZVOJ
12	ORGANIZACIJSKA STRUKTURA
13	OSTVARENJE NA HRVATSKOM TRŽIŠTU KAPITALA U 2018. GODINI
16	KORPORATIVNO UPRAVLJANJE ATLANTIC GRUPE
16	IZJAVA POTPREDSJEDNIKA UPRAVE ZA KORPORATIVNE AKTIVNOSTI
19	ORGANIZACIJA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA U ATLANTIC GRUPI
19	GLAVNA SKUPŠTINA
19	NADZORNI ODBOR ATLANTIC GRUPE
23	KOMISIJE NADZORNOG ODBORA
24	UPRAVA ATLANTIC GRUPE
26	POLITIKA NAGRAĐIVANJA ČLANOVA UPRAVE
27	POSLOVNI ODBORI
27	INTERNA REVIZIJA U 2018. GODINI
29	SPONZORSTVA I DONACIJE (DRUŠTVENO ODGOVORNO POSLOVANJE)
35	ODRŽIVI RAZVOJ I ZAŠTITA OKOLIŠA U 2018. GODINI
37	INTEGRIRANI SUSTAV UPRAVLJANJA PROCESIMA U 2018. GODINI
40	LJUDSKI RESURSI U 2018. GODINI
42	INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE U 2018. GODINI
45	OPERATIVNO POSLOVANJE ATLANTIC GRUPE
47	STRATEŠKA POSLOVNA PODRUČJA I POSLOVNA PODRUČJA
47	STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE KAVA
51	STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE PIĆA
55	STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE SLATKO I SLANO
59	STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE DELIKATESNI NAMAZI
63	POSLOVNO PODRUČJE GOURMET
66	STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE ZDRAVLJE I NJEGA
70	STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE SPORTSKA I AKTIVNA PREHRANA
72	STRATEŠKA DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA I DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA
73	STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE HRVATSKA
74	STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SRBIJA
74	STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SLOVENIJA
75	DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE MAKEDONIJA
75	DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE AUSTRIJA
76	GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA
78	KONTROLA KVALITETE
80	FINANCIJSKO POSLOVANJE ATLANTIC GRUPE
80	IZJAVA POTPREDSJEDNIKA ZA FINACIJE
82	DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U 2018. GODINI
88	DINAMIKA PROFITABILNOSTI U 2018. GODINI
91	FINANCIJSKI POKAZATELJI U 2018. GODINI
95	OČEKIVANJA MENADŽMENTA ZA 2019. GODINU
96	RIZICI POSLOVANJA ATLANTIC GRUPE
96	RIZIK POSLOVNOG OKRUŽENJA
97	RIZICI INDUSTRIJE I KONKURENCIJE
99	RIZIK KONKURENCIJE
100	POSLOVNI RIZIK
100	FINANCIJSKI RIZICI
101	KRATICE
103	IZVJEŠĆE REVIZORA I KONSOLIDIRANI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI

Sažetak ključnih financijskih pokazatelja

u milijunima kuna	2018.	2017.	2018./2017.
UKUPNI PRIHODI	5.330,6	5.303,4	0,5%
PRIHODI OD PRODAJE	5.255,5	5.238,2	0,3%
EBITDA	545,9	582,2	-6,2%
EBITDA MARŽA	10,4%	11,1%	
EBITDA (NORMALIZIRANA)	565,6	517,4	9,3%
EBITDA MARŽA (NORMALIZIRANA)	10,8%	9,9%	
EBIT	366,8	406,5	-9,8%
EBIT MARŽA	7,0%	7,8%	
EBIT (NORMALIZIRAN)	386,5	341,6	13,1%
EBIT MARŽA (NORMALIZIRANA)	7,4%	6,5%	
NETO DOBIT NAKON MANJINSKIH INTERESA	244,0	275,5	-11,5%
NETO PROFITNA MARŽA	4,6%	5,3%	
NETO DOBIT NAKON MANJINSKIH INTERESA (NORMALIZIRANA)	261,5	210,7	24,1%
NETO PROFITNA MARŽA (NORMALIZIRANA)	5,0%	4,0%	
NETO DUG	862,9	1.185,4	-27,2%
NETO DUG / EBITDA (NORMALIZIRANA)	1,5	2,3	-33,4%
NOVČANI TOK IZ POSLOVNIH AKTIVNOSTI	462,1	346,3	33,4%
KAPITALNA ULAGANJA	140,6	129,2	8,8%
TRŽIŠNA KAPITALIZACIJA NA 31.12.	3.867,8	2.874,2	34,6%
EV	4.734,6	4.063,2	16,5%
EPS	73,2	82,7	-11,5%
EPS (NORMALIZIRAN, U KUNAMA)	78,5	63,2	24,1%
PPS NA 31.12. (U KUNAMA)	1.160,0	862,0	34,6%
DPS (U KUNAMA)	20,0	13,5	48,2%



ATLANTIC

GRUPA

EMIL TEDESCHI

PREDSJEDNIK UPRAVE ATLANTIC GRUPE



Pismo predsjednika Uprave dioničarima

ATLANTIC GRUPA je, zahvaljujući najprije poslovnim rezultatima, a sudeći i prema osvojenim nagradama i priznanjima, s istekom 2018. zaključila još jednu vrlo uspješnu godinu u kojoj smo ojačali korporativne prakse, organizaciju, kao i naše brendove. Naš najinternacionalniji brend Argeta, nakon uspješnog pokretanja proizvodnje u SAD-u godinu ranije, u 2018. je postao vodeći mesni namaz u Europi, dok redizajnirana Cockta ostvaruje izvanredne prodajne rezultate, s iznadprosječnim rastom u HoReCa kanalu. Uz osnaženi distribucijski asortiman, nastavili smo i s poboljšanjima u organizaciji distribucije, a kraju je privedena i investicija u novi logističko distribucijski centar u Zagrebu uskladen sa suvremenim zahtjevima tehnologije i učinkovitosti skladišnog poslovanja. Nastavili smo i s dezinvestiranjem „non-core“ poslovnih operacija te je u srpnju s renomiranom tvrtkom Magdis iz Zagreba potpisan ugovor o kupoprodaji društva Neva, koje okuplja poznate kozmetičke brendove Melem, Plidenta i Rosal, a posebno smo zadovoljni što smo u ovoj transakciji pronašli partnera s kojim dijelimo zajedničke vrijednosti i želju za nastavkom rasta i razvoja te kompanije i brendova. Financijski gledano, u 2018. godini ostvarili smo značajan rast profitabilnosti (od čak 9,3% normalizirane EBITDA), uz niže financijske troškove koje zahvaljujemo daljnjem razduživanju, a što je ojačalo naš novčani tijek te čini čvrsto uporište za budući rast. Odlične rezultate prepoznalo je i financijsko tržište pa je Atlantic u prošloj godini, osim prve nagrade Zagrebačke burze za odnose s investitorima, ponio i nagradu za najveći rast dionice u 2018. Zahvaljujući rastu ukupne poslovne uspješnosti, tržišna kapitalizacija Atlantic Grupe je u prošloj godini povećana za impresivnih 34,6%, a Atlantic je također kao prvi izdavatelj prešao sa Službenog u Vodeće tržište Zagrebačke burze, što je još jedna potvrda za visoke kriterije u korporativnom upravljanju i transparentnosti organizacije, poslovanja i komunikacije s investicijskom javnosti. Sukus je to najvažnijih poslovnih događaja u 2018. godini kad je riječ izravno o aktivnostima Atlantic Grupe proizašlim iz strateških određenja kompanije. Kao sustav se u budućnosti namjeravamo fokusirati na ključne brendove, kao i na velike kategorije, te one kategorije koje imaju snažan potencijal rasta i održivosti, ali i na nove poslovne prilike. Snaga naših brendova, kao i sinergija koju imamo zajedno s principalskim brendovima u distribuciji, Atlantic Grupu čine vodećom kompanijom brendirane hrane u ovom dijelu Europe. Nastavljamo prije svega djelovati u smjeru vrhunskog iskustva korisnika, kreiranja sadržaja koji podupire svaki proizvod koji radimo i svaku uslugu koju nudimo. Razvoj tehnoloških rješenja u tome nam je važna podrška, prepoznajemo i ulažemo u digitalne platforme, razvijamo analitičke alate, softverska i hardverska rješenja. Osim toga, želimo nastaviti stvarati posebno okruženje za nove ideje, poslovne iskorake, a osobito za razvoj ljudskih potencijala unutar našeg sustava, ne gubeći iz vida da su u središtu sustava ljudi i da tehnologija ima primarno ljudsku svrhu. Zaključno, no zapravo na prvom mjestu, želja nam je i jedna od osnovnih strateških odrednica razvijati i povećavati osjećaj zadovoljstva, optimizma i radosti stvaranja unutar Atlantic Grupe, iz čega nastavljaju rasti programi posvećeni zaposlenicima kao središnjoj poluzi razvoja.

Korporativni profil Atlantic Grupe

O KOMPANIJI

ATLANTIC GRUPA Atlantic Grupa posluje kao vertikalno integrirana multinacionalna kompanija čije poslovne aktivnosti uključuju istraživanje i razvoj, proizvodnju te distribuciju robe široke potrošnje u jugoistočnoj Europi, zapadnoeuropskim tržištima te Rusiji i Zajednici Neovisnih Država (ZND). Od svog osnutka u ranim 1990-tima, Atlantic Grupa je provodila strategiju razvoja temeljenu na kombinaciji organskog rasta i akvizicija uz gotovo 50-ak preuzimanja različitih veličina, od kojih se svakako ističe preuzimanje društva Droga Kolinska 2010. godine.

Danas je Atlantic Grupa kompanija s: (i) prihodima od prodaje od 5.3 milijarde kuna, (ii) sa 15 modernih proizvodnih pogona (u Hrvatskoj, Sloveniji, Srbiji, Bosni i Hercegovini te Makedoniji), (iii) razvijenom regionalnom distribucijom, te (iv) 9 brendova s prodajom iznad 120 milijuna kuna s visokim tržišnim udjelima i prepoznatljivošću. Atlantic Grupa ima uravnoteženu prisutnost u jugoistočnoj Europi gdje ostvaruje 89.3% ukupne prodaje, dok se 10.7% odnosi na prisutnost kompanije u zapadnoj Europi, zemljama ZND-a i ostalim zemljama. Od 2012. godine model operativnog poslovanja Grupe organiziran je kroz sustav poslovnih područja koja prate poslovanje pojedine grupe proizvoda iz proizvodnog asortimana kompanije, te distribucijska područja. Tijekom 2018. godine poslovanje Atlantic Grupe koje prati proizvodni asortiman kompanije organizirano je putem Strateških poslovnih područja Pića, Kava, Slatko i Slano, Delikatesni namazi, Sportska i aktivna prehrana, Zdravlje i njega – kojem je početkom godine pripojeno poslovanje Poslovnog područja Dječja hrana, te Poslovnog područja Gourmet koje pak od početka 2019. djeluje u sklopu Strateškog poslovnog područja Delikatesni namazi. Distribucijsko poslovanje kompanije od početka 2018. godine djeluje organizirano u jedno područje, pri čemu su sastavnice Strateške distributivne regije HoReCa pripojene postojećim distribucijskim organizacijama po tržištima. Tržišta unutar distribucijskog područja na kojima Atlantic Grupa pruža kompletnu uslugu distribucije čine Strateška distribucijska područja Hrvatska, Srbija, Slovenija i Distribucijska područja Makedonija i Austrija, dok su tržišta kojima dominantno upravljamo putem distribucijskih partnera grupirana u jedno distribucijsko područje Globalnog upravljanja mrežom distributera. Krajem 2018. godine, uvođenjem reorganizacije i raspodjele krovnog upravljanja navedenim proizvodnim i distribucijskim jedinicama, dotadašnja jedinstvena krovna jedinica Operativno poslovanje je prestala postojati.

Jedan smo od vodećih prehrambenih proizvođača u jugoistočnoj Europi, s prominentnim brendovima iz segmenta kave – Grand kafa i Barcaffè, s rasponom brendova iz segmenta pića – Cockta, Donat Mg, Cedevita, Kala i Kalnička, s portfeljem brendova iz segmenta slatko i slano – Smoki, Najlepše želje i Bananica, brendom Argeta iz segmenta delikatesnih namaza te brendom Bakina tajna iz gourmet segmenta. Dodatno, Atlantic Grupa je vlasnik jednog od vodećih hrvatskog proizvođača vitamina, minerala, dodatka prehrani i bezreceptnih lijekova Dietpharm, kao i vodećeg ljekarničkog lanca u Hrvatskoj pod brendom Farmacia. Osim toga, Atlantic Grupa distribuira jedan od poznatijih europskih brendova u segmentu sportske prehrane – Multipower, a prisutna je i na tržištu Rusije i ZND-a s portfeljem dječje hrane pod brendom Bebi. S vlastitom distribucijskom mrežom u Hrvatskoj, Sloveniji, Srbiji, Makedoniji i Austriji, kompanija distribuira niz proizvoda vanjskih partnera na ekskluzivnoj osnovi.



POVIJESNI RAZVOJ

Početak poslovanja Atlantic Grupe seže u 1991. godinu i osnivanje kompanije Atlantic Trade d.o.o. za distribuciju robe široke potrošnje. U narednim godinama, kompanija se razvila u snažnog nacionalnog distributera s distribucijskim centrima u Zagrebu, Splitu, Rijeci i Osijeku te respektabilnim portfeljem principala kao što su kompanije Wrigley, Mars, Ferrero, Johnson & Johnson i drugi.

Otvaranjem predstavničkog ureda u Bosni i Hercegovini 2001. godine kompanija je postala regionalna, a u idućim godinama osnovane su i vlastite kompanije za distribuciju u Srbiji, Makedoniji i Sloveniji. Akvizicijom kompanije Cedevisa d.o.o. 2001. godine, Atlantic Grupa je osim distribucijske postala i proizvodna kompanija.

Izlazak iz regionalnih okvira uslijedio je 2005. godine preuzimanjem njemačkog proizvođača prehrane za sportaše s poznatim brendom Multipower, čime Atlantic Grupa stupa na zapadnoeuropsko tržište i postaje međunarodna kompanija. U 2006. godini kompanija je transformirana u dioničko društvo te je iduće godine, uspješnom provedbom inicijalne javne ponude dionica Atlantic Grupe d.d., uvrstila svoje dionice na uređeno tržište Zagrebačke burze. U 2008. godini kompanija počinje preuzimati ljekarničke ustanove i formirati vlastiti ljekarnički lanac. Temeljem razvoja kompanije do sredine 2010. godine, Atlantic Grupa je izrasla u jednog od vodećih europskih proizvođača prehrane za sportaše, regionalnog lidera u proizvodnji vitaminskih napitaka i dodataka prehrani, istaknutog regionalnog proizvođača kozmetike i proizvoda za osobnu njegu, vodećeg distributera robe široke potrošnje u jugoistočnoj Europi te vlasnika jednog od vodećih privatnih ljekarničkih lanaca u Hrvatskoj objedinjenog pod nazivom Farmacia.

Prekretnicu u poslovanju kompanije predstavlja najveća akvizicija u povijesti grupe – preuzimanje kompanije s razvijenim portfeljem brendova iz vlastitog proizvodnog programa i vodećim tržišnim pozicijama na regionalnim tržištima – Droga Kolinska d.d. Okončanjem akvizicije u 2010. godini Atlantic Grupa je postala jedna od vodećih prehrambenih kompanija u regiji.

Poslovanje kompanije u razdoblju nakon akvizicije obilježio je proces sveobuhvatne integracije, među kojima je svakako najupečatljiviji bio proces vezan uz distribucijsko-logističke aktivnosti. Izvršenje procesa spajanja distribucijskog poslovanja dviju kompanija u pojedinačnim distribucijskim entitetima na svakom regionalnom tržištu rezultiralo je stvaranjem jake distribucijske mreže regionalnog karaktera. U segmentu proizvodnje fokus je stavljen na objedinjavanje pojedinih proizvodnih djelatnosti i prijenos izdvojenih procesa proizvodnje u vlastitu s ciljem ekonomičnijeg iskorištavanja postojećih proizvodnih kapaciteta. U segmentu nabave implementiran je centralizirani sustav poslovanja, uz uspostavljanje koncepta ključnih kupaca za osnovne sirovine. Tijekom 2012. i 2013. godine, redefiniranjem modela podrške korisnicima, redizajnom dijela IT servisa i ujednačavanjem tehnološke platforme,

uspješno je izvršena prva faza konsolidacije informacijske tehnologije na razini cijele Grupe. Uspješno provedeni navedeni procesi integracije, izvršeni do konca 2013., transformirali su Atlantic Grupu u snažnog proizvođača i distributera u JI Europi, te je stvoren čvrsti temelj za daljnji razvoj i širenje njezina poslovanja.

U 2015. godini Atlantic Grupa je preuzela društvo Foodland d.o.o. s prepoznatljivim brendom Bakina tajna i paletom proizvoda vrhunske kvalitete, a tijekom iste godine puštena je u pogon nova tvornica energetske pločice iz asortimana Sportske i aktivne prehrane u Industrijskom parku Nova Gradiška.

Tijekom 2016. godine osnovane su distribucijske kompanije u Njemačkoj i Austriji kako bi omogućili plasman ciljane grupe proizvoda Atlantic Grupe na tim tržištima.

U skladu s odlukom o vođenju daljnjeg poslovanja kompanije s fokusiranog na ključne brendove, kao i velike kategorije iz njezinog proizvodnog portfelja, te one kategorije koje imaju snažan potencijal rasta i održivosti, u 2017. godini provedeno je restrukturiranje i pojednostavljenje poslovanja poslovnog područja Sportske i aktivne prehrane, u sklopu kojega su sklapanjem strateškog partnerstva s respektabilnom belgijskom kompanijom Aminolabs, istoj prodane dvije tvornice – ona u njemačkom Bleckedeu te tvornica u Novoj Gradišci, kao i s njima povezana uslužna proizvodnja za treće strane (private label).

Tijekom 2018. godine nastavili smo s dezinvestiranjem „non-core“ poslovnih operacija Atlantic Grupe, reorganizacijom distributivnog poslovanja na tržištu Njemačke koje je u cijelosti preuzeo dugogodišnji distribucijski partner kompanije na tom tržištu te prodajom društva Neva, koje okuplja poznate kozmetičke brendove Melem, Plidenta i Rosal, domaćoj renomiranoj tvrtki Magdis.

NACIONALNA KOMPANIJA

- 1991.** Osnivanje društva Atlantic Trade d.o.o. i razvoj distribucije robe široke potrošnje

Zasnivanje suradnje s kompanijom Wrigley
- 1992.** Otvorenje Distribucijskog centra Split
- 1994.** Otvorenje Distribucijskih centara Osijek i Rijeka
- 1996.** Suradnja s kompanijom Gillette/Duracell
- 1997.** Ulaganje u distribucijski sustav Ataco u Bosni i Hercegovini
- 1998.** Uvođenje Montane, prvog hrvatskog sendviča s produljenom svježinom
- 1999.** Zasnivanje suradnje s kompanijom Johnson & Johnson

REGIONALNA KOMPANIJA

- 2001.** Osnivanje distribucijske kompanije Atlantic Trade d.o.o. Srbija

Preuzimanje društva Cedevisa d.o.o.

Zasnivanje suradnje s kompanijom Ferrero
- 2002.** Osnivanje društva Atlantic Grupa d.o.o.
- 2003.** Preuzimanje društva Neva d.o.o.

Osnivanje distribucijske kompanije Atlantic Trade Skopje d.o.o.
- 2004.** Osnivanje distribucijske kompanije Atlantic Trade d.o.o. Ljubljana

Preuzimanje brenda Melem

EUROPSKA KOMPANIJA

- 2005.** Preuzimanje njemačkog proizvođača prehrane za sportaše društva Haleko/Multipower
- 2006.** Osnivanje predstavništva u Moskvi

Preoblikovanje Atlantic Grupe u dioničko društvo
- 2007.** Preuzimanje kompanije Fidifarm d.o.o.

Preuzimanje kompanije Multivita d.o.o.

Uvrštenje dionica društva Atlantic Grupa d.d. na uređeno tržište Zagrebačke burze
- 2008.** Preuzimanje ljekarni i formiranje ljekarničkog lanca Farmacia
- 2010.** Preuzimanje kompanije Droga Kolinska d.d.

Preuzimanje društva Kalničke Vode Bio Natura d.d.
- 2013.** Zasnivanje suradnje s kompanijom Unilever
- 2015.** Preuzimanje društva Foodland d.o.o. i izgradnja tvornice Atlantic Multipower Hrvatska
- 2016.** Osnivanje distribucijskih kompanija u Austriji i Njemačkoj
- 2017.** Sklopljeno strateško partnerstvo s Aminolabsom
- 2018.** Delikatesni namaz Argeta broj 1. u Europi

Atlantic Grupa d.d. prva kompanija uvrštena na Vodeće tržište Zagrebačke burze

Prodaja društva Neva d.o.o.

Predstavništva i uredi u 9 zemalja



URED + TVORNICA

—

Hrvatska
Bosna i Hercegovina
Makedonija
Slovenija
Srbija



URED

—

Austrija
Njemačka
Crna Gora
Rusija



Organizacijska struktura

Organizacija poslovanja Atlantic Grupe tijekom 2018. godine djelovalo je u okviru dva osnovna segmenta:

- **Operativnog poslovanja** i
- **Korporativnih funkcija podrške.**

Operativno poslovanje Atlantic Grupe kroz 2018. godinu može se pratiti kroz poslovanje posebnih poslovnih područja organizacijski vezanih uz pojedinu vrstu proizvoda, odnosno, posebnih prodajnih područja unutar kojih se pokrivaju sva važna tržišta i strateški prodajni kanali:

Tijekom 2018. godine poslovanje Atlantic Grupe koje prati proizvodni asortiman kompanije organizirano je putem šest Strateških poslovnih područja (SPP) – Pića, Kava, Slatko i Slano, Delikatesni namazi, Sportska i aktivna prehrana, Zdravlje i njega – kojem je početkom godine pripojeno poslovanje Poslovnog područja Dječja hrana, te Poslovnog područja Gourmet koje pak od početka 2019. djeluje u sklopu Strateškog poslovnog područja Delikatesni namazi.

Distribucijsko poslovanje kompanije od početka 2018. godine djeluje organizirano u jedno područje, pri čemu su sastavnice Strateške distributivne regije HoReCa pripojene postojećim distribucijskim organizacijama na pojedinim tržištima. Tržišta unutar distribucijskog područja na kojima Atlantic Grupa pruža kompletnu uslugu distribucije čine Strateška distribucijska područja Hrvatska, Srbija, Slovenija i Distribucijska područja Makedonija i Austrija, dok su tržišta kojima dominantno upravljamo putem distribucijskih partnera grupirana u jedno distribucijsko područje Globalnog upravljanja mrežom distributera.

Svako poslovno područje sadrži internu organizacijsku strukturu koja se, ovisno o djelatnosti i opsegu poslovanja, sastoji od organizacijskih cjelina: poslovnih jedinica, organizacijskih jedinica i odjela. Uz Strateška poslovna područja, Poslovna područja, Strateška distribucijska područja i Distribucijska područja, segment Operativnog poslovanja kompanije obuhvaća i funkcije Centralne nabave, Centralnog marketinga i Korporativnog upravljanja kvalitetom, kako bi se iskoristile sve sinergije unutar sustava i osigurala učinkovita koordinacija poslova u nabavi, marketingu i osiguranju kvalitete te uspostavili jedinstveni standardi na razini cijele Grupe.

Korporativne funkcije podrške osiguravaju primjenu jedinstvenih korporativnih standarda te transparentnije i učinkovitije poslovanje na razini cijele kompanije. Korporativne funkcije podrške imaju centralnu organizaciju i, ovisno o funkcionalnom području koje pokrivaju, pružaju podršku ukupnom poslovanju i razvoju Atlantic Grupe.

Strateške korporativne funkcije podrške podijeljene su na:

- **Korporativne aktivnosti** i
- **Financije.**

Strateška korporativna funkcija podrške Korporativne aktivnosti obuhvaća Glavno tajništvo, Odjel za projekte EU fondova i regionalnih potpora, odjel Ljudskih resursa, odjel Korporativnih komunikacija, odjel Pravnih poslova, osiguranja kvalitete i upravljanja imovinom te odjel Korporativnih servisa.

Strateška korporativna funkcija podrške Financije obuhvaća područja Korporativnog izvještavanja i konsolidacije, Korporativnog kontrolinga, Korporativnih poreza, Korporativne riznice i Odnosa s investitorima.

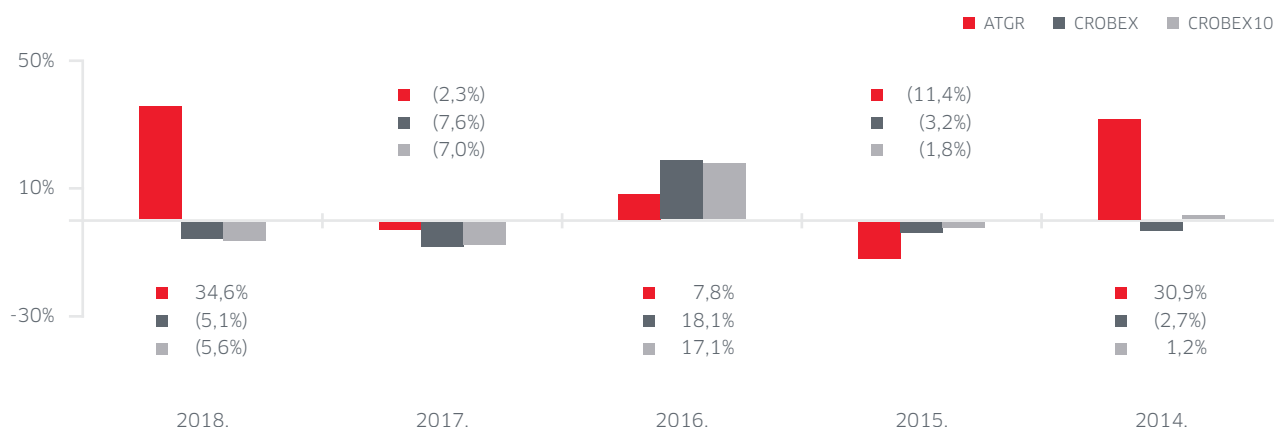
Unutar organizacije djeluje Odjel poslovnog razvoja i strategije te Odjel za transformaciju i informacijske tehnologije. Odjel poslovnog razvoja i strategije zadužen je za pružanje podrške Upravi Društva u segmentu određivanja strateških inicijativa, provođenju dugoročne razvojne strategije i poslovnog razvoja, s fokusom na spajanja, akvizicije i strateška partnerstva, dok je Odjel za transformaciju i informacijske tehnologije zadužen za upravljanje informacijsko-komunikacijskom tehnologijom potrebnom za održavanje i unapređenje poslovanja, razina usluga i konkurentnosti Atlantic Grupe.

Uz navedeno, organizacijska struktura Atlantic Grupe sadrži i funkciju Interne revizije koja djeluje kao neovisna funkcija koja za svoj rad odgovara Nadzornom odboru Društva.



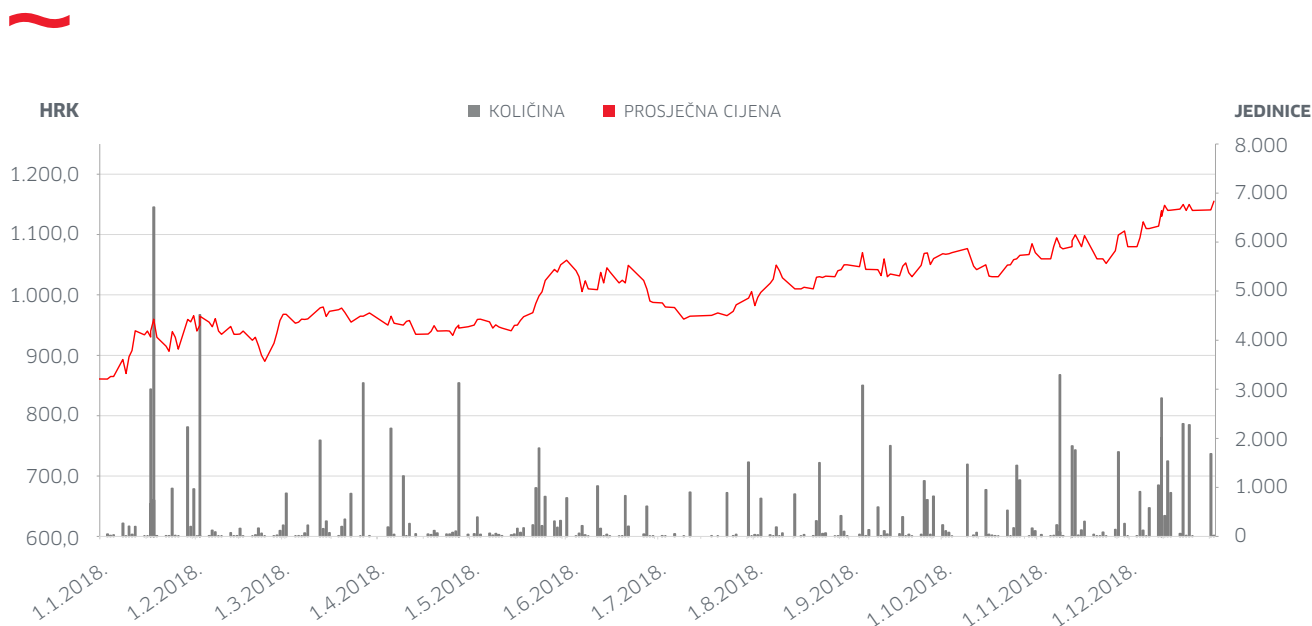
Ostvarenje na hrvatskom tržištu kapitala u 2018. godini

Kretanja na Zagrebačkoj burzi u 2018. godini bila su obilježena sličnim raspoloženjem kao i godinu ranije. Nakon naizgled optimističnog početka godine i značajnog rasta prometa u siječnju, u veljači je nakon obustave trgovanja dionicama iz sastava koncerna Agrokor došlo do značajnog pada prometa i vrijednosti indeksa. Sentiment se popravio tek pred kraj godine, međutim indeksi CROBEX i CROBEX10 su godinu dočekali u negativnom teritoriju, ostvarivši minus od 5,1% odnosno 5,6%. Unatoč negativnim kretanjima na tržištu, dionica Atlantic Grupe je zahvaljujući dobrim poslovnim rezultatima zabilježila rast od čak 34,6%, što je rezultiralo povijesno rekordnom tržišnom kapitalizacijom Atlantic Grupe d.d.



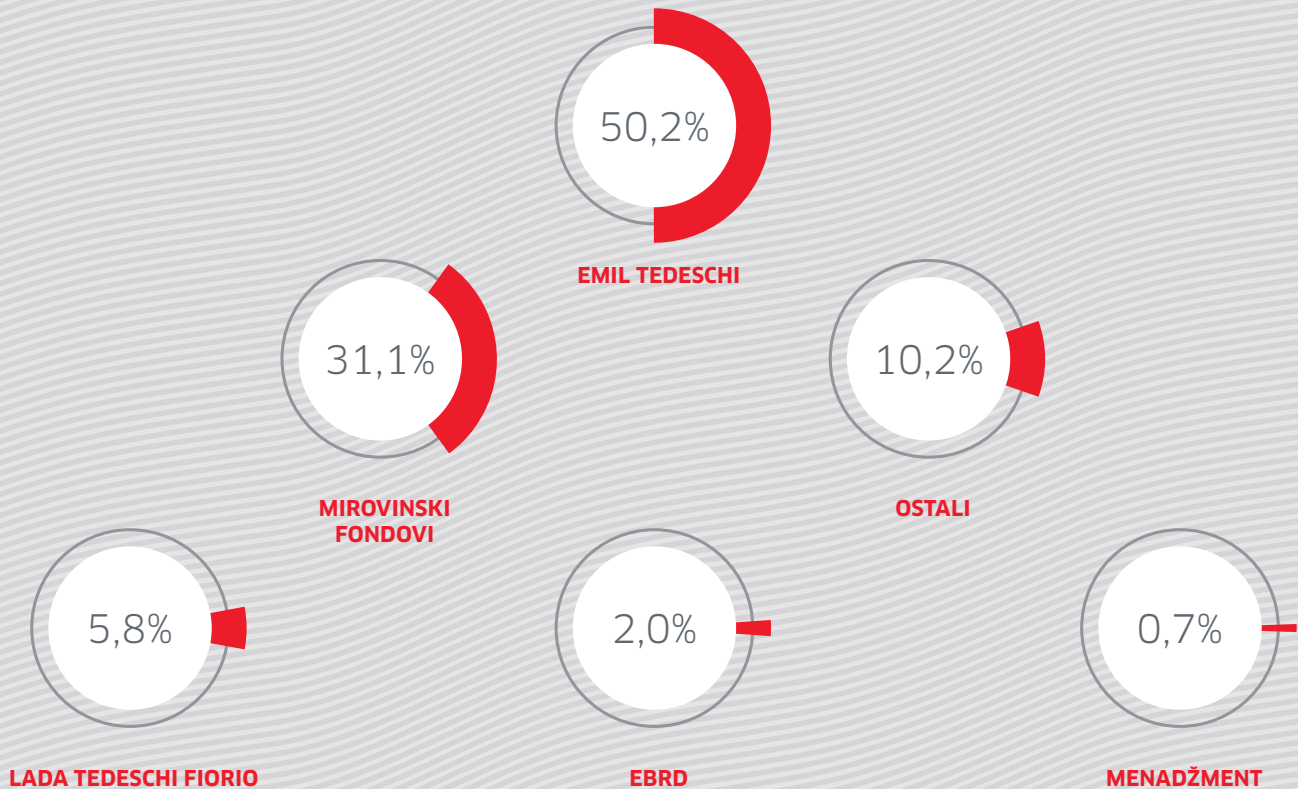
Prosječni dnevni promet iznosio je 436,3 tisuće kuna, odnosno čak 22,5% više nego u 2017. godini. Među sastavnicama CROBEX10, s prosječnom tržišnom kapitalizacijom od 3.867,8 milijuna kuna, Atlantic Grupa zauzima četvrto mjesto. Na kraju 2018. godine dionica Atlantic Grupe je ostvarila povijesno najvišu razinu tržišne kapitalizacije od uvrštenja u studenome 2007. godine. Prema ukupnom prometu u 2018. godini, dionica Atlantic Grupe se nalazi na petom mjestu u odnosu na sve dionice uvrštene na Zagrebačkoj burzi sa 74,7 milijuna kuna ostvarenog prometa.

KRETANJE PROSJEČNE CIJENE I VOLUMENA DIONICE ATLANTIC GRUPE U 2018. GODINI

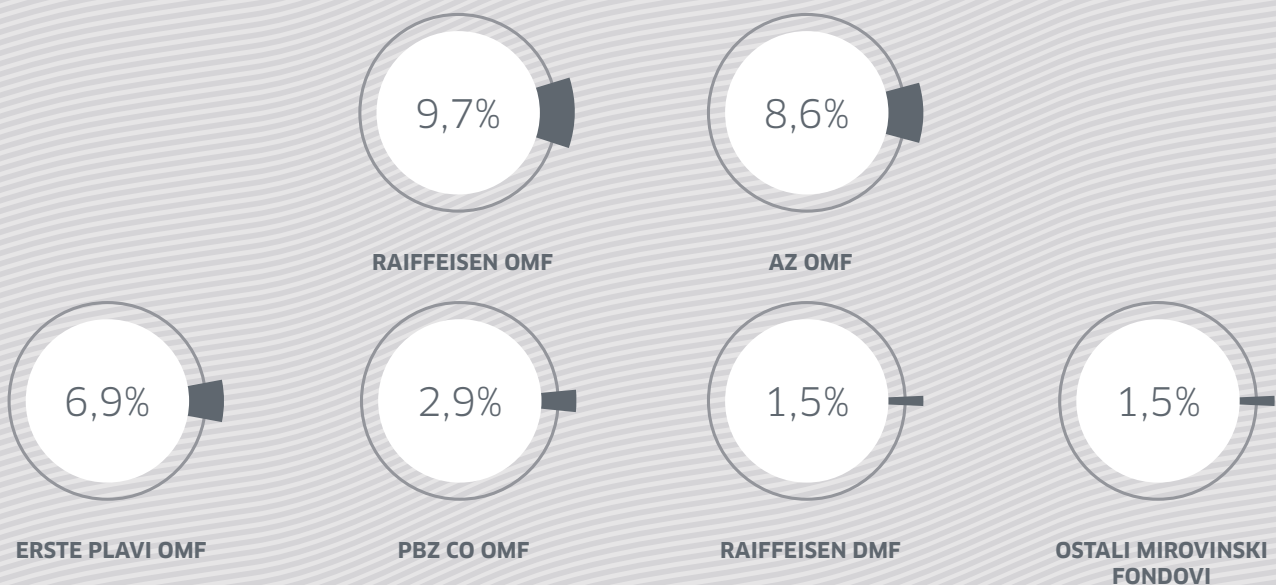


VLASNIČKA STRUKTURA NA DAN 31. PROSINCA 2018. GODINE

Atlantic Grupa ima stabilnu vlasničku strukturu sa 50,2% kompanije u vlasništvu Emila Tedeschiya te 5,8% kompanije u vlasništvu Lade Tedeschi Fiorio, dok mirovinski fondovi drže 31,1% Atlantic Grupe.



UDIO MIROVINSKIH FONDOVA (31,1%)



PREGLED 10 NAJVEĆIH DIONIČARA ATLANTIC GRUPE D.D. NA 31. PROSINCA 2018.



DIONIČAR	STANJE	% VLASNIŠTVA
EMIL TEDESCHI	1.673.819	50,2%
RAIFFEISEN OMF KATEGORIJE B	322.729	9,7%
AZ OMF KATEGORIJE B	286.946	8,6%
ERSTE PLAVI OMF KATEGORIJE B	231.178	6,9%
LADA TEDESCHI FIORIO	193.156	5,8%
PBZ CO OMF KATEGORIJE B	98.146	2,9%
EUROPSKA BANKA ZA OBNOVU I RAZVOJ - EBRD	66.686	2,0%
PBZ D.D./SKRBNIČKI ZBIRNI RAČUN KLIJENTA	60.126	1,8%
RAIFFEISEN DOBROVOLJNI MIROVINSKI FOND	51.598	1,5%
PBZ D.D./STATE STREET CLIENT ACCOUNT	29.344	0,9%

Prema odluci Glavne skupštine održane 28. lipnja 2018. godine, odobrena je isplata dividende u iznosu od 20,00 kuna po dionici odnosno sveukupno 66,7 milijuna kuna, koja je provedena u srpnju 2018. godine.

U skladu s Odlukama o davanju ovlasti Upravi društva za stjecanje vlastitih dionica i Odlukama o isključenju prava prvenstva pri stjecanju novih dionica, usvojenima na Glavnoj skupštini Atlantic Grupe d.d. dana 30. lipnja 2014., Društvo je tijekom 2018. godine steklo ukupno 2.200 vlastitih dionica (2.000 vlastitih dionica ukupnog nominalnog iznosa 80.000,00 kn, koje predstavljaju 0.06% temeljnog kapitala Društva, steklo je dana 27. ožujka, dok je dana 10. prosinca 2018. steklo 200 vlastitih dionica ukupnog nominalnog iznosa 8.000 kn, koje predstavljaju 0.006% temeljnog kapitala Društva).

Predmetna stjecanja izvršena su temeljem trgovine na Zagrebačkoj burzi, a informacije o stjecanju su objavljene u skladu sa zakonskim propisima te su dostupne na internet stranicama Atlantic Grupe (www.atlanticgrupa.com) i Zagrebačke burze (www.zse.hr).

Svrha navedenog stjecanja vlastitih dionica je realizacija nagrađivanja menadžmenta i zaposlenika u skladu s Opcijskim programom i politikom nagrađivanja društva Atlantic Grupa d.d. Nakon realizacije Programa u 2018. dodjelom vlastitih dionica menadžmentu i zaposlenicima Društva, odnosno na dan 31. prosinca 2018., Društvo posjeduje 819 vlastitih dionica ukupnog nominalnog iznosa 32.760,00 kn, koje predstavljaju 0.024% temeljnog kapitala Društva.

ODNOSI S INVESTITORIMA U 2018. GODINI



U organizaciji Poslovnog dnevnika i Zagrebačke burze, u 2018. godini Atlantic Grupa je na godišnjoj konferenciji Zagrebačke burze dobila prvu nagradu za najbolje odnose s investitorima. Poslovni dnevnik tom nagradom odaje priznanje investicijske zajednice društvima za visoku razinu kvalitete komunikacije i transparentnosti odnosa prema investitorima. Osim što smo nagrađeni osmi puta zaredom za odnose sa investitorima, Atlantic Grupa je osvojila i nagradu za najveći rast dionice u 2018. godini. Uz navedena priznanja, u 2018. godini posebno se ističe činjenica da je Atlantic uvršten kao prvi izdavalac Vodećeg tržišta Zagrebačke burze, što je još jedna potvrda za visoke kriterije koje primjenjujemo u korporativnom upravljanju, transparentnosti organizacije, poslovanju i komunikaciji s investicijskom javnosti.

Također, u 2018. godini Atlantic Grupa je sudjelovala na raznim investitorskim konferencijama u zemlji i inozemstvu te održala velik broj sastanaka s domaćim i inozemnim investitorima.

NEVEN VRANKOVIĆ

POTPREDSJEDNIK GRUPE ZA KORPORATIVNE AKTIVNOSTI



Izjava potpredsjednika Uprave za korporativne aktivnosti

ATLANTIC GRUPA je uspješan poslovni sustav koji se jednako ponosi rezultatima iz poslovnih aktivnosti, kulturom koju gradimo i vrijednostima koje promoviramo među našim zaposlenicima i u zajednici u kojoj poslujemo. Jezgru naše korporativne kulture čini uvažavanje individualne različitosti te poticanje suradnje i sinergija između različitih segmenata poslovanja. Naše temeljne vrijednosti oslanjaju se na simboliku triju prirodnih elemenata: sunca koje simbolizira strast, vjetra koji predstavlja kreativnost i planine koja je naš simbol rasta. Kreiranjem zdravog i poticajnog radnog okruženja našim zaposlenicima nastojimo omogućiti više od radnog mjesta – mnogi programi razvijeni unutar sustava posvećeni su razvoju ljudskih potencijala i karijera u kompaniji, upravljanju učinkom i shodnim nagrađivanjem izvrsnih rezultata te zadržavanju ključnih kategorija zaposlenika. Kvaliteta je u središtu svih naših aktivnosti, kad je riječ o odnosu prema zaposlenima, o aktivnostima vezanima uz visoke standarde proizvodnje i kontrole kvalitete ili brige za okoliš.

Govoreći o potonjem, možemo reći da je u našem sustavu s konzistentnim EMS-om (Environmental Management System) briga za okoliš podignuta na korporativnu razinu, s temeljnim fokusom na održivost i zaštitu budućnosti, odnosno aktivnostima koje se okupljaju u tri dimenzije – okoliš i energetska učinkovitost, ljudi i društvo te upravljanje. Sustav održivog upravljanja okolišem temelji se na dobro promišljenoj i ekonomičnoj upotrebi prirodnih izvora, smanjenju otpada i manjoj potrošnji energije i vode. Međunarodni certifikat o upravljanju okolišem ISO 14001 dokazuje da je naš sustav upravljanja okolišem usklađen sa standardima najbolje prakse, a izvještaji koji se od 2014. izrađuju u skladu sa smjernicama Global Reporting Initiative-a (GRI) svjedoče o tome da smo kontinuirano progresivna regionalna kompanija po kriteriju transparentnosti. Nastavno zaslužuje spomen i činjenica da Atlantic Grupa od osnutka poslovne aktivnosti temelji na Kodeksu korporativnog upravljanja kojim su, osobito od izlaska na Zagrebačku burzu 2007. godine, dodatno unaprijeđeni standardi transparentnosti poslovanja, potpisnik smo i Kodeksa etike u poslovanju, a od 2007. pridružili smo se i UN-ovoj inicijativi Global Compact. Ulistanjem naše dionice u 2018. godini u novootvorenu najvišu kotaciju, odnosno Vodeće tržište Zagrebačke burze, potvrdili smo naša dugogodišnja nastojanja da cjelokupno poslovanje vodimo po najvišim standardima korporativnog upravljanja i transparentnosti.



Na kraju valja istaknuti i to da je Atlantic Grupa kao dio šire zajednice svjesna važnosti i potrebe vlastitog utjecaja na unapređenje općih društvenih uvjeta, promocije pravih vrijednosti i potrebe da dio vlastitog profita uloži u zajednicu. Osim donacijskih projekata u širokom spektru, značajna je i naša sponzorska djelatnost, primarno kad je riječ o promociji sporta i zdravog načina odrastanja i življenja. Najveći sustavan, strukturirani i sveobuhvatan angažman u tom smislu ulažemo u podršku projektima kao što je košarkaški klub Cedevita gdje, osim u kapacitetu glavnog sponzora, kroz školu košarke koja okuplja više od tisuću djece i mladih nastojimo među novim generacijama promovirati prave vrijednosti. Atlantic Grupa također je aktivan sudionik niza humanitarnih akcija, bilo kroz interne programe koji oko pomoći okupljaju naše zaposlenike ili podrškom nizu organizacija i udruženja koja se bave zaštitom i pomoći ugroženim socijalnim skupinama.



PRIMJENA NAČELA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA

S obzirom na činjenicu da su dionice Atlantic Grupe d.d. uvrštene na uređeno tržište Zagrebačke burze, Atlantic Grupa u potpunosti primjenjuje važeći Kodeks korporativnog upravljanja Zagrebačke burze. Sukladno pozitivnim zakonskim propisima Atlantic Grupa je za 2018. godinu izradila Izjavu o primjeni navedenog Kodeksa korporativnog upravljanja, kojom je potvrdila djelovanje i razvoj u skladu s dobrom praksom korporativnog upravljanja u svim segmentima poslovanja. Izjava o primjeni Kodeksa korporativnog upravljanja objavljena je na internetskoj stranici Društva (www.atlanticgrupa.com) te na internetskim stranicama Zagrebačke burze (www.zse.hr) i HANFE (www.hanfa.hr). Sukladno internom Pravilniku o nagrađivanju članova Nadzornog odbora, ista su drugačije definirana nego što to predviđa Kodeks korporativnog upravljanja Zagrebačke burze d.d.

<p>Izvadak iz Upitnika korporativnog upravljanja pitanje br. 23</p>	<p>Je li nagrada ili naknada koju primaju članovi nadzornog odnosno upravnog odbora u cijelosti ili dijelom određena prema doprinosu uspješnosti društva? (ako ne, objasniti)</p>	<p>NE</p>	<p>Naknada je utvrđena u fiksnom iznosu, a kako bi članovi Nadzornog odbora bili što neovisniji od Društva i onih koje nadziru.</p>
--	---	-----------	---

Osim navedenog, Atlantic Grupa primjenjuje i vlastiti Kodeks korporativnog upravljanja, unaprijedivši tako standarde transparentnosti poslovanja koji su posve u skladu s direktivama Europske unije. Kodeks definira procedure za rad nadzornih odbora, uprave i drugih organa i struktura nadležnih za odlučivanje, te osigurava izbjegavanje sukoba interesa, efikasan unutarnji nadzor te učinkovit sustav odgovornosti, dostupan na internetskim stranicama Atlantic Grupe (www.atlanticgrupa.com). Isto tako, Atlantic Grupa je potpisnik Kodeksa etike u poslovanju, čiji je inicijator Hrvatska gospodarska komora. Navedenim Kodeksom utvrđene su smjernice etičkog ponašanja poslovnih subjekata u okviru hrvatskog gospodarstva. Takvim određivanjem etičkih kriterija pridonosi se transparentnijem i učinkovitijem poslovanju i kvalitetnijim vezama poslovnih subjekata u Hrvatskoj s poslovnom sredinom u kojoj djeluju. Pristupanjem Kodeksu etike potpisnice se obvezuju na poštovanje ljudskih prava, primjenu odredbi o sprečavanju korupcije, odgovorno i etično ponašanje prema drugim tvrtkama na tržištu i na razvoj kvalitetnih odnosa i lojalne konkurencije.

U Atlantic Grupi svjesni smo važnosti te promičemo politiku raznolikosti i nediskriminacije na radnom mjestu i prilikom zapošljavanja. To nas je motiviralo da budemo potpisnici Povelje o raznolikosti (Diversity Charter) – inicijativi pokrenutoj u 16 zemalja Europske unije, koja je u Hrvatskoj razvijena u sklopu projekta Hrvatskog poslovnog savjeta za održivi razvoj (HR PSOR). Usvajanjem Povelje obvezali smo se i u skladu s tim promičemo politiku raznolikosti i nediskriminacije u radnoj sredini i poslovnom okruženju te redovno izvještavamo o svojim aktivnostima na tom području.

Upravo tu našu politiku poticanja raznolikosti u 2018. godini je prepoznalo Udruženje managera Slovenije te je našoj kompaniji dodijelilo glavnu Nagradu za uravnoteženost i politiku raznolikosti i nediskriminacije u radnoj sredini.

Atlantic Grupa se razvija i djeluje u skladu s dobrom praksom korporativnog upravljanja te nastoji svojom poslovnom strategijom, poslovnom politikom kao i ključnim internim aktima doprinijeti transparentnom i učinkovitom poslovanju te kvalitetnijim vezama s poslovnom sredinom u kojoj djeluje prateći svjetske i europske trendove.

Opis glavnih elementa sustava unutarnje kontrole i upravljanja rizikom sastavni je i važan dio našeg poslovanja, a njihovi elementi, kako su navedeni u nastavku, kao i opis rada Glavne skupštine i način ostvarenja prava glasa u istoj, sastav i rad Uprave i Nadzornog odbora, kao i njihovih odbora, te podaci o imateljima dionica u Društvu, sastavni su dio ove Izjave.

ORGANIZACIJA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA U ATLANTIC GRUPI

Struktura korporativnog upravljanja Atlantic Grupe temelji se na dualističkom sustavu, koji se sastoji od **Nadzornog odbora** i **Uprave Društva**. Zajedno s **Glavnom Skupštinom**, u skladu sa Statutom i Zakonom o trgovačkim društvima, predstavljaju tri temeljna organa Društva.

GLAVNA SKUPŠTINA

Glavna skupština je organ u kojem dioničari ostvaruju svoja prava u stvarima Društva. Način rada Glavne skupštine, njezina ovlaštenja, prava dioničara i način njihove realizacije propisane su Statutom Društva, koji je javno dostupan na internetskim stranicama Atlantic Grupe (www.atlanticgrupa.com). Radi donošenja odluka o pitanjima određenima zakonom i Statutom Društva, dana 28. lipnja 2018. godine održana je redovita Glavna skupština društva Atlantic Grupa d.d. Na navedenoj Skupštini usvojene su odluke o davanju razrješnice članovima Uprave i Nadzornog odbora Društva, odluka o isplati dividende dioničarima Društva razmjerno broju dionica kojih su imatelji u iznosu od 20,00 kuna po dionici, izboru tri člana Nadzornog odbora, te imenovanju revizora Društva za tekuću poslovnu godinu. Sve odluke s održane Glavne skupštine objavljene su u skladu sa zakonskim propisima te su dostupne na internetskim stranicama Atlantic Grupe (www.atlanticgrupa.com) i Zagrebačke burze (www.zse.hr).

NADZORNI ODBOR ATLANTIC GRUPE

Atlantic Grupa dioničko društvo ima Nadzorni odbor koji broji šest članova, obzirom da je, s danom 10. prosinca 2018., dotadašnjem članu Jean Louis Yvon Gourbinu, pretao mandat u Nadzornom Odboru Društva. Nadzorni odbor je u 2018. održao četiri sjednice, u skladu s prethodno objavljenim Kalendarom održavanja istih, koji se nalazi na internetskim stranicama Društva (www.atlanticgrupa.com) i Zagrebačke burze (www.zse.hr). Sukladno OECD Principima korporativnog upravljanja kao i preporukama iz Kodeksa, Nadzorni odbor Atlantic Grupe sastavljen je većinom od nezavisnih članova koji nisu u poslovnim, obiteljskim i drugim vezama s društvom, većinskim dioničarom ili grupom većinskih dioničara ili članovima uprave ili nadzornog odbora društva ili većinskog dioničara. Od ukupno 7 članova Nadzornog odbora Društva koji su djelovali u 2018. godini 6 članova dolazi iz kategorije nezavisnih stručnjaka. Članovi Nadzornog odbora Društva su:



ZDENKO ADROVIĆ

PREDSJEDNIK

ZDENKO ADROVIĆ, jedan od vodećih stručnjaka u hrvatskoj financijskoj industriji, direktor je te jedan od osnivača Hrvatske udruge banaka. Od 1996. do 2014. godine obnašao je funkciju predsjednika Uprave Raiffeisenbank Austria d.d, koju je tijekom mandata razvio u jednu od vodećih financijskih institucija s nekoliko priznanja Hrvatske gospodarske komore za najuspješniju banku u Republici Hrvatskoj. Prethodno je bio izvršni potpredsjednik za riznicu i likvidnost Privredne banke Zagreb, gdje je radio i kao direktor sektora investicijskog bankarstva te zamjenik predsjednika Uprave. Od 2017. godine član je Odbora za financije i državni proračun Hrvatskog sabora, a od 2018. godine član je Vijeća za nacionalnu konkurentnost. Od 2008. do 2016. godine bio je član Izvršnog odbora Hrvatske udruge poslodavaca, dok je u periodu od 2004. do 2013. obnašao funkciju člana Upravnog odbora Hrvatske gospodarske komore. Pored navedenog, u periodu od 1999. do 2006. obnašao je funkciju člana Nadzornog odbora Plive d.d. Diplomirao je Ekonomiju na Fakultetu za vanjsku trgovinu Sveučilišta u Zagrebu, gdje je pohađao i poslijediplomski studij iz područja korporativnih financija, te se usavršavao na sveučilištima u SAD-u i Ujedinjenom Kraljevstvu.



LADA TEDESCHI FIORIO

ZAMJENICA PREDSEDNIKA

LADA TEDESCHI FIORIO karijeru u Atlanticu započinje 1997. godine na mjestu zamjenice direktora Financija. Kao potpredsjednica za poslovni razvoj imala je važnu ulogu u pregovorima s potencijalnim ulagačima tijekom različitih Atlanticovih preuzimanja te u postupku inicijalne javne ponude 2007. godine. Transformacijom Atlantic Grupe u dioničko društvo, imenovana je Zamjenikom predsjednika Nadzornog odbora. Prije dolaska u Atlantic poslovna iskustva stjecala je u multinacionalnim kompanijama Wrigley u Njemačkoj i Mars Masterfood u Ujedinjenom Kraljevstvu, Nizozemskoj, Poljskoj i UAE. Diplomirala je ekonomiju na Università commerciale L. Bocconi u Milanu, a usavršavala se na London Business School.



SINIŠA PETROVIĆ

ČLAN

SINIŠA PETROVIĆ profesor je na Katedri za trgovačko pravo i pravo društava na Pravnom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. 1995. godine je bio poseban izaslanik delegacije Republike Hrvatske i član delegacije Republike Hrvatske na međunarodnoj mirovnoj konferenciji o Bosni i Hercegovini u Daytonu. Bio je potpredsjednik Savjeta za zaštitu tržišnog natjecanja te predstavnik Republike Hrvatske u Komisiji za arbitražu Međunarodne trgovačke komore. Autor je široke stručne literature te je sudjelovao u izradi hrvatskih propisa s područja trgovačkih društava, tržišnog natjecanja, prometa nekretnina, privatizacije, sporta i sprečavanja sukoba interesa u obnašanju javnih dužnosti. Bio je član Pregovaračke skupine za vođenje pregovora o pristupanju Hrvatske Europskoj Uniji. Diplomirao je, magistrirao i doktorirao na Pravnom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu.



FRANZ-JOSEF FLOSBACH

ČLAN

FRANZ-JOSEF FLOSBACH je diplomu industrijskog inženjera („Diplom Wirtschaftsingenieur“) stekao 1973. na Tehničkom fakultetu u Darmstadtu (Technische Hochschule Darmstadt). Većinu svog radnog vijeka, od 1975. godine, proveo u DEG-Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft mbH. DEG potiče privatna poduzeća u zemljama s tržištem u nastajanju i zemljama u razvoju. DEG je od 2001. dio njemačke razvojne banke KfW – Bankengruppe, Frankfurt. G. Flosbach obnašao je više izvršnih funkcija – revizija korporativnog upravljanja (među ostalim dužnostima: odgovornost i razrada ulaganja u Aziji, arapskim zemljama, jugoistočnoj Europi, Africi engleskog govornog područja), poslovno planiranje i kontroling (među ostalim dužnostima: uspješna implementacija SAP sustava), razvoj poslovanja i upravljanje portfeljom za područje Podсахarske Afrike, konzultantski poslovi – „Deutsche Mittelstand“, programi Europske zajednice (ECIP, CDI, JOPP), agencije za promicanje stranih ulaganja, Pakt stabilnosti za jugoistočnu Europu. Osim toga, bio je odgovoran za razvoj poslovanja DEG-a u istočnoj i jugoistočnoj Europi, Kavkazu, Središnjoj Aziji, Turskoj i Bliskom istoku – oko 30 zemalja, ulaganja od 1,5 milijarde eura, portfelj od oko 110 kompanija, 200–500 milijuna novih obveza godišnje. Prije karijere u DEG-u, Franz Josef Flosbach radio je kao stariji savjetnik u kompaniji Treuhand- Vereinigung AG / Coopers & Lybrand GmbH, današnjem PricewaterhouseCoopersu (PWC), s posebnim fokusom na aktivnosti spajanja i preuzimanja. G. Flosbach posjeduje specifično znanje u sljedećim područjima: financiranje – financiranje projekata, pružanje dugoročnih zajmova, vlasnički kapital; spajanje i preuzimanje; restrukturiranje i privatizacija; savjetodavne usluge; upravljanje rizicima; korporativno upravljanje. Jednako tako, posjeduje iznimni „know-how“ u pogledu zemalja i sektora. Trenutno obavlja dužnost člana u četiri nadzorna odbora, dvije komisije za reviziju i – kao predsjednik – jednom odboru za rizike u četiri renomirane kompanije u regiji.



ALEKSANDAR PEKEĆ

ČLAN

SAŠA PEKEĆ je izvanredni profesor na Fuqua School of Business Sveučilišta Duke. Ekspert je iz područja menadžerskog odlučivanja u kompleksnim kompetitivnim okruženjima te autor radova u vodećim akademskim časopisima iz menadžerskih znanosti, kao i radova iz područja ekonomije, matematike i psihologije. Konzultantska iskustva Saše Pekeća uključuju bankarsku, internet, farmaceutsku, prodajnu i telekomunikacijsku industriju. U periodu od 2010. do 2015. bio je član Savjeta za gospodarstvo Predsjednika Republike. Doktorirao je na sveučilištu Rutgers, a diplomirao na Sveučilištu u Zagrebu.



LARS PETER ELAM HÅKANSSON

ČLAN

LARS PETER ELAM HÅKANSSON, kao Predsjednik Uprave te glavni upravitelj imovinom (Chief Investment Officer) vodi investicijske timove East Capitala zadužene za regije Istočna Europa i Azija. Peter je ustanovio investicijsku filozofiju i strategiju East Capitala kojim još uvijek upravlja. Od ranih je devedesetih godina radio na tržištima u nastajanju i razvoju te i danas nastavlja putovati i posjećivati kompanije širom svijeta. Pet puta je bio nagrađen za najboljeg fond menadžera od strane Morningstara te od strane najvećeg švedskog financijskog dnevnika Dagens Industri. On i investicijski timovi isto su tako primili brojne nagrade Lipper za uspješno poslovanje fondovima kojim upravlja East Capital. Ujedno je predsjednik Uprave švedske glazbene kuće slavni, član Uprave Bonnier Business Press-a i švedskog Inter Peace-a. Prije osnivanja East Capitala bio je na vodećim pozicijama u kompaniji Enskilda Securities u Londonu, Parizu i Stockholmu – gdje mu je zadnja pozicija bila na čelu odjela za upravljanje kapitalom te odjela analiza na globalnoj razini. Peter je studirao na štokholmskoj školi ekonomije te na l'EDHEC u Lilleu. Tečno govori švedski, engleski i francuski jezik.

Članovi Nadzornog odbora Društva nagrađeni su za svoj rad te imaju pravo na nagradu koja je primjerena vremenu njihova angažmana, poslovima koje obavljaju te stanju i poslovanju društva. Slijedom navedenog, u 2018. godini članovima Nadzornog odbora isplaćene su naknade u sljedećim bruto iznosima: g. Zdenku Adroviću ukupno 364.932,12 kune; gđi. Ladi Tedeschi Fiorio ukupno 25.095,33 kune; g. Siniši Petroviću ukupno 150.572,04 kune; g. Franzu Jozefu Flosbachu ukupno 117.187,77 kune; g. Aleksandru Pekeču ukupno 140.067,23 kune; te g. Larsu Peteru Håkanssonu ukupno 144.878,01 kune.

KOMISIJE NADZORNOG ODBORA

U sklopu Nadzornog odbora djeluju tri Komisije koje svojim radom potpomažu rad i djelovanje Nadzornog Odbora: Komisija za reviziju, Komisija za imenovanje i nagrađivanje te Komisija za korporativno upravljanje. Svaka Komisija previda tri člana, od kojih se dva imenuju iz reda članova Nadzornog odbora, dok se jedan član imenuje iz reda vrsnih stručnjaka za predmetno područje.

KOMISIJA ZA KORPORATIVNO UPRAVLJANJE definira sustav mehanizama za osiguravanje ravnoteže između prava dioničara i potreba menadžmenta za usmjeravanje poslova Društva i upravljanja tim poslovima. Daje okvir za postavljanje ciljeva Društva i određivanje sredstava za postizanje tih ciljeva te praćenje izvedbe i djelotvornosti tih ciljeva. Komisiji predsjedava Siniša Petrović, dok je iz redova vanjskih stručnjaka imenovana Nina Tepeš.

KOMISIJA ZA IMENOVANJE I NAGRAĐIVANJE predlaže kandidate za članstvo u Upravi, Nadzornom odboru i rukovodeći kadar kompanije te predlaže sadržaj ugovora sa članovima Uprave te strukturu njihova nagrađivanja i nagrađivanja članova Nadzornog odbora. Komisiji predsjedava Aleksandar Pekeč, iz reda članova Nadzornog odbora imenovan je Lars Peter Elam Håkansson, dok je iz reda vanjskih stručnjaka imenovan Zoran Sušanj.

KOMISIJA ZA REVIZIJU detaljno analizira financijske izvještaje, pruža podršku računovodstvu Društva te uspostavlja dobre i kvalitetne interne kontrole u Društvu. Prati integritet financijskih informacija, a osobito ispravnost i konzistentnost računovodstvenih metoda koje koristi Društvo i Grupa kojoj pripada, uključivši i kriterije za konsolidaciju financijskih izvješća društava koja pripadaju Grupi. Također, zadaća Komisije je praćenje kvalitete unutarnjeg sustava kontrole i upravljanja rizicima, s ciljem da se glavni rizici kojima je društvo izloženo na odgovarajući način identificiraju i javno objave te da se njima na odgovarajući način upravlja. Komisiji predsjedava Franz-Josef Flosbach, iz reda članova Nadzornog odbora imenovana je Lada Tedeschi Fiorio, dok je iz reda vanjskih stručnjaka imenovan Marko Lesić.

Članovi predmetnih Komisija, koji nisu ujedno i članovi Nadzornog odbora, za svoj rad i doprinos funkcioniranju Nadzornog odbora Atlantic Grupe ostvarili su pravo na naknadu. U 2018. gđi. Nini Tepeš je na ime naknade isplaćeno ukupno bruto 26.476,32 kune, g. Marku Lesiću ukupno bruto 19.996,29 kune, a g. Zoranu Sušanju ukupno bruto 18.859,68 kune.



Uprava Atlantic Grupe

Uprava Atlantic Grupe broji tri člana, a čine ju Predsjednik i Potpredsjednici Grupe za Korporativne aktivnosti i Financije. S danom 6. studenim 2018., dotadašnjem Starijem Potpredsjedniku za Operativno poslovanje Mladenu Veberu predao je mandat članstva u Upravi Društva. Tijekom 2018. godine održano je jedanaest sjednica Uprave. Uprava Atlantic Grupe djeluje u sljedećem sastavu:



EMIL TEDESCHI

PREDSJEDNIK
UPRAVE



EMIL TEDESCHI je osnivač i većinski vlasnik Atlantic Grupe. Dobitnik je brojnih priznanja struke i medija, a 2010. godine dobitnik je odlikovanja Predsjednika Republike za posebne zasluge u gospodarstvu. Sudjelovanjem u radu Nacionalnog parlamentarnog odbora za praćenje pregovora bio je aktivno uključen u proces približavanje Hrvatske Europskoj uniji. Bio je član Gospodarsko-socijalnog vijeća, od 2005. do 2007. godine izvršavao je dužnost Predsjednika Hrvatske udruge poslodavaca, a od 2010. do 2015. bio je član je Savjeta za gospodarstvo Predsjednika Republike. Počasni je konzul Irske u Republici Hrvatskoj, član Trilateralne komisije, Vijeća dekana na Harvard Kennedy School of Governance, INSEAD Alumni udruženja, Programskog vijeća Zagrebačke škole ekonomije i menadžmenta, Poslovnog savjeta Ekonomskog fakulteta u Ljubljani, Savjeta Sveučilišta u Rijeci i Vijeća povjerenika Moskovskog državnog instituta za međunarodne odnose.



NEVEN VRANKOVIĆ

POTPREDSJEDNIK UPRAVE
ZA KORPORATIVNE AKTIVNOSTI

NEVEN VRANKOVIĆ se Atlantic Grupi pridružio 1998. godine na mjestu izvršnog direktora za korporativne aktivnosti. Od 2001. godine preuzima nadležnost za aktivnosti Atlantic Grupe u području spajanja i preuzimanja, a 2002. godine je imenovan potpredsjednikom za Korporativne aktivnosti. Poslovna iskustva stjecao je radeći u pravnom odjelu Bergen Banke u Norveškoj te kao karijerni diplomat u hrvatskim veleposlanstvima u Washingtonu i Beogradu. Bio je član Radne skupine za pripremu pregovora o pristupanju Republike Hrvatske Europskoj uniji za poglavlje 6. – Pravo trgovačkih društava. Diplomirao je na Pravnom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu, a magistrirao na Washington College of Law u SAD-u. Dodatna stručna znanja iz područja spajanja i preuzimanja stjecao je na poslovnoj školi INSEAD u Francuskoj.



ZORAN STANKOVIĆ

POTPREDSJEDNIK
ZA FINANCIJE

ZORAN STANKOVIĆ se Atlantic Grupi pridružuje u veljači 2007. godine na mjestu potpredsjednika za Financije. Prethodno je tri godine proveo u Plivi na mjestu Direktora kontrolinga Grupe zaduženog za koordinaciju i nadzor financijskog poslovanja Plivine mreže kompanija u zemlji i inozemstvu. Prije dolaska u Plivu od 1995. do 2003. godine je radio u Arthur Andersenu i Ernst & Youngu kao stariji menadžer za reviziju zadužen za velike klijente. Član je međunarodnog udruženja The Association of Chartered Certified Accountants. Diplomirao je na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu.



POLITIKA NAGRAĐIVANJA ČLANOVA UPRAVE

Ugovorom o obavljanju poslova člana Uprave, odnosno ugovorom o radu za članove Uprave koji su u radnom odnosu u Atlantic Grupi definirana su **prava i obaveze članova Uprave** po osnovi obnašanja funkcije člana Uprave, i to:

- **mjesečna plaća** članova Uprave, utvrđena u bruto iznosu,
- **godišnji dodatak** (bonus naknada) za godine važenja ugovora, utvrđen u određenom postotku od ostvarene osnovne godišnje bruto plaće, a pod uvjetom ostvarenja najmanje 90% plana konsolidiranog EBITDA AG za poslovnu godinu. Iznos godišnjeg dodatka na plaću (bonusa) određuje se sukladno ostvarenju poslovnog cilja, koji se sastoji od ocjene ispunjenja profitnog cilja, s težinskim udjelom 80% i direktne prodaja vanjskim kupcima (trećoj strani) konsolidirano AG, s težinskim udjelom 20%,
- **polica životnog osiguranja** koju za članove Uprave ugovara Atlantic Grupa kod respektabilnih osiguravajućih društava u Republici Hrvatskoj s godišnjom premijom od 8.250 kuna,
- **polica osiguranja osoba od posljedica nesretnog slučaja** (nezgode) s godišnjom premijom od 8.300 kuna,
- **dobrovoljno zdravstveno osiguranje** u čiji su sustav uključeni članovi Uprave, čime im Atlantic Grupa, kao ugovaratelj osiguranja, uz godišnju premiju od 7.500 kuna po osobi, omogućava kvalitetan zdravstveni tretman kroz godišnji sveobuhvatni sistematski pregled, sve potrebne specijalističke i medicinske pretrage uz primjenu suvremenih i najučinkovitijih medicinskih aparata i opreme, u specijaliziranim poliklinikama kod vrhunskih zdravstvenih stručnjaka,
- **pravo na korištenje službenog automobila**, pravo na naknadu svih troškova koje član Uprave ima u obavljanju svoje funkcije.

Svi članovi Uprave imaju menadžerske ugovore koji obuhvaćaju čitav **niz obvezujućih odredbi**, ali i onih stimulativnih kako slijedi:

- **poslovna tajna** – članovi Uprave su obvezani na zaštitu poslovne tajne društva za vrijeme i nakon prestanka radnog odnosa, bez obzira na razloge prestanka radnog odnosa. Obveza čuvanja poslovne tajne uključuje i poslovne tajne povezanih društava Atlantic Grupe d.d.,
- **zabrana natjecanja** – obvezuje člana Uprave u periodu godine dana od dana isplate otpremnine, ako mu se ona isplaćuje,
- **ugovorna kazna** – u slučaju kršenja zabrane natjecanja, član Uprave je u obvezi platiti ugovornu kaznu u iznosu dvanaest prosječnih mjesečnih neto plaća isplaćenih članu Uprave u tri mjeseca prije prestanka ugovora,

- **zabrana sudjelovanja člana Uprave u vlasničkoj i/ili upravljačkoj strukturi**, bilo direktno ili indirektno, u bilo kojem društvu koje je u tržišnoj utakmici s Atlantic Grupom i povezanim društvima, odnosno u društvu s kojim Atlantic Grupa i povezana društva ostvaruju poslovnu suradnju, kao i da u takvim društvima djeluje kao savjetnik ili konzultant, bez obzira da li je za isto plaćen ili ne,
- **ostale aktivnosti**, osim onih koje obavlja za povezana društva Atlantic Grupe, bez obzira da li za te aktivnosti prima naknadu ili ne, uključivo i članstvo u nadzornim odborima, savjetodavnim tijelima i sl., član Uprave može obavljati isključivo temeljem prethodnog odobrenja Uprave društva Atlantic Grupa,
- **radni odnos, trajanje ugovora i otkazni rokovi** – članovi Uprave zasnivaju radni odnos na neodređeno vrijeme u Atlantic Grupi ili u njezinim povezanim društvima, a ugovor za obavljanje funkcije člana Uprave zaključuje se na period od 3 godine, s mogućnošću otkaza u skladu sa zakonom predviđenim rokovima,
- **otpremnina** – ugovorena otpremnina u iznosu dvanaest (12) prosječnih mjesečnih bruto plaća člana Uprave isplaćenih članu Uprave u tri mjeseca prije prestanka ugovora. Obveza isplate otpremnine nastaje u slučaju otkazivanja ugovora za vrijeme njegova važenja od strane Atlantic Grupe, osim ako se ugovor ne otkazuje iz razloga uvjetovanih skrivljenim ponašanjem člana Uprave.

Predsjedniku Uprave Atlantic Grupe d.d., Emilu Tedeschiju isplaćena je u 2018. godini naknada u bruto iznosu od 4.098.728,26 kuna, od čega iznos od 2.751.840,00 kuna predstavlja fiksni dio plaće, iznos od 1.057.745,81 kuna predstavlja varijabilni dio plaće, dok iznos od 289.142,45 kuna predstavlja ostale primitke u naravi.

Nevenu Vrankoviću, Potpredsjedniku Grupe za korporativne aktivnosti, u 2018. godini isplaćena je u 2018. godini naknada u bruto iznosu od 3.930.988,35 kuna, od čega iznos od 1.937.113,14 kuna predstavlja fiksni dio plaće, iznos od 1.912.035,96 kuna predstavlja varijabilni dio plaće, dok iznos od 81.839,25 kune predstavlja ostale primitke u naravi.

Zoranu Stankoviću, Potpredsjedniku Grupe za financije, u 2018. godini isplaćena je u 2018. godini naknada u bruto iznosu od 3.913.617,61, od čega iznos od 1.856.090,06 kuna predstavlja fiksni dio plaće, iznos od 2.001.642,62 kune predstavlja varijabilni dio plaće, dok iznos od 55.884,93 kune predstavlja ostale primitke u naravi.

STRATEŠKO POSLOVNO VIJEĆE

Strateško poslovno vijeće, od njegova osnivanja početkom 2012. godine, djeluje kao multifunkcionalno tijelo koje raspravlja o vitalnim strateškim i operativnim korporativnim pitanjima, analizi poslovanja, definiranju prioriteta, nadzoru strateških planova, te koordinaciji između organizacijskih cjelina i donošenju ključnih odluka. Članove Vijeća čine: Predsjednik Uprave, Potpredsjednik Grupe za Financije, Potpredsjednik Grupe za Korporativne aktivnosti, Potpredsjednik za Distribuciju, Potpredsjednik za Poslovni razvoj i strategiju, Glavni direktori Upravljanja mrežom distributera, Strateških poslovnih područja, Strateških distribucijskih područja, Stariji izvršni direktori Distribucijskog poslovnog razvoja, Korporativnih pravnih poslova, upravljanja kvalitetom i upravljanja imovinom, Transformacija i informacijskih tehnologija, Upravljanja korporativnim ključnim kupcima, Generalni tajnik, te Izvršni direktori Centralne nabave, Korporativnih ljudskih resursa, Korporativnog kontrolinga i Centralnog marketinga i inovacija.

Prestankom mandata u Upravi Društva Starijem Potpredsjedniku Grupe za Operativno poslovanje, te pripajanjem poslovanja Poslovnog područja Gourmet Strateškom poslovnom području Delikatesni namazi Izvršnom direktoru Poslovnog područja Gourmet, tijekom 2018. prestali su mandati i u Strateškom poslovnom vijeću Društva.

POSLOVNI ODBORI

ODBOR ZA DRUŠTVENU ODGOVORNOST doprinosi implementaciji načela održivoga razvoja u svakodnevnom poslovanju na način da prati stanje u kompaniji i pokreće inicijative za unapređenje društveno odgovornog poslovanja. Odbor za društvenu odgovornost vodi Generalni tajnik Društva, a članovi su Izvršni direktor Korporativnih ljudskih resursa, Direktor Korporativnih komunikacija i Direktor Korporativnog upravljanja kvalitetom.

INTERNA REVIZIJA U 2018. GODINI

Korporativna interna revizija Atlantic Grupa izvršava funkciju neovisne revizije i kontrole te informira menadžere kroz sveobuhvatna izvješća o provedenoj reviziji (nalazi i prijedlozi poboljšanja). Interna revizija odgovorna je za procjenjivanje razine upravljanja rizicima u poslovnim procesima, revidiranje efikasnosti sustava internih kontrola sa svrhom unapređenja upravljanja rizicima i usklađenosti s procedurama, ispitivanje i analiziranje usuglašenosti postojećih poslovnih sustava s usvojenim politikama, planovima, procedurama, zakonima i pravilima koji mogu imati značajan utjecaj na poslovna izvješća. Zadužena je da preporučuje preventivne mjere u području financijskog izvješćivanja, usklađenosti, poslovanja i kontrole u cilju otklanjanja rizika i eventualnih nedostataka koji bi mogli voditi do neučinkovitosti procesa ili prijevornih postupaka. Interna revizija u svom radu i planu revizije informira Revizorski odbor, a nalazi i preporuke pomažu menadžmentu u poboljšavanju procesa, preventivnom eliminiranju potencijalnog rizika ili svodenju rizika na prihvatljivu razinu.

U 2018. godini je realizirano 14 revizija u sljedećim područjima: distribucija i logistika u Retail i HoReCa kanalima, marketing, Centralna nabava te proizvodna i prodajna poduzeća Grupe u Makedoniji, Hrvatskoj te Bosni i Hercegovini. Navedeni revizijski postupci inicirali su ukupno 116 posebnih akcija za poboljšanja poslovanja i umanjenje specifičnih rizika, ali u tijeku revizije nisu uočene značajne nepravilnosti.



Sponzorstva i donacije (društveno odgovorno poslovanje)

Društveno odgovorno poslovanje u svom širem smislu odrednica je djelovanja Atlantic Grupe. Kroz sponzorstva i donacije kompanija nastoji promovirati vrijednosti koje dijeli sa svojim društvenim okruženjem, a to su strast, odgovornost i rast. Pregršt je aktivnosti i potpora kojima je kompanija u 2018. godini poduprla razne udruge, organizacije i akcije, a u pregledu donosimo dio njih.

SPORT

- **KK CEDEVITA**
- **KK ZABOK**
- **EXTREME SPORTSKO ZABAVNA NATJECANJA**
- **ATP UMAG**
- **STREET CHALLENGE LIPIK**
- **JAKA REMEC - BMX EXTREME RIDER**
- **NK HAJDUK**
- **POKAL COCKTA MLADI SKAKAČI**
- **3X3 SARAJEVO BASKET**

KOŠARKA

Atlantic Grupa aktivno je uključena u promoviranje košarke pa tako i u 2018. godini perjanica svih Atlanticovih sponzorstava nastavlja biti Košarkaški klub Cedevita. U 2018. godini klub je osvojio peti uzastopni naslov prvaka Hrvatske te peti uzastopni Kup Krešimira Čosića te je ujedno proglašen i najboljom sportskom momčadi grada Zagreba. Zahvaljujući sponzorstvu Atlantic Grupe, kao i naporima za okupljanjem dodatnih sponzora oko Kluba, on je danas jedna od najperspektivnijih momčadi u Hrvatskoj i regionalnim ligama te redovni sudionik europskih natjecanja. Ono što je posebno važno i na čemu se gradi uspjeh ovog projekta je posebna podrška Atlantica u financiranju, organizaciji i upravljanju Košarkaške akademije kluba koja okuplja preko tisuću djece. Klub i Akademija aktivno rade u 24 škole košarke u zagrebačkim osnovnim školama, osiguravajući tako budućnost ovog sporta jednako kao i mogućnost zdrave i korisne aktivnosti u slobodno vrijeme. Cjelokupni sezonski rad nadopunjen je organizacijom ljetnog kampa na Velom Lošinju gdje polaznici škole košarke i svi gosti imaju priliku uživati u moru i košarci. Dom košarke Cedevita i dalje ostaje glavni košarkaški centar u Hrvatskoj gdje, osim svih klupskih selekcija, treniraju još četiri muška zagrebačka košarkaška kluba, kao i dva ženska, a već petu sezonu zaredom tamo treniraju i štićenici udruge Down 21. U protekloj godini su Cedevitaši ugostili i košarkašku reprezentaciju Hrvatske u kolicima te kamp Jerella Blassingamea koji je doveo NBA zvijezdu Kennetha Farieda.

~
1.000

DJECE OKUPLJA
KOŠARKAŠKA
AKADEMIJA KLUBA

~
24

ŠKOLE KOŠARKE
U ZAGREBAČKIM
OSNOVNIM ŠKOLAMA
U KOJIMA AKTIVNO RADE
KLUB I AKADEMIJA



OSTALI SPORTOVI



Uz košarku, tenis, nogomet te podupiranje ekstremnih natjecanja i sportaša, Atlantic Grupa je svoju podršku u 2018. rado pružila i stolnoteniskom klubu Malinska koji ostvaruje izvanredne rezultate, ali i vaterpolo klubu Jadran Split koji je ostvario zapažene rezultate i u domaćem i europskom natjecanju. Sport na ulici ima svoje čari, a to najbolje znaju i natjecatelji košarkaškog street challenge-a u Lipiku koje uz najbolje europske momčadi 3x3 košarke pruža i atraktivan popratni sadržaj zajedno s brendovima Atlantic Grupe. Također, poseban Cocktin pokal, cjelogodišnji natjecateljski sustav za mlade skijaše omogućava im da skupljaju iskustvo i bruse svoju skakačku vještinu za nove pobjede.

Već pet godina kompanija interno okuplja zaposlenike unutar projekta „Body and Mind – Opportunity to be fit“ s ciljem da im se omogući primjenjivanje zdravog načina života kroz različite sportske aktivnosti. Unutar projekta posebno se ističe 27 sportskih klubova koji djeluju na 5 tržišta u 14 sportova, a broje čak 1172 Atlantikovca. „Body and Mind – Opportunity to be fit“, rezervira i jedan vikend godišnje za sveobuhvatna sportska natjecanja zaposlenika. Ta aktivnost zadovoljila je sve kriterije stručnog tijela Europske komisije i po prvi put je uvrštena u finale BeActive nagrade. To je ujedno i prvi put da je Hrvatska imala svog predstavnika na ovom velikom događaju.



DAN VRIJEDNOSTI (VALUE DAY)



Da Atlantikovci uistinu uživaju u pomaganju drugima pokazuje veliki odaziv na Dan vrijednosti, gdje još od 2012. godine zaposlenici sudjeluju u nizu humanitarnih aktivnosti s ciljem unaprjeđivanja uvjeta u svojim lokalnim zajednicama i radnim okruženjima. U 2018. godini je čak 1200 Atlantikovaca sudjelovalo u više od 60 različitih aktivnosti u osam zemalja te ponovno imalo priliku pokazati svoj pozitivan duh i vrijednosti koji ih nose u svemu što rade. Strastveno, kreativno i odgovorno trudili su se i pomagali lokalnim zajednicama, ali i jedni drugima kroz različite vidove pomoći, uređenje radnih lokacija, okoliša, sadnju biljaka, bojanje i čišćenje te davanje krvi. Zbog toga je u okviru Osme međunarodne konferencije o društveno odgovornom poslovanju CSR Forum Srbija u 2017. Atlantic dobio nagradu za korporativno volontiranje, a u 2018. dodatno priznanje kao jedna od članica za doprinos razvoju CSR aktivnosti u Srbiji. Nagrada za korporativno volontiranje uspostavljena je 2011. godine u suradnji s međunarodnim partnerima CSR Europe i BITC u sklopu obilježavanja europske godine volontiranja, kao dio šire inicijative koja je realizirana u 23 europske zemlje.



SVAKI DAN JE DAN VRIJEDNOSTI – U 2017. je implementiran „Program za dušu” koji podupire humanitarna djela zaposlenika, ne samo za Dan vrijednosti, već kroz cijelu godinu, a nastavio se i u 2018. godini. Atlantic Grupa shvaća važnost zajednice u kojoj djeluje i podržava dobra djela svojih zaposlenika koja utječu na dobrobit naše zajednice i predstavljaju naše korporativne vrijednosti:

DONACIJE – Jedna od mogućnosti aktivnog stvaranja pozitivnih vrijednosti je donacija za one kojima je najpotrebnija. Za svaku financijsku potporu organizaciji koja je bila dijelom Dana vrijednosti, Atlantic Grupa sudjeluje u donaciji s dodatnih 50% od iznosa donacije.

VOLONTIRANJE – Prepoznavanje potreba zajednice i spremnost na aktivno djelovanje Atlantic Grupa podupire s dodatnim slobodnim danom. Naime, za svaka 2 dana volonterskog rada u organizaciji koja je bila dijelom Dana vrijednosti, dobiva se dodatan slobodan dan za volontiranje.



VALUE DAY EVERY



KULTURA I ZNANJE

- **24. SARAJEVO FILM FESTIVAL**
- **MUSICOLOGY**
- **LEAP SUMMIT**
- **YAMMATOVO**
- **GASTRO MUSIC FEST**
- **SEMPK KONFERENCIJA**
- **EXIT FESTIVAL**
- **SEASTAR FESTIVAL**
- **FORUM MLADIH LIDERA SRBIJE**

Atlantic Grupa je i u 2018. godini podržala 24. Sarajevo film festival (SFF) kao centralnu kulturnu manifestaciju u regiji, ne samo kao sponzor Festivala nego i kao podupiratelj kampanje „Svi smo mi iz istog filma”. Atlantic Grupa i Sarajevo Film Festival su, na tragu dugogodišnje suradnje i prijateljstva, u 2018. odlučili u potpunosti otvoriti granice umjetnosti i dotad neviđenim projektom omogućiti publici iz cijele regije da postane dijelom Sarajevo Film Festivala. Kampanja „Svi smo mi iz istog filma” trajala je tjedan dana i rezultirala nastankom prvog amaterskog vertikalnog filma u čijem je stvaranju sudjelovalo gotovo stotinu kreativaca iz cijele regije. Promociju i kampanju po prvi put podržala je i Grand kafa razvijanjem brojnih aktivnosti na digitalnim kanalima i suradnjom s regionalnim zvijezdama malih i velikih ekrana kako bi iskoristili ovu priliku za nastavak uspješnog pozicioniranja među ljubiteljima umjetnosti, a Argeta doručak opet je bio najukusniji doručak Sarajevo Film Festivala. Argeta je ugostila sudionike projekta Sarajevo Talents, poslovne partnere i predstavnike medija.

Uz podupiranje filmske umjetnosti, Atlantic Grupa je uvijek uz bok najboljim glazbenim projektima pa je tako u 2018. godini i dalje podupirala Yammatovo uz Cocktu kao noseći brend, Musicology projekt uz Barcaffè u Srbiji, Sloveniji i Hrvatskoj, kao i u novosadski Exit festival te bila uz nastupe velikih svjetskih glazbenih imena kao što su Johnny Marr, Keziah Jones, Ecos Company i drugi.

Kad je riječ o mladima i znanju, Atlantic je treću godinu zaredom podržao najveće okupljanje mladih tzv. changemakera u ovom dijelu Europe, predstavivši na LEAP konferenciji karijerne prilike koje pruža kao kompanija. LEAP Summit je tada okupio 3 tisuće sudionika iz više od 35 zemalja svijeta te 103 predavača. Na četiri paralelne pozornice raspravljalo se o inovacijama, poduzetništvu, digitalnim tehnologijama, razvoju karijere te inspiraciji i motivaciji.

U Srbiji u Novom Sadu je pak po treći puta za redom pod generalnim sponzorstvom Atlantic Grupe održan Forum mladih lidera Srbije 2018. YES! koji je okupio preko 100 mladih uspješnih ljudi zaposlenih u kompanijama, kao i studenata završnih godina fakulteta i doktoranata. Atlantic Grupa integrirano se predstavila kroz Atlantic Experience izložbeno rješenje u sklopu kojeg su sudionici imali priliku vidjeti koje prilike Atlantic pruža mladima.



OSTALE AKTIVNOSTI U ZAJEDNICI

Atlantic Grupa svjesna je koliko se malim koracima mogu ostvariti značajni pomaci, pa tako npr. već dugi niz godina interno organizira odvojeno sakupljanje plastičnih čepova, čime zaposlenici pomažu humanitarnoj akciji Udruge oboljelih od leukemije i limfoma - „Plastičnim čepovima do skupih lijekova“. Cilj akcije je da se plastični čepovi od PET i tetrapak ambalaža prikupljaju i šalju u Udrugu, koja u zamjenu za njih dobije određena novčana sredstva kojima kupuje skupe lijekove koji nisu na listi HZZO-a, a potrebni su ovoj skupini oboljelih za liječenje. Također, i u 2018. godini Atlantic sudjelovao je u projektu „Iskustvo zlata vrijedi“. Riječ je o projektu u kojem Atlantic sudjeluje zadnjih 5 godina, a unutar kojeg studentima s invaliditetom ili slabijeg imovinskog stanja pruža priliku za stručnu praksu. Već šestu godinu zaredom organiziraju ga Poslovni dnevnik i Večernji list, a težnja je proširiti doseg društveno odgovornog poslovanja te dodatno senzibilizirati poslovnu zajednicu za studentske probleme.

Da se posebno pazi na ravnotežu i poticanje različitosti u kompaniji, svjedoči i nagrada UKljučići sve koju je Atlantic dobio u Sloveniji za ravnotežu i raznolikost u poslovanju tvrtke. Ovo priznanje znači da je integracija svake raznolikosti dio poslovne svakodnevice u Atlanticu.

Uz to, u zajednicu ulazimo i podupirući aktivnosti hrvatskog Crvenog križa, gdje Atlantic rado daje podršku njihovom radu i sudjeluje kao donator u njihovim vrijednim inicijativama tijekom godine.

Tijekom cijele godine uz Atlanticov humanitarni program (Charity Program) zaposlenici mogu sudjelovati u raznim humanitarnim aktivnostima. Ovaj program omogućuje stvaranje pozitivnih vrijednosti tijekom aktivnosti te podupire dobrotvorna djela koja su usklađena s aktivnostima Dana vrijednosti. Budući da kompanija rado potiče humanitarno djelovanje svojih zaposlenika, Atlantic Grupa je na dva načina odlučila poduprijeti te aktivnosti. Zaposlenici mogu odabrati volontiranje u nekoj od organizacija koje su bile dijelom Dana vrijednosti, u vremenu koji sami odaberu tijekom svog slobodnog vremena, a kompanija ih daruje s dodatnim slobodnim danom koji mogu iskoristiti za dobrotvorna djela. Isto tako, zaposlenici mogu donirati neku od organizacija koje su dio Dana vrijednosti. Za svaku takvu financijsku potporu dobrotvorne namjene, Društvo participira s dodatnih 50% navedenog iznosa. Primjerice, ako zaposlenik donira 10 EUR, tvrtka će dodatno donirati još 5 EUR (do maksimalno 200 eura u jednoj godini).



PROMICANJE DOP-A NA DIGITALNIM PLATFORMAMA

Poslovna inicijativa Dobra Hrvatska u suradnji s HUP-om i UN Global Compact Hrvatskom dodijelila je nagradu Sjaj za vidljivost društveno odgovornog poslovanja i održivosti na digitalnim komunikacijskim platformama. Na ovogodišnjem izdanju prijavljena je bila 41 kompanija, a Atlantic Grupa se našla na samome vrhu liste zahvaljujući svojoj suverenoj DOP praksi i digitalnoj komunikaciji iste te je iz tog razloga i Atlanticu dodijeljeno priznanje SJAJ. Cilj inicijative jest istaknuti dobru praksu digitalne vidljivosti DOP-a i potaknuti javnost da se bavi društveno odgovornim poslovanjem. Nagrada se dodjeljuje organizacijama za digitalnu vidljivost, komuniciranje i afirmaciju društveno odgovornog poslovanja i održivog razvoja.



Održivi razvoj i zaštita okoliša u 2018. godini

Temeljem naše kontinuirane želje za usavršavanjem na svim područjima našeg rada, u 2018. godini smo unaprijedili mnoga područja integriranog sustava upravljanja okolišem i energijom:

- fokusirali smo se na podizanje učinkovitosti gospodarenja otpadom,
- poboljšali smo načine mjerenja energetske učinkovitosti na lokacijama, te smo
- sistematično pristupili uvođenju poboljšanja na sustavima prečišćavanja otpadne vode.

Naši zaposlenici iz odjela Marketinga i Razvoja kontinuirano vode brigu o elementima održivosti, što znači da se kod dizajniranja novih proizvoda redovno traže rješenja s minimalnim negativnim utjecajem na okoliš.

Da bi na svim tržištima osigurali redovnu usklađenost po svim zahtjevima primjenjivog zakonodavstva, uveli smo praksu godišnje revizije sustava upravljanja okolišem i energijom uz pomoć vanjskog stručnjaka za lokalno zakonodavstvo. Takav pristup smo prvo primijenili na lokacijama našeg poslovanja u Sloveniji, temeljem kojeg iskustva stečenu dobru praksu prenosimo na ostala tržišta na kojima djelujemo.

ENERGETSKA EFIKASNOST I POTROŠNJA VODE

Sustav upravljanja energetskom efikasnošću, u djelu mjerenja i planiranja poboljšanja, naslanja se na proces upravljanja izvrsnošću operativnog poslovanja. Odjel izvrsnosti operativnog poslovanja na mjesečnoj razini prati i analizira KPI-jeve zajedno s nositeljima ovih aktivnosti na pojedinim proizvodnim lokacijama. Praćenjem trendova, identificiraju se novi izazovi, područja za poboljšanja i dobra praksa.

Inicijative za povećanje energetske efikasnosti iz pojedinih lokacija evidentiraju se na korporativnoj razini, u okviru Centralnog upravljanja investicijama i izvrsnosti operativnog poslovanja. Na ovaj način, centraliziranim pristupom brinemo o razvoju energetske učinkovitosti i realizaciji konkretnih projekata. Kao i prijašnjih godina, i dalje su nam od najvećeg prioriteta u ovom području, investicije vezane na uvođenje naprednijih sustava za kontrolu potrošnje energije, pri čemu je kvalitetno mjerenje neophodan preduvjet za daljnja tehnička unaprjeđenja.

Navodimo nekoliko primjera tehnoloških poboljšanja koje smo implementirali na našim proizvodnim lokacijama tijekom 2018.:

- Grand Prom d.o.o. i Soko Štark d.o.o., Beograd – zamjena kotla energetsko efikasnijim,
- Soko Štark d.o.o., Beograd – unaprjeđenje sustava za nadzor potrošnje električne energije i prirodnog plina,
- Soko Štark d.o.o., Igroš – investicija u novi pasterizator i energetsko efikasniji kompresor,
- Soko Štark d.o.o., Palanački Kiseljak – povećali smo snage izmjenjivača topline korištenjem termalne vode kao obnovljivog izvora energije,
- Cedevida d.o.o., Apatovec – ugradnja brojila potrošnje goriva i brojila radnih sati,
- Cedevida d.o.o., Zagreb – ugradnja novog protustrujnog izmjenjivača parovoda za grijanje poslovnih prostora i poboljšanje protustrujnih izmjenjivača za grijanje proizvodnje,
- Fidifarm d.o.o. i Montana Plus d.o.o. – zamjena protustrujnih izmjenjivača za grijanje,
- na mnogim mjestima poboljšali smo toplinsku izolaciju na parovodima i cjevovodima za toplu vodu i uveli nadzor odvajanja kondenzata, uz racionaliziranu potrošnju energije automatskim gašenjem prostorne ventilacije i dr.

Za područje smanjenja potrošnje vode u proizvodnom pogonu Cedevite d.o.o. u Apatovcu, odrađena je revizija programa CIP pranja objekata u sirupani i u proizvodnji, čime smo ostvarili značajna smanjenja potrošnje vode.

EKOLOŠKI PRIHVATLJIVI PROIZVODI

U našoj kompaniji svjesni smo da možemo pažljivim izborom sirovina i ambalažnih materijala značajno smanjiti negativne utjecaje na okoliš tokom cijelog životnog ciklusa proizvoda.

U okviru procesa razvoja inovacija, pod vodstvom Centralnog marketinga, stavlja se posebna pažnja na ugrađivanje elemenata održivog razvoja u sve faze razvoja novih proizvoda. Najviše prostora za poboljšanja uočeno je na području ambalažnog materijala, odnosno, s pravim odabirom materijala za pakiranje, smanjenjem materijala za pakiranje i upotrebom recikliranih materijala. Dodatne aktivnosti kojima se sustavno bavimo na ovom području su preispitivanje uvođenja 100% R PET ambalaže, uvođenje upotrebe materijala u ambalaže koji se može kompostirati, te analiziranje mogućeg smanjenja količine ambalaže na aluminijskim pakiranjima.

Ovdje smatramo važnim istaknuti aktivnosti Strateškog poslovnog područja Delikatesni namazi, koje je u suradnji s ekspertnim partnerom za područje ekologije, napravilo analizu životnog ciklusa proizvoda (LCA-Life Cycle Assessment) za nekoliko proizvoda robne marke Argeta. Analiza nam je omogućila bolje razumijevanje doprinosa negativnih utjecaja na okoliš u cijelom lancu proizvodnje, od „polja do stola”. Na taj način, identificirani su najvažniji elementi za smanjenje negativnog utjecaja na okoliš, a rezultati održivosti bit će u nastavnom razdoblju ugrađeni u strategiju razvoja poslovnog programa.

GOSPODARENJE OTPADOM I OTPADNE VODE

Poboljšanje gospodarenja otpadom redovan je cilj sustava upravljanja okolišem na svim našim poslovnim lokacijama. Da bi se taj cilj ostvario, kontinuirano provodimo planirane edukacije zaposlenih radi podizanja svijesti o važnosti ekologije. Također, redovno koristimo različite interne kanale komunikacije za edukaciju zaposlenih na ovom području. Primjerice, na našem intranetu, kao i drugim internim korporativnim komunikacijskim kanalima, redovito upućujemo naše djelatnike u važnost odvajanja otpada, što je rezultiralo stvarnom podizanju svijesti zaposlenika o važnosti ove teme.

Navodimo nekoliko primjera poboljšanja gospodarenja otpadom:

- na lokaciji proizvodnog pogona Soko Štarka d.o.o. u Igrošu izgradili smo ekološko dvorište, dok smo na lokaciji pogona istog društva u Beogradu nabavili nove kontejnere i prihvatne bazene,
- u proizvodnom pogonu Cedevite d.o.o. u Zagrebu nabavili smo ekološki sigurnosni ormar za privremeno skladište otpada za opasan i eksplozivnan tekući otpad,
- na lokaciji proizvodnog pogona u Izoli odvojeno razvrstavanje otpada smo proširili na pod-frakcije raznih vrsta otpada: uveli smo razvrstavanje različitih vrsta papira i različitih vrsta plastike,
- na proizvodnoj lokaciji u Rogaškim Vrelcima smo novim vagama za otpad automatizirali proces mjerenja otpada i postigli maksimalnu preciznost podataka kako bi bili spremni za sljedeći korak izgradnje suvremenog ekološkog otoka, planiranog za 2019. godinu.

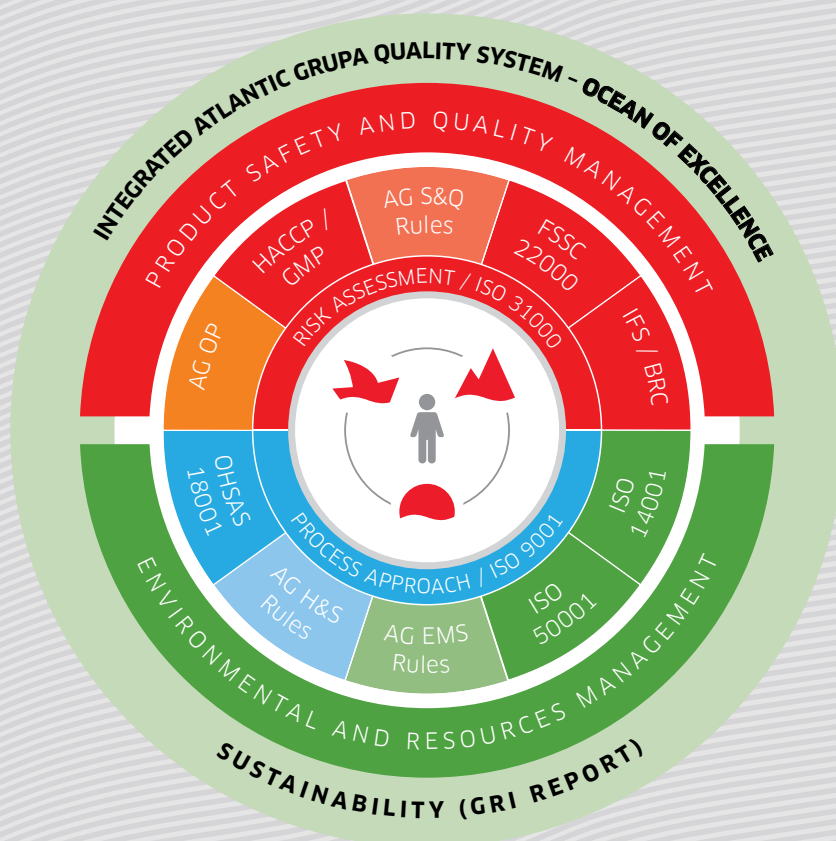
S ciljem poboljšanja pročišćavanja otpadnih voda i time smanjenja emisija, unutar sustava upravljanja okolišem definirani su dugoročni akcijski planovi na proizvodnim lokacijama Soko Štarka d.o.o. u Beogradu, Ljuboviji, Palančkom Kiseljaku i Igrošu, unutar kojih se redovno prati realizacija aktivnosti i njihov napredak.

U procesu proizvodnje delikatesnih namaza, na proizvodnoj lokaciji u Izoli smanjili smo količinu otpadne masti na način da je povećan udio ponovno korištene masti i koncentrata nakon kuhanja mesa i ribljih sirovina. U segmentu otpadnih voda, revidirali smo djelovanje sustava za pročišćavanje otpadne vode, te optimizirali navedeni proces.

TRANSPARENTNO IZVJEŠTAVANJE NAPRETKA NA PODRUČJU ODRŽIVOG RAZVOJA PO GRI STANDARDIMA

U 2018. godini smo naš izvještaj o održivosti pripremili na osnovu nove verzije Global Reporting Initiative (GRI) standarda (2016.) kako bi se prilagodili najsuvremenijoj međunarodnoj praksi za transparentnost u pogledu utjecaja na okoliš, gospodarstvo i društvo.

Integrirani **sustav upravljanja procesima** u 2018. godini



U ovom segmentu našeg poslovanja, 2018. godinu obilježilo je nekoliko ključnih projekata:

1. implementacija i priprema za certifikaciju energetske učinkovitosti ključnih proizvodnih subjekta na tržištu Srbije, Bosne i Hercegovine,
2. uvođenje procesnog pristupa i priprema za certifikaciju ljekarničkog lanca Farmacia prema ISO 9001:2015,
3. priprema za re-certifikaciju prema dodatnim zahtjevima FSSC 22000,
4. integracija procesnih ciljeva i ciljeva održivog razvoja,
5. digitalizacija sustava.

1. Implementacija i priprema za certifikaciju energetske učinkovitosti ključnih proizvodnih subjekta na tržištu Srbije i Bosne i Hercegovine

U 2018. godini počeli smo intenzivno raditi na sustavu upravljanja energijom na lokacijama društva Soko Štark d.o.o. u Beogradu i Ljuboviji, te Argeta d.o.o. u Sarajevu, kako bi bile pripremljene za certifikaciju po zahtjevima norme ISO 50001. Time će se ove lokacije pridružiti ostalim lokacijama, njih 7 iz Slovenije i Hrvatske koje su sa certifikatom potvrdile svoju usmjerenost ka stalnim poboljšanjima na području energetske učinkovitosti, u 2017. godini.

2. Uvođenje procesnog pristupa i priprema za certifikaciju ljekarničkog lanca Farmacia prema normi ISO 9001:2015

Krajem 2017. godine donesena je odluka o potrebi integracije našeg ljekarničkog lanca Farmacia u sustav upravljanja procesima Atlantic Grupe. Cilj navedenog procesa je bio pozicioniranje našeg ljekarničkog lanca Farmacia kao ustanove usklađene s najvišim standardima ljekarničke prakse i upravljanja sustavom kvalitete. Proces integracije odvijao se u nekoliko faza, počevši od snimke postojećih procesa, pa sve do različitih razina integracije u korporativne standarde Atlantic Grupe. Certifikacija prema ISO 9001 planirana je za veljaču 2019.

3. Priprema za re-certifikaciju prema dodatnim zahtjevima norme FSSC 22000

Fokus pripreme u 2018. godini stavljen je na:

- analize rizika i implementacije sustava upravljanja rizicima vezanim za patvorenje hrane
- unaprjeđenja interne komunikacije i upravljanja promjenama
- osposobljenost revizora specijalista za FSSC 22000
- izvještavanje.

Dodatno smo unaprijedili i mehanizme nadzora sustava kroz nenajavljene interne revizijske postupke. Provedene su specijalizirane edukacije internih revizora za bazične standarde ISO 9001, 14001, 50001, kao i za dodatne zahtjeve FSSC 22000. Po prvi puta uvedeni su i nenajavljeni interni revizijski postupci, te smo povezali izvještaje o nesukladnostima s izvještajima iz internih revizijskih postupaka i unaprijedili sustav planiranja internih revizijskih postupaka na temelju analize rizika. U 2018. godini proveli smo ukupno 120 internih revizijskih postupaka, koji su rezultirali s preko 150 korektivnih akcija i 100-tinjak mjera za unaprjeđenje sustava.

Lista certifikata Atlantic Grupe u 2018. godini

PRAVNI SUBJEKT	TRŽIŠTE	STANDARD KVALITETE	STANDARD ZA SIGURNOST I KVALITETU HRANE	STANDARD ZA SIGURNOST HRANE	EKOLOŠKI STANDARD	EnMS	DOBRA PROIZVODAČKA PRAKSA	HALAL	BIO	OSTALO
ATLANTIC GRUPA	HR	ISO 9001			ISO 14001	ISO 50001				
CEDEVITA (PLA)	HR	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001	GMP (CL)			
CEDEVITA (AP)	HR	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001				
APHC	HR			HACCP			GMP			
MONTANA	HR	ISO 9001		HACCP	ISO 14001					
FIDIFARM	HR	ISO 9001		HACCP	ISO 14001		GMP			
ATLANTIC TRADE	HR	ISO 9001		HACCP	ISO 14001	ISO 50001			DJEČJA HRANA I ČAJEVI	
BIONATURA	HR			HACCP						
DROGA KOLINSKA	SLO	ISO 9001			ISO 14001	ISO 50001				
DROGA KOLINSKA (IZOLA)	SLO	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001		ARGETA	BARCAFFÈ BIO 200 g	ARGETA TUNA/MSC
DROGA KOLINSKA (MIRNA)	SLO	ISO 9001		HACCP	ISO 14001	ISO 50001				
DROGA KOLINSKA (ROGAŠKA)	SLO	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001				
ARGETA	BIH	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001			ARGETA		
GRAND PROM (BIJELJINA)	BIH	ISO 9001		HACCP	ISO 14001					
SOKO ŠTARK (BEOGRAD)	SRB	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001					
SOKO ŠTARK (LJUBOVIJA)	SRB	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001					
SOKO ŠTARK (PALANAČKI KISELJAK)	SRB	ISO 9001		HACCP	ISO 14001					
GRAND PROM (BEOGRAD)	SRB	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001					
FOODLAND	SRB	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP						
ATLANTIC BRANDS	SRB	ISO 9001		HACCP	ISO 14001					
DROGA KOLINSKA (SKOPJE)	MAK	ISO 9001		HACCP	ISO 14001					
ATLANTIC TRADE (SKOPJE)	MAK	ISO 9001		HACCP	ISO 14001					
ATLANTIC TRADE (LJUBLJANA)	SLO								STORAGE AND DISTRIBUTION OF PREPACKAGED ORGANIC FOOD	

4. Integracija procesnih ciljeva s ciljevima održivog razvoja

Provedena je analiza procesnih ciljeva u kontekstu njihovog utjecaja na strategiju održivosti Atlantic Grupe. Kroz zajedničku radionicu predstavnika svih procesa, identificirane su poveznice između procesnih ciljeva, GRI i UN SDG ciljeva, te je pokrenut proces njihove integracije i redefiniranja, koji se nastavlja u 2019.

5. Digitalizacija sustava

Uspostavljen je sustav digitalnih praćenja KPI procesa proizvodnje i distribucije. Pripremljene su podloge za digitalizaciju procesa planiranja i provedbe internih postupaka revizije te upravljanja dokumentima i podacima. Uveden je sustav mjesečnog izvještavanja o efikasnosti korektivnih mjera, unaprijeden je sustav izvještavanja o nesukladnostima, kao i sustav digitalnog praćenja certifikata dobavljača.

Sve aktivnosti tijekom 2018. godine pratio je i kontinuirani rad stručnog osoblja iz ovog područja na unapređenju znanja i funkcijskih vještina u okviru organiziranog edukativnog programa, pod nazivom Functional Lab Quality. Preko 3.000 polaznika unaprijedilo je svoja specifična znanja vezana uz procesni pristup i sustave kvalitete, kroz različite oblike internih edukacija po područjima: dobra higijenska praksa, upravljanje procesima, osiguranje kvalitete u proizvodnji i distribuciji, upravljanje okolišem i energijom, efikasnost internih postupaka revizije i upravljanja nesukladnosti i različite druge tematske radionice.

Ljudski resursi u 2018. godini

Glavni se strateški ciljevi odjela Ljudskih resursa odnose na izgradnju kulture visokog učinka („high-performing culture”) i poduzetničke kulture, razvoj izvrsnih lidera i angažiranih zaposlenika.

Usklađivanje tih triju ciljeva osigurava se ključnim procesom upravljanja ljudskim resursima – planiranjem i upravljanjem svim aspektima ljudskih resursa organizacije, uključujući podatke/informacije o zaposlenicima i kadrovsku administraciju, regrutiranje, integraciju zaposlenika, razvoj zaposlenika, upravljanje učinkom, upravljanje talentima i karijerama, korporativnu kulturu, upravljanje beneficijama, nagrađivanje, zadržavanje zaposlenika, oblikovanje organizacijske strukture, obradu plaća i odnose sa sindikatima.

Odjel Ljudskih resursa doprinosi postizanju različitih dimenzija organizacijske učinkovitosti. Neke od najvažnijih dimenzija su zadobivanje i zadržavanje konkurentске prednosti, kao i poticanje pozitivne organizacijske kulture među svim zaposlenicima. Dobra i jaka korporativna kultura je ključni faktor koji dovodi to toga da je kompanija za svoje ljude i više nego „samo mjesto za rad”, da su proizvodi za korisnike i više nego „samo potreba” te da je doprinos zajednici i društvu i više nego „samo donacija”. Stoga Atlantic Grupa naglasak stavlja na komunikaciju i promicanje korporativne kulture. Komunikacija se vodi različitim internim i vanjskim komunikacijskim kanalima (intranet, korporativna internet stranica, LinkedIn profil, panoji u uredima itd.), kao i u okviru različitih inspirativnih programa te samom činjenicom da su svi procesi ljudskih resursa međusobno povezani te su u bliskom odnosu s vrijednostima kompanije.

Glavni strateški ciljevi našeg poslovanja u ovom području su ključni strateški procesi planiranja ljudskih resursa kao što su: nagrađivanje i priznavanje, planiranje karijere, upravljanje kulturom i klimom, osobni razvoj, upravljanje talentima, regrutiranje, razvoj vodstva, upravljanje sposobnostima, upravljanje promjenama, upravljanje učinkom, upravljanje znanjem, organizacijska učinkovitost koju mjerimo upotrebom mjerila učinka („People Metrics”).

Rezultat četrnaestog po redu istraživanja o poslodavcima prvog izbora, koje je proveo portal MojPosao na više od 10 tisuća ispitanika, potvrdilo je da je Atlantic Grupa jedan od najatraktivnijih poslodavaca u Hrvatskoj, prema mišljenju javnosti za 2018. godinu. Osim toga, u 2018. godini smo na slovenskom tržištu osvojili Nagradu Udruge menagera Slovenije za poticanje uključivosti i raznovrsnosti, te ušli u finaliste izbora „Zlata nit” za najboljeg poslodavca, dok smo na srpskom tržištu osvojili Nagradu Srpske asocijacije menadžera za najbolji program za Razvoj talenata u 2018. godini.

U sklopu projekta zadržavanja zaposlenika i revizije modela nagrađivanja, nastavili smo s liječničkim pregledima za sve zaposlenike, programom solidarnosti i slobodnim prvim danom škole za sve roditelje prvašića. Prateći suvremene trendove poslovanja i osluškujući potrebe naših zaposlenika, u 2018. smo uveli i mogućnost fleksibilnog radnog vremena, u dogovorenom vremenu, i mogućnost rada od kuće, do najviše 4 dana mjesečno. Atlantic Grupa je ovim unapređenjima ponovno u tijeku s trendovima velikih svjetskih kompanija, čime se želi potaknuti i osjećaj vlastite odgovornosti, ali i pripadnosti i posvećenosti poslu u vrijeme koje si svaki pojedinac sam odredi. Fleksibilnost je odrednica današnjeg suvremenog poslovnog poretka, pa se tako i u Atlanticu želi poticati ono što je ionako značajka većine naših radnih pozicija.

U programu zadržavanja radnika, uz opcije programa lojalnost, mogućnosti odabira paketa benefita po mjeri zaposlenika i opcije sabbatical, intenzivno smo radili na detektiranju rizika zaposlenika za odlazak iz kompanije, od strane HR poslovnih partnera i obuci menadžera kako bi kvalitetnim razgovorom, kroz Stay intervju, bolje razumjeli što pojedinog zaposlenika motivira i inspirira za rad u našoj kompaniji. Uz to, koristeći umjetnu inteligenciju (Watson) radimo i na modelima prediktivne analitike kako bismo predvidjeli potencijalne odlaske zaposlenika iz kompanije.

Krenula je i 3. generacija Adventure, Atlanticov jednogodišnji međunarodnog razvojnog programa. Riječ je razvojnom programu za mlade profesionalce i menadžere, ali nikako nije tradicionalan edukacijski tre-

ning. To je program koji inspirira, donosi uzbuđenje uz razne razvojne aktivnosti, vodi prema inovacijama, učenju i novim iskustvima i spoznajama. Program nudi:

- učenje radeći na strateškim projektima u internacionalnom i multifunkcionalnom timu,
- građenje vlastite poslovne mreže surađujući s vrhunskim stručnjacima i kolegama unutar cijele kompanije,
- propitkivanje svega u nadi iznalaženja novih rješenja i odgovora koji pomažu na putu liderstva,
- kao svako veliko putovanje, prvenstveno se obraća onima koji rado prihvaćaju izlazak iz zone komfora i spremnost za aktivno promišljanje, za one koji imaju motivaciju za istraživanje i rast i voljni su se razvijati.

Trećom generacijom Atlantic Trainee Programa. u siječnju 2018., smo kroz novi *recruitment* koncept „Ask the right question” zaposlili 13 novih pripravnika na tržištu Hrvatske, Slovenije, Srbije i Makedonije. U tijeku programa, pripravnici su prolazili kroz edukacije, radili na projektima te imali stalnu podršku mentora iz operativnog poslovanja i Ljudskih resursa. Svi pripravnici su zadovoljili kriterije i uspješno završili program.

Također, pokrenuli smo i program Atlantic Ambassador, koji educira i motivira zaposlenike o njihovoj ulozi u predstavljanju Atlantic Grupe; tko smo i što radimo. Razvili smo vodič s čitavim nizom alata koji im u tome mogu pomoći, a edukacija „Representer” u redovitom je rasporedu LEARN@Atlantic programa. Uvedeni su motivatori u vidu poklona za one zaposlenike koji su se istakli u ulozi ambasadora, dizajnirani tako da dodatno podrže njihov daljnji angažman.

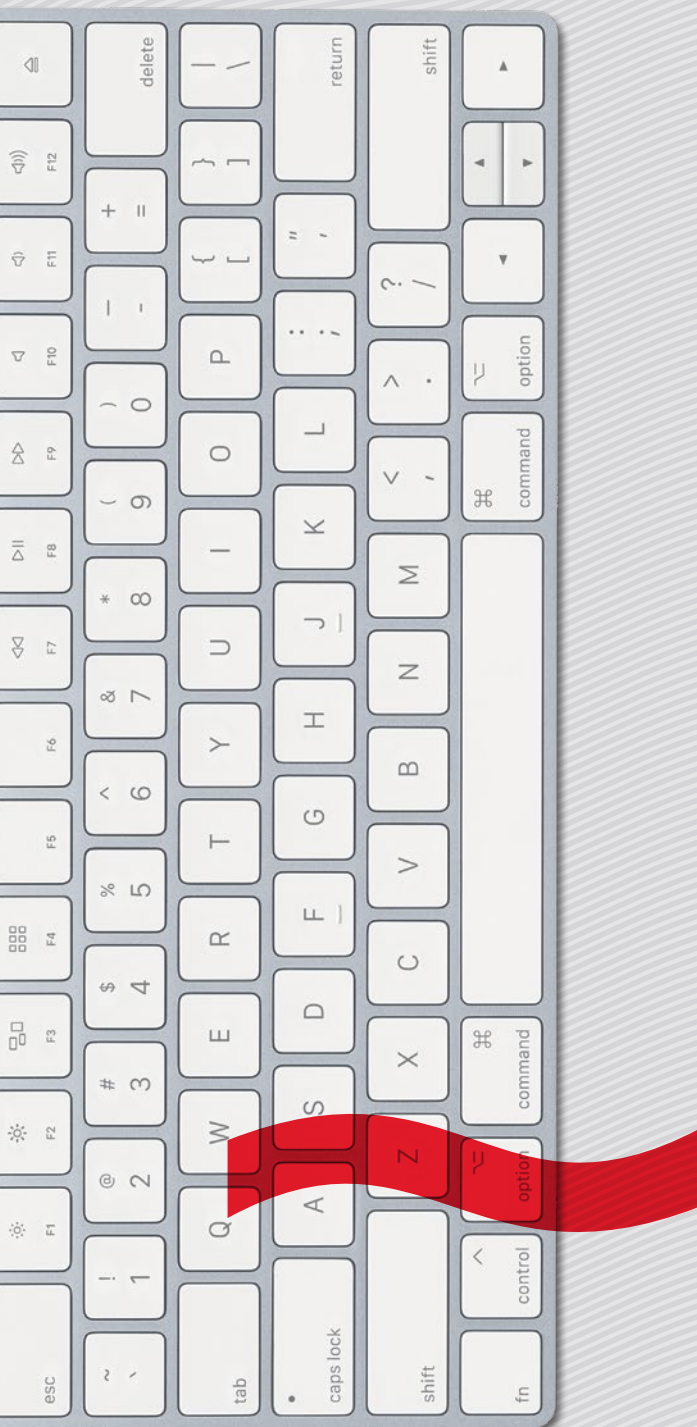
Budući da ljetna sezona i pojačan radni tempo traže dodatnu radnu snagu, osmišljen je program za koji se vjeruje da će zaživjeti i u budućim zahtjevnijim radnim periodima. Iako tim selekcije i zapošljavanja uspijeva popuniti najveći dio radnih mjesta potrebnih za nesmetan sezonski rad, kako procesima internih preporuka, tako i vanjskim natječajima, uvidjela se posebna vrijednost u kolegama koji isti posao rade na drugom tržištu. Upoznatost s kompanijom, radnim procesima, distribucijskim portfeljem i operativnom dinamikom – stavke su koje su ovu „posudbu” učinile odličnom alternativom u ljetnim mjesecima i pripremi sezone.

Obzirom da je privlačenje talenata u kompaniju jedan od najkritičnijih procesa upravljanja ljudskim resursima, a prepoznavanje i pribavljanje pravih ljudi u organizaciju ima mjerljiv utjecaj na poslovanje, Atlantic Grupa je odabrala SAP-ovo softversko rješenje za podršku u zapošljavanju. Kako bi se ubrzao proces i poboljšala efikasnost u procesu otkrivanja, privlačenja i odabira najboljih svjetskih talenata u regiji i šire, odabrana je platforma SAP Success Factors. Ona je prepoznata kao sveobuhvatno i jednostavno rješenje koje u svakom koraku daje smjernice svim sudionicima procesa. Prepoznali smo da će zadovoljni zaposlenici rado preporučiti Atlantic Grupu kao poslodavca, a Referrals programom, s radnim naslovom, „mogućnost da si osigurate dobro društvo” otvorena je mogućnost da zaposlenici daju preporuku prijavljenim kandidatima za konkretan natječaj ili za našu bazu talenata, čime pomažu u odabiru onih najboljih.

Dolaskom novih kolega u kompaniju, kroz onboarding program želimo im omogućiti što brže uvođenje u posao i povezanost s kompanijom. Ove godine smo za njih kreirali i novi Welcome book, on-line uvodni vodič o kompaniji dostupan svim zaposlenicima na lokalnim jezicima <http://welcomebook.atlanticgrupa.com/>.

Naposljetku, implementirani program Creative Impulse potiče kreativnost – jednu od tri Atlanticove vrijednosti, a koji poziva i potiče zaposlenike da svoj kreativni izričaj podijele s publikom od 5.000 Atlantikovaca u kategorijama: literarni, vizualni te radovi izvedbene umjetnosti. Najbolji radovi se predstavljaju jednom godišnje kroz izložbu na Atlantic menadžment konferenciji.

Informacijske tehnologije u 2018. godini



Godinu 2018. obilježio je snažan nastavak razvojnih aktivnosti na području informacijskih tehnologija, uz dodatno strukturiranje u formi kompanijskog transformacijskog programa. Razvojne IT aktivnosti provodile su se kroz niz projekata i inicijativa u domeni IT infrastrukture, te u segmentu IT poslovnih sustava. Radi osiguranja ravnomjerne digitalne transformacije u svim segmentima kompanije formirano je i Vijeće za digitalnu agendu, koje definira skup transformacijskih aktivnosti, te nadzire implementaciju istih.

Glavne strateške odrednice IT Infrastrukture i operacija tijekom 2018. godine nastavak su provedbe usvojenog programa razvoja i modernizacije Informacijske tehnologije Atlantic Grupe s naglaskom na IT usluge iz privatnog oblaka, grupnu standardizaciju tehnologije i jednako korisničko iskustvo svih AG korisnika. Kontinuirani razvoj kompetencija nastavljen je značajnim ulaganjima u dodatna školovanja postojećeg IT kadra i novim zapošljavanjima kompetentnih stručnjaka.

U prvom kvartalu 2018. godine kompletiran je AG IT privatni oblak iz kojeg se pružaju IT usluge za potrebe svih tržišta i tvrtki članica Atlantic Grupe. Završetkom izgradnje drugog podatkovnog centra na samom kraju 2017. godine stvoreni su preduvjeti za kompletnu konsolidaciju tehnoloških rješenja i migraciju opreme u novi podatkovni centar radi čega je taj, tehnološki i organizacijski vrlo složen projekt, uspješno završen u planiranim rokovima.

Kako bi svim korisnicima IT usluga u Atlantic Grupi bila pružena ista razina kvalitete usluga, usporedno sa završetkom izgradnje privatnog IT oblaka završen je i projekt značajne nadogradnje kapaciteta širokopolasne propusnosti prema svim lokacijama Atlantic Grupe. Osim proširenja kapaciteta, u potpunosti je standardnim rješenjima modernizirana WAN mrežna oprema na svim lokacijama, što je stvorilo preduvjete za implementaciju IP baziranog grupnog rješenja za unifikaciju glasovne i video komunikacije između svih lokacija kompanije, te prema javnim mrežama.

Tijekom 2018. započet je proces migracije korisnika i završena prva faza migracije značajnog udjela korisničke baze u Office365 cloud okruženje, uključujući Exchange online i OneDrive usluge. Nove funkcionalnosti i gotovo neograničeni kapaciteti elektroničkih poštanskih sandučića i prostora za pohranu korisničkih datoteka dodatno su modernizirali tipično radno okruženje, mogućnost pristupa datotekama i podacima sa svih uređaja te sigurnosne kopije datoteka i podataka. Migracija preostalog dijela korisničke baze nastavlja se u 2019. godini.

Nastavljene su aktivnosti na jačanju mjera IT sigurnosti te je početkom 2018. godine završena implementacija sustava napredne zaštite i detekcije IT sigurnosnih događaja na osobnim računalima. Druga faza navedenog projekta završila je implementiranjem istog sustava nove generacije i na svim poslužiteljima u podatkovnim centrima tijekom drugog kvartala 2018. Krajem godine odabrano je novo rješenje za napredni sustav antivirusne zaštite čija je implementacija predviđena za početak 2019. Spomenuta rješenja u području IT

sigurnosti bazirana su na naprednim tehnologijama i algoritmima strojnog učenja.

Razvoj IT sustava za poslovnu podršku u 2018. bio je fokusiran na implementaciju inovativnih rješenja koja potiču standardizaciju poslovnih procesa, povećanje operativne efikasnosti, ostvarenje grupnih sinergija i jaču konkurentnost na tržištu te u donjem tekstu izdvajamo važnije primjere takvih aktivnosti.

Tijekom 2018. započet je i proveden projekt implementacije SAP ERP-a u Strateškom distribucijskom području Srbija, a uspješan početak rada ostvaren je početkom 2019. U sklopu ovog projekta naglasak je stavljen na unifikaciju poslovnih procesa, pa je implementacija izvršena na tržištu Hrvatske korištena kao referentni model.

Sinergijski efekti omogućeni standardizacijom IT poslovnih rješenja bili su vidljivi i sredinom 2018. kada je u Strateškom distribucijskom području Srbija uveden sustav za glasovno komisioniranje, identičan onom ranije uvedenom u Strateškom distribucijskom području Hrvatska, čime je značajno podignuta efikasnost rada u distributivnim centrima. U Strateškom distribucijskom području Hrvatska je sredinom 2018. pokrenut projekt digitalizacije otpreme, koji će kupcima Strateškog distribucijskog područja Hrvatska omogućiti potpuno transparentan uvid u tijek obrade njihovih narudžbi, od zaprimanja u sustav do isporuke, a planirano je i značajno povećanje interne efikasnosti kroz zamjenu papirnatih otpremnica elektroničkim. Uz kontinuirane napore na uvođenju razmjene elektroničkih dokumenata s kupcima, krajem 2018. je u Strateškom distribucijskom području Hrvatska realizirano i prvo EDI povezivanje s principalima. Pilot projekt odrađen je s internim principalom, a u sklopu projekta je implementirana elektronička razmjena narudžbi, otpremnica i faktura bez papira. Tijekom 2019. planirano je daljnje širenje razmjene s drugim internim i eksternim principalima.

U domeni digitalnog marketinga uspješno je implementiran projekt kojim se kroz inovativne platforme i naprednu analitiku na povijesnim podacima otvara smislena komunikacija s krajnjim kupcima naših proizvoda, a s ciljem boljeg razumijevanja potrošača i prilagodbe naših ponuda. Kroz rad internog Vijeća za digitalnu agendu definirane su i strateške odrednice za razvoj digitalnih tehnologija, kroz listu konkretnih projekata, koje Društvo planira odraditi u sljedeće 3 godine.

Sve navedene aktivnosti provedene su s ciljem podizanja globalne konkurentnosti Atlantic Grupe primjenom naprednih tehnologija. Kontinuiranim razvojem projektne kulture i sustavnog pristupa kompanijskim projektima kroz rad Odjela za transformaciju i upravljanje projektima (TPMO) podigli smo razinu uspješnosti u realizaciji multidisciplinarnih kompleksnih zadataka. Između ostalog, u 2018. uspješno je nastavljen Fast Forward (F2), korporativni strateški program koji već 2 godine uspješno živi u svim segmentima Atlantic Grupe. Na njegovoj implementaciji radi gotovo 80 naših zaposlenika kroz 10 strateških projekata.



A

Strateška poslovna područja i Poslovna područja

Unutar Strateških poslovnih područja i Poslovnog područja proizvode se i razvijaju brendovi koji su kroz stalan razvoj novih i inovacije postojećih proizvoda osigurali značajne tržišne pozicije ne samo u Hrvatskoj i regiji, već i na tržištima Europske unije i ZND-a. Poslovna područja uključuju šest Strateških poslovnih područja – Pića, Kava, Slatko i slano, Delikatesni namazi, Zdravlje i njega, Sportska i aktivna prehrana te jedno Poslovno područje – Gourmet.





Strateško poslovno područje Kava

U sklopu Strateškog poslovnog područja Kava (SPP Kava), Atlantic Grupa se uspješno natječe u svim segmentima kave s izrazito vodećim tržišnim pozicijama na regionalnim tržištima. Tako je Atlantic Grupa vodeći proizvođač kave u regiji u kojoj dominira potrošnja svježe pržene mljevene kave. Temelji za vodeću poziciju su snažan proizvodni portfelj, regionalni „know-how“ te fleksibilna organizacija poslovanja kao i kvalitetan asortiman u prodajnim kategorijama. Najznačajniji brendovi su: Barcaffè, Grand kafa i Bonito. Kao tržišni lider u kategoriji svježe pržene mljevene kave na tržištima Slovenije, Srbije, Bosne i Hercegovine te Makedonije, SPP Kava je vodeće poslovno područje Atlantic Grupe.

SPP Kava je u 2018. godini ostvarilo 1.124 milijuna kuna prihoda od prodaje, što predstavlja 21,4% ukupnog prometa Grupe odnosno 23.024 tona prodane kave u 2018. godini.

Ključna tržišta u 2018. godini su Srbija sa 46,9% prihoda od prodaje i Slovenija sa 27,7% prihoda od prodaje, zatim slijede Bosna i Hercegovina sa 9,1%, Hrvatska sa 8,5% i Makedonija sa 5,6% udjela u ukupnim prihodima od prodaje. Promatrano po kategorijama, najzastupljenija je svježe pržena mljevena kava sa 88,5% prodaje, espresso zauzima 8,0% prodaje, instant 2,5% i ostala kava 1,1%.

U Srbiji Grand Prom drži lidersku poziciju i u segmentu sviježe pržene mljevene kave ima 48% vrijednosnog tržišnog udjela. U kategoriji svježe pržene mljevene kave, Grand kafa zadržava poziciju brenda broj jedan, dok je Bonito na poziciji brenda broj dva. U 2018. godini Bonito je postigao najvišu vrijednost tržišnog udjela (13%) od kada je brend uveden. U kategoriji White cup, Grand instant bilježi smanjenje tržišnog udjela, dok u kategoriji Black cup bilježi količinsko i vrijednosno povećanje tržišnog udjela. Tržišni udio Grand Black 'n' Easy raste, a podržan je marketinškom kampanjom Kolegende i intenzivnim aktivnostima na tržištu.

U Hrvatskoj je Barcaffè u 2018. godini uspio održati treću poziciju na tržištu, uz stabilan količinski i povećani vrijednosni tržišni udio u iznosu od 15,6%, a sve je podržano uvođenjem dodatnih varijanti postojećih proizvoda i novom marketinškom kampanjom „Barcaffè za svaki dan uz Ivanu Mišerić“. U kategoriji Black cup u 2018. Barcaffè je povećao tržišni udio ulaskom u diskontne trgovačke lance, povećanjem marketinških aktivnosti i marketinškom kampanjom „Barcaffè Colleagues“.

U Sloveniji Atlantic Grupa drži dominantnu poziciju lidera u kavama. U kategoriji svježe pržene mljevene kave Barcaffè je lider na tržištu. Bilježi povećanje količinskog tržišnog udjela u odnosu na prethodnu godinu, a sve je potpomognuto visokom medijskom prisutnošću kroz kampanje Kavamanija, Loyalty i Barcaffè Single Origin. I dok Barcaffè u kategoriji White cup u 2018. bilježi trend pada, u kategoriji Black cup u 2018. godini Barcaffè je povećao tržišni udio zbog rasta Barcaffè Black 'n' Easy, a uz podršku marketinških kampanja i intenzivnih aktivnosti na tržištu.

U kategoriji Black Cup, fokusom na „posao“ Black 'n' Easy uspijeva jasno iskomunicirati benefite nove kave i svakog dana stiže sve više vjernih konzumenata u Bosni i Hercegovini. U Makedoniji, Grand kafa je proizvođač lider u kategoriji svježe pržene mljevene kave u 2018. godini.

S obzirom na razvoj novih proizvoda, a u skladu s vizijom SPP-a Kava da je uvijek prvi izbor potrošača u regiji, nastavljen je trend inoviranja i jačanja kavnog portfelja Atlantic Grupe u 2018. godini. Ključne inovacije i ove godine donosi Barcaffè D.O.T., nova sofisticirana linija proizvoda u kapsuli. Unutar već postojeće linije Barcaffè D.O.T. kapsula kave, u 2018. godini lansirana je Barcaffè kapsula „turske“ kave koja je kompatibilna s najvećim brojem aparata u regiji. To je prva takva kapsula u Europi, što je automatski čini i iznimno inovativnim proizvodom na tržištu jer do sada na našim prostorima nije postojala mogućnost konzumacije svježe pržene mljevene kave iz kapsule. Ono što je revolucija u slučaju Barcaffè D.O.T. kapsule je da se u par trenutaka dobiva prava „turska“ kava, karakterističnog mirisa i okusa. U kategoriji kapsula Barcaffè DOT je na tržištima Slovenije i Srbije u prvoj godini nakon lansiranja ostvario značajne rezultate – u Sloveniji količinski tržišni udio iznosi 8,9%, a u Srbiji količinski tržišni udio iznosi 9,0%.

¹ Izvor: AC Nielsen

barcaffè

grand
K A F A

Bonito
prava kafa



23.024

TONA PRODANE KAVE

1.124

MILIJUNA KUNA PRIHODA
OD PRODAJE OSTVARILO
JE SPP KAVA



barcaffè
(KAVAMANIJA)
S klikom do daril!
Opišite www.barcaffecol

gorenje
Life Simplified

Kavamanija poteka
od 1.4.2018 do 30.6.2018.

20: Otključajte aparat
30: Aparat sa kuhinjske površine kave
30: Pechičnik sa integralno umesaneer
40: Aparat sa pripreme kafe/par sa kuhinjske



U Sloveniji je uvedena nova linija kave jedinstvenog zemljopisnog podrijetla Barcaffè Single Origin. Tijekom zimskih praznika na prodajnim mjestima Hrvatske i Slovenije odane kavoljupce iznenadila je mješavina mljevene kave s cimetom, Barcaffè Winter edition Cinnamon. Barcaffè espresso uvodi novi portfelj brendova na tržišta Slovenije, Hrvatske, Srbije, Bosne i Hercegovine, Makedonije, Crne Gore i Kosova u ožujku 2018. godine, a nedugo zatim Barcaffè obitelji se pridružio i Barcaffè Divino 100% Arabica, super-premium blend u limenci. Barcaffè Espresso bilježi rast volumena 11,0% u odnosu na 2017. godinu, a prisutan je u 3.800 HoReCa objekata širom regije. U skladu s novim trendovima konzumacije, SPP Kava snažno razvija segment Barcaffè&Go, moderan i popularan koncept koji pruža slobodu kretanja zajedno s izvrsnom kvalitetom Barcaffè espressa. U ovoj godini povećali smo prodaju napitaka za gotovo milijun šalica u usporedbi s prethodnom 2017. godinom i dostigli izuzetnih 12 milijuna šalica Barcaffè&Go u regiji.

2018. godina odrazila se i na komunikacijske platforme svih brendova SPP-a Kava. Kreiran je prvi digitalni program vjernosti, Barcaffè je u Hrvatskoj lansirao kampanju „Ja volim Barcaffè. A vi?“, dok je Grand kafa lansirala kampanju „Bliskost“ te pokrenula regionalni roadshow. U Bosni i Hercegovini, Grand kafa je nastupila na Sarajevo Film festivalu s uživo emitiranjima preko društvenih mreža. Black 'n' Easy osvojio je „The Best social media campaign 2018“ za kampanju „Kolegende“ u kategoriji Digitala. Barcaffè espresso lansirao je regionalnu kampanju „Barista tour“ i premijerno nastupio na sajmu u Trstu te na međunarodnom natjecanju u degustaciji kave osvojio dvije zlatne medalje.



Tržište sirove kave u 2018. godini zabilježilo je pad cijene sirove kave u odnosu na 2017. godinu, prvenstveno zbog rekordne berbe u Brazilu, koja je u 2018. godini dosegla 65 milijuna vreća, čime se globalno tržište kave dovelo u višak ponude u odnosu na potražnju. Cijene sirove kave u prvoj polovici 2018. godine bile su visoke sve do pojave nove berbe, kada su cijene na burzama počela padati te je godina završena sa 10% manjom cijenom sirove kave u odnosu na 2017. godinu. Očekivanja su da će cijene sirove kave na ovom nivou ostati i tijekom 2019. godine, jer je nekoliko uzgajivača kave zabilježilo rast berbe, a posebno Vijetnam koji je obrao rekordnu berbu od 30 milijuna vreća. Iako se ne očekuje rast cijene sirove kave u sljedećoj godini, tržište ukazuje na dinamične uvjete poslovanja SPP-a Kava.

Kapitalnim ulaganjima u 2018. godini proizvodni pogoni SPP-a Kava povećali su operativnu učinkovitost. Kapitalna ulaganja iznosila su 23 milijuna kuna u 2018. godini. Na proizvodnoj lokaciji Izola povećan je kapacitet silosa za prženu kavu, u pogonu u Srbiji završena je i puštena u rad instalacija za proizvodnju dušika, dok je na lokaciji Beograd uspješno finalizirana rekonstrukcija i proširenje poslovnog prostora.

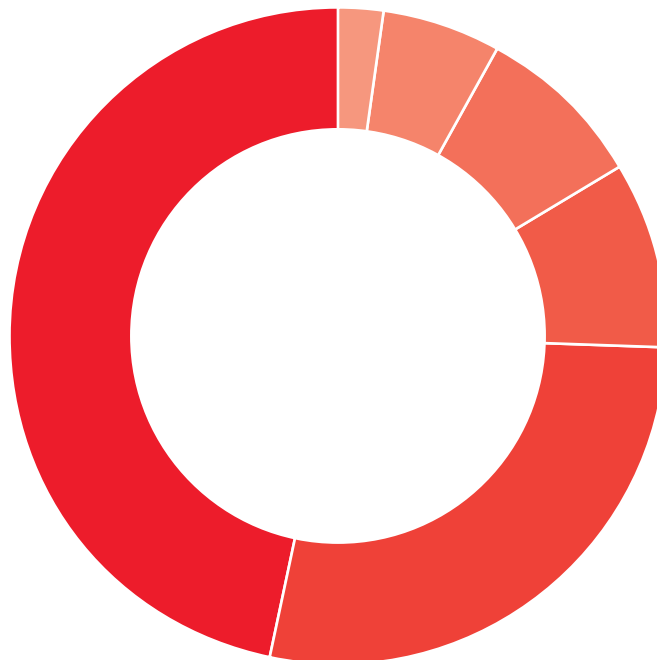
Proizvodni pogoni SPP-a Kava povećali su operativnu učinkovitost. U 2018. godini ukupno je upakirano 11.128.641 kg gotovog proizvoda u Srbiji, 2.895.113 kg u Bosni i Hercegovini, 2.092.775 kg u Makedoniji te 6.989.740 kg u proizvodnom pogonu u Izoli, Slovenija.



PRODAJA PO ZEMLJAMA



46,9 %
SRBIJA



2,2 %
OSTALE ZEMLJE

5,6 %
MAKEDONIJA

8,5 %
HRVATSKA

9,1 %
BIH

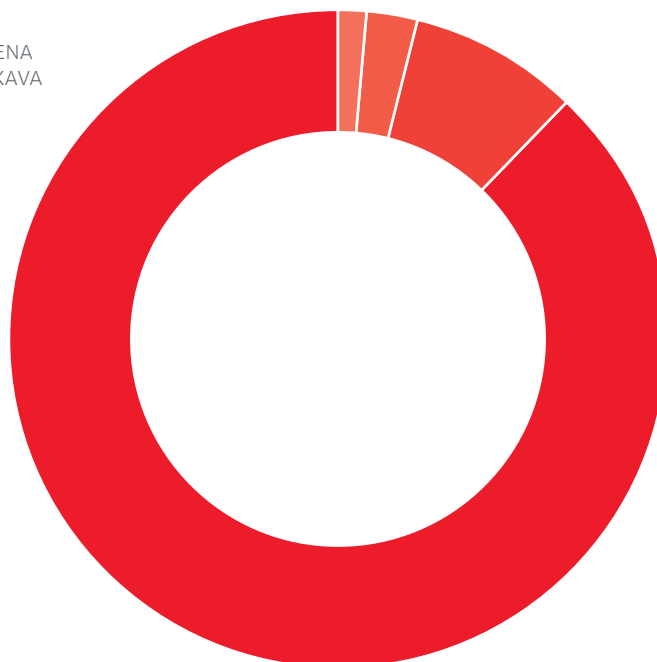
27,7 %
SLOVENIJA

BIH Bosna i Hercegovina

PRODAJA PO KATEGORIJAMA



88,5 %
SVJEŽE PRŽENA
MLJEVENA KAVA



1,1 %
OSTALO

2,5 %
INSTANTI

8,0 %
ESPRESSO

Izvor: Interni podaci Atlantic Grupe



Strateško poslovno područje Pića

Strateško poslovno područje Pića (SPP Pića) kontinuirano ostvaruje uspješno poslovanje zahvaljujući iznimnoj kvaliteti i konkurentnosti svojih brendova: Cedevida, Cockta, Donat Mg, Kala i Kalnička. Širok asortiman proizvoda unutar navedenih brendova i različitih kategorija proizvoda kao što su: instant napici, bezalkoholna pića, gazirane i negazirane vode, bomboni, realizira se na četiri proizvodne lokacije, dvije u Hrvatskoj, jedna u Sloveniji i jedna u Srbiji.

SPP Pića je u 2018. godini ostvarilo prihod od prodaje u iznosu od 711 milijuna kuna što je za 7,5% više od prethodne godine. I dalje se glavina prodaje ostvaruje u zemljama regije (91,7%), pri čemu najveći udio ima tržište Hrvatske 38,3%, a zatim tržište Slovenije 25,5%.

U strukturi prodaje po brendovima Cedevida predstavlja 44,0%, udio prodaje Donata Mg je 25,2%, dok se 20,1% odnosi na Cocktu, 6,6% na vode, 3,6% na komprimate, a preostalih 0,5% na ostali asortiman.

Visok godišnji rast prodaje ostvaren je na tržištima regije: u Srbiji 8,6% prvenstveno zbog rasta prodaje u HoReCa segmentu, u Hrvatskoj je rast prodaje 5,3% i Sloveniji 5,8% uglavnom zbog rasta Cockte u HoReCa segmentu (38,5%) i nastavka rasta potrošnje vitaminskih instant napitaka u kućanstvima (5,4%) i u HoReCa segmentu (13,2%). Visok rast prodaje ostvaren na tržištu Bosne i Hercegovine (10,5%), a rast je rezultat učvršćivanja Donata Mg na poziciji lidera u segmentu funkcionalnih voda (11,0%) i jako dobre prodaje Cockte u HoReCa segmentu (49,7%). Trend rasta prodaje iz prethodnih godina nastavljen je na tržištima Rusije i Ukrajine; prodaja na tržištu Rusije porasla je za 24,7%, a prodaja u Ukrajini za 14,2% u odnosu na 2017. godinu. Rast prodaje u odnosu na prethodnu godinu ostvaren je i na tržištima Austrije, Švicarske, Velike Britanije, Švedske, baltičkih zemalja i Kanade.

Na ukupno uspješne rezultate prodaje utjecali su, uz viša ulaganja u brend Cedevida, jako dobra prihvaćenost redizajna Cockte pa je tako prihod od prodaje u HoReCa segmentu veći za 47,3% u odnosu na 2017. godinu. Nastavak rasta prodaje je vidljiv i kod vitaminskih instant napitaka u svim segmentima i iznosi 5,6% (kućanstva, „on the go“ i HoReCa), a rast prihoda od prodaje u odnosu na prethodnu godinu zabilježen je i kod Donata Mg i iznosi 8,1%, i to na svim tržištima.

Cedevida brendovi zajedno u 2018. godini bilježe vrijednosni rast od 5,6% u odnosu na 2017. godinu. Sve kategorije Cedevide ostvarile su rast vrijednosne prodaje. Segment vitaminskih instant napitaka koji se konzumiraju u kućanstvima veći je za 4,3% u odnosu na 2017. godinu, zahvaljujući snažnim aktivacijama te izvrsnoj sezoni. Vrijednosna prodaja 2018. godine ostvarila je rast na svim ključnim tržištima: u Hrvatskoj 2,8%, u Sloveniji 7,0%, a u Srbiji 10,2%. U on-the-go segmentu, Cedevida bilježi rast od 7%, dok u HoReCa segmentu Cedevida nastavlja snažan trend rasta iz prethodnih godina, te u odnosu na 2017. godinu bilježi rast od 7,7%. Rast u HoReCa segmentu potaknut je snažnim aktivacijama potrošača u Hrvatskoj, Srbiji i Sloveniji („Cedevitu naruči i Vespu odvezi kući“ i „Osvoji Fiću u kafiću“).

Projekt „Cedevida Healthy OTG“ za kojeg je SPP Pića ostvario prava za dobivanje bespovratnih sredstava na natječaju za „Povećanje razvoja novih proizvoda i usluga koji proizlaze iz aktivnosti istraživanja i razvoja“ u okviru Operativnog programa Konkurentnost i kohezija 2014. do 2020. uspješno je završen. Razvijene su nove formulacije proizvoda u skladu s novim nutritivnim trendovima. Partner na projektu bio je institut Ruder Bošković.

Početak 2018. godine na izuzetno konkurentno tržište „kola“ pića uvedena je redizajnirana Cockta. Realizirana je u tri pakiranja: u 0,275L staklenim bocicama za HoReCa segment, te u PET bocama od 0,5L i 1,5L na svim tržištima regije, kao i na tržištima Austrije, Nizozemske, Švedske, SAD-a, Australije, Švicarske i UK-a. Redizajn Cockte, na nivou svih tržišta, ostvario je rast od 9,3%.

CEDEVITA®

Cockta

Donat
Mg®

Kala

KALNIČKA

~

711

MILIJUNA KUNA
PRIHODA OD PRODAJE
OSTVARILO JE SPP PIĆA

47,3%

VEĆI PRIHOD OD
PRODAJE COCKTE U
HOReCa SEGMENTU
U ODNOSU NA 2017.
GODINU

~



Novi, moderni dizajn, plava boja koja podsjeća na „stara” vremena, i novi slogan Cockte izvrsno su prihvaćeni kod svih kategorija potrošača. Originalna receptura, koju čine ekstrakti bilja, šipka, limuna i karamele, unaprijeđena je dodatnim biljnim ekstraktima, umjetne arome zamijenjene su prirodnim, dok je Cockta originalni okus ostao nepromijenjen već 65 godina. Vrhunska kvaliteta Cockte 2018. godine potvrđena je na međunarodnom ocjenjivanju kvalitete u Bruxellesu – The International Taste & Quality Institute (iTQi) na kojem je Cockta osvojila Superior Taste Award – zlatnu zvijezdu. Veliku zlatnu medalju za okus Cockta je prošle godine osvojila i na Međunarodnom ocjenjivanju voćnih sokova, pića i vode AGRA, Gornja Radgona.

Donat Mg je u 2018. godini zabilježio rast prodaje od 8,1% u odnosu na 2017. godinu. Za takav rast najviše su zaslužna tržišta Rusije, Slovenije, Hrvatske te Bosne i Hercegovine. Precizno definirana strategija, inovativni komunikacijski pristup i jedinstvenost samog proizvoda iznimno bogatog magnezijem, za koji je klinički dokazano da potiče probavu, bili su najvažniji generatori rasta u 2018. godini.



Prirodna mineralna voda Donat Mg u 2018. godini proslavila je svoj 110. rodendan. Povodom istaknutog jubileja, Atlantic Grupa je u suradnji s Poštom Slovenije izdala prigodnu poštansku marku. Tako je Donat Mg postao jedan od rijetkih brendova na regionalnom i širem tržištu koji je prikazan na poštanskoj marki. Zbog svoje kvalitete i marketinškog pristupa potrošačima u 2018. godini Donat Mg osvojio je brojne nagrade na regionalnom i međunarodnim tržištima. S vrlo kreativnom kampanjom „Tajna briljantne probave” osvojio je srebrnu nagradu u Amsterdamu na Epic Awards festivalu između više od tisuću natjecatelja iz više od 70 država. Na 27. Slovenskom oglašivačkom festivalu u Portorožu, Donat Mg osvojio je 6 nagrada. Na istom festivalu Donat Mg osvojio je i potpuno zasluženu nagradu „Robna marka godine!”.

Pad cijena šećera na svjetskom i EU tržištu krajem 2017. godine odrazio se na povoljnije ugovorene i realizirane cijene bijelog šećera u 2018. godini u odnosu na cijene u 2017. godini. Time je ukupni financijski utjecaj repromaterijala bio značajno povoljniji u odnosu na prethodnu godinu. Poremećaj cijena na tržištu vitamina u 2017. godini nastavljen je i u 2018. godini. U drugoj polovici 2018. dolazi do normalizacije cijena vitamina C, a to je iskorišteno za ugovaranje novih količina po povoljnijim uvjetima, čime je ublažen utjecaj visoke cijene repromaterijala iz perioda od I. do III. kvartala 2018. godine. U ambalažnom dijelu, smanjenje proizvodnje PET granulata (polimer za proizvodnju predoblika za PET boce) zbog nedostataka sirovine prouzročio je nedostatak materijala na tržištu i snažan porast cijena predoblika.

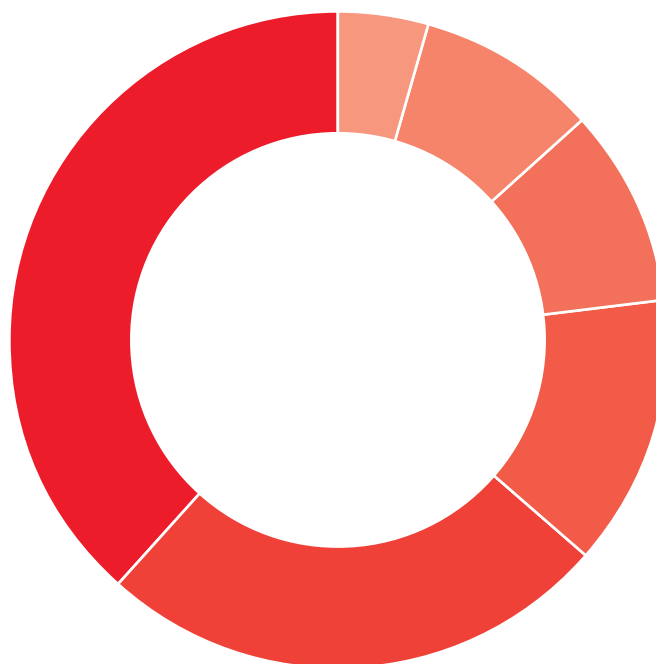
U 2018. godini kapitalna ulaganja SPP-a Pića iznosila su 24 milijuna kuna. Značajno kapitalno ulaganje odnosilo se na projekt Cockta redizajna u segmentu HoReCa pakiranja. Na najznačajnijoj grupi proizvoda u PET pakiranjima, Donat Mg i Cockta retail, realiziran je projekt „Conversion neck finish”, čime se Atlantic Grupa pridružila svjetskom trendu smanjivanja količine plastike u gotovom proizvodu. Kontinuirano se ulagalo u poboljšanje tehnoloških procesa na svim proizvodnim lokacijama tijekom godine.



PRODAJA PO ZEMLJAMA



38,3 %
HRVATSKA



4,2 %
RUSIJA

8,9 %

MAKEDONIJA 2,4 %
CRNA GORA 2,3 %
OSTALE ZEMLJE 1,7 %
AUSTRIJA 1,5 %
ITALIJA 0,8 %
NJEMAČKA 0,2 %

9,7 %

BIH

13,3 %

SRBIJA

25,5 %

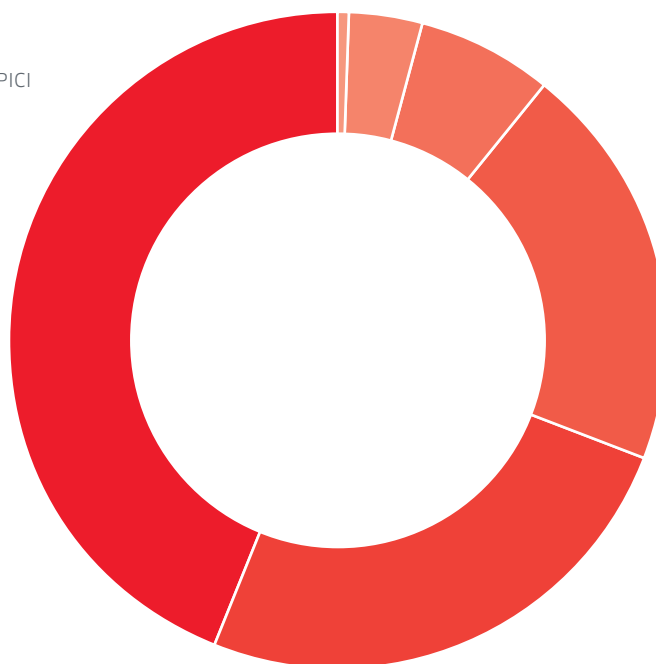
SLOVENIJA

BIH Bosna i Hercegovina

PRODAJA PO KATEGORIJAMA



44,0 %
VITAMINSKI
INSTANT NAPICI



0,5 %

OSTALO

3,6 %

BOMBONI

6,6 %

VODA

20,1 %

COLA PIĆA

25,2 %

FUNKCIONALNA PIĆA

Izvor: Interni podaci Atlantic Grupe



Strateško poslovno područje Slatko i slano

Strateško poslovno područje Slatko i Slano (SPP Slatko i Slano) čini jedna od vodećih regionalnih kompanija u industriji konditorskih proizvoda i slanih grickalica – Soko Štark koja zapošljava 860 osoba na poslovnim lokacijama u Beogradu i Ljuboviji.

Proizvodni program čine kategorije: čokolada i čokoladni proizvodi, keks i čajna peciva te slane grickalice u više segmenata (flips, štapići i čips), a proizvodnja je organizirana u vlastitim proizvodnim pogonima.

Unatoč pojačanoj aktivnosti domaće konkurencije, SPP Slatko i Slano je ostvarilo izuzetne poslovne rezultate. Ostvaren je prihod od prodaje od 688 milijuna kuna koji je za 3,3% veći od prihoda iz prethodne godine, dok je količinska prodaja na nivou od 28.800 t.

Struktura proizvodnog programa ostala je stabilna u odnosu na prethodnu godinu. Manja promjene uočavaju se u jačanju pozicije čokolade i slabljenju pozicije biskvita. Osim biskvita i čipsa, sve druge kategorije ostvarile su financijski i količinski rast. Čokolade imaju finacijski najznačajniji rezultat, dok su značajan količinski rast zabilježili slani štapići.

U geografskoj strukturi prodaje i dalje dominira tržište Srbije sa 65,1% udjela u prihodima i bez značajnijeg odstupanja u odnosu na prethodnu godinu. Tržišta izvan regije su popravila svoje rezultate u odnosu na prethodnu godinu, dok je u regiji jedino Makedonija zabilježila pad prodaje.

Kanal Štarkovih maloprodajnih objekata poslovao je uspješno, rast je zabilježen u većini maloprodajnih poslovnih jedinica, a otvorena su i dva nova objekta na lokacijama Beograd i Novi Sad. B2B kanal prodaje postepeno proširuje opseg svojih klijenata, a s nekima kupcima postignuta je višegodišnja suradnja.

Tijekom 2018. najviše inovacija napravljeno je u kategoriji čokolada, flipsa i biskvita. Inovativne aktivnosti dijele se na: koobrending već afirmiranih brendova, praćenje trenda nutritivno kvalitetne ishrane i razvoj strateških brendova atraktivnim novitetima. Prateći trendove u industriji slatkih i slanih snack proizvoda neprestano se ulaže u inovacije proizvodnog programa. Očekivanja potrošača, posebice mlađe generacije potrošača, ispunjavaju se uvođenjem novih i unaprjeđenjem postojećih proizvoda.

Iskustvo u proizvodnji čokolada s dodacima i uočene potrošačke navike da se slani štapići često konzumiraju sa čokoladnim namazima inspirirali su lansiranje čokolade koja spaja dva naizgled potpuno različita brenda. Podbrend LOL, namijenjen radoznalim teenage potrošačima, pruža šansu za poseban slatko slani doživljaj. Koobrending je napravljen i u kategoriji keksa i vafli. Vafli su kategorija pogodna za ekstenzije različitih ukusa. Međutim, kada se poznata robna marka kombinira s kvalitetom prave čokolade renomiranog brenda, onda je to poseban benefit i za proizvođača i za potrošača.

Trend zdrave hrane se prati putem proizvoda Integrino i Prima heljda. Brend Integrino se nakon lansiranja brzo izdvojio sa svojim funkcionalnim karakteristikama, a portfelj je obogaćen HRONO varijantama. Radi se o jedinstvenom keksu, bez šećera i bijelog pšeničnog brašna, što ga čini idealnim izborom za laganu užinu ili doručak. Napravljen je od 4 vrste sjemenki (lan, sezam, suncokret i bundeva) i 4 vrste žitarica (pšenica, zob, raž i heljda). Uveden je u dvije varijante – classic i s dodatkom marelice. Prima heljda nova je slana lagana grickalica specifičnog sastava: kombinacija sa heljdinim brašnom, upotreba 100% morske soli i dodatak heljde kao bogatog izvora vlakana.

Jedan od najstarijih Štarkovih brendova, Smoki, lojalnost potrošača njeguje osim kvalitetom i neprestanim novitetima. Tako je tijekom prošle godine podbrend Čoko Smoki proširen kombinacijom flipsa prelivenog mliječnom i bijelom čokoladom. Pozitivan odgovor tržišta na redizajn Čoko Smokija inicirao je modernizaciju bazičnog classic portfelja Smoki. Prepoznatljivost tzv. prozora s ilustracijom proizvoda u novom grafičkom rješenju preoblikovan je u skladu s većom asocijativnošću na kikiriki oblik proizvoda.



688

MILIJUNA KUNA
PRIHODA OSTVARILO JE
SPP SLANO I SLATKO





Novi podbrend Smoki mini prati trend minimizacije proizvoda. Pogodan je za konzumaciju „on the go” i prilagođen veličinom easy open pakiranja. Za ljubitelje aromatiziranih grickalica, podbrend Smoki Fun je proširen sweet corn ukusom.

Najlepše Željice kašičica pravi je novitet na tržištu za čokoladne slatokusce dječjeg, ali i nešto starijeg uzrasta. Proizvod je mliječna čokolada u obliku žličice, koja se miješanjem u toplom mlijeku otapa pretvarajući ga u ukusan čokoladni napitak. Podbrend Najlepše Želje Plus unaprijeđen je lansiranjem atraktivnih osvježavajućih okusa Mojito i Irish cream.

Među brojnim integriranim i pojedinačnim marketinškim aktivnostima ističe se jubilej koji malo koji brend može obilježiti „Bananica Slavljena 80 godina”. Najstariji Štarkov brend obilježio je djetinjstvo mnogih generacija i kontinuiranom kvalitetom prerastao u „love mark” suvremenih potrošača. Rođendan je proslavljen integriranom marketinškom kampanjom uz nagrade za najvjernije ljubitelje ovog slatkiša.



U skladu s korporativnim vrijednostima i Štarkovim tradicionalnim podržavanjem sporta i kulture, 2018. godine zaključen je ugovor o glavnom sponzorstvu jednog od najvećih sportsko-kulturnih objekata, Štark Arene. Realiziran je i veliki broj aktivnosti za unaprjeđenje prodaje, a ovdje ćemo izdvojiti nagradnu igru Najlepše želje (pošalji kod i spremi kofere za putovanja u Pariz, Berlin, Veronu i Veneciju) i Menaž – loyalty program u kombinaciji s Delimano setom.

Od strane vodeće nezavisne organizacije za certifikaciju kvaliteta i okusa hrane (International Taste & Quality Institute), Smoki je ovjenčan nagradom Superior Taste Award, koju sa ponosom ističe u tržišnoj komunikaciji.

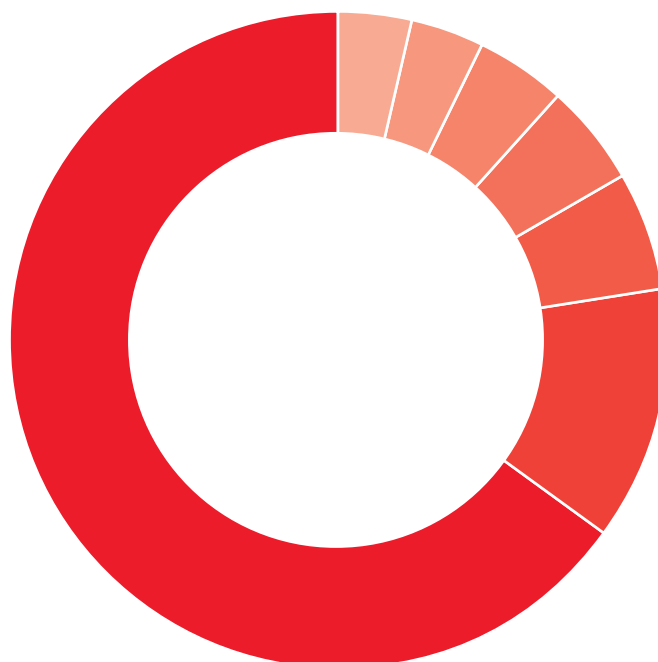
Kapitalni projekti u 2018. godini iznosili su 23 milijuna kuna. Najvažnije investicije odnose se na: automatizaciju linije za proizvodnju čajnih peciva u proizvodnom pogonu Ljubovija, završetak prve faze investicije u distributivni sistem s primarnim pakiranjem Smokija te nabava nove opreme za proizvodnju Bananice (Mogul) s ciljem povećanja produktivnosti.



PRODAJA PO ZEMLJAMA



65,1 %
SRBIJA



3,4 %
SLOVENIJA

3,8 %
OSTALE ZEMLJE 2,5 %
KOSOVO 1,3 %

4,4 %
MAKEDONIJA

5,0 %
HRVATSKA

5,8 %
CRNA GORA

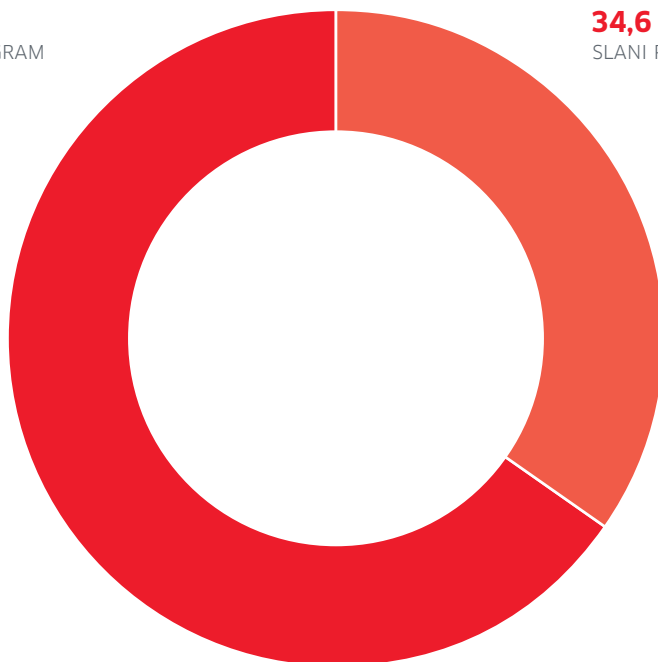
12,5 %
BIH

BIH Bosna i Hercegovina

PRODAJA PO KATEGORIJAMA



65,4 %
SLATKI PROGRAM



34,6 %
SLANI PROGRAM

Izvor: Interni podaci Atlantic Grupe



Strateško poslovno područje Delikatesni namazi

Strateško poslovno područje Delikatesni namazi je u 2018. godini ostvarilo odlične rezultate i zabilježilo ukupne prihode od prodaje u iznosu od 639 milijuna kuna, što je za 12,4% više u odnosu na prethodnu godinu.

Za Argetu je 2018. godina bila uspješna iz brojnih razloga, od kojih prvo želimo istaknuti činjenicu da je Argeta proglašena paštetom broj 1 u Europi (ovo se priznanje temelji na izmjerenim podacima Nielsen panela u kategoriji mesnih pašteta/namaza). Argeta je već vodeća na nekoliko tržišta, a u 2018. je po prvi put zauzela poziciju broj jedan na tržištima Švicarske i Hrvatske. Osim toga, rekordni tržišni udjeli ostvareni su na svim tržištima na kojima se provode mjerenja, odnosno u Sloveniji, Hrvatskoj, Srbiji, Švicarskoj i Austriji. Na našem najvećem tržištu, Bosni i Hercegovini, ostvarili smo novi prodajni rekord od preko 3.000 tona, što je podržano posebnim korporativnim društvenim aktivnostima. Argeta je isto tako ostvarila dva važna ulaska na nova tržišta, prvo u Poljskoj, a zatim u Luksemburgu. Osim toga, postignut je daljnji napredak u prodaji mesnog asortimana u SAD-u i Kanadi iz proizvodnje ugovornog proizvođača u SAD-u.



Noviteti u Argetinom portfelju uključuju humus namaze koji su u Sloveniji lansirani 2017. godine, ali su se krajem 2018. godine toj obitelji pridružila dva nova okusa (crvena bundeva i đumbir te tikvica i divlji češnjak). Nadalje, Argeta Humus je 2018. godine po prvi put lansirana u Hrvatskoj i Srbiji u tri različita okusa. Otvaranje novog segmenta u Sloveniji popraćeno je velikim promidžbenim kampanjama (tkz. 360 stupnjeva), uključujući programsku i visoko ciljanu promidžbu u digitalnim medijima. Na hrvatskom i slovenskom tržištu predstavljena je i nova Argeta Exclusive pašteta razvijena u suradnji sa slovenskim kuharskim majstorom Lukom Košiom koji je pripremio ovo ograničeno izdanje paštete od pačjih prsa, vanilije i prženih lješnjaka. Predstavljanje ovogodišnje Exclusive paštete bilo je vrlo posebno jer je više od 1000 ljudi dobilo besplatne naočale za virtualnu stvarnost i otišlo na digitalno putovanje od 360 stupnjeva s kuharom Lukom, koji ih je proveo kroz kreativni proces izrade paštete i svoju kulinarsku radionicu na kojoj su mogli vidjeti kako se pripremaju njegova posebna jela.

Još jedan veliki projekt digitalizacije proveden je u segmentu Argete Junior, gdje smo udružili snage s poznatim razvojnim psiholozima, stručnjacima za razvoj korisničkog iskustva, ilustratorima i piscima na

ARGETA

montana⁺

~
12,4%

VEĆI PRIHOD OD PRODAJE
SPP DELIKATESNI NAMAZI
U ODNOSU NA 2017.
GODINU



izradi jedinstvenih e-knjiga za djecu u kojima glavni lik, naš pačić Junior, doživljava razne pustolovine sa svojim prijateljima. Tako su nastale Junior avanture koje su dostupne za tri različite dobne skupine (4-5, 6-7 i 8-9 godina). Knjige su interaktivne te nude niz igara i zadataka koji potiču razvoj djetetovih sposobnosti. U 2018. godini i u Junior segmentu je lansiran novi okus, KokoKrem, pileća pašteta sa 20% mliječnog namaza, koji predstavlja novitet za naše najmlađe kupce i izvrstan izvor proteina. Junior e-knjige i Junior KokoKrem pašteta lansirani su na 6 najvećih tržišta u balkanskoj regiji.

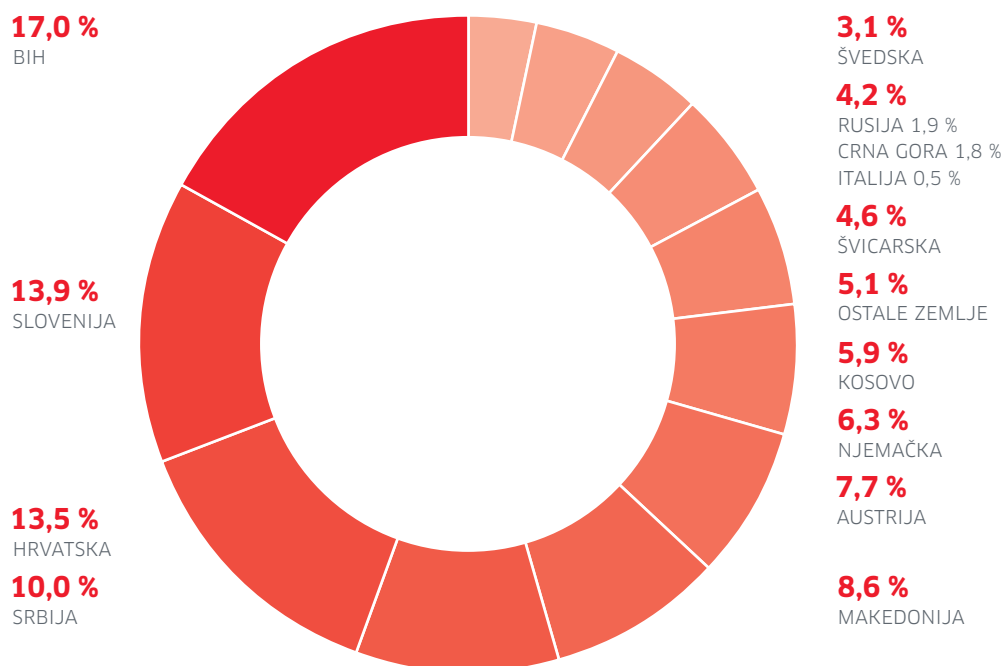


U 2018. godini nagrađene su i Argeta i Droga Kolinska. Tako je Američka gospodarska komora u Sloveniji brendu Argeta dodijelila nagradu „Best of the best 2018“ za pravnu zaštitu Argetine jedinstvene pantone boje P 159C. Ta je pravna zaštita velik korak za Argetu jer se tako pridružila samo 0,03% svjetskih brendova koji su zaštitili boju brenda na temelju njezine prepoznatljivosti među potrošačima. Droga Kolinska je pak dobila najvažniju nagradu marketinške zajednice koju daje Društvo za marketing Slovenije, nagradu za marketinšku izvrsnost.

Kapitalna ulaganja SPP-a Delikatesni namazi su u 2018. godini iznosila 7 milijuna kuna, a uglavnom su se odnosila na ulaganja u proizvodnu opremu na proizvodnim lokacijama u Bosni i Hercegovini te Sloveniji.

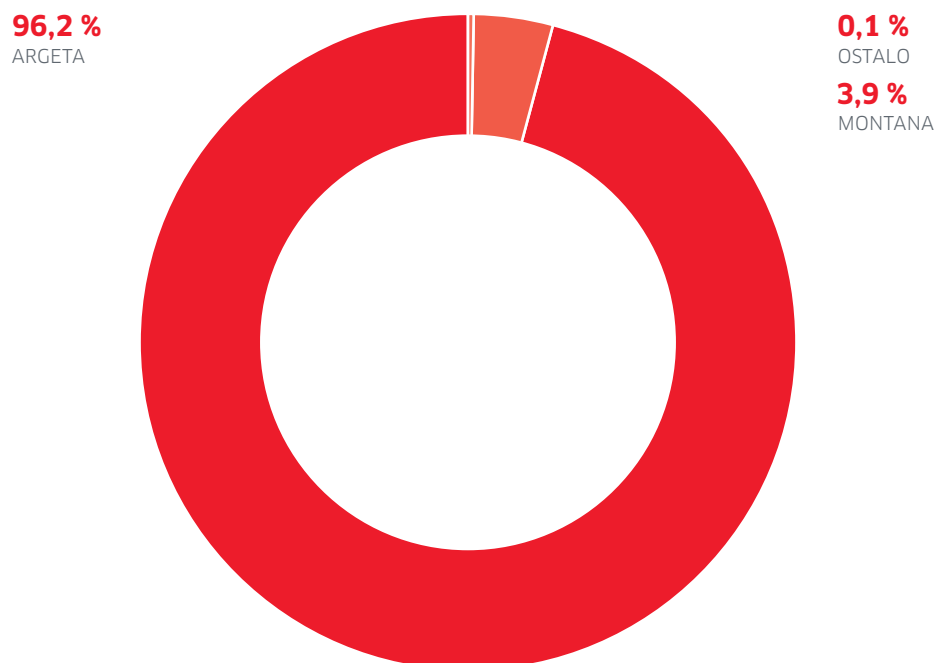


PRODAJA PO ZEMLJAMA



BIH Bosna i Hercegovina

PRODAJA PO KATEGORIJAMA



Izvor: Interni podaci Atlantic Grupe



Poslovno područje Gourmet

Poslovno područje Gourmet u 2018. godini ostvarilo je prodaju u iznosu od 36 milijuna kuna, odnosno rast od 6,6% u odnosu na 2017. godinu. Najznačajniji rast prihoda ostvaren je na sljedećim tržištima: Hrvatska 22,7%, Srbija 12,1%, Crna Gora 22,1%, Slovenija 11,0%, Bosna i Hercegovina 18,3%. Kao i prošle godine, nastavili smo s edukacijom potrošača vezano za Bakina tajna ajvar. Također, investirali smo u istraživanje njemačkog, austrijskog i francuskog tržišta. Nakon investiranja u povećanje kapaciteta i kvalitete proizvoda tijekom 2017. godine, ove godine fokus je bio na nabavci opreme za pripremanje sirovina za daljnju preradu. U 2018. godini kapitalna ulaganja iznosila su 0,2 milijuna kuna.

Bakina tajna ajvar je i dalje značajan brend na tržištu Srbije s gotovo 20% tržišnog udjela. Na tržištu Hrvatske Bakina tajna je na drugom mjestu po vrijednosnom udjelu. Premium segment u Srbiji je na nivou od 30%, od čega Bakina tajna zauzima 55% udjela. Premium segment u Hrvatskoj je na nivou od 12%, od čega Bakina tajna zauzima 71% udjela².

Bakina tajna, sa svojim premium voćnim namazima, okusa marelica i med te crni ribizl i med, nastavlja osvajati prestižna svjetska priznanja. U 2018. godini nagrađena je Great Taste Award nagradom za visoku kvalitetu, od strane najpoznatijeg britanskog udruženja za gourmet proizvode – Guild of Fine Food.

„Le Monde de l'Épicerie Fine“, vodeći profesionalni magazin u gourmet sektoru u Francuskoj, organizirao je i ove godine Épicure sajam na kojem se bira najbolji gourmet proizvod francuskog tržišta. Na ovom prestižnom natjecanju, Bakina tajna voćni namaz okusa divlje voće i med osvojio je zlatnu medalju. Bakina tajna je i ove godine nagrađena od strane Michelinovih chefova i someliera. Superior Taste Awards prestižne zvjezdice su zaradili pindur i voćni namaz jagoda s medom.

U 2019. Poslovno područje Gourmet pripojeno je Strateškom poslovnom području Delikatesni namazi.

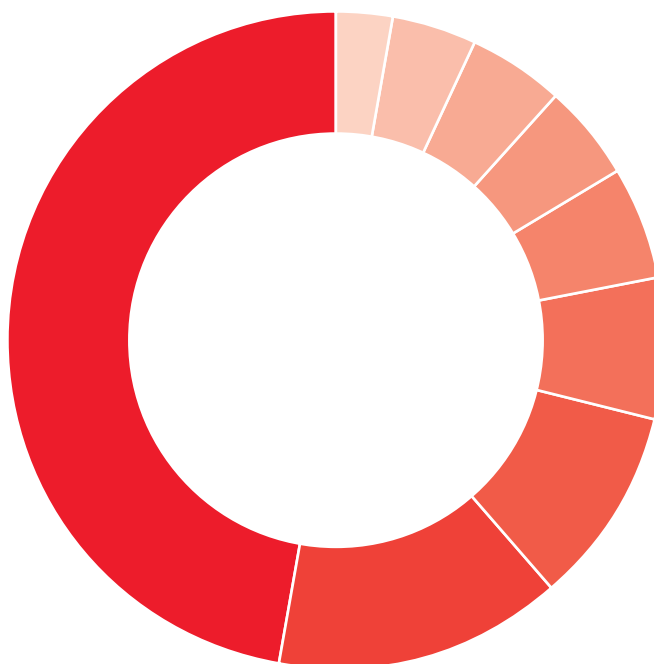


² Izvor : AC Nielsen

PRODAJA PO ZEMLJAMA



47,3 %
SRBIJA



2,6 %
NJEMAČKA 1,5 %
UJEDINJENO KRALJEVSTVO 1,1 %

4,1 %
RUSIJA

4,8 %
FRANCUSKA

4,9 %
BIH

5,5 %
CRNA GORA

6,8 %
SLOVENIJA

9,8 %
OSTALE ZEMLJE

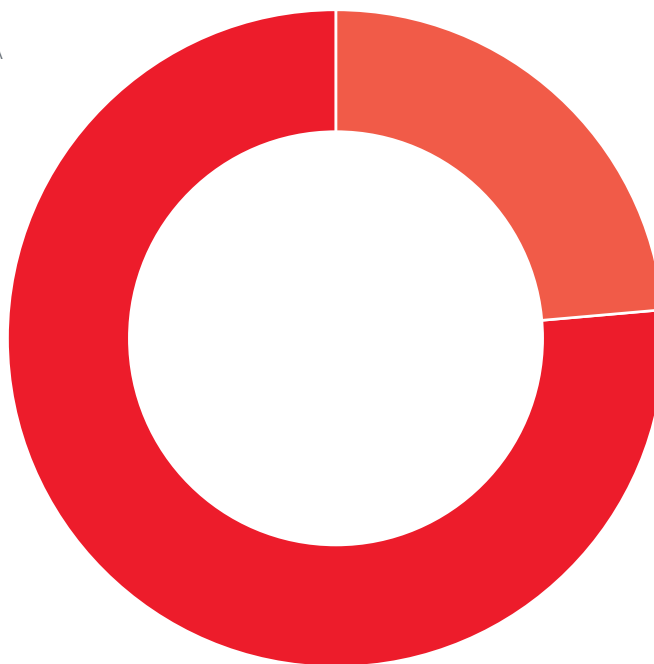
14,3 %
HRVATSKA

BIH Bosna i Hercegovina

PRODAJA PO KATEGORIJAMA



76,5 %
BAKINA TAJNA



23,5 %
AMFISSA

Izvor: Interni podaci Atlantic Grupe



Strateško poslovno područje Zdravlje i njega



FIDIFARM



DIETPHARM

farmacia

Bebi

MultiVita

Strateško poslovno područje Zdravlje i njega (SPP Zdravlje i njega) je u 2018. godini doživjelo veće promjene. Zbog interne reorganizacije unutar Atlantic Grupe, s početkom godine Poslovno područje Dječja hrana postaje dio SPP-a Zdravlje i njega. U zadnjem kvartalu ugašen je program Kozmetike kao rezultat deinvestiranja kompanije Neva. U 2018. godini SPP Zdravlje i njega ostvarilo je ukupni prihod od prodaje u iznosu od 648 milijuna kuna, što je 5,7% niži prihod u usporedbi s prošlom godinom. Izuzimajući negativan utjecaj nižih prihoda Dječje hrane, SPP Zdravlje i njega ostvarilo je rast prihoda od 2,2%.

Vođeni strategijom jačanja vlastitih brendova stavljen je dodatni fokus na privlačenje potrošača u maloprodajnom kanalu. U veletrgojarskom poslovanju potpisani su novi ugovori s principalima. Vlastita vertikalna integracija kroz ljekarnički kanal Farmacia, kao i ostatak tržišta sačinjenog od ljekarni i specijaliziranih prodavaonica omogućuju nam stabilno poslovanje. Stalna prilagodba novim trendovima, kontinuirana ulaganja u marketing, rad na prodajnim vještinama zaposlenika i nova pozicioniranja donijeli su povećanje tržišnih udjela u sve zahtjevnijem okruženju. Izuzetno važan digitalni kanal, angažman društvenih mreža i web platformi bili su osnova komunikacije s potrošačima. Stručnim savjetovanjima putem raznih savjetova lišta u Farmaciji potrošači su dodatno educirani o podizanju kvalitete života.

Farmacia lanac ljekarni i specijaliziranih prodavaonica je u 2018. godini obilježio 10 godina postojanja te je 85 lokacija posebnim aktivnostima obilježilo ovu okruglu obljetnicu. Ukupni prihodi Farmacie iznosili su 413 milijuna kuna i 6,2% su veći u odnosu na 2017. godinu. Vođeni stručnim smjernicama, ali i rastućim trendovima u svim područjima zdravog života, Farmacia je u prvoj polovici godine organizirala jedinstvena događanja za potrošače: miks tradicionalnih javnozdravstvenih akcija te sportskih, nutricionističkih i beauty savjetovanja diljem Hrvatske. Godina je protekla u znaku integracije svih područja kojima Farmacia daje jednak značaj u pristupu i ulaganjima: aktivnosti unutar stručnih krugova, brojne edukacije i rad na kompetencijama naših timova, visoka razina savjetovanja i preporuke te posljedično izvrsni prodajni rezultati i bolje razumijevanje našeg specifičnog potrošačkog tijela.

Farmacia je na Savjetovanju farmaceuta dobila nagradu za najbolji projekt u području ljekarničke skrbi u Hrvatskoj, a vezano uz sprečavanje medikacijskih pogrešaka nastalih propisivanjem lijekova na recept. Ovom velikom nagradom struke Farmacia se ponovo dokazala kao lider u području suvremenog pristupa ljekarništvu u Hrvatskoj, a u skladu sa europskim i svjetskim smjernicama. Godina je zaključena izlaskom jedinstvenog proizvoda na našem tržištu, Running kit, koji je osmišljen kao startni paket s proizvodima za trkače.

Tijekom 2018. godine Fidifarm je zadržao poziciju lidera na hrvatskom tržištu dodataka prehrani s brendom Dietpharm. Dietpharm je regionalno zadržao lidersku poziciju na tržištu dodataka prehrani unutar kategorija u kojima imamo svoje proizvode. U Hrvatskoj smo tržišni lider u kategoriji vitamina za oči sa 49% tržišnog udjela, u kategoriji magnezija sa 35% tržišnog udjela, u kategoriji spavanje i smirenje sa 40% tržišnog udjela, kategoriji za hemeroide sa 29% tržišnog udjela i u kategoriji C vitamina sa 25% tržišnog udjela³.

U želji za još inovativnijim proizvodima lansiran je novi brend Premium Green. Premium Green obraća se sve educiranijim i svjesnijim potrošačima koji brinu o svom zdravlju, žele živjeti zdravo, aktivno i u skladu s najnovijim trendovima. U 2018. lansirana su četiri proizvoda iz Premium Green linije: Marine Magnesium, Detox Liver i Beauty Complex, a krajem godine i Stress Balance. Proizvodi sadrže vrhunske brendirane sastojke iz prirodnog izvora, bez glutena i bez nepotrebnih aditiva, a kapsule su pogodne i za vegetarijance. Proizvode smo predstavili kroz novu web i Facebook stranicu koje su dizajnirane u skladu s visokim standardima koje očekuju potrošači premium proizvoda.

³ Izvor: IQVIA, globalni provjeritelj tržišta



10

GODINA POSTOJANJA
SLAVI FARMACIA

413

MILIJUNA KUNA
PRIHODA OSTVARILA JE
FARMACIA ŠTO JE ZA

6,2%

VIŠE U ODNOSU NA
2017. GODINU



Svjesnost brige o zdravlju danas počinje već od najranije dobi, gdje educirani roditelji u svakodnevnu prehranu svojih mališana uvode dodatke prehrani u zanimljivim i inovativnim oblicima. Tako je mladi Lizzy podbrend, uz već postojeće bombone u obliku medvjedića i tri vrste lizalica, u cijeloj regiji obogaćen vitaminskim slankama okusa jabuke i naranče. Lizzy smo popratili zanimljivim offline i online aktivnostima. Male potrošače i njihove roditelje upoznali smo s Lizzy proizvodima i simpatičnim likovima kroz animiranu kampanju na TV-u i YouTube-u. Lizzy brend nastavljamo graditi i proširivati dodatnim proizvodima i u narednim godinama.

Vodeći brigu o novim trendovima na tržištu, u 2018. lansirani su i novi proizvodi: MG 400 ACTIVE – magnezij u obliku granula za direktnu oralnu primjenu, te C 1000 complex šumeće tablete, kao zamjenu za OTC proizvod C 1000. Krajem prvog kvartala na tržišta regije lansiran je redizajniran proizvod – brend Multivita, retail brend dodataka prehrani. Užurbani način života i preferencije potrošača za zadovoljavanjem svojih potreba odmah i na jednom mjestu potaknule su Fidifarm da svoju ekspertizu u dodacima prehrani kroz brend Multivita proširi i na retail kanal. Linija je obogaćena novim proizvodima iz vrlo aktivne i žive kategorije energy boostera – Energy UP DIRECT i Energy UP šumeće tablete, te dodatnim portfeljem direktnih oblika (Vitamin C + Zinc DIRECT i Magnesium DIRECT). Najnoviji proizvod u liniji, Immu-no HOT DRINK, lansiran je krajem 2018.

U Rusiji, koja je strateški važno tržište i ima potencijal za rast farmaceutskog poslovanja, brend Multivita i dalje drži vrlo visok tržišni udio u prodaji Vitamin C efervete. Fidifarm je, uz postojeće Makuline koji su kroz podršku struke našli svoje potrošače, Akulavit i FlexAktiv, u 2018. godini lansirao novi dodatak prehrani na rusko tržište – Vitaflex, inovativnu direktnu formulu kolagena za zdravlje zglobova i potporu svim vezivnim tkivima.

U 2018. godini kapitalna ulaganja SPP-a Zdravlje i njega iznosila su 5 milijuna kuna. Ulaganja se većim dijelom odnose na uređenje novih i obnovu postojećih lokacija Farmacie kao i ulaganje u obnovu IT mreže i nabavku IT opreme.

Program Kozmetike je tijekom 2018. godine bio dio SPP-a Zdravlje i njega, a s početkom listopada kompanija Neva prodana je Magdisu d.o.o., što je rezultiralo gašenjem ovog programa. Kroz devet mjeseci Neva je osigurala stabilno poslovanje. Uspjehu najviše doprinosi 30% rasta brenda Melem zahvaljujući radu na razvoju i proširenju portfelja.

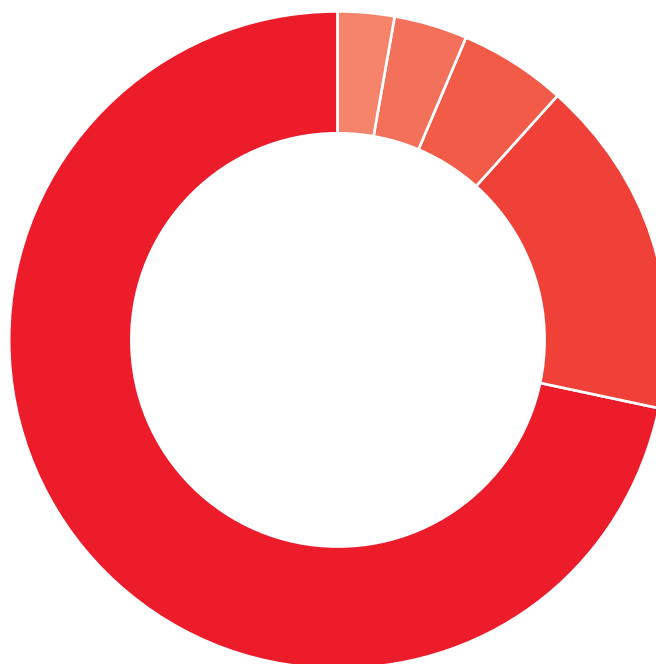
Poslovanje PP-a Bebi je u 2018. godini pripojeno SPP-u Zdravlje i njega. Kako se većina segmenata ruskog tržišta još uvijek suočava sa smanjenjem kupovne moći te vrijednosnim i volumnim padom potrošnje, i kategorija dječje hrane zabilježila je negativna kretanja u segmentu žitarica, što je dovelo do pada prodaje i volumena u odnosu na prethodnu godinu. Za PP Bebi je 2018. godina bila izazovna zbog utjecaja tečaja te problema s natječajima i distributerima, koji su uglavnom vezani uz nestabilnu kavkasku regiju. Međutim, fokus ulaganja bio je na kanalu maloprodaje u kojem smo krajem godine uspjeli preokrenuti negativni trend te obraniti četvrtu poziciju. Agresivni plan promidžbe proveden u drugoj polovici godine pomogao je brendu Bebi da stabilizira svoj položaj na tržištu. Na tržište je lansirano novo redizajnirano pakiranje. Nova, informativnija poledina pakiranja te novi navodi na proizvodu mogu pomoći u povećanju znanja o brendu i funkcionalnosti proizvoda.



PRODAJA PO ZEMLJAMA



71,8 %
HRVATSKA



2,9 %
SRBIJA 2,2 %
MAKEDONIJA 0,4 %
ITALIJA 0,3 %

3,6 %
BIH

5,1 %
OSTALE ZEMLJE

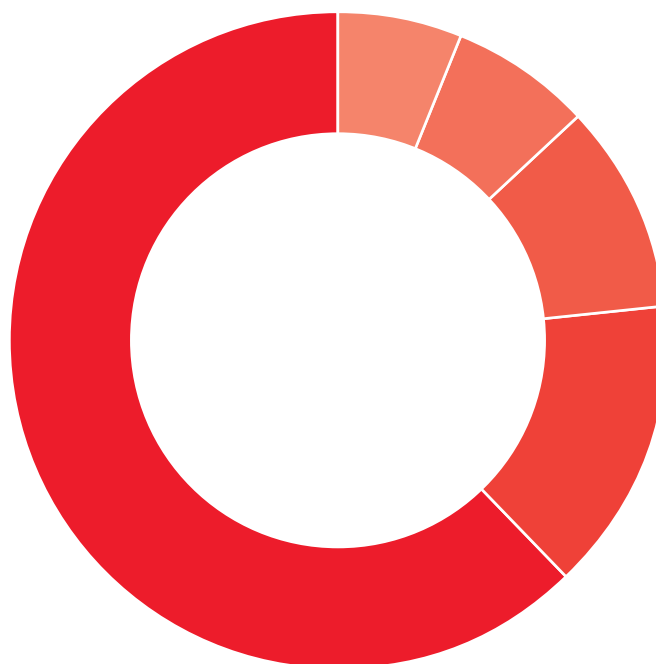
16,8 %
RUSIJA

BIH Bosna i Hercegovina

PRODAJA PO KATEGORIJAMA



62,3 %
FARMACIA



6,1 %
MULTIVITA

6,8 %
OSTALO

10,3 %
DIETPHARM

14,6 %
BEBI

Izvor: Interni podaci Atlantic Grupe



Strateško poslovno područje Sportska i aktivna prehrana



Strateško poslovno područje Sportska i aktivna prehrana (SPP Sportska i aktivna prehrana) specijalizirano je za razvoj i marketing sportske prehrane i proizvoda za kontrolu tjelesne težine. Tradicija i kontinuirane inovacije u segmentu sportske prehrane čine ga jednim od vodećih kompanija sportske i aktivne prehrane u Njemačkoj. Sjedište SPP-a Sportska i aktivna prehrana je u Hamburgu, dok se proizvodi na europskom tržištu prodaju pod tri brenda: Multipower, Champ i Multablen. U 2018. godini SPP Sportska i aktivna prehrana ostvarilo je ukupnu prodaju od 134 milijuna kuna, što je 66,6% manje u odnosu na prethodnu godinu.

SPP Sportska i aktivna prehrana u 2018. godini je nastavilo proces restrukturiranja i pojednostavljenja poslovanja s fokusom na svoje ključne brendove. Pojednostavljen je model prodaje i distribucije na svim tržištima. SPP Sportska i aktivna prehrana nastavlja razvijati brend Multipower u smjeru „premium” kategorije kroz vlastiti odjel marketinga, prodaje i inovacija. SPP Sportska i aktivna prehrana je fokusiran na brendirani dio poslovanja, odnosno jačanje vodećeg brenda Multipower. Nakon prodaje proizvodnih pogona u Njemačkoj (Bleckede) i Hrvatskoj (Nova Gradiška) u 2017. godini, proizvodnja proizvoda je organizirana putem ugovorne proizvodnje s vanjskim partnerima.

Multipower se povijesno nalazio u sportskom kanalu, a sada prebacuje fokus na dva najbrže rastuća kanala u sportskoj prehrani: masovno tržište i online kanal. Većina je Multipowerovog portfelja obnovljena s jasnim fokusom na razvoj proteinskih pločica i jači ulazak u „lifestyle” kategoriju. Najveći uspjeh u 2018. godini je daljnje jačanje brenda Multipower na masovnom tržištu, kroz proizvode 100% Whey u segmentu praškova te Protein Layer i Protein Delight u segmentu proteinskih pločica. Multipower se kontinuirano podržava većom prisutnošću u društvenim medijima uz potporu utjecajnih osoba, tj. influencera.

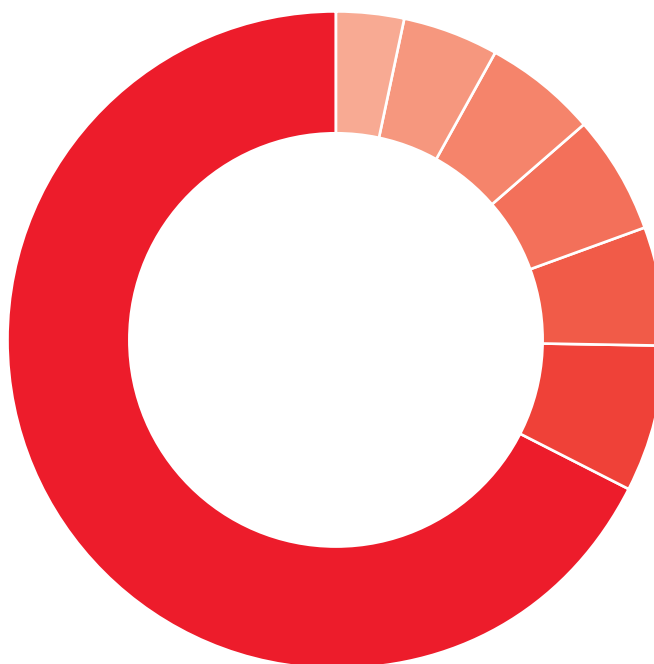
U sljedeće tri godine Sportska i aktivna prehrana planira zadržati fokus na domaćem njemačkom tržištu te ostvariti daljnji razvoj perspektivnih tržišta Austrije, Italije i Hrvatske. U fokusu će biti masovno tržište i online kanal, uz stabilnu prodaju u sportskom kanalu. Nakon uspješne tranzicije distribucije masovnog tržišta u 2017. godini, u 2018. godini smo nastavili suradnju s poznatim njemačkim distributerom proširujući suradnju na sportski i online kanal za njemačko tržište.



PRODAJA PO ZEMLJAMA



67,7 %
NJEMAČKA



3,2 %
HRVATSKA

4,6 %
OSTALE ZEMLJE

5,6 %
AUSTRIJA

5,9 %
ITALIJA

6,0 %
TURSKA

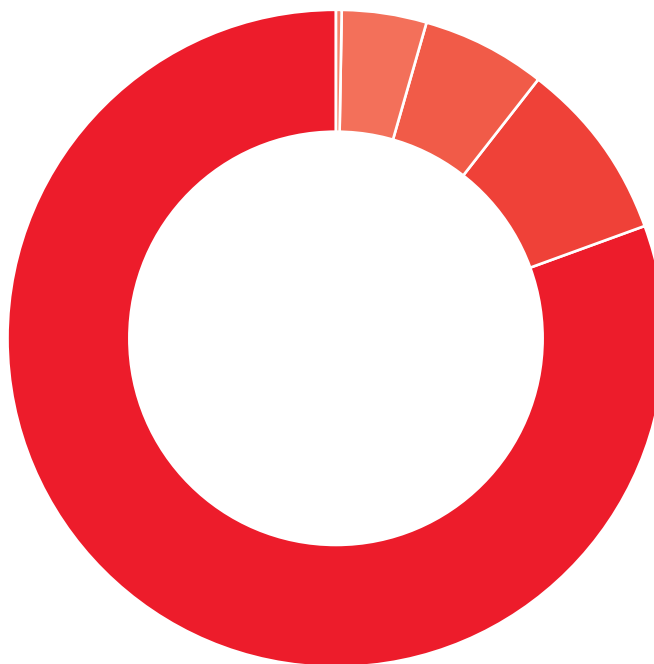
7,1 %
ŠPANJOLSKA 2,8 %
ŠVICARSKA 2,2 %
UJEDINJENO KRALJEVSTVO 2,1 %

BIH Bosna i Hercegovina

PRODAJA PO KATEGORIJAMA



80,6 %
MULTIPOWER



0,2 %
PRIVATNE ROBNE MARKE

4,2 %
OSTALO

6,1 %
MULTABEN

8,9 %
CHAMP

Izvor: Interni podaci Atlantic Grupe

Strateška distribucijska područja i Distribucijska područja

Poslovi distribucije organizirani su na način da pokriju pet najvećih tržišta – Hrvatska, Srbija, Slovenija, Makedonija i Austrija – te je dodatno osnovan odjel Globalnog upravljanja mrežom distributera, koji pokriva tržišta kojima se dominantno upravlja putem distribucijskih partnera.

Strateška distribucijska područja i Distribucijska područja posjeduju visokorazvijeni „know-how“ iz područja distribucije, upravljanja ključnim kupcima, upravljanja kategorijama proizvoda, upravljanja lancem nabave, trade marketinga i unapređenja prodaje koji se kontinuirano usklađuje s trendovima na tržištu. Strateška distribucijska područja i Distribucijska područja kao osnovnu djelatnost obavljaju uslugu distribucije ukupnog asortimana proizvoda iz vlastite proizvodnje i asortimana vanjskih principala. Distribucija u Bosni i Hercegovini i Crnoj Gori organizirana je u suradnji s partnerskom kompanijom Ataco.



STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE HRVATSKA

SDP Hrvatska je u 2018. godini ostvarilo prodaju u iznosu od 1,265 milijuna kuna, što je rast od 12,4% u odnosu na 2017. godinu. Veća prodaja je posljedica rasta volumne prodaje koji je rezultat izvanredne pokrivenosti pristupa tržištu („route-to-market“), iskorištenih prilika u ljetnoj sezoni te šireg portfelja kategorija (Mars), koji obećavaju trend održivog rasta u nadolazećim godinama. Raspodjela prihoda od prodaje pokazuje rast maloprodajnih prihoda od 8,4% u odnosu na prethodnu godinu, dok je HoReCa kanal zabilježio značajan rast prihoda od 16,0% u odnosu na 2017. godinu.

U prvom kvartalu 2018. godine izazov za prodajne rezultate bio je novi Zakon o trgovini hranom zbog poteškoća koje je uzrokovao od ožujka 2018. nadalje. Ova zakonska novina imala je negativan utjecaj i na rezultate u drugom kvartalu 2018. godine zbog prilagodbi novim zakonskim zahtjevima.

Broj maloprodajnih mjesta smanjio se za 4,4%, pri čemu je pokrivenost Atlantic Tradea porasla sa 86% na 90%, čime se ponovo potvrđuje strateški smjer kompanije da bude distributer s najvećim dosegom na tržištu. Tržište kontinuirano pokazuje sve veću važnost velikih formata (hiper- i supermarketa) zbog povećanog prometa koji je rezultat ciljane promidžbe. Glavna točka pritiska na tržištu s obzirom na kupce i brendove ostaje pronaći optimizirani asortiman uz istodobno razumijevanje potencijala određenog formata.

Bolji rezultati poslovanja u HoReCa segmentu ostvareni su uspješnim redizajnom Cockte, vjernošću potrošača brendu Cedevita te proširenom uslugom profesionalne podrške Barcaffè espresso klijentima. Segment HoReCa nastavlja proaktivno tražiti prilike za nove kanale i portfelje kako bi se zadovoljile potrebe tržišta.

Glavni razlozi koji su doprinijeli nadmašivanju rezultata iz 2017. godine su sljedeći:

- 1) Kretanje prihoda od prodaje ključnih kategorija proizvoda:
 - **Kava** 4,1% - rast je ostvaren aktivacijama klijenata u kategoriji svježe mljevene kave (tržišni udio iznosi 12,6%⁴) te 43% većom prodajom proizvoda Black 'n' Easy;
 - **Delikatesni namazi** 6,8% - značajan organski rast rezultat je snažnih tržišnih inicijativa i aktivacija u trgovinama;
 - **Gourmet** 22,8% - rast je rezultat bolje prodaje ajvara i voćnih namaza pod brendom Bakina tajna;
 - **Pića** 5,1% - utjecaj uspješnog redizajna Cockte i fokusa na povezane aktivacije brenda;
 - **Mars** - početak distribucije cjelokupnog asortimana kompanije Mars. Prioritet je postići potrebnu dubinu i kvalitetu distribucijskog procesa te uspostaviti strateški odnos s klijentom.
- 2) U 2018. godini brendovi su pokazali sposobnost poduzetne promjene trgovačkih i marketinških alata, čime su optimizirana ulaganja u klijente i unaprijeđena prodaja.
- 3) Novo središnje skladište u blizini grada Zagreba dodatno je ojačalo logističku podršku, povećalo kapacitet skladištenja zaliha te s jednom središnjom točkom povratka učinilo dostavu fleksibilnijom. Osim toga, kontinuirano se ulaže u poboljšanja i razvoj operativnih sustava, pri čemu treba istaknuti početak projekta elektroničkog podatkovnog sučelja s internim dobavljačima.
- 4) Horizontalni rast prodajnog tržišta podržan je kapitalnim ulaganjima u novu opremu za kavu i rashlađena pića.

12,4%

RASTA NETO
PRIHODA OSTVARILO
JE STRATEŠKO
DISTRIBUCIJSKO
PODRUČJE HRVATSKA
U ODNOSU NA 2017.
GODINU

⁴ Kretanje godišnjeg tržišnog udjela prema AC Nielsen

5,3%

RASTA NETO
PRIHODA OSTVARILO
JE STRATEŠKO
DISTRIBUCIJSKO
PODRUČJE SRBIJA U
ODNOSU NA 2017.
GODINU

STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SRBIJA

Strateško distribucijsko područje Srbija (SDP Srbija) ostvarilo je prihod od prodaje u iznosu od 1.253 milijuna kuna, što predstavlja rast od 5,3% u odnosu na 2017. godinu.

Sva Atlanticova ključna poslovna područja i segmenti zabilježili su rast i to kako slijedi: Kava 4,7%, Slatko i slano 3,4%, Delikatesni namazi 9,9%, Gourmet 13,0%, dok su Pića rasla u iznosu 7,9% i to ponajviše zbog promjene strategije brenda Cockta.

Kod principalskih brendova najznačajniji rast prodaje u odnosu na prethodnu godinu je zabilježen na brendovima: Beam Suntory 33,7% i Rauch 13,1%.

Početkom travnja Atlantic je preuzeo distribuciju Red Bulla i već u prvoj godini premašio zadane planove i ostvario rekordnu numeričku distribuciju s preko 9.000 dostavnih mjesta. Kvalitetno su se pokrili svi kanali prodaje i stvorena je u kratkom roku sinergija timova Atlantica i Red Bulla, koja obećava daljnji rast i stabilnu suradnju s principalom.

U zadnjem kvartalu na tržište Srbije stiže maloprodajni lanac Lidl s kojim je uspostavljena suradnja na nivou svih ključnih brendova (Grand kafa, Soko Štark, Bakina tajna, Cockta, Cedevita i Argeta).

Numerička distribucija na svim brendovima bilježi rast, treba naglasiti da je na Najlepšim željama, Bananici, Smokiju i Rauchu zabilježeno preko 10.000 direktnih dostavnih mjesta.

Uzimajući u obzir okrupnjavanje tržišta (kupaca), može se reći da je SDP Srbija ostvarilo povoljnu strukturu prodaje po kanalima, kroz koju su i kanal tradicionalne prodaje kao i kanal moderne prodaje zadržali razinu iz 2017. godine.

STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SLOVENIJA

4,1%

RASTA NETO
PRIHODA OSTVARILO
JE STRATEŠKO
DISTRIBUCIJSKO
PODRUČJE SLOVENIJA
U ODNOSU NA 2017.
GODINU

Strateško distribucijsko područje Slovenija (SDP Slovenija) je u 2018. godini poslovalo stabilno i potvrdilo status najvećeg distributera proizvoda široke potrošnje u Sloveniji. Neto prihodi iznosili su 908 milijuna kuna, što predstavlja rast od 4,1% u odnosu na 2017. godinu. Maloprodajni kanal prodaje bilježi rast od 4,0%, dok HoReCa kanal prodaje bilježi izuzetnih 11,0% rasta.

Tržište Slovenije bilježi rast potrošnje od 2%. Indeks potrošnje robe široke upotrebe još uvijek zaostaje za ostvarenim u 2015. godini. Uzrok takvog kretanja indeksa je u pritisku na cijene od strane brzo rastućeg „hard discount“ kanala maloprodaje, koji je već dostigao 25% maloprodajnog tržišta i time promijenio kupovne navike krajnjih potrošača. U pogledu fizičke dostupnosti, koja se odražava u numeričkim i ponderiranim težinskim razinama distribucije brendova, u portfelju distribucijskog područja Slovenija, svi rezultati su bolji od planskih i bolji su od ciljanih konkurenata.

Unatoč stagnirajućem tržištu uspjeli smo ostvariti respektabilan rast prodaje na pojedinim brendovima odnosno grupama proizvoda:

- Barcaffè u kategoriji svježe pržene mljevene kave 1,7%
- Argeta u kategoriji delikatesnih namaza 12,6%
- Cedevita u kategoriji instant vitaminskih napitaka 7,0%
- Ferrero u kategoriji čokoladnih proizvoda i pralina 6,9%
- Rauch u kategoriji voćni sokova i napitaka 13,3%
- Cockta u kategoriji cola proizvoda u HoReCa kanalu prodaje 37,1%

U svim navedenim kategorijama rast prodaje predstavlja organski rast koji je brži od rasta tržišta u kojem nastupaju pojedini brendovi, a to znači jačanje brendova i njihovih udjela u kategorijama u odnosu na konkurenciju. Svi navedeni brendovi zauzimaju vodeća mjesta prema tržišnom udjelu u svojim kategorijama.

2018. godinu je obilježio izuzetno uspješan redizajn brenda Cockte na slovenskom tržištu, s novim izgledom i legendarnim okusom, kojeg su nam kroz istraživanja potvrdili vjerni i novi potrošači.

I u ovoj godini fokusirani smo na kontinuirano optimiziranje potraživanja od kupaca, a to je dovelo do umanjenja dana naplate potraživanja za 6%. Konačni ukupni odličan rezultat ukazuje na kontinuiranu kontrolu operativnih troškova, naplate i stalnog korištenja prodajnih prilika, koje realiziramo na izuzetno koncentriranom i konkurentnom tržištu Slovenije.

DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE MAKEDONIJA

Distribucijsko područje Makedonija (DP Makedonija) je u 2018. godini zabilježilo znatan rast, kao i povećane prihode kompanije zajedno s odgovarajućim rastom dobiti. DP Makedonija ostalo je jedno od vodećih distributera robe široke potrošnje u Makedoniji. Sa širokim i diversificiranim portfeljem visokokvalitetnih proizvoda, naša kompanija zadovoljava niz potrošačkih potreba. Osim dobro poznatih internih brendova, DP Makedonija distribuira i proizvode poznatih međunarodnih kompanija – Ferrero, Beam Suntory, Asahi, Spider grupa.

DP Makedonija ostvarilo je prihode od prodaje u iznosu od 218 milijuna kuna, tj. rast od 5,0% u odnosu na 2017. godinu, što je rezultat odlične organizacije i strastvenog načina rada u Atlantic Grupi. Tijekom 2018. godine naš smo portfelj proširili novim principalom – Asahi (pivo Kozel i Pilsner Urquell), pri čemu i dalje ostajemo fokusirani na razvoj postojećih principala i jačanje njihovih pozicija na domaćem tržištu. U našoj prodaji najveći udio ima SPP Kava (29,5%), a slijede ga SPP Delikatesni namazi (25,2%) i Ferrero (19,3%) – koji svake godine ostvaruje dodatni rast na tržištu Makedonije.

Organizacijski, naša 24-satna dostava iz dva skladišta na različitim lokacijama, podijeljena na maloprodaju i HoReCa/Pharma, temelji se na vlastitoj i eksteraliziranoj logistici i prijevozu. Svakog je dana 142 zaposlenika, koji su raspodijeljeni u različite odjele prema funkciji, uključujući i HoReCa segment, fokusirano na poboljšanje i promociju brendova koje distribuira i naše kompanije.

Svojim kontinuiranim fokusom na rast postojećeg portfelja kroz unaprjeđenje zadovoljstva uslugom i izvrsnosti izvedbe DP Makedonija privlači pažnju snažnih globalnih i regionalnih brendova na sebe kao potencijalnog distribucijskog partnera. U 2018. godini uspješno smo završili pregovore o širenju našeg portfelja na vodećeg proizvođača dječje hrane Hipp.

U budućnosti očekujemo daljnji rast prihoda i poboljšanje operativne učinkovitosti uz nove i postojeće brendove.

DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE AUSTRIJA

Distribucijsko područje Austrija dodatno je stabiliziralo svoje poslovanje i dvije godine od osnivanja postalo samostalno distribucijsko područje unutar Atlantic Grupe. U zadnjem je kvartalu poslovanje DP-a Austrija prošireno na sportski kanal na talijanskom tržištu s brendom Multipower.


5,0%

RASTA NETO PRIHODA
OSTVARILO JE
DISTRIBUCIJSKO
PODRUČJE MAKEDONIJA
U ODNOSU NA 2017.
GODINU



12,1%

RASTA NETO PRIHODA
OSTVARILO JE
DISTRIBUCIJSKO
PODRUČJE AUSTRIJA
U ODNOSU NA 2017.
GODINU



U 2018. godini na austrijskom tržištu zabilježeni su prihodi od prodaje u iznosu od 77 milijuna kuna, što je rast od 12,1% u odnosu na prethodnu godinu. Rast ostvaruju svi brendovi Atlantic Grupe, pri čemu su najznačajniji pokretači rasta Argeta, Grand kafa i Donat.

Argeta je i dalje brend s najvećim udjelom u ukupnoj prodaji te tržišni lider u toj kategoriji. U odnosu na 2017. godinu, Argeta je povećala svoj tržišni udio za 2% te dosegla rekordni tržišni udio od 39%. Ovaj visoki rast nije samo rezultat povećanog prometa, već je podržan i lansiranjem novih proizvoda – Argeta Sardine i Argeta Exclusive, na koje ćemo se fokusirati i tijekom 2019.

Kanal maloprodaje ostaje kanal s najvećim udjelom u ukupnoj prodaji DP-a Austrija koji nastavlja rasti kroz postojeće i nove klijente. Najveći rast u 2018. godini zabilježen je kod klijenta LIDL.

U 2019. godini očekujemo daljnji rast prodaje i dobiti.

GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA




U 2018. godini, Atlantic Grupa nastavila je rast na svim ključnim tržištima Europe, Amerike i Kanade dok su regija Srednja i Istočna Europa te regija Rusija i Zajednica neovisnih država (ZND) ostvarile nižu prodaju u usporedbi s prethodnom godinom. Ukupna prodaja Globalne mreže distributera je u 2018. godini iznosila 371 milijun kuna i za 7,0% je manja od prodaje ostvarene u prethodnoj godini.

U regiji GENCH (Njemačka i Švicarska) i Benelux (Nizozemska i Luksemburg) Grupa bilježi najveći rast na tržištu Njemačke, a najveći doprinos tom rastu donosi brend Argeta sa čak 18,5% povećanja prodaje u odnosu na 2017. godinu. Ovaj rast dolazi iz svih kanala prodaje, što osigurava kvalitetnu podlogu za daljnju ekspanziju. Tržišta Švicarske i Nizozemske su ostvarila rezultate u skladu s očekivanjima i s poboljšanim indeksima distribucije za ključne brendove.

U regiji koja obuhvaća ostale zemlje zapadne Europe, Australiju i Ameriku, Grupa nastavlja rast na tržištima Švedske, Italije i Velike Britanije. U Švedskoj bilježimo značajan porast prodaje brendova iz Štark portfelja. Pojedinačno po brendovima uz Argetu najveći rast ostvaruje brend Smoki, na tržištu Italije Donat, a u Velikoj Britaniji svi brendovi iz portfelja Atlantic Grupe. U Velikoj Britaniji je došlo do reorganizacije distribucije i prelaska na rad samo s jednim distributerom, čime je osiguran bolji i kvalitetniji fokus na brendove Grupe. Tržište Italije i dalje najveći potencijal ima u brendu Donat, koji je u 2018. godini ostvario rast prodaje od ukupno 30,6%. Na tržištu SAD-a i Kanade brend Argeta, s domicilnom proizvodnjom, ključni su generatori rasta prodaje, pa je tako kokošja Argeta rasla preko 20%, dok je tržište Australije u padu zbog nedostataka suradnje s lokalnim distributerom. Bitno je naglasiti kako svoj potencijal na tržištu SAD-a i Kanade ostvaruju i brendovi iz kompanija Štark i Grand.

U regiji Srednje i Istočne Europe ključno tržište je Kosovo, čiji je rast usporen krajem 2018. godine. Razlog ovom usporavanju su povećanje carinskih stopa koje je donijela Vlada Kosova, a odnose se na proizvode iz Srbije i Bosne i Hercegovine. Ostale zemlje u regiji posluju sukladno postavljenim planovima, snažan rast Argete u Bugarskoj rezultat je ulaska u vodeći trgovački lanac, a također su napravljene sve potrebne radnje za snažniji iskorak na tržište Rumunjske.

Regija Rusija i ZND je u protekloj godini bila izložena velikom pritisku kroz aktivnosti konkurencije, kao i dodatnim izazovima vezanim za tečaj lokalne valute. Zbog svega navedenog došlo je do usporavanja rasta ukupne kategorije Dječja hrana, dok brendovi Donat i Argeta nastavljaju s dvoznamenkastim rastom. Tijekom 2018. godine provedene su mjere koje kompaniji, na tržištu Rusije i ZND-a, osiguravaju povećanje interne efikasnosti te je definirana strategija prodaje po kanalima distribucije s ciljem ostvarivanja ambicioznih poslovnih rezultata u 2019. godini.



■ SDP HRVATSKA, SDP SRBIJA,
SDP SLOVENIJA, DP MAKEDONIJA
I DP AUSTRIJA



Kontrola kvalitete

Procesi kontrole kvalitete u Atlantic Grupi organizirani su unutar nezavisnih odjela Osiguranja kvalitete u operativnom poslovanju kompanije, a usmjereni su prema uravnoteženim ciljevima s korporativne razine. Odjeli kontrole kvalitete međusobno izmjenjuju dobru praksu. Iz godine u godinu postavljamo si realne, ali izazovne ciljeve, te paralelno optimiziramo aktivnosti bez povećavanja rizika za proizvod. Takva složenost organizacije nam omogućava:

- implementaciju najbolje prakse,
- optimalno unaprjeđenje i korištenje stručnog znanja s područja mikrobioloških, kemijskih i drugih vrsta opasnosti,
- centralizirano upravljanje dobavljačima po pitanju kvalitete ulaznih materijala,
- specijalizaciju sustava osiguranja kvalitete po specifičnosti problematike pojedinih strateških poslovnih područja u segmentima proizvoda pića, delikatesnih namaza, slatkih i slanih proizvoda, proizvoda iz voća i povrća, dječje i sportske hrane, dodataka prehrani i medicinskih proizvoda,
- sljedivost i održavanje visoke razine kvalitete u fazama transporta, skladištenja i distribucije do kupca.

Standardno visoka razina kvalitete proizvoda Atlantic Grupe, koja je prepoznatljiva potrošaču, kreće od samog početka razvoja novog ili tijekom usavršavanja postojećeg proizvoda. Sukladno strategijama pojedinih strateških poslovnih područja, za proces osiguranja kvalitete redovno se analiziraju novi rizici i implementiraju mjere da bi se omogućila realizacija zadanih strateških ciljeva.

U proizvodnji zdravstveno sigurnih proizvoda važnu ulogu imaju izbor polaznih materijala (bez toksičnog i alergeno djelovanja, bez GMO, i sl.), kontrola kvalitete svih ulaznih sirovina i materijala, praćenje svih faza proizvodnje i distribucije, potvrđivanje kvalitete gotovih proizvoda i praćenje zadovoljstva potrošača.

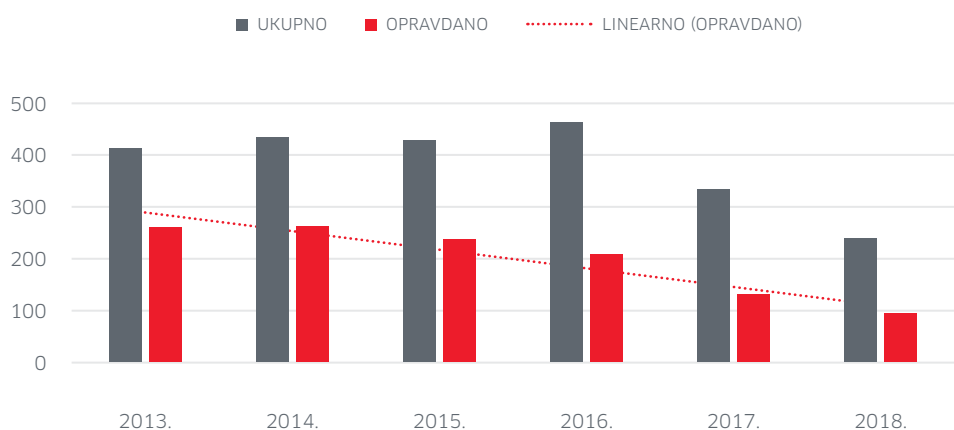
Najvažnije novosti koje smo uveli tijekom 2018. godine na svim našim proizvodnim lokacijama su:

- povećani nadzor nad rizikom patvorenosti hrane,
- jače povezivanje s dobavljačima putem digitalne platforme, što za nas znači centraliziranu, transparentnu i bolju kontrolu razmjene dokumenata i informacija,
- stroži nadzor nad rizikom prisutnosti metala u proizvodu u skladu s preporukama FDA, British Retail Consortiuma, International Featured Standarda i proizvođača opreme, kako bi osigurali maksimalnu usklađenost sa svim globalnim zahtjevima.

Uz navedeno, uvedena su i dodatna specifična unaprjeđenja po pojedinim poslovnim programima. Tako smo, primjerice, u strateškom proizvodnom programu Slatko i Slano, nadogradili postupak nadzora nad alergenima proširenim opsegom validacije i dodatnim mjerama u proizvodnji.

Brojna druga poboljšanja, koja stalno uvodimo prema prijedlozima naših specijalista za sigurnost hrane, pokazuju svoju efikasnost kroz odlične rezultate ključnih pokazatelja i indikatora efikasnosti, kao što su broj reklamacija potrošača i broj povlačenja proizvoda s tržišta. Osim toga, veliki trud smo uložili u prikupljanje i analiziranje reakcija i komentara naših potrošača preko pozivnog centra. Trend praćenja reklamacija s tržišta pokazuje odlične rezultate kontinuiranog smanjenja ukupnog broja reklamacija u zadnjim godinama.

BROJ REKLAMACIJA OD 2013.-2018.



Unutar internog programa unapređenja funkcionalnih znanja s područja kvalitete „Functional lab Quality” nastavili smo izvoditi redovni plan edukacija.

Preventivni program nadzora zdravstvene ispravnosti, koji smo također izvršili tijekom 2018. godine, obuhvatio je testiranje na akrilamid, prisustvo alergena, ostatke pesticida, teških metala, mikotoksine, dioksine, alkaloida, antibiotike, PAH, radioaktivnost, nitrata, nedozvoljene boje, nitrozamine i specifične migracije iz kontaktne ambalaže.

Laboratorijska ispitivanja ulaznih materijala, poluproizvoda i gotovih proizvoda provode se u tri centralna laboratorija koji su specijalizirani za kemijska, senzorička i mikrobiološka ispitivanja s vrhunskom mjernom opremom. Pravilnost mjernih rezultata redovno se potvrđuje metodom suradnje unutar međunarodnog laboratorijskog ispitivanja. Laboratorijskim aktivnostima smo u 2018. proveli testiranje hranjivosti podloga za mikrobiološku analizu na svakoj seriji hranjive podloge prema normi EN ISO 11133, te smo iste ojačali investicijama u novu opremu (DA detektor, novi modul HPLC za instrumentalnu analizu, autoklav).

Dodatan napredak u 2018. godini ostvaren je i na područjima upravljanja sigurnosti i kvalitetom proizvoda u distribucijskom djelu poslovanja s hranom, s fokusom na interne i vanjske principale. Stručni suradnici iz područja osiguranja kvalitete sudjelovali su od samog početka u projektu izgradnje novog skladišta Atlantic Trade d.o.o. u Velikoj Gorici, što nam je omogućilo implementaciju najviših standarda kvalitete za poslovanje u području distribucije na toj lokaciji.

Zadovoljni rezultatima u 2018., i u narednoj godini nastaviti ćemo s poboljšanjima i automatizacijom kontrolnih postupaka, radi postizanja daljnje izvrsnosti u ovom području našeg rada, uz kontinuiranu nadogradnju stručnog znanja naših zaposlenika.



Financijsko poslovanje Atlantic Grupe



* **DRVO NOVCA**
Crassula ovata

Izjava potpredsjednika za financije

Već jedanaestu godinu zaredom Atlantic Grupa ispunjava zacrtane i javno najavljene poslovne planove te donosi rast prihoda od prodaje, profitabilnosti i snažne pozicije svojih vodećih brendova. Pritom se svakako ističe Argeta koja je potvrdila status našeg najinternacionalnijeg brenda zaradivši titulu apsolutnog europskog lidera u svojoj kategoriji prema rezultatima istraživačke agencije Nielsen. Prihodi od prodaje u visini od 5,3 milijarde kuna u 2018. godini su viši za 4,2% na organskoj razini u odnosu na godinu ranije, a rast bilježi većina poslovnih i distribucijskih područja te su sva regionalna tržišta Atlantic Grupe ostvarila povijesno najviše prihode od prodaje. Normalizirana dobit prije kamata, poreza i amortizacije (EBITDA) je viša za 9,3% u odnosu na godinu ranije i iznosi 566 milijuna kuna, dok je normalizirana EBITDA marža porasla na 10,8% s 9,9% u 2017. godini, ponajviše kao posljedica više bruto profitne marže i bolje troškovne kontrole.

Nakon što su u 2017. godini izazov predstavljala ograničenja u suradnji s ključnim kupcem, odnosno maloprodajnim lancima u sastavu Agrokor Grupe, 2018. godina obilježena je potvrdom nagodbe između vjerovnika i izvanredne uprave koncerna Agrokor, a time i konačnom stabilizacijom našeg poslovanja s Agrokorom.

Nastavno na restrukturiranje Strateškog poslovnog područja Sportska i aktivna prehrana i prodaju dviju tvornica u 2017. godini, Atlantic Grupa nastavila je s dezinvestiranjem nestrategičkih poslovnih operacija i u 2018. godini te je sklopila ugovor o prodaji Neve, vodećeg hrvatskog proizvođača kozmetike. Navedeno, uz povijesno najviši iznos novca generiran poslovanjem od 634 milijuna kuna, omogućava nastavak razduživanja koje je dovelo do daljnjeg smanjenja troškova kamata i značajnog pada zaduženosti. Posljedično je u 2018. godini zabilježen omjer neto duga i EBITDA profitabilnosti od 1,5 puta, što je najniži omjer još od akvizicije Droga Kolinske 2010. godine. Financijsko rasterećenje i nastavljeno odlično upravljanje likvidnošću omogućava snažno uporište za budući rast poslovanja kompanije.

S ciljem podizanja efikasnosti internih poslovnih procesa, transparentnosti i pravovremenosti informacija, standardizacije i uspostavljanja najbolje poslovne prakse na nivou cijele kompanije, Atlantic Grupa nastavlja s ulaganjem u digitalizaciju. Shodno navedenom, u 2018. godini je uveden SAP sustav u distributivno poslovanje na tržištu Srbije. Projekt Implementacija SAP-a, aplikacije za mobilnu prodaju, aplikacije za upravljanje marketinškim troškovima, Cognos BI rješenje, uz integraciju s postojećim rješenjima za upravljanje skladištem, rutiranjem, upravljanjem fakturama i sustavom upravljanja ljudskim resursima donosi na tržište Srbije brojne inovativne poslovne procese i unapređenja.

ZORAN STANKOVIĆ

POTPREDSJEDNIK GRUPE ZA FINACIJE



Atlantic Grupa prvi je izdavatelj na Zagrebačkoj burzi koji je ispunio vrlo zahtjevne kriterije Burze te je uvršten u Vodeće tržište Burze, (tzv. Prime market) koje predstavlja najzahtjevniji tržišni segment u smislu kriterija koji se postavljaju pred izdavatelja, osobito glede transparentnosti i korporativnog upravljanja. Unatoč negativnim kretanjima na tržištu, dionica Atlantic Grupe je zahvaljujući dobrim poslovnim rezultatima zabilježila rast od čak 34,6% na temelju čega ju je Zagrebačka burza nagradila za najveći rast cijene dionice u 2018. godini. Uz navedeno, svakako valja istaknuti da je u 2018. godini Atlantic Grupa zabilježila povijesno najvišu tržišnu kapitalizaciju otkad se Atlanticovom dionicom trguje na Zagrebačkoj burzi. Rast tržišne cijene dionice dolazi posljedično na stabilnost poslovanja i vlasničke strukture te redovne isplate dividende, pri čemu je u 2018. godini našim dioničarima isplaćeno 67 milijuna kuna, odnosno 49% više u odnosu na godinu ranije. Tržišni akteri nastavljaju nagradivati transparentni sustav korporativnog upravljanja te ju već osmu godinu zaredom nagraduju za upravljanje odnosima s investitorima. Pritom je u 2018. godini Atlantic Grupi dodijeljena nagrada za najbolju kompaniju u segmentu upravljanja odnosa s investitorima u organizaciji Poslovnog dnevnika i Zagrebačke burze.



Dinamika prihoda od prodaje u 2018. godini

PROFIL PRIHODA OD PRODAJE PO STRATEŠKIM POSLOVNIM PODRUČJIMA I STRATEŠKIM DISTRIBUCIJSKIM PODRUČJIMA

(u milijunima kuna)	2018.	2017.	2018./2017.
SPP Kava	1.123,6	1.085,7	3,5%
SPP Pića	711,1	661,2	7,5%
SPP Slatko i slano	687,6	665,7	3,3%
SPP Zdravlje i njega	648,0	687,2	(5,7%)
SPP Delikatesni namazi	638,8	568,6	12,4%
SPP Sportska i aktivna prehrana*	133,7	400,8	(66,6%)
* Od toga uslužna proizvodnja za treće	0,3	193,9	(99,8%)
SDP Hrvatska	1.265,3	1.125,9	12,4%
SDP Srbija	1.253,4	1.190,6	5,3%
SDP Slovenija	907,9	872,3	4,1%
Globalno upravljanje mrežom distributera	370,6	398,6	(7,0%)
Ostali segmenti*	333,3	311,3	7,1%
Usklada**	(2.817,8)	(2.729,6)	n/p
Prihod od prodaje	5.255,5	5.238,2	0,3%

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

Atlantic Grupa je u 2018. ostvarila ukupni prihod od 5,3 milijardi kuna pri čemu su prihodi od prodaje u odnosu na isto razdoblje prethodne godine organski rasli 4,2 posto dok je niži nominalni rast od 0,3% rezultat prošlogodišnje prodaje proizvodnih pogona sportske prehrane u Njemačkoj i Hrvatskoj belgijskom partneru i izostanka s time povezanih prihoda od uslužne proizvodnje. Rast prihoda ostvaren je u većini poslovnih i distribucijskih područja zahvaljujući izvrsnim rezultatima većine kako vlastitih tako i principalskih brendova.

Atlantic Grupa prihode od prodaje po poslovnim segmentima prikazuje na način da prihodi od prodaje individualnih Strateških poslovnih područja i Poslovnih područja predstavljaju ukupnu prodaju trećim stranama na tržištima (bilo direktno iz Strateškog poslovnog područja (SPP) ili Poslovnog područja (PP), bilo kroz Strateška distribucijska područja (SDP), Distribucijska područja (DP) i Globalno upravljanje mrežom distributera (GUMD)), dok prihodi od prodaje Strateških distribucijskih područja, Distribucijskih područja i Globalnog upravljanja mrežom distributera obuhvaćaju prodaju proizvoda vanjskih principala kao i prodaju vlastitih proizvoda. Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

* Ostali Segmenti uključuju DP Austriju, DP Makedoniju, PP Gourmet te poslovne aktivnosti koje se ne alociraju na poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji) te su isključeni iz izvještanih operativnih segmenata.

** Linija „Usklada” odnosi se na prodaju vlastitih brendova koja je uključena i u SPP i PP kojem pripada i u SDP, DP i GUMD kroz koje su proizvodi distribuirani.



- **STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE KAVA** nastavlja s ostvarivanjem odličnih rezultata zahvaljujući rastu prihoda na svim tržištima. U rastu su prednjačila tržišta Srbije, Slovenije, Hrvatske, Makedonije te tržište Austrije. Gledano prema kategorijama, rast ostvaruju svježije pržena mljevena kava kao najznačajnija kategorija te espresso kava koja i dalje bilježi dvoznamenkasti rast. Rastu su pridonijela sva tri brenda u segmentu svježije pržene mljevene kave: Barcaffè, Grand kafa i Bonito. Instant svježije pržena mljevena kava Black'n'Easy ostvarila je rast od 19% u odnosu na prošlu godinu, a obećavajuće rezultate bilježi i nova kategorija kapsula za aparate za kavu. Ključne inovacije u 2018. godini donosi Barcaffè D.O.T. linija proizvoda u kapsuli, koja je lansirala Barcaffè kapsulu svježije pržene mljevene kave, kao prvu kapsulu u Europi koja daje mogućnost konzumacije svježije pržene mljevene kave iz kapsule. Rast prodaje ostvaren je uz zadržavanje visokih tržišnih udjela u segmentu svježije pržene mljevene kave te naši brendovi u Srbiji predstavljaju 5 od 10 popijenih šalica kave, u Sloveniji 8 od 10 popijenih šalica, dok u Hrvatskoj Barcaffè drži drugo mjesto*.



- **STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE PIĆA** zabilježilo je značajan rast prihoda na svim većim tržištima, pri čemu su najveći rast ostvarila tržišta Hrvatske, Slovenije, Srbije te Bosne i Hercegovine, a od tržišta izvan regije značajan doprinos došao je od ruskog, talijanskog i austrijskog tržišta. Rast je zabilježen u svim kategorijama te u oba prodajna kanala, maloprodajnom i HoReCa kanalu. Više prihode ostvarili su svi brendovi, pri čemu su prednjačili vitaminski instant napitak Cedevita, funkcionalno piće Donat Mg, recepturno i vizualno osvježena Cockta te vode pod brendovima Kala i Kalnička. Prirodna mineralna voda Donat Mg u 2018. godini proslavila je svoj 110. rođendan. Povodom istaknutog jubileja, Atlantic Grupa je u suradnji s Poštom Slovenije, izdala prigodnu poštansku marku. Tako je Donat Mg postao jedan od rijetkih brendova na regionalnom i širem tržištu koji je prikazan na poštanskoj marki.



- **STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE SLATKO I SLANO** rast je ostvarilo prvenstveno zahvaljujući rastu prihoda na tržištu Srbije, na kojem ovo poslovno područje donosi gotovo dvije trećine prihoda. Rast su ostvarila i ostala tržišta kao što su Slovenija, Crna Gora i Bosna i Hercegovina. U slatkom segmentu najveći su rast ostvarile čokolade pod brendovima Najlepše želje i Bananica (koja je slavila svoj 80. rođendan) te napolitanke, dok su u slanom segmentu rast ostvarili Prima štapići i flips pod brendom Smoki. Tokom 2018. godine lansirana su 124 nova artikla, od kojih čak 17 sa potpuno novim recepturama. Najviše je napravljeno inovacija u kategorijama čokolade, flipsa i biskvita.



- **STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE ZDRAVLJE I NJEGA** zabilježilo je pad prihoda prvenstveno na ruskom tržištu, kao posljedica pada prihoda od prodaje dječje hrane pod brendom Bebi, koja je od početka 2018. godine dio ovog strateškog poslovnog područja. Na navedeni pad prihoda značajan je utjecaj imalo i snažno slabljenje rublje (pad prosječnog tečaja rublje od 13% u odnosu na prošlu godinu). Navedeni pad prihoda djelomično je nadoknađen rastom prihoda ostvarenom na najznačajnijem tržištu – hrvatskom, zahvaljujući solidnom rastu prihoda ljekarničkog lanca Farmacia. Ukoliko isključimo utjecaj pada prihoda od prodaje dječje hrane, prodaja je rasla 2,2%.



- Dvoznamenkasti rast prihoda **STRATEŠKOG POSLOVNOG PODRUČJA DELIKATESNI NAMAZI** zahvaljuje rastu prihoda proizvoda pod brendom Argeta na svim regionalnim tržištima te rastu prodaje na značajnim zapadnoeuropskim tržištima (Njemačka, Austrija, Švicarska i Švedska) te u Sjedinjenim Američkim Državama. Nakon tržišta Bosne i Hercegovine, Austrije, Švicarske, Crne Gore, Kosova i Slovenija, od kolovoza 2018. godine Argeta bilježi vodeću poziciju u vrijednosnom udjelu na tržištu Hrvatske**. Unutar segmenta delikatesnih namaza, rast je zabilježio i mesni i riblji segment te povrtni namazi koji su na slovensko tržište lansirani u ovoj godini i već zauzimaju preko 12%* kategorije. Rastom prihoda od prodaje i jačanjem tržišnih udjela na svim tržištima u ovoj godini Argeta je postala i mesni namaz broj jedan u Europi.**



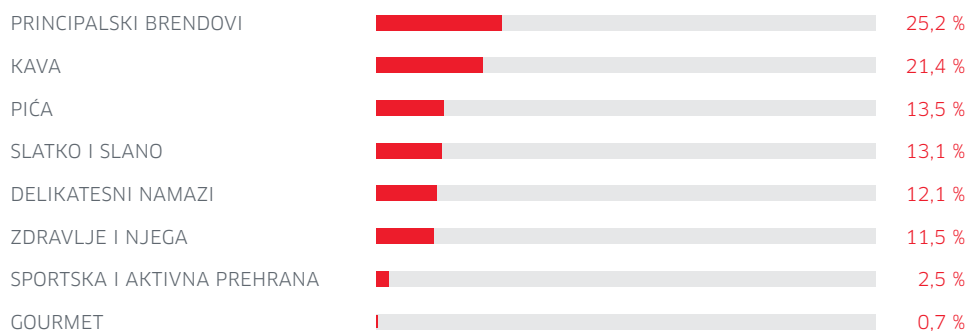
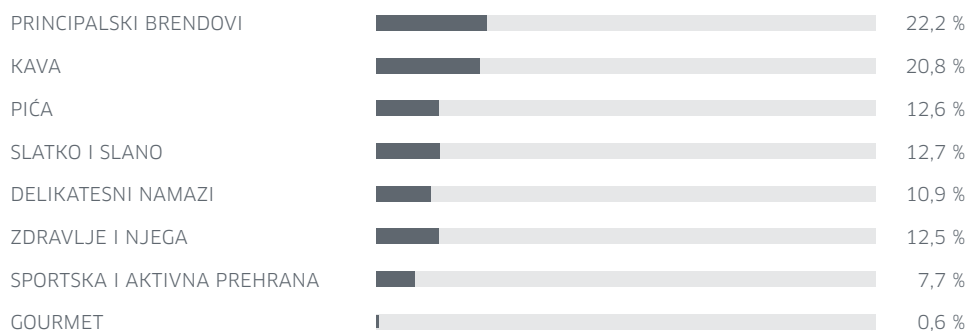
- Očekivani pad prihoda **STRATEŠKOG POSLOVNOG PODRUČJA SPORTSKA I AKTIVNA PREHRANA** u većoj je mjeri uzrokovan prodajom uslužne proizvodnje za treće belgijskoj kompaniji Aminolabs, ali i nižim prihodima od prodaje vlastitih brendova, pretežno Multipowera te djelomično promjenom načina distribucije. Najveći pad zabilježen je na njemačkom tržištu koje čini dvije trećine prihoda ovog poslovnog područja te na tržištima Ujedinjenog Kraljevstva i Italije.

* SKU Performance Monitor, AC Nielsen, November 2018 **SKU Performance Monitor, AC Nielsen, June-July 2018

- **STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE HRVATSKA** rast prodaje ostvarilo je zahvaljujući rastu kako vlastitih, tako i principalskih brendova. Vlastiti brendovi ostvarili su rast u svim kategorijama proizvoda, a prednjače Argeta iz segmenta delikatesnih namaza, Barcaffè iz segmenta kave (svježe pržena mljevena kava i espresso), Cedevida iz segmenta vitaminskih instant napitaka, redizajnirana Cockta te Kala i Kalnička u segmentu voda. Kod principalskih brendova najveći rast ostvarili su Philips, SAB Miller, Ferrero te novi principal Mars. Dvoznamenkasti rast prihoda od čak 16% ostvario je i HoReCa kanal, zahvaljujući odličnoj prodaji redizajnirane Cockte, ali i rastu prihoda od prodaje principalskih i vlastitih brendova pri čemu su prednjačili Cedevida, Barcaffè espresso i Kala.
- Rast **STRATEŠKOG DISTRIBUCIJSKOG PODRUČJA SRBIJA** ostvaren je uslijed rasta prihoda od prodaje vlastitih i principalskih brendova, ali i pozitivnom utjecaju jačanja srpskog dinara. Rast vlastitih brendova ostvaren je u gotovo svim prodajnim kategorijama, pri čemu prednjače svježe pržena mljevena kava pod brendovima Grand kafa i Bonito, instant svježe pržena mljevena kava Black'n'Easy, brendovi Najlepše želje, Smoki, Bananica te Sweet iz segmenta slatko i slano, Argeta iz segmenta delikatesnih namaza, Cedevida i Donat Mg iz segmenta pića te Bakina tajna iz gourmet segmenta. HoReCa kanal ostvario je rast od čak 35%, pretežno zahvaljujući rastu prihoda od redizajnirane Cockte, Cedevide, Barcaffè espressa i novog principala Red Bull.
- **STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SLOVENIJA** rast prihoda od prodaje temelji na rastu prihoda svih kategorija proizvoda, pri čemu od vlastitih brendova prednjače delikatesni namazi pod brendom Argeta, svježe pržena mljevena kava pod brendom Barcaffè, vitaminski instant napitak pod brendom Cedevida te funkcionalna voda pod brendom Donat Mg. Među principalskim brendovima po rastu prihoda ističu se Ferrero i Rauch. HoReCa segment pri tome i dalje ostvaruje dvoznamenkaste stope rasta, ponajviše zahvaljujući uspjehu recepturno osvježene i redizajnirane Cockte te dobrim rezultatima espresso kave pod brendom Barcaffè i vitaminskih instant napitaka pod brendom Cedevida.
- **GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA** zabilježilo je pad prodaje prvenstveno na ruskom tržištu uzrokovanog padom prihoda od prodaje dječje hrane pod brendom Bebi, što je djelomično nadoknadeno rastom prihoda na tržištima Sjedinjenih Američkih Država, Njemačke, Italije i Švicarske. Ukoliko isključimo utjecaj pada prihoda u segmentu dječje hrane, prodaja je rasla 9,0%.
- **OSTALI SEGMENTI** rast prihoda bilježe nastavno na rast prihoda sva tri segmenta (DP Makedonija, PP Gourmet i DP Austrija).
- **DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE MAKEDONIJA** ostvarilo je rast prihoda od 5,0% zahvaljujući rastu vlastitih i principalskih brendova, pri čemu se od vlastitih ističu Argeta u segmentu delikatesnih namaza i Grand kafa u segmentu svježe pržene mljevene kave, dok kod principalskih najveći rast i dalje ostvaruje Ferrero. Horeca kanal je ostvario rast prihoda od 5,5% na krilima boljih prodajnih rezultata Barcaffè espressa, nove Cockte i Cedevide.
- **DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE AUSTRIJA** bilježi rast prihoda od prodaje od 12,1%, pri čemu je rasla većina vlastitih brendova u maloprodajnom kanalu, a prednjačili su Argeta, Kava i Pića te proizvodi iz portfelja Slatko i slano.
- **POSLOVNO PODRUČJE GOURMET** zabilježilo je rast prihoda od prodaje od 6,6% prvenstveno zahvaljujući dobrim rezultatima ostvarenima na tržištima regije (primarno Srbija i Hrvatska) te na tržištu Sjedinjenih Američkih Država. Rast je ostvaren zahvaljujući kategoriji ajvara i novih premium džemova s medom.



PREGLED PRIHODA OD PRODAJE PO SEGMENTIMA

**2018.****2017.**

PREGLED PRIHODA OD PRODAJE PO TRŽIŠTIMA

(u milijunima kuna)	2018.	% prihoda od prodaje	2017.	% prihoda od prodaje	2018./2017.
Hrvatska	1.735,7	33,0%	1.566,1	29,9%	10,8%
Srbija	1.275,4	24,3%	1.210,3	23,1%	5,4%
Slovenija	908,7	17,3%	873,1	16,7%	4,1%
Bosna i Hercegovina	421,7	8,0%	409,6	7,8%	2,9%
Ostala tržišta regije*	351,9	6,7%	334,8	6,4%	5,1%
Ključna europska tržišta**	275,2	5,2%	424,6	8,1%	(35,2%)
Rusija i ZND	178,3	3,4%	229,4	4,4%	(22,3%)
Ostala tržišta	108,6	2,1%	190,3	3,6%	(42,9%)
Prihod od prodaje	5.255,5	100,0%	5.238,2	100,0%	0,3%

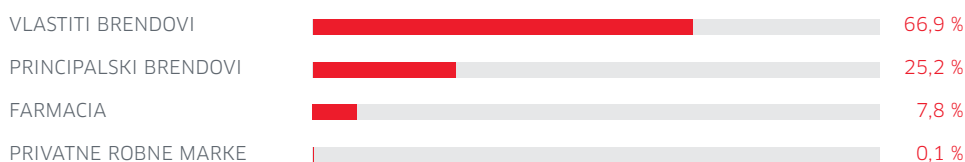
* Ostala tržišta regije: Makedonija, Crna Gora, Kosovo

** Ključna europska tržišta: Njemačka, Švicarska, Austrija, Švedska
Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

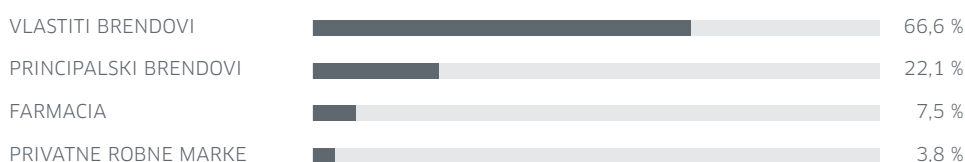
- **TRŽIŠTE HRVATSKE** ostvarilo je rast prodaje od 10,8% zahvaljujući rastu prodaje prihoda od: (i) ljekarničkog lanca Farmacia, (ii) vlastitih brendova pri čemu su rast ostvarili svi brendovi iz segmenta pića (primarno Cedevita, Kala, Cockta u HoReca kanalu), Argeta u segmentu delikatesnih namaza, Barcaffè u segmentu kave te (iii) vanjskih principala od kojih su najveći rast iskazali Philips, Ferrero, SAB Miller, Duracell, kao i novi principal Mars.
- **TRŽIŠTE SRBIJE** rast prihoda od 5,4% zabilježilo je nastavno na dobre prodajne rezultate vlastitih brendova, koji su ostvareni zahvaljujući rastu prihoda: (i) svježe pržene mljevene kave pod brendovima Bonito i Grand kafa, espresso kave pod brendom Barcaffè te instant svježe pržene mljevene kave pod brendom Black'n'Easy, (ii) Najlepših Želja, Smokija, Bananice te Sweeta u segmentu slatko i slano, (iii) Argete u segmentu delikatesnih namaza, (iv) Cedevite, Cockte i Donat Mg-a u segmentu pića te (v) Bakine Tajne u gourmet segmentu. Od principalskih brendova najveći su rast ostvarili Rauch i Beam Suntory, a rastu prihoda pridonio je i novi principal Red Bull.
- Rast prihoda od 4,1% na **TRŽIŠTU SLOVENIJE** ostvaren je nastavno na: (i) rast prihoda Cockte, Cedevite i Donat Mg-a u kategoriji pića, (ii) rast prihoda Argete u kategoriji delikatesnih namaza, (iii) rast prihoda kave pod brendom Barcaffè, kao i na (iv) rast prihoda principalskih brendova Ferrero i Rauch.
- Na **TRŽIŠTU BOSNE I HERCEGOVINE** rast prihoda od 2,9% ostvaren je zahvaljujući rastu prodaje: (i) delikatesnih namaza pod brendom Argeta, (ii) Cockte i vitaminskih instant napitaka pod brendom Cedevita te (iii) espresso kave pod brendom Barcaffè.
- Rast prihoda od 5,1% na **OSTALIM TRŽIŠTIMA REGIJE*** ostvaren je prvenstveno zahvaljujući rastu prihoda na tržištu Makedonije i Crne Gore.
- Do značajnog pada prodaje na **KLJUČNIM EUROPSKIM TRŽIŠTIMA**** dolazi uslijed pada prodaje na svim tržištima osim Austrije, uzrokovano nižim prihodima u segmentu sportske i aktivne prehrane. Ukoliko isključimo utjecaj pada u segmentu sportske i aktivne prehrane, prodaja je rasla 19,5%.
- Pad prihoda na **TRŽIŠTU RUSIJE I ZAJEDNICE NEOVISNIH DRŽAVA** prvenstveno je uzrokovan padom prihoda od prodaje dječje hrane pod brendom Bebi, koji je djelomično nadoknađen rastom prihoda od funkcionalnog pića Donat Mg i delikatesnih namaza pod brendom Argeta.
- **OSTALA TRŽIŠTA** bilježe osjetan pad prihoda uslijed pada prodaje u segmentu sportske i aktivne prehrane. Ukoliko isključimo utjecaj pada u segmentu sportske i aktivne prehrane, prodaja je rasla 6,0%.

PROFIL PRIHODA OD PRODAJE PO PROIZVODNIM KATEGORIJAMA

2018.



2017.



VLASTITI BRENDOVI su u 2018. godini ostvarili prihode u visini od 3.513,7 milijuna kuna što predstavlja rast od 0,7% u odnosu na 2017. godinu. Rast su iskazali gotovo svi segmenti poslovanja, a rastu su najviše doprinijeli: (i) Argeta u segmentu delikatesnih namaza, (ii) Cedevita, Donat Mg i Cockta u segmentu pića, (iii) Barcaffè, Grand i Bonito u segmentu kave te (iv) Najlepše želje, Smoki, Bananica i Prima štapići iz segmenta slatko i slano. Pad prihoda zabilježili su brendovi iz portfelja Sportske i aktivne prehrane i dječja hrana pod brendom Bebi. Ukoliko isključimo utjecaj pada vlastitih brendova iz segmenta sportske i aktivne prehrane te dječje hrane, rast prihoda iznosi 4,4%.

PRINCIPALSKI BRENDOVI su s 1.323,9 milijuna kuna ostvarili rast prihoda od prodaje od 14,3%. Rast je u najvećoj mjeri ostvaren rastom prihoda od prodaje dosadašnjih principala Ferrera, Rauca, SAB Millera i Philipsa te prodajom proizvoda iz portfelja novih principala Marsa i Red Bulla.

Ljekarnički lanac **FARMACIA** ostvario je prihode u visini od 413,1 milijuna kuna što predstavlja rast od 6,2% u odnosu na 2017. godinu, zahvaljujući rastu prodaje postojećih Farmacia lokacija te novootvorenoj specijaliziranoj prodavaonici. U 2018. godini Farmacia broji 85 ljekarni i specijaliziranih prodavaonica. Farmacia lanac je u 2018. godini obilježio 10 godina postojanja te je 85 lokacija posebnim aktivnostima obilježilo ovu okruglu obljetnicu događanja za pacijente i krajnje kupce: kombinacijom tradicionalnih javnozdravstvenih akcija te sportskih, nutricionističkih i beauty savjetovanja diljem Hrvatske.

PRIVATNE ROBNE MARKE s 4,8 milijuna kuna prihoda od prodaje zabilježile su pad od 97,6%, nastavno na dezinvestiranje uslužne proizvodnje u segmentu sportske i aktivne prehrane krajem listopada 2017. godine, a koja je činila najveći dio ukupne proizvodnje privatnih robnih marki te manjim dijelom dezinvestiranje Neve.

Dinamika profitabilnosti u 2018. godini

DINAMIKA PROFITABILNOSTI

(u milijunima kuna)	2018.	2017.	2018./2017.
Prihod od prodaje	5.255,5	5.238,2	0,3%
EBITDA	545,9	582,2	(6,2%)
Normalizirana EBITDA	565,6	517,4	9,3%
EBIT	366,8	406,5	(9,8%)
Normalizirani EBIT	386,5	341,6	13,1%
Neto dobit	244,2	276,2	(11,6%)
Normalizirana neto dobit	261,7	211,4	23,8%
Profitne marže			
EBITDA marža	10,4%	11,1%	-73 bb
Normalizirana EBITDA marža	10,8%	9,9%	+89 bb
EBIT marža	7,0%	7,8%	-78 bb
Normalizirana EBIT marža	7,4%	6,5%	+83 bb
Neto profitna marža	4,6%	5,3%	-63 bb
Normalizirana neto profitna marža	5,0%	4,0%	+94 bb

Dobit prije kamata, poreza i amortizacije (EBITDA) korigirana za jednokratne stavke iznosi 565,6 milijuna kuna i veća je 9,3% u odnosu na prošlu godinu pri čemu se jednokratne stavke odnose na:

- U 2018. godini normalizirana EBITDA je uvećana za 19,7 milijuna kuna neto efekta na Nevi koji je povezan s jednokratnom dobiti ostvarenom prodajom Neve i rezervacijom po sudskom sporu vezanom uz Nevu.
- U 2017. godini normalizirana EBITDA je umanjena za 64,9 milijuna kuna jednokratne dobiti od prodaje tvornica u segmentu sportske i aktivne prehrane.

Na rast EBITDA najveći utjecaj imali su rast prodaje u većini poslovnih područja, niži troškovi proizvodnih materijala i niži operativni troškovi, a unatoč rastu troškova nabavne vrijednosti prodane robe te povećanih ulaganja u marketing.

Normalizirana neto dobit raste kao posljedica rasta EBIT-a i nižeg troška poreza dok su financijski troškovi na nivou prošlogodišnjih unatoč značajno nižem trošku kamata, a zbog nižih pozitivnih tečajnih razlika.

STRUKTURA OPERATIVNIH TROŠKOVA

(u milijunima kuna)	2018.	% prihoda od prodaje	2017.	% prihoda od prodaje	2018. /2017.
Nabavna vrijednost prodane robe	1.505,8	28,7%	1.317,4	25,1%	14,3%
Promjene vrijednosti zaliha	13,2	0,3%	6,6	0,1%	n/a
Proizvodni materijal	1.392,4	26,5%	1.635,5	31,2%	(14,9%)
Energija	58,3	1,1%	57,8	1,1%	0,9%
Usluge	412,5	7,8%	409,5	7,8%	0,7%
Troškovi osoblja	843,0	16,0%	828,5	15,8%	1,7%
Troškovi marketinga i prodaje	338,3	6,4%	309,5	5,9%	9,3%
Ostali operativni troškovi	208,2	4,0%	221,2	4,2%	(5,9%)
Ostali (dobici)/gubici - neto	13,1	0,2%	-64,9	(1,2%)	n/p
Amortizacija	179,1	3,4%	175,8	3,4%	1,9%
Ukupni operativni troškovi	4.963,9	94,5%	4.897,0	93,5%	1,4%

Rast troškova **nabavne vrijednosti prodane robe** od 14,3% posljedica je proizvodnog miksa, odnosno više prodaje principalskih brendova te prebacivanja proizvodnje u segmentu sportske i aktivne prehrane kod uslužnog partnera, nastavno na spomenutu prodaju dviju tvornica u Njemačkoj i Hrvatskoj.

Troškovi **proizvodnih materijala** niži su za 14,9%, kao rezultat gore navedenog prebacivanja proizvodnje te nižih cijena sirovina, prvenstveno sirove kave, šećera i kaka.

Troškovi **usluga** blago su povišeni pri čemu je rast troškova usluga prijevoza i logistike u Hrvatskoj u većoj mjeri nadoknađen nižim uslugama uslijed restrukturiranja segmenta sportske i aktivne prehrane.

Troškovi osoblja viši su zbog većeg broja zaposlenika koji je uzrokovan rastom prodaje, a djelomično i isplatom dodatne nagrade našim zaposlenicima omogućene izvrsnim poslovnim rezultatima. Dana 31. prosinca 2018. Atlantic Grupa zapošljava 5.354 osobe, što je 86 zaposlena više nego na kraju 2017. godine.

Marketinški troškovi viši su za 9,8%, primarno uslijed većih ulaganja u marketing u segmentima pića, kave, delikatesnih namaza te u segmentu slatkog i slanog.

Ostali operativni troškovi bilježe pad ponajviše zahvaljujući restrukturiranju segmenta sportske i aktivne prehrane te boljom kontrolom naplate na tržištu Rusije u odnosu na 2017. godinu.

Ostali (dobici)/gubici - neto: najvećim dijelom se odnose na prethodno opisane jednokratne stavke.

OPERATIVNI REZULTAT STRATEŠKIH POSLOVNIH PODRUČJA I STRATEŠKIH DISTRIBUCIJSKIH PODRUČJA

(u milijunima kuna)	2018.	2017.	2018./2017.
SPP Kava	259,9	210,2	23,6%
SPP Pića	170,6	161,6	5,5%
SPP Slatko i slano	131,2	119,9	9,4%
SPP Zdravlje i njega	44,8	68,0	(34,1%)
SPP Delikatesni namazi	147,0	131,1	12,1%
SPP Sportska i aktivna prehrana	(64,3)	(58,8)	(9,2%)
SDP Srbija	31,0	27,7	12,1%
SDP Hrvatska	31,1	27,9	11,3%
SDP Slovenija	52,2	48,8	6,9%
Globalno upravljanje mrežom distributera	14,8	12,0	22,6%
Ostali segmenti*	(272,3)	(166,2)	(63,8%)
Grupna EBITDA	545,9	582,2	(6,2%)

Usporedno razdoblje prilagodeno je izvještavanju za 2018. godinu.

* Ostali segmenti uključuju DP Makedonija, DU Austrija, PP Gourmet te poslovne aktivnosti koje se ne alociraju na poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji) te su isključeni iz izvještanih operativnih segmenata.

SPP KAVA: značajan rast profitabilnosti dolazi nastavno na rast prodaje i niže troškove sirove kave, a unatoč višim ulaganjima u marketing.

SPP PIĆA: rast profitabilnosti ponajviše proizlazi iz rasta prihoda i više bruto profitne marže, a unatoč višim ulaganjima u marketing.

SPP SLATKO I SLANO: do rasta profitabilnosti doveo je rast prihoda od prodaje uz niže cijene proizvodnih materijala i posljedično bolje bruto profitne marže, a unatoč višim ulaganjima u marketing i višim troškovima osoblja.

SPP ZDRAVLJE I NJEGA: unatoč vrlo dobrim poslovnim rezultatima i rastu profitabilnosti ljekarničkog lanca Farmacija, do pada profitabilnosti dolazi nastavno na pad prihoda od prodaje i profitabilnosti dječje hrane Bebi te segmenta Multivite u Rusiji.

SPP DELIKATESNI NAMAZI: bilježe rast profitabilnosti nastavno na značajan rast prihoda i višu bruto profitnu maržu, a unatoč većim ulaganjima u marketing i višim troškovima zaposlenih.

SPP SPORTSKA I AKTIVNA PREHRANA: rast gubitka rezultat je pada prihoda od prodaje i procesa restrukturiranja kroz koje ovaj segment prolazi.

SDP SRBIJA: rast profitabilnosti kao posljedica rasta prodaje malo-prodajnog i HoReCa segmenta.

SDP HRVATSKA: rast profitabilnosti kao posljedica značajnog rasta prodaje te povećanja učinkovitosti distribucije uz optimalno upravljanje troškovima.

SDP SLOVENIJA: rast profitabilnosti nastavno na rast prodaje uz dobru kontrolu troškova.

GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA: unatoč padu prodaje, prvenstveno uzrokovanim padom prihoda dječje hrane pod brendom Bebi na ruskom tržištu, poboljšanje profitabilnosti uzrokovano je nižim troškovima zaposlenih i usluga te nižim ostalim operativnim troškovima.

OSTALI SEGMENTI uz DP Makedoniju, PP Gourmet i DP Austriju, uključuju troškove korporativnih funkcija i službi podrške, ali i prethodno objašnjene jednokratne stavke koje su ujedno i glavni razlog negativnog kretanja. DP Makedonija bilježi rast profitabilnosti uslijed rasta prodaje, a unatoč višim troškovima zaposlenih. Do rasta gubitka PP-a Gourmet došlo je zbog niže bruto profitne marže. DP Austrija bilježi pad profitabilnosti uslijed nešto viših troškova usluga.

Financijski pokazatelji u 2018. godini

FINANCIJSKI POKAZATELJI

(u milijunima kuna)	2018.	2017.
Neto dug	862,9	1.185,4
Ukupna imovina	4.935,3	5.168,9
Ukupno kapital i rezerve	2.398,4	2.249,9
Odnos kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza	1,44	1,46
Odnos neto duga i kapitala uvećanog za neto dug	26,5%	34,5%
Neto dug/EBITDA*	1,5	2,3
Pokriće troška kamata*	9,9	8,8
Kapitalna ulaganja	140,6	129,2
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti	462,1	346,3

Usporedno razdoblje prilagodeno je izvještavanju za 2018. godinu.

* Bez jednokratnih stavaka.

Među ključnim odrednicama financijske pozicije Atlantic Grupe u 2018. godini važno je istaknuti sljedeće:

- Zahvaljujući smanjenju neto duga od 323 milijuna kuna u odnosu na kraj 2017. godine, odnos neto duga i kapitala uvećanog za neto dug niži je za čak 805 baznih bodova.
- Zaduženost mjerena odnosom neto duga i normalizirane EBITDA spustila se s 2,3 na kraju 2017. godine na 1,5 na kraju 2018. godine.
- Istovremeno je pokriće troška kamata s normaliziranom EBITDA u usporednom razdoblju naraslo s 8,8 puta u 2017. godini na 9,9 puta.
- Uz kontinuirano poboljšanje financijske pozicije Grupe, stabilnost poslovanja najviše se očituje u povećanju novčanog toka iz poslovnih aktivnosti od 115,8 milijuna kuna u odnosu na 2017. godinu na 462,1 milijun kuna u 2018. godini.

STRUKTURA PASIVE BILANCE ATLANTIC GRUPE NA DAN 31. PROSINCA 2018. GODINE

UKUPNI KAPITAL I REZERVE		49,0 %
DUGOROČNE FINANCIJSKE OBVEZE		12,0 %
KRA TKOROČNE FINANCIJSKE OBVEZE		10,0 %
OBVEZNICA		4,0 %
DOBAVLJAČI I OSTALE OBVEZE		19,0 %
OSTALE OBVEZE		7,0 %

PREGLED KLJUČNIH STAVKI U KONSOLIDIRANOM IZVJEŠTAJU O NOVČANOM TOKU

Do rasta novčanog toka iz poslovnih aktivnosti u 2018. godini u odnosu na isto razdoblje prošle godine došlo je primarno zbog rasta poslovanja, značajno povoljnijeg utjecala radnog kapitala i nižih troškova financiranja.

Kapitalna ulaganja u 2018. godini prvenstveno se odnose na ulaganja u proizvodnu opremu poslovnih područja u cilju povećanja efikasnosti proizvodnih procesa, razvoj novih proizvoda te razvoj IT infrastrukture, poslovnih sistema i aplikacija.

Od značajnih investicija ističu se:

SPP SLATKO I SLANO: ulaganje u automatizaciju i povećanje efikasnosti proizvodnje (primarno za brendove Smoki i Bananica) te u maloprodajna mjesta;

SPP KAVA: nabava espresso aparata, ulaganje u proizvodnu opremu radi povećanja efikasnosti proizvodnje;

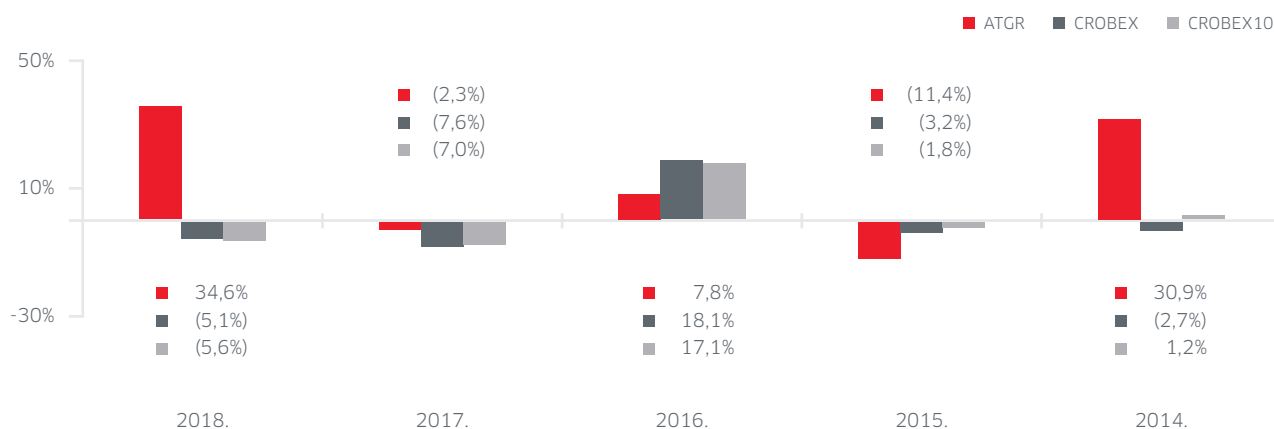
SPP PIĆA: ulaganje u redizajn Cockte, liniju za čvrsto pakiranje Cede vite te redizajn postojećih proizvoda;

SDU HRVATSKA: ulaganje u novi logističko-distribucijski centar u Velikoj Gorici usklađen sa suvremenim zahtjevima tehnologije i učinkovitosti skladišnog poslovanja;

IT: ulaganje u infrastrukturu, digitalne tehnologije i implementaciju poslovnih aplikacija te zamjenu opreme. Među značajnijim projektima ističe se implementacija SAP sustava u distributivno poslovanje na tržištu Srbije. Projekt implementacije SAP-a, aplikacije za mobilnu prodaju, aplikacije za upravljanje marketinškim troškovima, Cognos BI rješenja, uz integraciju s postojećim rješenjima za upravljanje skladištem, rutiranjem, upravljanjem fakturama i sustavom upravljanja ljudskim resursima donosi na tržište Srbije brojne inovativne poslovne procese i unapređenja.

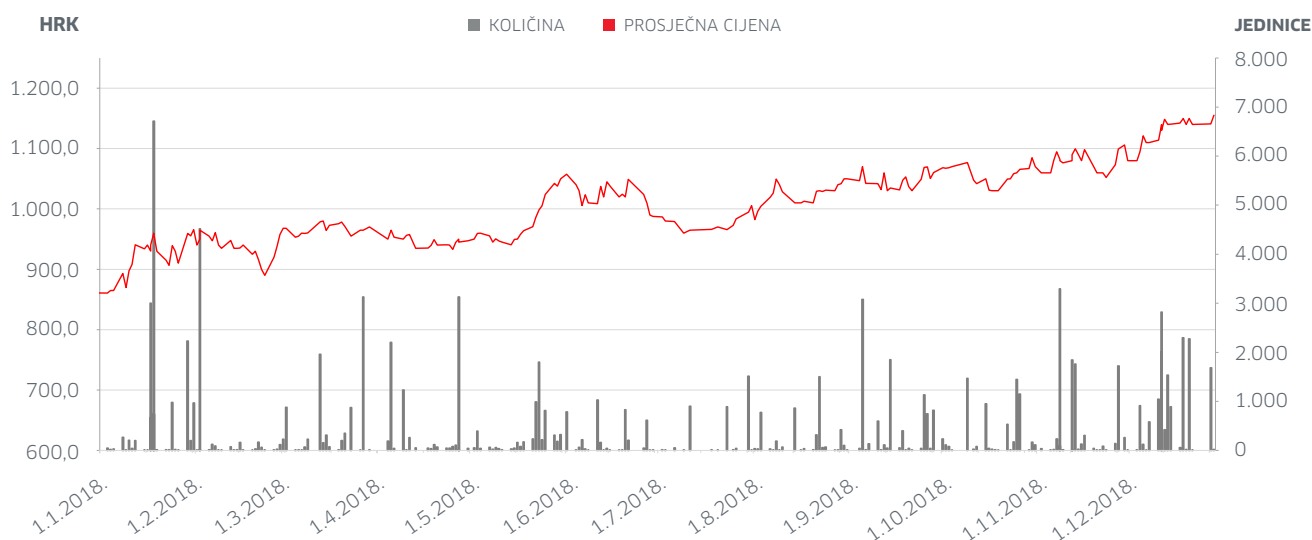
OSTVARENJE NA DIONIČKOM TRŽIŠTU: REKORDNA TRŽIŠNA KAPITALIZACIJA

Kretanja na Zagrebačkoj burzi u 2018. godini bila su obilježena sličnim raspoloženjem kao i godinu ranije. Nakon naizgled optimističnog početka godine i značajnog rasta prometa u siječnju, u veljači je nakon obustave trgovanja dionicama iz sastava koncerna Agrokor došlo do značajnog pada prometa i vrijednosti indeksa. Sentiment se popravio tek pred kraj godine, međutim indeksi CROBEX i CROBEX10 su godinu dočekali u negativnom teritoriju, ostvarivši minuse od 5,1% odnosno 5,6%. Unatoč negativnim kretanjima na tržištu, dionica Atlantic Grupe je zahvaljujući dobrim poslovnim rezultatima zabilježila rast od čak 34,6%.

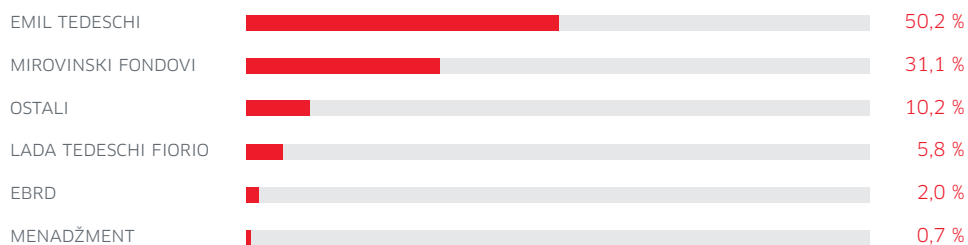


Prosječni dnevni promet iznosio je 436,3 tisuće kuna, odnosno čak 22,5% više nego u 2017. godini. Među sastavnicama CROBEX10, s prosječnom tržišnom kapitalizacijom od 3.867,8 milijuna kuna, Atlantic Grupa zauzima četvrto mjesto. Na kraju 2018. godine dionica Atlantic Grupe je ostvarila povijesno najvišu razinu tržišne kapitalizacije od uvrštenja u studenome 2007. godine. Prema ukupnom prometu u 2018. godini, dionica Atlantic Grupe se nalazi na petom mjestu u odnosu na sve dionice uvrštene na Zagrebačkoj burzi sa 74,7 milijuna kuna ostvarenog prometa.

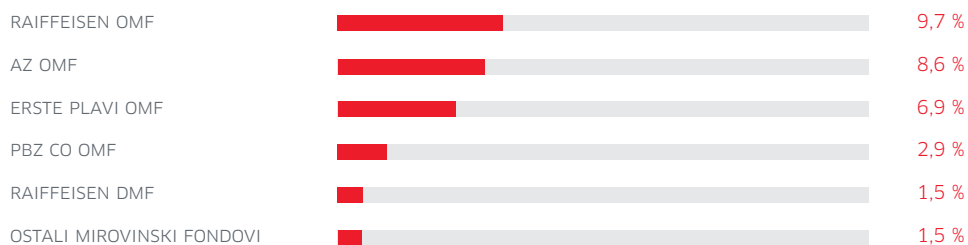
KRETANJE PROSJEČNE CIJENE I VOLUMENA DIONICE ATLANTIC GRUPE U 2018. GODINI



VLASNIČKA STRUKTURA NA DAN 31. PROSINCA 2018. GODINE



MIROVINSKI FONDOVI 31,1 %



Atlantic Grupa ima stabilnu vlasničku strukturu sa 50,2% kompanije u vlasništvu Emila Tedeschija te 5,8% kompanije u vlasništvu Lade Tedeschi Fiorio, dok mirovinski fondovi drže 31,1% Atlantic Grupe.

Valucija	2018.	2017.
Zaključna cijena u razdoblju	1.160,0	862,0
Tržišna kapitalizacija* (u milijunima kuna)	3.867,8	2.874,2
Prosječni dnevni promet (u tisućama kuna)	436,3	356,2
EV (u milijunima kuna)	4.734,6	4.063,2
EV/EBITDA**	8,4	7,9
EV/EBIT**	12,2	11,9
EV/prodaja	0,9	0,8
EPS (u kunama)**	78,4	63,2
P/E**	14,8	13,6

*Izračunata kao umnožak zaključne cijene u godini i broja emitiranih dionica

**Normalizirani podaci

Očekivanja menadžmenta za 2019. godinu

U 2018. godini hrvatsko gospodarstvo četvrtu je godinu zaredom zabilježilo solidan gospodarski rast, zahvaljujući uspješnoj turističkoj sezoni, rastu osobne i javne potrošnje i izvoza te općem rastu optimizma. Menadžment Atlantic Grupe očekuje pozitivna kretanja hrvatskog gospodarstva u 2019. godini, međutim zauzima oprezan stav nastavno na očekivano usporavanje eurozone.

U zemljama regije u 2019. godini menadžment također očekuje nastavak gospodarskog rasta no po nešto nižim stopama u odnosu na 2018. godinu. Očekuje se da će slovensko i srpsko gospodarstvo rasti, ali po skromnijim stopama u odnosu na 2018. godinu pri čemu rastu doprinose jačanje osobne potrošnje, investicije i smanjenje nezaposlenosti. Ne očekujemo značajnije promjene tečaja srpskog dinara u 2019. godini.

Nakon značajnog rasta zemalja eurozone u 2017. godini, u 2018. godini su zabilježene nešto niže, ali i dalje pozitivne stope rasta. Menadžment Atlantic Grupe u 2019. godini očekuje usporavanje stope rasta ponajviše uslijed usporavanja privatne potrošnje i inozemne potražnje.

Nakon početka oporavka ruskog gospodarstva u 2017. godini, temeljenom na rastu cijena nafte koji je pozitivno utjecao na rast domaće potražnje, slična kretanja su nastavljena i u 2018. godini. U 2019. godini planiran je nastavak fiskalnih i strukturalnih reformi, pri čemu će nesigurnost uvjetovana sankcijama utjecati na usporavanje gospodarske aktivnosti.

STRATEŠKE SMJERNICE MENADŽMENTA ATLANTIC GRUPE ZA 2019. GODINU

U 2019. godini menadžment će se fokusirati na (i) jačanje pozicije prepoznatljivih regionalnih brendova, (ii) internacionalizaciju pojedinih brendova, (iii) razvoj distribucijskog poslovanja jačanjem postojećih i akvizicijama novih principala te (iv) nastavak dezinvestiranja nestrategičkih poslovnih operacija koja nemaju potencijal značajnijeg rasta.

U 2019. godini menadžment Atlantic Grupe očekuje niže prosječne cijene sirove kave na globalnim tržištima roba na koje će djelomično negativno utjecati tečaj EURUSD.

U 2019. godini očekujemo plaćanja vezana uz kapitalne investicije u iznosu od oko 230 milijuna kuna.

Utjecaji dezinvestiranja nestrategičkih poslovnih operacija, kao niti potencijalne akvizicije, nisu uključeni u navedena očekivanja.

Sukladno navedenom, očekivanja menadžmenta za 2019. godinu su sljedeća:

(u milijunima kuna)	2019. plan	2018.*	2019./2018.
Prodaja	5.400	5.256	2,7%
EBITDA	615	566	8,7%
EBIT	430	386	11,3%
Trošak kamata (kredit i obveznica)	30	38	(20,8%)

*Normalizirano

Plan za 2019. godinu usporediv je s podacima za 2018. godinu te ne uključuje primjenu novog IFRS 16.**

** U 2019. godini Atlantic Grupa će financijske izvještaje pripremati temeljem istih računovodstvenih politika, prikaza i metoda izračuna koji su se koristili prilikom pripreme godišnjih konsolidiranih financijskih izvještaja Atlantic Grupe u 2018. godini, osim primjene novog standarda IFRS 16. Standard definira jedinstveni model za računovodstvo najmova kod korisnika najma i propisuje obvezu korisnika najma da po svim najmovima iskazuju imovinu i obveze, osim kod najmova kroz razdoblje od 12 mjeseci ili kraće ili predmeta najma male vrijednosti.

Rizici poslovanja Atlantic Grupe

RIZIK POSLOVNOG OKRUŽENJA

Rizik poslovnog okruženja uključuje političke, makroekonomske i socijalne rizike na svim tržištima na kojima kompanija posluje s direktnim utjecajem na poslovanje, dok kompanija na iste ne može individualno utjecati. Politički rizik odnosi se na sve rizike koji bi potencijalno utjecali na političku nestabilnost pojedine države. S obzirom na postojeće unutarnje te vanjsko-političke odnose, Hrvatska djeluje kao stabilna parlamentarna demokracija koja se uspješno pridružila Europskoj uniji 1. srpnja 2013. godine.

U konačnici valja istaknuti kako se paneuropska strategija Atlantic Grupe očituje kroz kombinaciju prepoznatljivih europskih brendova u segmentu delikatesnih namaza s brendom Argeta, gourmet segmentu s brendom Bakina tajna, segmentu dječje hrane s brendom Bebi i segmentu pića s brendom Donat Mg te regionalnim brendovima u segmentu kave s vodećim brendovima Barcaffè i Grand kafa, u segmentu pića s vodećim brendovima Cedevita i Cockta, u segmentu slatko i slano s vodećim brendovima Najlepše želje, Bananica, Štark i Smoki, u segmentu zdravlje i njega s vodećim brendom Dietpharm.

Kao što je već navedeno, politički i opći društveni rizik je svojstven svim dijelovima jednog društva te na njega pojedina kompanija ne može individualno utjecati, no Atlantic Grupa, kao kompanija koja posluje u više različitih država ove rizike značajno umanjuje kroz njihovu diversifikaciju.

Poslovanje svake kompanije je pod utjecajem makroekonomskih rizika, iako jačina utjecaja istog prvenstveno ovisi o cikličnosti industrije u kojoj sama kompanija posluje. Unatoč relativno diversificiranom poslovnom modelu Atlantic Grupe, kompanija generalno posluje u stabilnoj necikličnoj prehrambenoj industriji. S obzirom da na prihode od prodaje proizvodnog i distribucijskog asortimana Atlantic Grupe utječu makroekonomske varijable poput osobne potrošnje, razine raspoloživog osobnog dohotka te kretanja u trgovini na malo, kompanija kontinuirano prati spomenute makroekonomske faktore.

RIZICI INDUSTRIJE I KONKURENCIJE



INDUSTRIJA ROBE ŠIROKE POTROŠNJE I MALOPRODAJA (LJEKARNE)

U razvoju industrije robe široke potrošnje, tržišna liberalizacija i globalizacija su rezultirale dolaskom kako svjetskih proizvođača tako i trgovačkih lanaca što je u konačnici rezultirao pojačanom tržišnom konkurencijom, raznovrsnijom ponudom, povećanjem kvalitete proizvoda, uvođenjem globalnih proizvodnih standarda te otvaranjem novih distribucijskih kanala. U ovakvim uvjetima, svi proizvođači se mogu natjecati jedino kontinuiranim ulaganjem u istraživanje i razvoj novih proizvodnih linija, tehnološki razvoj, marketing za jačanje prepoznatljivosti brenda te ljudske resurse.

Makroekonomsko okruženje, dinamika kretanja BDP-a i to osobne potrošnje kao komponente BDP-a, kretanje raspoloživog osobnog dohotka te općenito razvoj životnog standarda potrošača uvelike diktiraju trendove u industriji robe široke potrošnje. Uz navedeno, razvoj industrije robe široke potrošnje uvelike karakterizira i sposobnost kompanija na prilagodavanje potrebama potrošača te trendovima tržišta, što pak uvjetuje ulaganja u istraživanje i razvoj, marketing te tehnologiju.

Industrija robe široke potrošnje je strogo normirana propisima te je ujedno i nadzirana od strane regulatornih tijela ponajviše iz razloga što ima direktan utjecaj na zdravlje potrošača. Istovremeno je ova industrija izložena riziku neizvjesnosti uvođenja novih, strožih standarda koji također mogu iziskivati nove materijalne izdatke.

Na određene segmente industrije robe široke potrošnje, posebice segment proizvoda namijenjenih prehrani, utječu faktori koje kompanije ne mogu kontrolirati poput volatilnih cijena sirovina (kava, šećer, kakaovac itd.) na svjetskim tržištima, vremenskih (ne)prilika te uspješnosti turističke sezone. S obzirom da je kompaniji sirova kava vrijednosno najznačajnija pojedinačna sirovina, posebna pažnja se pridaje planiranju nabave sirove kave, praćenju trendova na svjetskim tržištima, upravljanju zalihama te upravljanju rizikom promjene cijene sirove kave kao i utjecajem tečaja na svjetskim tržištima. Kontinuiranim hedgiranjem Atlantic Grupa upravlja rizikom cijena sirove kave na globalnim tržištima. Pojedine grane ove industrije imaju sezonski karakter poslovanja uslijed čega se razborito upravljanje radnim kapitalom nameće kao iznimno važna komponenta za osiguranje redovnog poslovanja kompanija. Također, relativno niska razina cikličnosti industrije robe široke potrošnje čini istu privlačnom većem broju kompanija što pak rezultira i većim brojem konkurenata prisutnih na tržištu. Dodatno, s obzirom na nepostojanje značajnijeg tržišnog lidera u nekim kategorijama, postoji rizik od ulaska novih konkurenata.

Atlantic Grupa posluje u segmentu industrije robe široke potrošnje koji obuhvaća prehrambene proizvode s dodanom vrijednošću te sukladno tome ponajviše koristi aktivnosti poput ulaganja u istraživanje i razvoj, ulaganja u tehnologiju te pomno praćenje tržišnih trendova i preferencija potrošača kako bi zadržala visoke tržišne udjele u navedenom segmentu. Portfelj Atlantic Grupe uključuje široki spektar brendova s vodećim tržišnim pozicijama na regionalnim tržištima u segmentima kave, delikatesnih namaza, slatkog i slanog te pića. S obzirom da su neki od navedenih segmenata izloženi značajnim konkurentskim pritiscima od strane lokalnih i multinacionalnih kompanija, Atlantic Grupa je u 2018. godini nastavila aktivno upravljati vlastitim brendovima.

Nakon ulaska u segment ljekarničkog poslovanja u 2008. godini te daljnjeg širenja ljekarničkog lanca Farmacia u narednim godinama, Atlantic Grupa danas posjeduje ljekarnički lanac s nacionalnom rasprostranjenošću ljekarničkih jedinica. Među glavnim rizicima ovog poslovanja ističu se tri rizika. Prvi se odnosi na rizik neizvjesnosti uvođenja novih i potencijalno strožih propisa kojih se ljekarničke jedinice moraju pridržavati budući da je ljekarništvo kao industrijska grana strogo normirano propisima te također nadzirano od strane regulatornih tijela. Drugi se odnosi na promjenjivost u cjenicima osnovnih i dopunskih lista

lijekova kojih se ljekarničke jedinice kao ugovorni subjekti Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje (HZZO) moraju pridržavati. Nadalje, uz promjenjivost cjenika značajan rizik izvire i iz rizika u kašnjenju naplate potraživanja od strane HZZO-a što posljedično otežava kvalitetno i razborito upravljanje radnim kapitalom. Ipak, Atlantic Grupa koristi određene aktivnosti kojima nastoji ublažiti navedene rizike poput fokusa na povećanje udjela bezreceptnih lijekova i dodataka prehrani u portfelju ljekarničkih jedinica, otvaranja specijaliziranih prodavaonica (s većim portfeljem bezreceptnih lijekova i dodataka prehrani) koje su pod regulacijom Agencije za lijekove i medicinske proizvode te naposljetku iskorištenja sinergija u sklopu distribucijskog i proizvodnog portfelja kompanije.




RIZIK KONKURENCIJE



Ulaskom Hrvatske u Europsku uniju i usklađivanjem njenog zakonodavstva s „acquis communautaire“-om, postavili su se novi standardi i norme, a ujedno i uklonile posljednje prepreke slobodnoj konkurenciji uslijed pripajanja tržišta unutarnjem tržištu Europske unije. U skladu s navedenim procesima, lokalne kompanije s jedne strane postaju sve izloženije internacionalnoj konkurenciji, a s druge se susreću s novim poslovnim mogućnostima na inozemnim tržištima. Posljednjih godina, mnoge kompanije, a Atlantic Grupa je u tom smislu i predvodnica tog trenda, ulažu napore u širenje poslovanja na regionalnim tržištima JI Europe, koje generalno karakterizira rastuća potražnja za robom široke potrošnje te ujedno i rastuća prepoznatljivost domaćih brendova.

Inozemna prehrambena konkurencija prednjači pred lokalnim kompanijama po pitanju tehnološke infrastrukture, mogućnosti ulaganja u istraživanje i razvoj, financijske snage, veličine marketinških budžeta te globalne prepoznatljivosti njihovih brendova. Hrvatsko tržište i tržišta u regiji pokazuju visoku razinu privrženosti tradiciji kao i ranije stečenim potrošačkim navikama indicirajući time potražnju za domaćim proizvodima. Kao glavna komparativna prednost proizvodnog/distribucijskog portfelja Atlantic Grupe ističe se upravo prepoznatljivost brendova čije proizvode Atlantic Grupa bilo proizvodi i/ili distribuira u kombinaciji s visokim tržišnim udjelima koje isti drže. Strateškom usmjerenošću na razvijanje jakih, tržištu prepoznatljivih robnih marki, Atlantic Grupa nastoji reducirati rizike koje nosi konkurencija.

Konkurenciju u ljekarničkom segmentu ponajviše stvaraju gradske i županijske ljekarne te privatne ljekarne u vlasništvu fizičkih osoba, a u manjoj mjeri i veledrogerijski lanci te generičke farmaceutske kompanije koje također posluju i u ljekarničkom segmentu. Atlantic Grupa nastoji osigurati konkurentsku prednost pred postojećim konkurentima kroz: kontinuirano širenje ljekarničkog lanca, nacionalnu rasprostranjenost ljekarni, otvaranje specijaliziranih prodavaonica koje predstavljaju nadogradnju i razvoj ljekarničke djelatnosti, vođenje ljekarničkog poslovanja u skladu s najboljom ljekarničkom praksom te edukaciju i razvoj kompetencija ljekarničkog kadra sa ciljem pružanja što kvalitetnije ljekarničke usluge.



POSLOVNI RIZIK

Poslovni rizik se odnosi na rizike prisutne u svakodnevnom poslovanju kompanije koji pak direktno utječu na održavanje konkurentske pozicije kompanije kao i stabilnost u redovnom poslovanju kompanije. Navedeni rizik je determiniran poslovnim okruženjem u kojem kompanija posluje, razini cikličnosti industrijske grane kojoj kompanija pripada te također redovnim poslovnim politikama i odlukama.

UTJECAJ POJEDINOG PROIZVODA I POSLOVNE SURADNJE NA POSLOVANJE

Atlantic Grupa je tijekom proteklih godina značajnu pozornost posvećivala diversifikaciji i ekspanziji kako proizvodnog tako i distribucijskog portfelja sa strateškim ciljem smanjenja ovisnosti o prodaji pojedinog proizvoda, a time i volatilnosti u ostvarivanju prodajnih rezultata pogotovo tijekom promjena makroekonomskih ciklusa.

S obzirom na navedenu diversifikaciju u proizvodnim i distribucijskim portfeljima, promjene u poslovnom okruženju vezane uz bilo određeni proizvodni segment bilo poslovnu suradnju s određenim partnerom ne ugrožavaju cjelokupno poslovanje Atlantic Grupe.

OVISNOST O PROIZVODU

Posljedično na značajnu ekspanziju i produbljivanje proizvodnog i distribucijskog portfelja tijekom proteklih godina, redovno poslovanje Atlantic Grupe danas ne ovisi značajnije niti o jednom proizvodu. Pritom, najznačajniju proizvodnu kategoriju čine segment kave, segment slatko i slano te segment pića.

Tijekom prošlih godina Atlantic Grupa je kombinirala akvizicijske aktivnosti, inovativni pristup u razvoju novih proizvoda te sklapanje novih distribucijskih ugovora prilikom diversifikacije kako proizvodnog tako i distribucijskog portfelja. U posljednjih 15 godina Atlantic Grupa je sudjelovala u 50-ak akvizicija koje su posljedično dovele do znatnog smanjenja ovisnosti kompanije o jednom proizvodu, tržištu ili poslovnom partneru.

OVISNOST O POSLOVNOJ SURADNJI

Atlantic Grupa je tijekom proteklih godina razvila čvrstu suradnju kako s domaćim tako i međunarodnim proizvođačima robnih marki koji su u distribucijskom portfelju Atlantic Grupe. Iako bi gubitak ekskluzivnog prava distribucije određenog proizvoda imao utjecaj na poslovanje Strateških distribucijskih područja, rizik od spomenutog je uvelike reducirao tijekom proteklih godina uslijed značajne ekspanzije distribucijskog portfelja.

Atlantic Grupa kontinuirano prati kretanja na tržištu robnih marki sa ciljem ostvarivanja nove poslovne suradnje. Kontinuirano širenje distribucijskog portfelja omogućava kompaniji da se u vrlo kratkom vremenu prilagodi novim uvjetima u slučaju prestanka suradnje s bilo kojim od sadašnjih partnera.

Uska poslovna suradnja s vodećim domaćim trgovačkim lancima u samoj je prirodi distribucijskih aktivnosti. Atlantic Grupa ima razvijenu dobru poslovnu suradnju s većinom trgovačkih lanaca iz regije, koji su glavni kupci kompanije, a naša ovisnost o pojedinom kupcu je na primjerenom razini. U slučaju raskida suradnje ili stečaja nekog od važnijih kupaca, moglo bi doći do značajnijeg utjecaja na rezultate poslovanja Strateških distribucijskih područja. Ipak, uz kontinuirano praćenje rizičnosti kupaca i procesa naplate te posljedično limitiranje izloženosti onim kupcima koje ocijeni rizičnijima, kompanija nastoji reducirati rizik na vlastito poslovanje u slučaju raskida suradnje ili stečaja nekog od važnijih kupaca. Također, Atlantic Grupa nastoji smanjiti ovisnost distributera o jednom kanalu distribucije, razvijajući „alternativne kanale distribucije“ poput HoReCa kanala (ugostiteljstvo), prodajnih mjesta s tehničkom robom te farmaceutskog kanala.

FINANCIJSKI RIZICI

Poslovne aktivnosti Grupe izlažu je različitim vrstama financijskih rizika (valutni rizik, rizik ulaganja u vrijednosne papire, kamatni rizik, kreditni rizik, rizik likvidnosti i rizici vezani uz dionice) koji su detaljno opisani u Bilješkama uz konsolidirane financijske izvještaje (Bilješka 3 – Upravljanje financijskim rizikom).

Kratice

BDP	Bruto domaći proizvod
BITC	(eng: Business in the Community), neprofitna članska organizacija za promicanje poslovanja na društveno odgovoran način
BPA - NI	(eng Bisphenol A Non-Intent), premazi koji ne sadrže Bisfenol A
B2B	Business to bussines, odnosno između dva poslovna subjekta
CSR	(eng: Corporate Social Responsibility), društveno odgovorno poslovanje
DEG	(eng: German Investment and Development Corporation), Njemačka razvojna banka
DOP	Društveno odgovorno poslovanje
EBRD	(eng: European Bank for Reconstruction and Development), Europska banka za obnovu i razvoj
EMS	(eng: Environmental Management System), sustav upravljanja okolišem
ERP	(eng: Enterprise Resource Planning), sustav upravljanja organizacijskim resursima
EBITDA	(eng: Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation), zarada prije kamata, poreza i amortizacije
F2	Fast Forward program
FMCG	(eng: fast moving consumer goods), hrana, piće i duhanski proizvodi
FSSC	(eng: Food Safety System Certification), certifikacija sustava sigurnosti hrane
GHP	(eng: Good Hygienic Practices), dobra higijenska praksa
GMO	(eng: Genetically Modified Organism), genetski modificirani organizam
GMP	(eng: Good Manufacturing Practices), dobra proizvođačka praksa
GRI	(eng: Global Reporting Initiative), globalna inicijativa za izvještavanje
HACCP	(eng: Hazard Analysis and Critical Control Point), Certifikat o sustavu (samo)kontrole zdravstvene ispravnosti hrane
HMF	Hidroksimetilfurfural, razgradni produkt fruktoze
HoReCa	(eng: Hotel Restaurant Caffé), kanal prodaje putem hotela, restorana i kafića
HRIS	(eng: Human Resources Information System), informacijski sustav upravljanja ljudskim resursima
HUP	Hrvatska udruga poslodavaca
HZZO	Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje
IFS	(eng: International Food Standard), međunarodna norma za hranu
ITIL	(eng: Information Technology Infrastructure Library)
KPI	(eng: Key Performance Indicators), ključni pokazatelji učinka
KAM	(eng: Key Account Management), upravljanje ključnim kupcima
OTC	(eng: Over The Counter), bezreceptni lijekovi
PAH	(eng: Polycyclic Aromatic Hydrocarbons), policiklički aromatski ugljikovodici
PET	(eng: Polyethylene Terephthalate), polietilen tereftalat
R-PET	(eng: Recycled Polyethylene Terephthalate), reciklirani polietilen tereftalat
SDP	Strateško distribucijsko područje
SPV	Strateško poslovno vijeće
SPP	Strateško poslovno područje
ZND	Zajednica Neovisnih Država (bivše države članice Sovjetskog saveza),
ZSE	(eng: Zagreb Stock Exchange), Zagrebačka burza

Izvešće revizora
i konsolidirani
financijski izvještaji



ATLANTIC GRUPA D.D.
31. PROSINCA 2018.

Odgovornost za sastavljanje godišnjih financijskih izvještaja

Temeljem odredbi Zakona o tržištu kapitala, Zoran Stanković član uprave zadužen za financije i Tatjana Ilinčić, direktorica korporativnog izvještavanja i konsolidacije, osoba zadužena za korporativno računovodstvo, izvještavanje i konsolidaciju, zajedno kao osobe odgovorne za sastavljanje godišnjih financijskih izvještaja društva Atlantic Grupa d.d. Zagreb, Miramarska 23, OIB 71149912416 (Društvo), ovime daju sljedeću

IZJAVU

Prema našem najboljem saznanju godišnji revidirani konsolidirani financijski izvještaji za 2018. godinu sastavljeni su uz primjenu odgovarajućih standarda financijskog izvještavanja te daju cjelovit i istinit prikaz imovine i obveza, gubitaka i dobitaka, financijskog položaja i poslovanja Društva i ovisnih društava (zajedno – „Grupe“).

Izvještaj Uprave Društva za razdoblje od 1. siječnja do 31. prosinca 2018. godine sadržava istinit prikaz razvoja i rezultata poslovanja i položaja Grupe, uz opis najznačajnijih rizika i neizvjesnosti kojima je Grupa izložena.

U Zagrebu, 28. ožujka 2019. godine.



Zoran Stanković
Potpredsjednik Grupe za Financije



Tatjana Ilinčić
Direktor Korporativnog Izvještavanja i Konsolidacije

Odgovornost za konsolidirane financijske izvještaje

Temeljem važećeg hrvatskog Zakona o računovodstvu, Uprava je dužna osigurati da se konsolidirani financijski izvještaji za svaku financijsku godinu sastave u skladu s Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI) koje je odobrila Europska unija („EU“), tako da daju istinitu i objektivnu sliku financijskog položaja i rezultata poslovanja društva Atlantic Grupa d.d. i ovisnih društava („Grupa“) za to razdoblje.

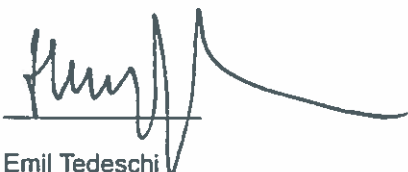
Uprava razumno očekuje kako Grupa ima odgovarajuća sredstva za nastavak poslovanja u doglednoj budućnosti. Iz navedenog razloga, Uprava i dalje prihvaća načelo neograničenosti vremena poslovanja pri izradi konsolidiranih financijskih izvješća.

Odgovornosti Uprave pri izradi konsolidiranih financijskih izvještaja uključuju osiguravanje:

- odabira i dosljednog primjenjivanja odgovarajućih računovodstvenih politika;
- razumnih i opreznih prosudbi i procjena;
- primjenjivanja važećih računovodstvenih standarda; te
- pripremu konsolidiranih financijskih izvještaja po načelu trajnosti poslovanja.

Uprava je odgovorna za vođenje ispravnih računovodstvenih evidencija koje će u bilo koje doba s prihvatljivom točnošću odražavati financijski položaj Grupe, kao i njegovu usklađenost s važećim hrvatskim Zakonom o računovodstvu. Uprava je također odgovorna za očuvanje imovine Grupe te stoga i za poduzimanje razumnih mjera radi sprječavanja i otkrivanja pronevjera i ostalih nepravilnosti.

Uprava je odobrila konsolidirane financijske izvještaje za izdavanje dana 28. ožujka 2019. godine.



Emil Tedeschi
Predsjednik Uprave



Zoran Stanković
Potpredsjednik Grupe za Financije



Neven Vranković
Potpredsjednik Grupe za Korporativne poslove

IZVJEŠĆE NEOVISNOG REVIZORA

Dioničarima društva Atlantic Grupa d.d.

Izješće o reviziji konsolidiranih financijskih izvješćaja

Mišljenje

Obavili smo reviziju konsolidiranih financijskih izvješćaja društva Atlantic Grupa d.d. (Društvo) i njemu ovisnih društava (zajedno – „Grupa“), koji obuhvaćaju konsolidiranu bilancu na 31. prosinca 2018., konsolidirani račun dobiti i gubitka, konsolidirani izvješćaj o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti, konsolidirani izvješćaj o novčanim tokovima i konsolidirani izvješćaj o promjenama kapitala za tada završenu godinu, te bilješke uz konsolidirane financijske izvješćaje, uključujući i sažetak značajnih računovodstvenih politika.

Prema našem mišljenju, priloženi konsolidirani financijski izvješćaji istinito i fer prikazuju konsolidirani financijski položaj Grupe na 31. prosinca 2018., njenu konsolidiranu financijsku uspješnost i konsolidirane novčane tokove za tada završenu godinu u skladu s Međunarodnim standardima financijskog izvješćavanja, usvojenima od EU („MSFI-ima, usvojenima od EU“).

Osnova za mišljenje

Obavili smo našu reviziju u skladu sa Međunarodnim revizijskim standardima (MRevS-ima). Naše odgovornosti prema tim standardima su detaljnije opisane u našem izvješću neovisnog revizora u *odjeljku o revizorovim odgovornostima* za reviziju konsolidiranih financijskih izvješćaja.

Neovisni smo od Grupe u skladu s Kodeksom etike za profesionalne računovođe (IESBA Kodeks) i ispunili smo naše ostale etičke odgovornosti u skladu s IESBA Kodeksom.

Vjerujemo da su revizijski dokazi koje smo dobili dostatni i primjereni da osiguraju osnovu za naše mišljenje.

Ključna revizijska pitanja

Ključna revizijska pitanja su ona pitanja koja su bila, po našoj profesionalnoj prosudbi, od najveće važnosti za našu reviziju konsolidiranih financijskih izvješćaja tekućeg razdoblja. Tim pitanjima smo se bavili u kontekstu naše revizije konsolidiranih financijskih izvješćaja kao cjeline i pri formiranju našeg mišljenja o njima, i mi ne dajemo zasebno mišljenje o tim pitanjima. Za svako pitanje u nastavku, opis o tome kako se naša revizija bavila tim pitanjima, pripremljen je u tom kontekstu.

Ispunili smo obveze opisane u *Odgovornosti revizora za reviziju konsolidiranih financijskih izvješćaja*, uključujući i povezana pitanja. Sukladno tome, naša revizija uključuje obavljanje postupaka dizajniranih da odgovore na našu procjenu rizika pogrešnog prikaza u konsolidiranim financijskim izvješćajima. Rezultati naših revizijskih postupaka, uključujući postupke koji se obavljaju za rješavanje pitanja u nastavku, daju osnovu za izražavanje našeg mišljenja o ovim konsolidiranim financijskim izvješćajima.

Ključna revizijska pitanja	Kako smo adresirali ključno revizijsko pitanje
<p>Ocjena umanjenja vrijednosti ulaganja u nematerijalnu imovinu sa neograničenim korisnim vijekom trajanja</p> <p><i>Vidi Bilješku 2.7 Umanjenje vrijednosti nefinancijske imovine i 4.b Umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom upotrebe</i></p> <p>Grupa ima iskazan goodwill i ostalu nematerijalnu imovinu s neograničenim vijekom trajanja (Brendovi i Licence) u ukupnom iznosu od 1.525.994 tisuća kuna na dan 31. prosinca 2018. godine.</p> <p>Knjigovodstvena vrijednost ulaganja u nematerijalnu imovinu sa neograničenim vijekom trajanja predstavlja 31% ukupne konsolidirane imovine i ocjena „fer vrijednosti“ i „vrijednosti u upotrebi“ novčanih jedinica Grupe koje generiraju novac („CGU“) predstavlja značajnu procjenu menadžmenta vezano uz buduće rezultate poslovanja i diskontnih stopa korištenih u procjeni novčanih tijekova.</p> <p>Zbog raspona procjena i pretpostavki korištenih u modelima i ocjeni umanjenja, te zbog značajne knjigovodstvene vrijednosti nematerijalne imovine, smatramo da je navedeno područje ključno revizijsko pitanje.</p>	<p>Revizorski postupci su uključivali razumijevanje procesa procjene umanjenja vrijednosti ulaganja kao i razumijevanje postavljanih kontrola unutar procesa. Pregledali smo metodologiju korištenu od strane menadžmenta prilikom ocjene knjigovodstvene vrijednosti pojedinog ulaganja u nematerijalnu imovinu kako bi procijenili da je u skladu s MSFI-ima, usvojenima od EU, te da se dosljedno primjenjuje.</p> <p>Ocijenili smo buduće novčane tokove Grupe kao i proces kako su pripremljeni. Usporedili smo inpute korištene u budžetima sa odobrenim budžetima te inpute iz prognoza korištenih u modelima sa planovima menadžmenta.</p> <p>Usporedili smo ostvarene rezultate iz tekuće (2018.) godine sa inputima korištenim u prognozama prethodne (2017.) godine kako bi ocijenili korištene pretpostavke. Nadalje, ocijenili smo ključnu pretpostavku menadžmenta vezano uz stopu dugoročnog rasta uspoređujući navedenu stopu sa povijesnim stopama rasta.</p> <p>Proveli smo revizorske postupke koji se odnose na provjeru matematičke točnosti modela umanjenja vrijednosti, analizu</p>



Building a better
working world

	<p>osjetljivosti, te smo ocijenili primjerenost korištene diskontne stope u kalkulaciji uz pomoć stručnjaka. Nadalje, ocijenili smo cjelovitost troškova umanjenja vrijednosti.</p> <p>Također, procijenili smo adekvatnost objava u konsolidiranim financijskim izvještajima, te njihovu usklađenost sa MSFI-ima, usvojenima od EU.</p>
<p>Ocjena neograničenog korisnog vijeka trajanja brendova i licenci</p> <p><i>Vidi Bilješku 4.a Očekivani vijek uporabe brendova i 4.b Umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom upotrebe</i></p> <p>Grupa je utvrdila da nekolicina brendova i licenci ima neograničeni korisni vijek trajanja. Knjigovodstvena vrijednost navedene imovine iznosi 713.486 tisuća kuna na dan 31. prosinca 2018. godine.</p> <p>Knjigovodstvena vrijednost brendova i licenci sa neograničenim korisnim vijekom trajanja iznosi 14% ukupne konsolidirane imovine i ocjena neograničenog korisnog vijeka predstavlja značajnu procjenu menadžmenta o snazi brenda i budućim novčanim tijekovima koji će biti generirani iz brendova i licenci.</p> <p>Grupa jednom godišnje ocjenjuje računovodstvene procjene u pogledu neograničenog korisnog vijeka trajanja. Procjena se obavlja pregledom vanjskih izvještaja o snazi brenda, poziciji tržišnog udjela pojedinog brenda u svakoj zemlji i stabilnosti industrije, ili u slučaju licenci, lokalnih zakona, budući da se licence odnose na maloprodaju ljekarni.</p> <p>Ako uprava primijeti da postoji predvidivo ograničenje za razdoblje tijekom kojeg se očekuje da će imovina generirati neto novčani tijek, Grupa mijenja svoje procjene sukladno MRS-u 8, iz imovine sa neograničenim korisnim vijekom trajanja u imovinu s ograničenim korisnim vijekom trajanja.</p> <p>Zbog raspona korištenja značajnih procjena, smatramo da je navedeno područje ključno revizijsko pitanje.</p>	<p>Revizorski postupci su uključivali razumijevanje procesa procjene korisnog vijeka trajanja nematerijalne imovine kao i razumijevanje postavljenih kontrola unutar procesa. Postavili smo specifičan upit menadžmentu vezano uz konzistentnost primijenjene metodologije.</p> <p>Procijenili smo i ocijenili pretpostavke Grupe nad povijesnim i projiciranim novčanim tijekovima te relevantne procjene korištene unutar njih.</p> <p>Usporedili smo ostvarene rezultate iz tekuće (2018.) godine po brendu / licenci sa inputima korištenim u prognozama prethodne (2017.) godine kako bi ocijenili korištene pretpostavke. Nadalje, ocijenili smo ključnu pretpostavku menadžmenta vezano uz stopu dugoročnog rasta uspoređujući navedenu stopu sa povijesnim stopama rasta.</p> <p>Nadalje, ocijenili smo i pregledali vanjske izvještaje o tržišnom udjelu pojedinog brenda i ocijenili promjene u relevantnim lokalnim zakonima, ako ih je bilo, vezano uz licence u maloprodaji ljekarni.</p> <p>Također, procijenili smo adekvatnost objava u konsolidiranim financijskim izvještajima, te njihovu usklađenost sa MSFI-ima, kako su usvojeni od strane EU.</p>

Ostale informacije u Godišnjem izvješću Grupe za 2018. godinu

Uprava je odgovorna za ostale informacije. Osim konsolidiranih financijskih izvještaja i izvješća neovisnog revizora, *Ostale informacije* sadrže informacije uključene u Godišnje izvješće Grupe koje sadrži Izvješće posloводства i Izjavu o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja. Naše mišljenje o konsolidiranim financijskim izvještajima ne obuhvaća ostale informacije, niti Izvješće posloводства i Izjavu o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja.

U vezi s našom revizijom konsolidiranih financijskih izvještaja, naša je odgovornost pročitati ostale informacije i, u provođenju toga, razmotriti jesu li ostale informacije značajno proturječne konsolidiranim financijskim izvještajima ili našim saznanjima stečenim u reviziji ili se drugačije čini da su značajno pogrešno prikazane. U pogledu Izvješća posloводства i Izjave o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja, obavili smo i postupke propisane Zakonom o računovodstvu. Ti postupci uključuju provjeru da li Izvješće posloводства uključuje potrebne objave iz Članka 21. Zakona o računovodstvu te da li Izjava o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja sadrži podatke iz članka 22. Zakona o računovodstvu.

Temeljeno na obavljenim postupcima, u mjeri u kojoj smo u mogućnosti to procijeniti, izvještavamo da:

1. su informacije u priloženom Izvješću posloводства za 2018. godinu usklađene, u svim bitnim odrednicama, s priloženim konsolidiranim financijskim izvještajima;
2. je priloženo Izvješće posloводства za 2018. godinu sastavljeno u skladu sa Člankom 21. Zakona o računovodstvu;
3. Izjava o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja, uključena u Godišnje izvješće Grupe za 2018. godinu, uključuje informacije iz članka 22. stavka 1. točaka 2., 5., 6. i 7. Zakona o računovodstvu; te



Building a better
working world

4. dijelovi izjave o primjeni korporativnog upravljanja koji sadržavaju informacije iz članka 22. stavka 1. točaka 3. i 4. Zakona o računovodstvu, uključenih u godišnje izvješće grupe za 2018. godinu, pripremljeni su u skladu sa zahtjevima Zakona o računovodstvu i dosljedni su, u svim značajnim odrednicama, priloženim konsolidiranim financijskim izvještajima.

Dodatno, na temelju poznavanja i razumijevanja poslovanja Grupe i njezina okruženja stečenog u okviru revizije konsolidiranih financijskih izvještaja, dužni smo izvjestiti ako smo ustanovili da postoje značajni pogrešni prikazi u priloženom Izvješću poslovanja, izjavi o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja i Konsolidiranom godišnjem izvješću. U tom smislu nemamo što izvjestiti.

Odgovornosti uprave i Revizorskog odbora za konsolidirane godišnje financijske izvještaje

Uprava je odgovorna za sastavljanje konsolidiranih financijskih izvještaja koji daju istinit i fer prikaz u skladu s MSFI-ima usvojenima od EU i za one interne kontrole za koje uprava odredi da su potrebne za omogućavanje sastavljanja konsolidiranih financijskih izvještaja koji su bez značajnog pogrešnog prikaza uslijed prijevare ili pogreške.

U sastavljanju konsolidiranih financijskih izvještaja, uprava je odgovorna za procjenjivanje sposobnosti Grupe da nastavi s vremenski neograničenim poslovanjem, objavljivanje, ako je primjenjivo, pitanja povezanih s vremenski neograničenim poslovanjem i korištenjem računovodstvene osnove utemeljene na vremenskoj neograničenosti poslovanja, osim ako uprava ili namjerava likvidirati Grupu ili prekinuti poslovanje ili nema realne alternative nego da to učini.

Revizorski odbor je odgovoran za nadziranje procesa financijskog izvještavanja kojeg je ustanovila Grupa.

Odgovornosti revizora za reviziju konsolidiranih financijskih izvještaja

Naši ciljevi su steći razumno uvjerenje o tome jesu li konsolidirani financijski izvještaji kao cjelina bez značajnog pogrešnog prikaza uslijed prijevare ili pogreške i izdati izvješće neovisnog revizora koje uključuje naše mišljenje. Razumno uvjerenje je visoka razina uvjerenja, ali nije garancija da će revizija obavljena u skladu s MRevS-ima uvijek otkriti značajno pogrešno prikazivanje kada ono postoji. Pogrešni prikazi mogu nastati uslijed prijevare ili pogreške i smatraju se značajni ako se razumno može očekivati da, pojedinačno ili u zbroju, utječu na ekonomske odluke korisnika donijete na osnovi tih konsolidiranih financijskih izvještaja.

Kao sastavni dio revizije u skladu s MRevS-ima, stvaramo profesionalne prosudbe i održavamo profesionalni skepticizam tijekom revizije. Mi također:

- Prepoznavamo i procjenjujemo rizike značajnog pogrešnog prikaza konsolidiranih financijskih izvještaja, zbog prijevare ili pogreške, oblikujemo i obavljamo revizijske postupke kao reakciju na te rizike i pribavljamo revizijske dokaze koji su dostatni i primjereni da osiguraju osnovu za naše mišljenje. Rizik neotkrivanja značajnog pogrešnog prikaza nastalog uslijed prijevare je veći od rizika nastalog uslijed pogreške, jer prijevare može uključiti tajne sporazume, krivotvorenje, namjerno ispuštanje, pogrešno prikazivanje ili zaoblazanje internih kontrola.
- Stječemo razumijevanje internih kontrola relevantnih za reviziju kako bismo oblikovali revizijske postupke koji su primjereni u danim okolnostima, ali ne i za svrhu izražavanja mišljenja o učinkovitosti internih kontrola Grupe.
- Ocjenjujemo primjerenost korištenih računovodstvenih politika i razumnost računovodstvenih procjena i povezanih objava koje je stvorila uprava.
- Zaključujemo o primjerenosti korištene računovodstvene osnove utemeljene na vremenskoj neograničenosti poslovanja koju koristi uprava i, temeljeno na pribavljenim revizijskim dokazima, zaključujemo o tome postoji li značajna neizvjesnost u vezi s događajima ili okolnostima koji mogu stvarati značajnu sumnju u sposobnost Grupe da nastavi s vremenski neograničenim poslovanjem. Ako zaključimo da postoji značajna neizvjesnost, od nas se zahtijeva da skrenemo pozornost u našem izvješću neovisnog revizora na povezane objave u konsolidiranim financijskim izvještajima ili, ako takve objave nisu odgovarajuće, da modificiramo naše mišljenje. Naši zaključci se temelje na revizijskim dokazima pribavljenim sve do datuma našeg izvješća neovisnog revizora. Međutim, budući događaji ili uvjeti mogu uzrokovati da Grupa ne bude u mogućnosti nastaviti s vremenski neograničenim poslovanjem.
- Ocjenjujemo cjelokupnu prezentaciju, strukturu i sadržaj konsolidiranih financijskih izvještaja, uključujući i objave, kao i odražavaju li konsolidirani financijski izvještaji transakcije i događaje na kojima su zasnovani na način kojim se postiže fer prezentacija.
- Pribavljamo dovoljno odgovarajućih revizijskih dokaza u vezi financijskih informacija od osoba ili poslovnih aktivnosti unutar grupe za izražavanje mišljenja o konsolidiranim financijskim izvještajima. Mi smo odgovorni za usmjeravanje, nadzor i izvedbu grupne revizije. Jedini smo odgovorni za izražavanje našeg mišljenja.

Mi komuniciramo s Revizorskim odborom u vezi s, između ostalih pitanja, planiranim djelokrugom i vremenskim rasporedom revizije i važnim revizijskim nalazima, uključujući i u vezi sa značajnim nedostacima u internim kontrolama koji su otkriveni tijekom naše revizije.



**Building a better
working world**

Mi također dajemo izjavu Revizorskom odboru da smo postupili u skladu s relevantnim etičkim zahtjevima u vezi s neovisnošću i da ćemo komunicirati s njima o svim odnosima i drugim pitanjima za koja se može razumno smatrati da utječu na našu neovisnost, kao i, gdje je primjenjivo, o povezanim zaštitama.

Između pitanja o kojima se komunicira s Revizorskim odborom, mi određujemo ona pitanja koja su od najveće važnosti u reviziji konsolidiranih financijskih izvještaja tekućeg razdoblja i stoga su ključna revizijska pitanja. Mi opisujemo ta pitanja u našem izvješću neovisnog revizora, osim ako zakon ili regulativa sprječava javno objavljivanje pitanja ili kada odlučimo, u iznimno rijetkim okolnostima, da pitanje ne treba objaviti u našem izvješću neovisnog revizora jer se razumno može očekivati da bi negativne posljedice objave nadmašile dobiti javnog interesa od takve objave.

Izvešće o ostalim pravnim i regulatornim zahtjevima

U skladu s člankom 10. stavka 2. Uredbe (EU) br. 537/2014 Europskog parlamenta i Vijeća, u našem Izvješću neovisnog revizora dajemo sljedeće informacije koje su potrebne nastavno na zahtjeve MReVS:

Imenovanje revizora i razdoblje angažmana

Inicijalno smo imenovani revizorom Društva od strane Glavne skupštine dioničara 29. lipnja 2017. godine te je naš neprekidan angažman trajao 2 godine.

Dosljednost s Dodatnim izvještajem Revizorskom odboru

Potvrđujemo da je naše revizorsko mišljenje o konsolidiranim financijskim izvještajima u skladu s dodatnim izvješćem Revizorskom odboru Društva koji smo izdali na 19. ožujka 2019. godine u skladu s člankom 11. Uredbe (EU) br. 537/2014 Europskog Parlamenta i Vijeća.

Pružanje nerevizijskih usluga

Izjavljujemo da Društvu i njegovim kontroliranim tvrtkama u Europskoj Uniji nismo pružali zabranjene nerevizijske usluge navedene u članku 5. stavka 1. Uredbe (EU) br. 537/2014 Europskog parlamenta i Vijeća. Nadalje, nismo pružili ni ostale nerevizijske usluge Društvu i njegovim kontroliranim tvrtkama koje nisu objavljene u konsolidiranim financijskim izvještajima.

Angažirani partner u reviziji koja ima za posljedicu ovo izvješće neovisnog revizora je Berislav Horvat.

Berislav Horvat, Predsjednik uprave i ovlašteni revizor
Ernst & Young d.o.o.
Radnička cesta 50, Zagreb

28. ožujka 2019. godine

ATLANTIC GRUPA d.d.

KONSOLIDIRANI RAČUN DOBITI I GUBITKA

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

<i>(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)</i>	Bilješka	2018.	2017.
Prihodi	5	5.330.624	5.303.426
Nabavna vrijednost prodane trgovačke robe		(1.505.820)	(1.317.355)
Promjena vrijednosti zaliha gotovih proizvoda i proizvodnje u tijeku		(13.195)	(6.644)
Troškovi materijala i energije		(1.450.652)	(1.693.309)
Troškovi radnika	6	(842.955)	(828.533)
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje	7	(338.293)	(309.522)
Amortizacija i umanjenje vrijednosti	2,24 13,14,15	(179.113)	(175.758)
Ostali troškovi poslovanja	8	(620.714)	(630.696)
Ostali (gubici)/dobici – neto	9	(13.115)	64.859
Dobit iz poslovanja		366.767	406.468
Financijski prihodi	10	12.028	28.559
Financijski rashodi	10	(62.237)	(78.118)
Rashodi od financiranja – neto	10	(50.209)	(49.559)
Dobit prije poreza		316.558	356.909
Porez na dobit	11	(72.340)	(80.685)
Dobit za godinu		244.218	276.224
Pripisivo:			
Dioničarima Društva		243.970	275.529
Manjinskim interesima		248	695
		244.218	276.224
Zarada po dionici za dobit pripisivu dioničarima Društva tijekom godine (u kunama)	12		
- osnovna		73,19	82,69
- razrijeđena		73,19	82,69

Bilješke koje slijede čine sastavni dio ovih konsolidiranih financijskih izvještaja.

ATLANTIC GRUPA d.d.

KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O OSTALOJ SVEOBUH VATNOJ DOBITI

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

<i>(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)</i>	<u>Bilješka</u>	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
Dobit za godinu		244.218	276.224
Ostala sveobuhvatna dobit:			
<i>Stavke koje se neće reklasificirati u račun dobiti i gubitka</i>			
Aktuarski dobici za planove definiranih primanja, neto od poreza		97	1.033
		97	1.033
<i>Stavke koje se mogu naknadno reklasificirati u račun dobiti i gubitka</i>			
Tečajne razlike, neto od poreza	22	(33.081)	21.411
Zaštita novčanog toka, neto od poreza	22	2.422	(15.466)
		(30.659)	5.945
Ukupno sveobuhvatni (gubitak)/dobit za godinu, neto od poreza		(30.562)	6.978
Ukupno sveobuhvatna dobit za godinu		213.656	283.202
Pripisiva:			
Dioničarima Društva		213.450	282.520
Manjinskim interesima		206	682
Ukupno sveobuhvatna dobit za godinu		213.656	283.202

Bilješke koje slijede čine sastavni dio ovih konsolidiranih financijskih izvještaja.

ATLANTIC GRUPA d.d.

KONSOLIDIRANA BILANCA

NA DAN 31. PROSINCA 2018.

(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)

	Bilješka	31. prosinca 2018.	31. prosinca 2017.
IMOVINA			
Dugotrajna imovina			
Nekretnine, postrojenja i oprema	13	966.860	999.866
Ulaganja u nekretnine		1.152	1.209
Nematerijalna imovina	15	1.706.820	1.750.216
Odgođena porezna imovina	25	31.943	32.165
Financijska imovina kroz OSD	17	1.027	948
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	18	52.168	95.239
		<u>2.759.970</u>	<u>2.879.643</u>
Kratkotrajna imovina			
Zalihe	19	493.910	547.278
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	18	1.247.478	1.233.565
Potraživanja za porez na dobit		13.052	5.029
Derivativni financijski instrumenti	16	1.689	-
Novac i novčani ekvivalenti	20	413.663	497.079
		<u>2.169.792</u>	<u>2.282.951</u>
Dugotrajna imovina namijenjena prodaji	14	5.583	6.336
Ukupno kratkotrajna imovina		<u>2.175.375</u>	<u>2.289.287</u>
UKUPNO IMOVINA		<u>4.935.345</u>	<u>5.168.930</u>
KAPITAL I OBVEZE			
Kapital i rezerve pripisive dioničarima Društva			
Dionički kapital	21	133.372	133.372
Kapitalna dobit	21	881.275	881.089
Vlastite dionice	21	(92)	(1.514)
Pričuve	22	(81.628)	(52.428)
Zadržana dobit		1.461.644	1.285.668
		<u>2.394.571</u>	<u>2.246.187</u>
Manjinski interesi		3.869	3.663
Ukupno kapital		<u>2.398.440</u>	<u>2.249.850</u>
Dugoročne obveze			
Obveze po primljenim kreditima	24	805.882	1.135.191
Odgođena porezna obveza	25	160.437	162.652
Ostale dugoročne obveze		2.656	3.017
Rezerviranja	26	58.761	50.456
		<u>1.027.736</u>	<u>1.351.316</u>
Kratkoročne obveze			
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	23	926.188	945.667
Obveze po primljenim kreditima	24	472.386	546.060
Derivativni financijski instrumenti	16	-	1.226
Tekuća obveza poreza na dobit		10.174	21.341
Rezerviranja	26	100.421	53.470
		<u>1.509.169</u>	<u>1.567.764</u>
Ukupno obveze		<u>2.536.905</u>	<u>2.919.080</u>
UKUPNO KAPITAL I OBVEZE		<u>4.935.345</u>	<u>5.168.930</u>

Bilješke koje slijede čine sastavni dio ovih konsolidiranih financijskih izvještaja.

KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O PROMJENAMA KAPITALA

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

(u tisućama kuna)	Pripisivo dioničarima Društva					
	Dionički kapital, kapitalna dobit i vlastite dionice	Pričuve	Zadržana dobit	Ukupno	Manjinski interesi	Ukupno
Stanje 1. siječnja 2017.	1.014.773	(80.964)	1.079.698	2.013.507	2.981	2.016.488
Sveobuhvatna dobit:						
Neto dobit za godinu	-	-	275.529	275.529	695	276.224
Ostali sveobuhvatni (gubitak)/dobit	-	5.958	1.033	6.991	(13)	6.978
Ukupno sveobuhvatna dobit	-	5.958	276.562	282.520	682	283.202
Transakcije s vlasnicima:						
Stjecanje manjinskih interesa (bilješka 28)	-	-	(1.126)	(1.126)	-	(1.126)
Isplata s temelja dionica (bilješka 21)	5.605	-	-	5.605	-	5.605
Otkup vlastitih dionica (bilješka 21)	(7.431)	-	-	(7.431)	-	(7.431)
Transfer	-	22.578	(22.578)	-	-	-
Dividenda za 2016. godinu (bilješka 21)	-	-	(46.888)	(46.888)	-	(46.888)
Stanje 31. prosinca 2017.	1.012.947	(52.428)	1.285.668	2.246.187	3.663	2.249.850
Sveobuhvatna dobit:						
Neto dobit za godinu	-	-	243.970	243.970	248	244.218
Ostali sveobuhvatni (gubitak)/dobit	-	(30.617)	97	(30.520)	(42)	(30.562)
Ukupno sveobuhvatna dobit	-	(30.617)	244.067	213.450	206	213.656
Transakcije s vlasnicima:						
Isplata s temelja dionica (bilješka 21)	3.772	-	-	3.772	-	3.772
Otkup vlastitih dionica (bilješka 21)	(2.164)	-	-	(2.164)	-	(2.164)
Transfer	-	1.417	(1.417)	-	-	-
Dividenda za 2017. godinu (bilješka 21)	-	-	(66.674)	(66.674)	-	(66.674)
Stanje 31. prosinca 2018.	1.014.555	(81.628)	1.461.644	2.394.571	3.869	2.398.440

Bilješke koje slijede čine sastavni dio ovih konsolidiranih financijskih izvještaja.

ATLANTIC GRUPA d.d.**KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O NOVČANOM TOKU****ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.**

<i>(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)</i>	<u>Bilješka</u>	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti			
Novac generiran poslovanjem	29	633.824	505.076
Plaćene kamate		(61.860)	(100.391)
Plaćeni porez na dobit		(109.858)	(58.345)
		<u>462.106</u>	<u>346.340</u>
Novčani tok (korišten za)/iz investicijske aktivnosti			
Nabava nekretnina, postrojenja i opreme i nematerijalne imovine	13,14,15	(140.626)	(129.193)
Primici od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme i dugotrajne imovine namijenjene prodaji		1.512	8.799
Primici od prodaje podružnica – neto od novca u prodanim podružnicama	28	59.511	129.342
Primici od prodaje poslovanja čajeve		-	18.750
Stjecanje podružnica - neto od primljenog novca i novčanih ekvivalenata	28	-	(2.207)
Dani krediti i depoziti	18	(43.154)	(22.640)
Otplate danih kredita i depozita	18	34.614	22.002
Primljene kamate		1.604	4.584
		<u>(86.539)</u>	<u>29.437</u>
Novčani tok korišten za financijske aktivnosti			
Otkup vlastitih dionica	21	(2.164)	(7.431)
Primici od primljenih kredita, neto od plaćenih naknada	24	80.064	120.394
Otplata primljenih kredita	24	(466.298)	(437.715)
Stjecanje udjela u podružnici od manjinskog interesa	28	-	(1.906)
Isplata dividende dioničarima Društva	21	(66.674)	(44.984)
		<u>(455.072)</u>	<u>(371.642)</u>
Neto (smanjenje)/povećanje novca i novčanih ekvivalenata		<u>(79.505)</u>	<u>4.135</u>
(Gubici)/dobici od tečajnih razlika po novcu i novčanim ekvivalentima		(3.911)	2.214
Novac i novčani ekvivalenti na početku godine		497.079	490.730
Novac i novčani ekvivalenti na kraju godine	20	<u>413.663</u>	<u>497.079</u>

Bilješke koje slijede čine sastavni dio ovih konsolidiranih financijskih izvještaja.

BILJEŠKA 1 – OPĆI PODACI

Atlantic Grupa d.d. (Društvo) i ovisna društva (prikazana u bilješci 32, „Grupa“) posluje kao vertikalno integrirana multinacionalna kompanija. Grupa obavlja poslovne aktivnosti koje uključuju istraživanje i razvoj, proizvodnju te distribuciju robe široke potrošnje u Jugoistočnoj Europi, europskim tržištima te Rusiji i ZND-u (Zajednica Neovisnih Država). Sa svojom modernom proizvodnom mrežom, Atlantic Grupa se ističe kao jedan od vodećih prehrambenih proizvođača u Jugoistočnoj Europi s prominentnim brendovima iz segmenta kave - Grand Kafa i Barcaffè, s rasponom brendova iz segmenta pića - Cockta, Donat Mg, Cedevita, s portfeljem brendova iz segmenta slatko i slano - Smoki, Najlepše želje i Bananica, brendom Argeta iz segmenta delikatesnih namaza. Dodatno, Grupa ima široki portfelj proizvoda iz segmenta osobne njege, vlasnik je vodećeg hrvatskog proizvođača vitamina, minerala, suplemenata i OTC lijekova kao i vodećeg ljekarničkog lanca u Hrvatskoj pod brendom Farmacia. Nadalje, Grupa proizvodi i distribuira jedan od vodećih europskih brendova u segmentu sportske prehrane - Multipower i ima snažnu prisutnost na tržištu Rusije i ZND-a s portfeljem dječje hrane pod brendom Bebi. S vlastitom distribucijskom mrežom u Hrvatskoj, Sloveniji, Srbiji, Austriji i Makedoniji, Grupa isto tako distribuira niz proizvoda vanjskih partnera. Grupa ima proizvodna postrojenja u Hrvatskoj, Sloveniji, Srbiji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji s društvima i predstavništvima u 12 zemalja. Grupa svoje proizvode izvozi na više od 40 tržišta diljem svijeta.

Sjedište Društva nalazi se u Zagrebu, Miramarska 23, Hrvatska.

Dionice Društva kotiraju na službenom tržištu Zagrebačke burze. Vlasnička struktura prikazana je u bilješci 21.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA

Slijedi prikaz značajnih računovodstvenih politika usvojenih za pripremu ovih konsolidiranih financijskih izvještaja. Ove računovodstvene politike dosljedno su primjenjivane za sva razdoblja uključena u ove izvještaje, osim tamo gdje je drugačije navedeno.

2.1 Osnove sastavljanja

Konsolidirani financijski izvještaji Grupe sastavljeni su sukladno Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI), koje je usvojila Europska unija (EU), primjenom metode povijesnog troška, koji su promijenjeni za revalorizaciju financijske imovine po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit te derivativnih financijskih instrumenata.

Sastavljanje konsolidiranih financijskih izvještaja sukladno Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI) zahtijeva upotrebu određenih ključnih računovodstvenih procjena. Također se od Uprave zahtijeva da se služi prosudbama u procesu primjene računovodstvenih politika Grupe. Područja koja uključuju viši stupanj prosudbe ili složenosti, odnosno područja gdje su pretpostavke i procjene značajne za konsolidirane financijske izvještaje prikazana su u bilješci 4.

Promjene računovodstvenih politika i objava

Grupa je prvi put primijenila MSFI 15 i MSFI 9 u 2018. godini. Priroda i utjecaj promjena koje su rezultat primjene odredbi ovih standarda su opisani u nastavku.

Osim ovih dvaju novih standarda, tijekom 2018. godine, Grupa je po prvi put počela primjenjivati i određene druge dopune standarda i tumačenja koji nisu imali utjecaja na financijske izvještaje Grupe. Grupa nije ranije usvojila niti jedan standard ni tumačenje ili dopune postojećih standarda koje su objavljene od strane Odbora za međunarodne standarde financijskog izvještavanja („Odbor“) ali nisu stupile na snagu.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.1 Osnove sastavljanja (nastavak)

(a) Novi i dopunjeni standardi i tumačenja usvojeni od strane Grupe

- **MSFI 15, Prihodi od ugovora s kupcima** mijenja MRS 11 Ugovori o izgradnji, MRS 18 Prihodi i sva povezana tumačenja, te se s ograničenim izuzećima, primjenjuje na sve prihode koji nastaju kao rezultat ugovora s kupcima. MSFI 15 donosi model od 5 koraka za priznavanje prihoda koji nastaju kao rezultat ugovora s kupcima te definira kako se prihod priznaje u iznosu koji odražava naknadu koju društvo očekuje primiti za prijenos dobara ili usluga kupcu.

MSFI 15 od društva zahtjeva primjenu prosudbi, pri čemu je potrebno uzeti u obzir sve relevantne činjenice i okolnosti u primjeni modela od 5 koraka na ugovore koje ima sa svojim kupcima. Standard također specifično definira računovodstveni tretman inkrementalnih troškova stjecanja ugovora i troškova koji se mogu izravno povezati s izvršenjem ugovora. Dodatno, standard zahtjeva određene objave.

Standard je na snazi za godišnja razdoblja koja počinju 1. siječnja 2018. godine. Grupa je odabrala korištenje metode potpune retrospektive, što znači da su usporedne brojke prilagođene.

Učinci primjene MSFI 15 su kako slijedi:

<i>(u tisućama kuna)</i>	<u>Sij.-Pro. 2017.</u>
Prihodi od prodaje	(68.648)
Nabavna vrijednost prodane robe	10.484
Troškovi marketinga i prodaje	58.164
Neto dobit	-
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	42.523
Ukupno imovina	42.523
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	42.523
Ukupno kapital i obveze	42.523

Učinci u računu dobiti i gubitka se odnose na varijabilnu naknadu koja se plaća kupcima za pozicije u hladnjacima i rashladnim vitrinama, dodatne pozicije na prodajnim mjestima i marketinške aktivnosti dogovorene s kupcima na ad-hoc osnovi (poput letaka). Budući da ove usluge nisu isključive i da Grupa ne ostvaruje nikakva prava niti ostvaruje koristi bez prodaje proizvoda, povezani troškovi su reklasificirani s troškova marketinga i prodaje na umanjenje prihoda od prodaje. Nadalje, budući da su ovi troškovi djelomično nadoknađeni od strane principala, iznos nadoknađenih troškova je reklasificiran s umanjenja troškova marketinga i prodaje na umanjenje nabavne vrijednosti prodane robe. Učinci u bilanci odnose se na ugovornu obvezu prema kupcima na ime rabata koja je prije primjene MSFI 15 bila iskazivana kao umanjenje potraživanja od kupaca. Nije bilo utjecaja na zaradu po dionici.

- **MSFI 9, Financijski instrumenti** zamjenjuje MRS 39 Financijski instrumenti: priznavanje i mjerenje za godišnja razdoblja koja počinju 1. siječnja 2018. godine ili nakon toga, te spaja sva tri aspekta računovodstva financijskih instrumenata: klasifikaciju i mjerenje, umanjenje vrijednosti i računovodstvo zaštite. Osim računovodstva zaštite, nužna je retroaktivna primjena, dok pružanje usporednih informacija nije obavezno. Za računovodstvo zaštite, zahtjevi se generalno primjenjuju prospektivno, uz neke ograničene izuzetke. Grupa je usvojila ovaj standard na dan 1. siječnja 2018. godine. Usvajanje nije imalo značajnog utjecaja na konsolidirane financijske izvještaje Grupe. Dodatne informacije o računovodstvenoj politici navedene su u bilješci 2.8.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.1 Osnove sastavljanja (nastavak)

- **Dopune MRS-a 40 – Prijenos ulaganja u nekretnine** pojašnjavaju kada društvo treba prenijeti imovinu, uključujući imovinu u izgradnji ili pripremi, u ili iz ulaganja u nekretnine. Izmjene navode da se izmjena uporabe pojavljuje kada imovina zadovoljava ili prestaje zadovoljavati definiciju ulaganja u nekretnine te ukoliko za to postoji dokaz. Sama promjena namjera Uprave o korištenju imovine ne pruža dovoljan dokaz o promjeni uporabe imovine. Ove dopune nisu primjenjive na Grupi.
- **Dopune MSFI-ju 2 – Klasifikacija i mjerenje plaćanja temeljenih na dionicama** adresiraju tri glavna područja: efekte uvjeta stjecanja na mjerenje plaćanja temeljenog na dionicama koje se podmiruje u novcu, klasifikaciju plaćanja temeljenih na dionicama sa značajkama neto namire po odbitku poreznih obveza, te računovodstveni tretman promjena u uvjetima i odredbama transakcije plaćanja na temelju dionica koje dovode do promjena u klasifikaciji plaćanja temeljenih na dionicama s onih koje se podmiruju u novcu na one koji se podmiruju glavnicom. Nakon usvajanja, društva su dužna primijeniti dopune bez prepravljivanja prethodnih razdoblja, no retrospektivna primjena je dopuštena ukoliko je odabrana za sve tri izmjene i ukoliko su ispunjeni ostali kriteriji. Grupa nema isplate s temelja dionica koje se podmiruju u novcu niti transakcije plaćanja temeljene na dionicama sa značajkama neto namire za porezne obveze po odbitku te nije napravilo nikakve izmjene u uvjetima svoje transakcije plaćanja temeljenih na dionicama. Sukladno tome usvajanje dopuna MSFI-ju 2 nije imalo utjecaja na konsolidirane financijske izvještaje Grupe.
- **IFRIC Tumačenje 22 Transakcije u stranim valutama i avansno plaćanje naknada** objašnjava da u određivanju spot tečaja za početno priznavanje povezane imovine, troškova ili prihoda (ili njegova dijela) na temelju prestanka priznavanja nemonetarne imovine ili obveza proizašlih iz avansnog plaćanja naknada, datum transakcije predstavlja datum na koji društvo početno priznaje nemonetarnu imovinu ili obveze koje su rezultat avansnog plaćanja. Ako postoji veći broj plaćanja ili predujmova, tada društvo mora odrediti datum transakcije za svako plaćanje ili predujam. Budući da je trenutna praksa Grupe sukladna s tumačenjem, tumačenje nema utjecaja na konsolidirane financijske izvještaje Grupe.
- **Dopune MSFI-ja 4 Primjena MSFI-ja 9 Financijski instrumenti zajedno sa MSFI-jem 4 Ugovori o osiguranju** adresiraju pitanja koja su nastala kao rezultat implementacije novog standarda o financijskim instrumentima – MSFI-ja 9, prije implementacije MSFI-ja 17 Ugovori o osiguranju, koji zamjenjuje MSFI 4. Dopune uvode dvije opcije za društva koja izdaju ugovore o osiguranju: privremeno izuzeće od primjene MSFI-ja 9 i ukupni pristup. Ove dopune nisu primjenjive na Grupi.
- **Dopune MRS-a 28 Ulaganja u pridružena društva i zajedničke pothvate – pojašnjenje kako se odluka o mjerenju ulaganja po fer vrijednosti kroz račun dobiti i gubitka donosi na razini svakog pojedinačnog ulaganja** Dopunama se pojašnjava kako društvo koje je organizacija rizičnog kapitala ili drugo kvalificirano društvo, može odabrati mjerenje ulaganja u pridružena društva i zajedničke pothvate po fer vrijednosti kroz račun dobiti i gubitka. Ako društvo koje samo nije ulagatelj, ima udjele u pridruženom društvu ili zajedničkom pothvatu, može prilikom primjene metode troška, odabrati da zadrži model mjerenja po fer vrijednosti koji primjenjuje za mjerenje svojih ulaganja u pridružena društva i zajedničke pothvate, prilikom mjerenja ulaganja koje to pridruženo društvo ili zajednički pothvat imaju u svojim pridruženim društvima i zajedničkim pothvatima. Ovakav se odabir radi odvojeno za svako pridruženo društvo ili zajednički pothvat, na kasniji datum između: (a) datuma na koji je ulaganje u pridruženo društvo ili zajednički pothvat prvotno priznato, (b) datuma kada pridruženo društvo ili zajednički pothvat postanu ulagatelji i (c) datuma kada pridruženo društvo ili zajednički pothvat postanu matično društvo. Ove dopune nemaju utjecaja na konsolidirane financijske izvještaje Grupe.
- **Dopune MSFI-ju 1 Prva primjena Međunarodnih standarda financijskog izvještavanja – brisanje kratkoročnih izuzeća za društva koja prvi put primjenjuju MSFI-jeve**
Kratkoročna izuzeća u paragrafima E3-E7 MSFI-ja 1 brisana jer nisu služila namjeravanoj svrsi. Ove dopune nemaju utjecaja na konsolidirane financijske izvještaje Grupe.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.1 Osnove sastavljanja (nastavak)

(b) Standardi, nadopune i tumačenja koji su objavljeni i usvojeni u EU, ali još nisu na snazi

Na datum odobrenja financijskih izvještaja, bili su objavljeni sljedeći standardi, nadopune i tumačenja usvojeni u Europskoj uniji koji još nisu na snazi:

- *MSFI 16 'Najmovi' (objavljen u siječnju 2016. godine i na snazi za godišnja razdoblja koja počinju na dan ili nakon 1.siječnja 2019. godine, ranija primjena je dozvoljena samo ukoliko se primjeni istovremeno s MSFI-jem 15)*

Zamjenjuje MRS 17 Najmovi, IFRIC 4 Određivanje uključuje li sporazum najam, SIC 15 Operativni najam-incentivi i SIC-27 Promjena sadržaja transakcija uključujući pravni oblik najma. MSFI 16 postavlja načela priznavanja, mjerenja, prezentiranja i objavljivanja najmova te zahtjeva od najmoprimaca iskazivanje svih najmova pojedinačno u bilanci slično kao i financijski najam prema MRS 17.

Standard uključuje dva izuzetka u priznavanju za najmoprimca - najam imovine „male vrijednosti“ (npr. osobna računala) te kratkoročni najam, odnosno najam s periodom od 12 mjeseci ili kraćim. Na datum početka najma, najmoprimac će priznati obveze za najam te imovinu koja predstavlja pravo na korištenje osnovne imovine tijekom perioda najma, odnosno pravo na korištenje imovine. Najmoprimci će biti dužni odvojeno priznavati troškove kamata na obveze za najam te troškove amortizacije prava na korištenje imovine. Najmoprimci će također biti dužni ponovno mjeriti obveze za najam nakon određenih događaja (npr. promjena perioda najma, promjena u budućim uplatama za najam koje su rezultat promjene u indeksu ili stopi korištenoj za utvrđivanje tih uplata). Najmoprimac će generalno priznavati iznos ponovnog mjerenja tih obveza kao prilagodbu na pravo korištenja imovine.

Računovodstveni tretman najmodavatelja prema MSFI 16 ostaje nepromijenjen u odnosu na trenutni prema MRS 17. Najmodavac će nastaviti klasificirati sve najmove koristeći ista klasifikacijska načela kao u MRS 17 te će razdvajati dva oblika najma: operativni i financijski najam. MSFI 16 također zahtijeva od najmoprimca i najmodavca opširnije objavljivanje nego prema MRS 17. Najmoprimac može izabrati hoće li primijeniti standard koristeći potpuni ili modificirani retrospektivni pristup. Tranzicija na primjenu standarda dopušta određena olakšanja.

Grupa će primijeniti standard od datuma obveznog usvajanja od 1. siječnja 2019. godine. Grupa namjerava primijeniti pojednostavljeni prijelazni pristup i neće prepravljati usporedne iznose za godinu prije prvog usvajanja. Pravo na korištenje imovine koje se odnosi na najam prostora vrednovat će se na način kao da su se nova pravila primjenjivala oduvijek. Pravo na korištenje imovine koje se odnosi na najam ostale imovine bit će mjerena u visini obveze za najam nakon usvajanja standarda (usklađeno za sve unaprijed plaćene ili obračunate troškove najma).

Grupa će koristiti predloženo izuzeće u standardu o ugovorima o najmu za koje se uvjeti najma završavaju u roku od 12 mjeseci od datuma početne prijave te za ugovore o najmu za koje je predmetna imovina male vrijednosti. Grupa ima najmove određene uredske opreme (npr. opremu za fotokopiranje) koji se smatraju ugovorima o najmu imovine s malom vrijednošću.

Tijekom 2018. godine, Grupa je izvršila detaljnu procjenu utjecaja MSFI-ja 16. Ukratko, očekuje se da će utjecaj usvajanja MSFI-a 16 za 2019. godinu biti kako slijedi:

	<i>(u tisućama kuna)</i>
Pravo na korištenje imovine	401.257
Obveze za najam	(411.183)
Neto utjecaj na kapital i rezerve	9.926
Povećanje troška amortizacije	(77.984)
Smanjenje troška zakupnina	84.657
Operativna dobit	6.673
Povećanje financijskih rashoda	(9.358)
Dobit prije poreza	(2.685)

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.1 Osnove sastavljanja (nastavak)

• **Izmjene i dopune MSFI-ja 9: Značajke ranije otplate s negativnom naknadom**

Prema MSFI-u 9, dužnički instrument se može mjeriti po amortiziranom trošku ili po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit, pod uvjetom da su ugovorni novčani tijekovi isključivo plaćanja glavnice i kamata na neplaćeni iznos glavnice (kriterij SPPI) i instrument se drži u okviru odgovarajućeg poslovnog modela za tu klasifikaciju. Izmjene i dopune MSFI-ja 9 pojašnjavaju da financijsko sredstvo prolazi SPPI kriterij bez obzira na postojanje događaja ili okolnosti koje mogu uzrokovati raniji raskid ugovora i bez obzira koja strana plaća ili prima kompenzaciju za raskid ugovora. Izmjene i dopune trebaju se primjenjivati retrospektivno i primjenjivat će se od 1. siječnja 2019. godine, a dopuštena je ranija primjena. Ove izmjene i dopune nemaju utjecaja na konsolidirane financijske izvještaje Grupe.

• **MSFI 17 Ugovori o osiguranju**

U svibnju 2017. godine, IASB je objavio MSFI 17 Ugovori o osiguranju, sveobuhvatan novi računovodstveni standard za ugovore o osiguranju koji obuhvaćaju priznavanje i mjerenje, prezentaciju i objavljivanje. Jednom kada stupi na snagu, MSFI 17 će zamijeniti MSFI 4 Ugovori o osiguranju koji je izdan 2005. godine. MSFI 17 odnosi se na sve vrste ugovora o osiguranju (tj. život, neživot, neposredno osiguranje i reosiguranje), bez obzira na vrstu subjekata koje ih izdaju, kao i na određena jamstva i financijske instrumente s diskrecijskim mogućnostima sudjelovanja. Ovaj standard nije primjenjiv na Grupu.

(c) *Standardi i interpretacije izdane od strane Odbora koje još nisu usvojene u EU*

Na datum odobravanja ovih financijskih izvještaja, sljedeći standardi, revizije i interpretacije su bili izdani od strane Međunarodnog odbora za računovodstvene standarde ali još nisu bili usvojeni od strane EU:

• **Izmjene i dopune MSFI-ja 10 i MRS-a 28 – Prodaja ili doprinos imovine između investitora i njegovog suradnika ili zajedničko ulaganje** odnose se na sukob između MSFI-a 10 i MRS-a 28 u postupanju s gubitkom kontrole podružnica koja se prodaje ili doprinosi pridruženom društvu ili zajedničkom pothvatu. Izmjene i dopune razjašnjavaju da se dobitak ili gubitak koji proizlazi iz prodaje ili doprinosa sredstava koja predstavljaju poslovanje, kako je definirano u MSFI 3, između investitora i njegovog pridruženog ili zajedničkog pothvata, priznaje u cijelosti. Bilo koji dobitak ili gubitak koji proizlazi iz prodaje ili doprinosa sredstava koja ne predstavljaju poslovanje, priznaje se samo u mjeri u kojoj nisu povezani interesi ulagača u pridruženom društvu ili zajedničkom pothvatu. Odbor je odgodio njihov efektivni datum amandmanima na neodređeno vrijeme, ali subjekt koji rano usvaja izmjene i dopune mora ih primijeniti prospektivno. Uprava predviđa da usvajanje ovih izmjena i dopuna neće imati značajan utjecaj na konsolidirane financijske izvještaje Grupe.

• **Izmjene i dopune MRS-a 28: Dugoročni udjeli u pridruženim društvima i zajedničkim pothvatima** pojašnjavaju da subjekt primjenjuje MSFI 9 na dugoročne udjele u pridruženom društvu ili zajedničkom ulaganju na koje se ne primjenjuje metoda udjela, ali koja svejedno predstavljaju dio neto ulaganja u pridruženo društvo ili zajednički pothvat (dugoročni udjeli). Ovo pojašnjenje je relevantno jer podrazumijeva da se model očekivanih gubitaka iz MSFI-u 9 primjenjuje na dugoročne udjele. Izmjene i dopune također su pojasnile da, pri primjeni MSFI 9, subjekt ne uzima u obzir gubitke od pridruženog društva ili ulaganja u zajednički pothvat, ili bilo koji gubitak od umanjenja vrijednosti neto ulaganja, priznat kao ispravak vrijednosti neto ulaganja u pridruženo društvo ili zajednički pothvat koje proizlazi iz primjene MRS-a 28 Ulaganja u pridružena društva i zajednički pothvati. Izmjene i dopune trebaju se primjenjivati retrospektivno i primjenjivat će se od 1. siječnja 2019. godine. Uprava predviđa da usvajanje ovih izmjena i dopuna neće imati utjecaja na konsolidirane financijske izvještaje Grupe.

• **IFRIC 23 Nesigurnost oko tretmana poreza na dobit** odnosi se na obračun poreza na dobit kada porezni tretmani uključuju neizvjesnost koja utječe na primjenu MRS-a 12 i ne primjenjuje se na poreze ili namete izvan opsega MRS-a 12, niti posebno uključuje zahtjeve koji se odnose na kamate i kazne povezane s neizvjesnim poreznim tretmanima. Uprava predviđa da usvajanje neće imati značajan utjecaj na konsolidirane financijske izvještaje Grupe.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.1 Osnove sastavljanja (nastavak)

• **Izmjene i dopune MRS-a 19: Izmjena, smanjenje ili namira plana primanja zaposlenih**

Izmjene i dopune MRS-a 19 obrađuju računovodstveni tretman kada dođe do izmjene, smanjivanja ili namire plana tijekom izvještajnog razdoblja. Izmjene i dopune navode da ako dođe do izmjene plana, smanjivanja ili namire tijekom izvještajnog razdoblja, subjekt je dužan:

○ Odrediti troškove za ostatak razdoblja nakon izmjene i dopune plana ili namire, koristeći aktuarske pretpostavke koje se koriste za ponovno mjerenje neto definiranih obveza odražavajući primanja ponuđena planom nakon promjena.

○ Odrediti neto kamate za ostatak razdoblja nakon izmjene, smanjivanja ili namire plana koristeći neto obvezu definiranih naknada (ili imovine) koja odražava primanja ponuđena planom nakon promjena i diskontnu stopu koja se koristi za obračun neto definiranih obveza (imovine).

Izmjenama se također razjašnjava da subjekt prvo određuje bilo koji prethodno nastao trošak ili dobitak ili gubitak nastao kod namire, bez razmatranja učinka gornje granice sredstava. Taj iznos priznaje se u računu dobiti i gubitka. Subjekt zatim određuje učinak gornje granice sredstava nakon izmjena. Svaka promjena tog učinka, isključujući iznose uključene u neto kamatu, priznaju se u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. Izmjene i dopune primjenjuju se na izmjene planova, smanjivanja ili namirenja koja se javljaju na ili nakon početka prvog godišnjeg izvještajnog razdoblja koje započinje na dan ili nakon 1. siječnja 2019., uz dopuštenu prijevremenu primjenu. Ove izmjene i dopune primjenjivat će se samo na buduće izmjene, smanjenja ili nagodbe Grupe.

• **Ciklus godišnjih poboljšanja 2015-2017 (izdani u prosincu 2017. godine)** uključuju:

○ **MSFI 3 Poslovna spajanja** - pojašnjavaju da, kada subjekt stekne kontrolu nad poslovanjem koje predstavlja zajedničko ulaganje, primjenjuje zahtjeve za poslovno spajanje ostvareno u fazama, uključujući ponovno mjerenje prethodno držanih udjela u imovini i obvezama zajedničkog upravljanja po fer vrijednosti. Na taj način, stjecatelj ponovno mjeri cijeli postojeći udio u zajedničkom spajanju. Grupa primjenjuje izmjene i dopune ovog standarda za poslovna spajanja čiji je datum stjecanja na dan ili nakon početka prvog godišnjeg izvještajnog razdoblja koji započinje na dan ili nakon 1. siječnja 2019., uz dopuštenu raniju primjenu. Ove izmjene primjenjivat će se na buduća poslovna spajanja, ukoliko ih bude.

○ **MSFI 11 Zajednički poslovi** – Stranka koja sudjeluje u zajedničkim poslovima, ali nema zajedničku kontrolu, zajedničkim upravljanjem može dobiti zajedničku kontrolu zajedničkog upravljanja u kojoj aktivnost zajedničkog upravljanja predstavlja poslovanje kako je definirano u MSFI 3. Izmjene standarda pojašnjavaju da se prethodni udjeli u zajedničkom poduhvatu ne revaloriziraju. Grupa primjenjuje izmjene i dopune na transakcije u kojima stječe zajedničku kontrolu na ili nakon početka prvog godišnjeg izvještajnog razdoblja koje započinje na dan ili nakon 1. siječnja 2019. godine, uz dopuštenu raniju primjenu. Ove izmjene trenutačno nisu primjenjive na Grupi, ali se mogu primijeniti na buduće transakcije.

○ **MRS 12 Porezi na dobit** - razjašnjavaju da su posljedice poreza na dohodak od dividendi izravnije povezane s prošlim transakcijama ili događajima koji su generirali dobit raspoloživu za raspodjelu nego s raspodjelom vlasnicima. Stoga subjekt priznaje posljedice poreza na dobit od dividendi u računu dobiti ili gubitka, u ostalu sveobuhvatnu dobit ili kapital ovisno o tome gdje je subjekt izvorno priznao prethodno navedene transakcije ili događaje. Grupa primjenjuje ove izmjene i dopune za godišnja razdoblja koja započinju na dan ili nakon 1. siječnja 2019., uz dopuštenu raniju primjenu. Kad subjekt prvi put primjenjuje ove izmjene, primjenjuje ih na porezne učinke dividendi priznatih na dan ili nakon početka najranijeg usporedbenog razdoblja. Budući da je sadašnja praksa Grupe u skladu s ovim izmjenama i dopunama, Grupa ne očekuje značajniji utjecaj na konsolidirane financijske izvještaje.

○ **MRS 23 Troškovi posudbe** - pojašnjavaju da kada je kvalificirana imovina spremna za namjeravanu upotrebu ili prodaju, društvo tretira sva preostala zaduženja za dobivanje tog kvalificiranog sredstva kao dio općih zajmova. Grupa primjenjuje izmjene vezane uz troškove posudbe nastale na ili nakon početka godišnjeg izvještajnog razdoblja u kojem subjekt prvi primjenjuje te izmjene. Primjena ovih izmjena i dopuna je obavezna za godišnja razdoblja koja započinju na dan ili nakon 1. siječnja 2019., uz dopuštenu raniju primjenu. Budući da je sadašnja praksa Grupe u skladu s tim izmjenama i dopunama, Grupa ne očekuje nikakav učinak na konsolidirane financijske izvještaje.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.2 Konsolidacija

(a) Ovisna društva

Ovisna društva su sva društva (uključujući i društva s posebnom namjenom) nad kojima Grupa ima kontrolu. Grupa ima kontrolu nad društvom kada je izložena ili ima prava na različite povrate koji proizlaze iz povezanosti s društvom te kada, putem svoje moći nad društvom ima mogućnost utjecati na te povrate. Ovisna društva su u potpunosti konsolidirana od datuma na koji je kontrola stvarno prenesena na Grupu te isključena iz konsolidacije od dana kad ta kontrola prestane.

Grupa primjenjuje računovodstvenu metodu stjecanja za računovodstveni tretman poslovnih spajanja. Naknada prenesena za stjecanje ovisnog društva jest fer vrijednost prenesene imovine, nastalih obveza i glavnih udjela koje je izdala Grupa. Prenesena naknada uključuje fer vrijednost svake stavke imovine ili obveza koja je rezultat ugovora o potencijalnoj naknadi. Troškovi povezani sa stjecanjem iskazuju se u izvještaju o sveobuhvatnoj dobiti po nastanku. Stečena prepoznatljiva imovina, obveze i potencijalne obveze u poslovnom spajanju početno se mjere po fer vrijednosti na dan stjecanja. Grupa priznaje manjinske interese u stečenom društvu pojedinačno od stjecanja do stjecanja ili po fer vrijednosti ili po proporcionalnom udjelu manjinskog interesa u priznatoj prepoznatljivoj neto imovini stečenog društva.

Goodwill se početno mjeri kao višak ukupne prenesene naknade i fer vrijednosti manjinskog interesa u stečenom društvu i fer vrijednosti na datum stjecanja bilo kojeg prijašnjeg vlasničkog udjela u stečenom društvu iznad fer vrijednosti udjela Grupe u stečenoj prepoznatljivoj neto imovini. Ako je to ispod fer vrijednosti neto imovine stečenog ovisnog društva u slučaju stjecanja po cijeni nižoj od prodajne, razlika se iskazuje izravno u računu dobiti i gubitka (bilješka 2.6).

Sve transakcije unutar Grupe, stanja i nerealizirani dobiti od transakcija unutar društava Grupe se eliminiraju. Isto tako eliminiraju se i nerealizirani gubici. Prema potrebi, računovodstvene politike podružnica izmijenjene su kako bi se uskladile s politikama koje primjenjuje Grupa.

(b) Transakcije s manjinskim interesima

Grupa transakcije s manjinskim interesima koje ne rezultiraju gubitkom kontrole nad ovisnim društvom tretira kao transakcije s većinskim vlasnicima Grupe. Kod otkupa dionica od manjinskih interesa razlika između plaćenih iznosa i pripadajućeg stečenog udjela knjigovodstvene vrijednosti neto imovine ovisnog društva iskazuju se u kapitalu. Dobici ili gubici od prodaje manjinskog interesa također se iskazuju u kapitalu.

(c) Prestanak kontrole nad ovisnim društvom

Kad Grupa izgubi kontrolu, prestaje priznavati povezanu imovinu (uključujući goodwill), obveze, nekontrolirajući interes te ostale komponente kapitala, dok se svi zadržani udjeli u društvu ponovno procjenjuju na fer vrijednost, uz priznavanje promjene knjigovodstvene vrijednosti u računu dobiti i gubitka. Fer vrijednost je početna knjigovodstvena vrijednost u svrhu naknadnog računovodstvenog tretmana zadržanih udjela kao pridruženog društva, zajedničkog pothvata ili financijske imovine. Nadalje, svi iznosi prethodno priznati u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti vezani za to društvo računovodstveno se tretiraju kao da je Grupa izravno prodala povezanu imovinu ili obveze. To može značiti da se iznosi prethodno priznati u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti reklasificiraju u račun dobiti i gubitka.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.3 Izvještavanje o poslovnim segmentima

O poslovnim segmentima izvještava se sukladno internom izvještavanju izvršnom donositelju odluka. Izvršni donositelj odluka, koji je odgovoran za alokaciju resursa i ocjenjivanje uspješnosti poslovnih segmenata je Strateško poslovno vijeće.

2.4 Strane valute

(a) Funkcionalna i izvještajna valuta

Stavke uključene u financijske izvještaje svake pojedine članice Grupe iskazane su u valuti primarnog gospodarskog okruženja u kojem to društvo posluje ('funkcionalna valuta'). Konsolidirani financijski izvještaji prikazani su u kunama, što predstavlja funkcionalnu valutu Društva i izvještajnu valutu Grupe.

(b) Transakcije i stanja u stranoj valuti

Transakcije u stranim sredstvima plaćanja preračunavaju se u funkcionalnu valutu tako da se iznosi u stranim sredstvima plaćanja preračunavaju po tečaju na dan transakcije ili na dan vrednovanja u slučaju da se stavke ponovno vrednuju. Dobici ili gubici od tečajnih razlika, koji nastaju prilikom podmirenja tih transakcija i preračuna monetarne imovine i obveza izraženih u stranim valutama, priznaju se u računu dobiti i gubitka.

Dobici ili gubici od tečajnih razlika koji se odnose na obveze po primljenim kreditima iskazani su u računu dobiti i gubitka unutar financijskih prihoda ili rashoda. Svi ostali dobiti ili gubici od tečajnih razlika su iskazani unutar stavke 'ostali dobiti/(gubici) – neto' u računu dobiti i gubitka.

(c) Članice Grupe

Rezultati poslovanja i financijsko stanje svih članica Grupe čija se funkcionalna valuta razlikuje od izvještajne valute preračunavaju se u izvještajnu valutu kako slijedi:

- (i) imovina i obveze za svaku bilancu preračunavaju se prema zaključnom tečaju na datum te bilance;
- (ii) prihodi i rashodi za svaki račun dobiti i gubitka preračunavaju se prema prosječnim tečajevima; i
- (iii) sve nastale tečajne razlike priznaju se na zasebnoj poziciji unutar ostale sveobuhvatne dobiti.

U konsolidaciji, tečajne razlike nastale preračunom neto ulaganja u inozemna ovisna društva evidentiraju se u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. Prilikom prodaje inozemnog ovisnog društva, sve tečajne razlike iz kapitala reklasificiraju se iz ostale sveobuhvatne dobiti u račun dobiti i gubitka kao dio dobitka ili gubitka od prodaje.

Goodwill i korekcije fer vrijednosti po stjecanju društva u inozemstvu se tretiraju kao imovina i obveze društva u inozemstvu, te se preračunavaju po zaključnom tečaju na datum bilance. Tečajne razlike nastale prilikom preračuna priznaju se unutar ostale sveobuhvatne dobiti.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.5 Nekretnine, postrojenja i oprema

Nekretnine, postrojenja i oprema iskazani su u bilanci po povijesnom trošku umanjenom za akumuliranu amortizaciju i umanjenje vrijednosti, ako je potrebno. Povijesni trošak uključuje trošak koji je izravno povezan sa stjecanjem imovine.

Naknadni izdaci uključuju se u knjigovodstvenu vrijednost imovine ili se, po potrebi, priznaju kao zasebna imovina samo ako će Grupa imati buduće ekonomske koristi od spomenute imovine, te ako se trošak imovine može pouzdano mjeriti. Knjigovodstvena vrijednost zamijenjenog dijela prestaje se priznavati. Svi ostali troškovi investicijskog i tekućeg održavanja terete račun dobiti i gubitka u financijskom razdoblju u kojem su nastali.

Zemljište i imovina u pripremi se ne amortiziraju. Amortizacija ostalih nekretnina, postrojenja i opreme se obračunava primjenom pravocrtne metode u svrhu alokacije troška do rezidualne vrijednosti sredstva te imovine u toku njenog procijenjenog korisnog vijeka uporabe, kako slijedi:

Zgrade	10 do 50 godina
Postrojenja i oprema	2 do 20 godina

Rezidualna vrijednost imovine predstavlja procijenjeni iznos koji bi Grupa trenutno dobila od prodaje imovine umanjen za procijenjeni trošak prodaje u slučaju da je imovina dosegla starost i stanje koje se očekuje na kraju vijeka trajanja imovine. Rezidualna vrijednost imovine je nula ako Grupa očekuje da će je koristiti do kraja njenog vijeka trajanja. Rezidualna vrijednost imovine i korisni vijek uporabe pregledavaju se na svaki datum bilance i po potrebi usklađuju.

U slučaju da je knjigovodstveni iznos imovine veći od procijenjenog nadoknadivog iznosa, razlika se otpisuje do nadoknadivog iznosa (bilješka 2.7).

Dobici i gubici nastali prodajom određuju se usporedbom prihoda i knjigovodstvene vrijednosti sredstva i uključuju se u ostale dobitke/(gubitke) – neto u računu dobiti i gubitka.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.6 Nematerijalna imovina

(a) Goodwill

Goodwill predstavlja razliku između troška stjecanja i fer vrijednosti udjela Grupe u neto prepoznatljivoj imovini stečenog ovisnog društva, priznatog iznosa nekontrolirajućeg interesa i fer vrijednosti prethodnog udjela s datumom stjecanja. Goodwill nastao stjecanjem ovisnog društva iskazan je u okviru nematerijalne imovine.

Goodwill se provjerava za umanjene vrijednosti godišnje ili i češće, ukoliko događaji i okolnosti indiciraju potencijalno umanjene vrijednosti te se iskazuje po trošku stjecanja umanjenom za akumulirane gubitke od umanjenja vrijednosti. Gubici od umanjenja vrijednosti goodwilla se ne ukidaju. Dobici i gubici od prodaje poslovnog subjekta uključuju knjigovodstvenu vrijednost goodwilla koja se odnosi na prodani subjekt.

Goodwill se alokira na jedinice stvaranja novca za potrebe testiranja umanjenja vrijednosti. Alokacija se provodi na one jedinice stvaranja novca za koje se očekuje da će imati koristi od sinergija iz poslovne kombinacije u kojoj je goodwill nastao. Goodwill se prati na razini poslovnog segmenta.

(b) Distribucijska prava

Pojedinačno stečena distribucijska prava iskazuju se po povijesnom trošku. Distribucijska prava stečena poslovnim kombinacijama priznaju se po fer vrijednosti na dan stjecanja. Prava distribucije proizvoda imaju ograničen vijek uporabe i iskazuju se po trošku umanjenom za akumuliranu amortizaciju i umanjene vrijednosti, ako postoji. Amortizacija se obračunava pravocrtnom metodom kako bi se alocirao trošak prava tijekom njihova procijenjenog vijeka uporabe (od 1,5 do 5 godina).

(c) Brendovi

Brendovi stečeni poslovnim kombinacijama iskazuju se po inicijalno utvrđenoj fer vrijednosti (na dan stjecanja) umanjeni za akumuliranu amortizaciju. Amortizacija se obračunava pravocrtnom metodom kako bi se alocirao trošak brenda u toku njegovog procijenjenog vijeka uporabe (15 godina).

Brendovi s neograničenim vijekom uporabe se ne amortiziraju nego se godišnje provjeravaju zbog umanjenja vrijednosti na razini jedinice stvaranja novca.

(d) Računalni softver

Licence za softver kapitaliziraju se na temelju troškova stjecanja i troškova koji nastaju dovođenjem softvera u radno stanje. Ovi troškovi amortiziraju se pravocrtnom metodom tijekom njihovog korisnog vijeka uporabe (do 5 godina).

(e) Licence

Licence stečene poslovnim kombinacijama iskazuju se po fer vrijednosti utvrđenoj na dan stjecanja. Licence imaju neograničen vijek upotrebe i ne amortiziraju se, ali se godišnje provjeravaju zbog umanjenja vrijednosti na razini jedinice stvaranja novca.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.7 Umanjenje vrijednosti nefinancijske imovine

Najmanje jednom godišnje se ispituje umanjenje vrijednosti imovine koja ima neograničen koristan vijek uporabe i koja se ne amortizira (kao što su brendovi, licence i goodwill). Imovina koja se amortizira pregledava se zbog umanjenja vrijednosti kada događaji ili promijenjene okolnosti ukazuju na to da knjigovodstvena vrijednost možda nije nadoknadiva. Gubitak od umanjenja vrijednosti priznaje se kao razlika između knjigovodstvene vrijednosti imovine i njenog nadoknadivog iznosa. Nadoknadivi iznos je fer vrijednost imovine umanjena za troškove prodaje ili vrijednost imovine u uporabi, ovisno o tome koji je viši. Za potrebe procjene umanjenja vrijednosti, imovina se grupira na najniži nivo kako bi se pojedinačno utvrdio novčani tok (jedinice stvaranja novca). Nefinancijska imovina osim goodwilla za koju je iskazan gubitak od umanjenja vrijednosti, provjerava se na svaki datum izvještavanja radi mogućeg ukidanja umanjenja vrijednosti.

2.8 Financijska imovina

Grupa klasificira svoju financijsku imovinu u sljedeće kategorije: financijska imovina po fer vrijednosti u računu dobiti i gubitka, financijska imovina po fer vrijednosti u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti i financijska imovina po amortiziranom trošku. Klasifikacija ovisi o svrsi za koju je financijska imovina stečena. Uprava određuje klasifikaciju financijske imovine pri početnom priznavanju i vrednuje tu odluku na svaki datum izvještavanja.

(a) Financijska imovina po amortiziranom trošku

Grupa mjeri financijsku imovinu po amortiziranom trošku ako su ispunjena oba sljedeća uvjeta:

- Financijska imovina se drži unutar poslovnog modela s ciljem držanja financijske imovine radi naplate ugovornih novčanih tokova,
- Ugovorni uvjeti financijske imovine proizlaze na određene datume za novčane tokove koji su isključivo plaćanje glavnice i kamata na nepodmireni iznos glavnice.

Financijska imovina po amortiziranom trošku naknadno se mjeri metodom efektivne kamatne stope i podložna je umanjenju vrijednosti. Dobici i gubici priznaju se u računu dobiti i gubitka kada se imovina prestane priznavati, promijeni se ili se umanjuje.

Financijska imovina po amortiziranom trošku uključuje potraživanja od kupaca i dane kredite i depozite

(b) Financijska imovina po fer vrijednosti kroz račun dobiti i gubitka

Ova kategorija uključuje financijsku imovinu namijenjenu trgovanju. Financijska imovina se klasificira u ovu kategoriju ako je stečena prvenstveno u svrhu prodaje u kratkom roku ili ako je tako određeno od strane Uprave. Imovina u ovoj kategoriji klasificirana je kao kratkotrajna imovina osim derivativnih financijskih instrumenata.

(c) Financijska imovina po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit (OSD)

Grupa mjeri financijsku imovinu po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit ako su oba sljedeća uvjeta zadovoljena:

- Financijska imovina se drži unutar poslovnog modela s ciljem držanja financijske imovine radi naplate ili prodaje ugovornih novčanih tokova,
- Ugovorni uvjeti financijske imovine proizlaze na određene datume za novčane tokove koji su isključivo plaćanje glavnice i kamata na nepodmireni iznos glavnice.

Za dužničke instrumente po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit, prihode od kamata, tečajne razlike, ispravke vrijednosti ili ukidanja ispravaka vrijednosti priznaju se u računu dobiti i gubitka i izračunavaju se na isti način kao i za financijsku imovinu mjerenu po amortiziranom trošku. Preostale promjene fer vrijednosti priznaju se u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. Nakon prestanka priznavanja,

kumulativna promjena fer vrijednosti priznata u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti reciklira se kroz dobit ili gubitak.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.8 Financijska imovina (nastavak)

Financijska imovina po fer vrijednosti u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti uključena je u dugotrajnu imovinu, osim ako Uprava ima namjeru prodati ulaganje unutar razdoblja od 12 mjeseci od datuma bilance. Financijska imovina po fer vrijednosti u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti iskazuje se po fer vrijednosti, osim u slučaju ulaganja u glavničke instrumente koji ne kotiraju na aktivnom tržištu i čija se fer vrijednost ne može pouzdano izmjeriti; tada se ona iskazuje po trošku ulaganja.

Sva kupljena i prodana financijska imovina priznaje se na datum transakcije, odnosno na datum na koji se Grupa obvezala kupiti ili prodati sredstvo. Ulaganja se početno priznaju po fer vrijednosti uvećanoj za troškove transakcije za cjelokupnu financijsku imovinu koja nije iskazana po fer vrijednosti u računu dobiti i gubitka. Financijska imovina se prestaje priznavati kada isteknu ili su prenesena prava na primitak novčanih tokova od ulaganja ili kada je Grupa prenijela sve bitne rizike i koristi vlasništva.

Kod promjene fer vrijednosti monetarnih vrijednosnica izraženih u stranoj valuti i klasificiranih kao raspoložive za prodaju analiziraju se tečajne razlike koje su rezultat promjena amortiziranog troška vrijednosnica i ostale promjene knjigovodstvene vrijednosti vrijednosnica.

Prihodi od kamata i razlike u preračunu priznaju se u računu dobiti i gubitka, a ostale promjene knjigovodstvene vrijednosti u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. Promjene u fer vrijednosti ostalih monetarnih vrijednosnica raspoloživih za prodaju i nemonetarnih vrijednosnica raspoloživih za prodaju priznaju se u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti.

Fer vrijednosti ulaganja koja kotiraju na burzi temelje se na tekućim cijenama ponude. Ako tržište za neko financijsko sredstvo nije aktivno, Grupa utvrđuje fer vrijednost pomoću tehnika procjene vrijednosti koje uzimaju u obzir nedavne transakcije pod uobičajenim trgovačkim uvjetima te usporedbu s drugim sličnim instrumentima, analizu diskontiranog novčanog toka i modela određivanja cijena opcija, maksimalno koristeći tržišne informacije te se minimalno oslanjajući na informacije specifične za poslovni subjekt.

Grupa priznaje ispravak vrijednosti za očekivane kreditne gubitke (eng. Expected credit loss ili ECL) za sve dužničke instrumente koji se ne vode po fer vrijednosti kroz račun dobiti i gubitka. Očekivani kreditni gubici se temelje na razlici između ugovornih novčanih tijekova koji su dospjeli u skladu s ugovorom i svih novčanih tokova koje Grupa očekuje da će primiti.

Očekivani kreditni gubici se prepoznaju u dvije faze. Za kreditne izloženosti za koje nije došlo do značajnog povećanja kreditnog rizika od početnog priznavanja, očekivani kreditni gubici se priznaju za kreditne gubitke koji proizlaze iz neplaćenih događaja koji su mogući u sljedećih 12 mjeseci (očekivani kreditni gubici za 12 mjeseci). Za one kreditne izloženosti kod kojih je došlo do značajnog povećanja kreditnog rizika od početnog priznavanja, potreban je ispravak za očekivane kreditne gubitke tijekom preostalog vijeka trajanja izloženosti, bez obzira na vrijeme zaduživanja (doživotni očekivani kreditni gubici). Za potraživanja od kupaca i ugovornu imovinu, Grupa primjenjuje simplificirani pristup u kalkulaciji očekivanih kreditnih gubitaka i stoga ne prati promjene kreditnog rizika već priznaje ispravak vrijednosti na temelju očekivanog doživotnog očekivanog kreditnog gubitka na kraju svakog izvještajnog razdoblja. Financijska imovina se otpisuje kada ne postoji razumno očekivanje naplate.

Iznosi ispravka vrijednosti potraživanja i naknadno naplaćeni iznosi iskazuju se u računu dobiti i gubitka u okviru pozicije 'Ostali troškovi poslovanja'.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.9 Najmovi

Grupa unajmljuje određene nekretnine, postrojenja i opremu. Najmovi nekretnina, postrojenja i opreme u kojima Grupa snosi sve rizike i koristi vlasništva klasificiraju se kao financijski najmovi. Financijski najmovi kapitaliziraju se na početku najma prema fer vrijednosti unajmljene nekretnine ili sadašnje vrijednosti minimalne najamnine, ovisno o tome što je niže. Svako plaćanje najma razvrstava se na obveze i financijske rashode kako bi se dobila konstantna stopa na preostalo stanje obveze. Kamatna komponenta financijskog rashoda tereti račun dobiti i gubitka u razdoblju trajanja najma. Nekretnine, postrojenja i oprema kupljeni pod financijskim najmom amortiziraju se po korisnom vijeku upotrebe ili trajanju najma, ovisno o tome što je kraće.

Najmovi u kojima Grupa ne snosi bitan udio rizika i koristi vlasništva klasificiraju se kao operativni najmovi. Plaćanja po osnovi operativnih najмова iskazuju se u računu dobiti i gubitka prema pravocrtnoj metodi u razdoblju trajanja najma.

2.10 Zalihe

Zalihe sirovina i rezervnih dijelova iskazuju se po trošku nabave koji je određen metodom ponderiranih prosječnih cijena ili neto ostvarivoj vrijednosti, ovisno o tome koja je niža. Neto ostvariva vrijednost predstavlja procjenu prodajne cijene u redovnom poslovanju umanjenu za varijabilne troškove prodaje.

Trošak proizvodnje u tijeku i gotovih proizvoda obuhvaća sirovine, trošak izravnog rada, ostale izravne troškove i pripadajući dio općih troškova proizvodnje (na osnovu normalnog redovnog kapaciteta proizvodnje), a ne uključuje troškove posudbe.

Trgovačka roba iskazuje se po prodajnoj cijeni umanjenoj za poreze i marže.

Prema potrebi obavlja se ispravak vrijednosti oštećenih zaliha te zaliha kojima je prošao rok upotrebe.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.11 Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja

Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja početno se priznaju po fer vrijednosti, a naknadno se mjere po amortiziranom trošku uporabom metode efektivne kamatne stope, umanjeno za ispravak vrijednosti za očekivane kreditne gubitke, kako je opisano u bilješki 2.8.

2.12 Novac i novčani ekvivalenti

Novac i novčani ekvivalenti obuhvaćaju gotovinu, depozite kod banaka po viđenju i ostale kratkotrajne visoko likvidne instrumente s rokovima naplate do tri mjeseca ili kraće (osim mjenica). U bilanci su prekoračenja po bankovnim računima uključena u obveze po primljenim kreditima u sklopu kratkoročnih obveza.

2.13 Dionički kapital

Dionički kapital sastoji se od redovnih dionica. Primici koji se iskazuju u glavnici pri izdavanju novih dionica ili opcija iskazuju se umanjeno za pripadajuće troškove transakcije i porez na dobit. Iznos fer vrijednosti primljene naknade iznad nominalne vrijednosti izdanih dionica prikazan je u bilješkama kao kapitalna dobit.

Za slučaj kada bilo koja članica Grupe kupuje dionice Društva (vlastite dionice), plaćena naknada za kupljene dionice, uključujući sve izravno pripadajuće troškove transakcije, umanjuje dionički kapital sve do povlačenja dionica ili njihovog ponovnog izdavanja. Prilikom ponovnog izdavanja vlastitih dionica svi primici, umanjeno za sve izravno pripadajuće troškove transakcije i porez na dobit, uključuju se u glavicu koja pripada dioničarima Društva.

2.14 Posudbe

Posudbe se početno priznaju po fer vrijednosti umanjenoj za troškove transakcije. U budućim razdobljima, posudbe se iskazuju po amortiziranom trošku; sve razlike između primitaka (umanjenih za troškove transakcije) i otkupne vrijednosti priznaju se u računu dobiti i gubitka tijekom razdoblja trajanja posudbe, koristeći metodu efektivne kamatne stope.

Naknade koje su plaćene prilikom odobrenja kreditnih linija priznaju se kao transakcijski trošak kredita do iznosa za koji je vjerojatno da će sav ili dio kredita biti korišten. U tom slučaju, trošak naknade se odgađa sve dok se ne realizira korištenje kredita. Do iznosa za koji ne postoji dokaz da je vjerojatno korištenje dijela ili čitavog iznosa kredita, naknada se kapitalizira kao unaprijed plaćena za usluge likvidnosti te se amortizira kroz razdoblje na koji se kreditna linija odnosi.

Posudbe se klasificiraju kao kratkoročne obveze, osim ako Grupa ima bezuvjetno pravo odgoditi podmirenje obveze najmanje 12 mjeseci nakon datuma bilance.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.15 Tekući i odgođeni porez

Trošak poreza na dobit za razdoblje se sastoji od tekućeg i odgođenog poreza. Porez se iskazuje u računu dobiti i gubitka, osim do dijela koji se odnosi na stavke priznate u izvještaju o sveobuhvatnoj dobiti ili izravno u glavnici. U tom slučaju, porez je također priznat u izvještaju o sveobuhvatnoj dobiti ili izravno u glavnici. Iznos poreza na dobit za tekuću godinu obračunava se na temelju poreznog zakona koji je na snazi ili se djelomično primjenjuje na dan bilance u zemljama u kojima Društvo i njegova ovisna društva posluju i ostvaruju oporezivu dobit. Uprava povremeno procjenjuje pojedine stavke u poreznim prijavama s obzirom na situacije u kojima su primjenjive porezne odredbe podložne tumačenju te razmatra formiranje rezerviranja, gdje je to prikladno, na temelju očekivanog iznosa koji treba platiti Poreznoj upravi.

Iznos odgođenog poreza obračunava se metodom bilančne obveze, na privremene razlike između porezne osnovice imovine i obveza i njihove knjigovodstvene vrijednosti u financijskim izvještajima. Međutim, odgođeni porez se ne priznaje ako proizlazi iz početnog priznavanja imovine ili obveza u transakciji koja nije poslovna kombinacija i koja u vrijeme transakcije ne utječe na računovodstvenu dobit niti na oporezivu dobit odnosno gubitak.

Odgođeni porez se priznaje na privremene razlike koje proizlaze iz ulaganja u ovisna društva, osim u slučaju kada Grupa kontrolira vrijeme povrata privremene razlike i kada je vjerojatno da se privremena razlika neće poništiti u duglednoj budućnosti.

Odgođena porezna imovina i obveze mjere se poreznim stopama za koje se očekuje da će se primjenjivati u razdoblju kada će imovina biti nadoknađena ili obveza podmirena, na temelju poreznih stopa koje su, i poreznih zakona koji su, na snazi ili se djelomično primjenjuju na datum bilance. Odgođena porezna imovina priznaje se do visine buduće oporezive dobiti za koju je vjerojatno da će biti raspoloživa za iskorištenje privremenih razlika.

2.16 Primanja radnika

(a) Obveze za mirovine i ostale obveze nakon umirovljenja

Tijekom redovnog poslovanja prilikom isplata plaća Grupa u ime svojih radnika koji su članovi obveznih mirovinskih fondova obavlja redovita plaćanja doprinosa sukladno zakonu. Obvezni mirovinski doprinosi fondovima iskazuju se kao dio troška plaća kada se obračunaju. Grupa nema dodatni mirovinski plan te stoga nema nikakvih drugih obveza u svezi s mirovinama radnika. Nadalje, Grupa nema obvezu osigurati bilo koja druga primanja radnika nakon njihova umirovljenja izuzev zakonski utvrđenog ili internim pravilnikom reguliranog jednokratnog plaćanja pri samome trenutku umirovljenja. Obveza iskazana u bilanci predstavlja sadašnju vrijednost obveza za jednokratne otpremnine prilikom redovnog umirovljenja na datum bilance. Obvezu mjeri nezavisni aktuar jednom godišnje. Aktuarski dobici i gubici koji proizlaze iz usklada i promjena temeljenih na iskustvu u aktuarskim pretpostavkama iskazuju se u razdoblju u kojemu nastaju direktno u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. Kamata iz aktuarskog izračuna iskazuje se u računu dobiti i gubitka, u sklopu rashoda od kamata.

(b) Otpremnine

Obveze za otpremnine se priznaju kad Grupa prekine radni odnos radnika prije redovnog datuma umirovljenja ili odlukom radnika da dragovoljno prihvati prekid radnog odnosa u zamjenu za naknadu. Grupa priznaje obveze za otpremnine kada je dokazivo preuzela obvezu prekinuti radni odnos sa sadašnjim radnicima na osnovu detaljnog formalnog plana, bez mogućnosti da od njega odustane ili kada osigurava otpremnine kao rezultat ponude da potakne dragovoljno raskidanje radnog odnosa. Otpremnine koje dospijevaju u razdoblju duljem od 12 mjeseci nakon datuma bilance, diskontiraju se na njihovu sadašnju vrijednost.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.16 Primanja radnika (nastavak)

(c) Dugoročna primanja radnika

Grupa priznaje obvezu za dugoročna primanja radnika (jubilarne nagrade) ravnomjerno u razdoblju u kojem je nagrada ostvarena, na temelju stvarnog broja godina radnog staža. Obvezu za dugoročna primanja radnika mjeri nezavisni aktuar jednom godišnje, koristeći pretpostavke o broju radnika kojima navedena primanja treba isplatiti, procijenjeni trošak navedenih primanja te diskontnu stopu. Aktuarski dobiti i gubici koji proizlaze iz usklada i promjena temeljenih na iskustvu u aktuarskim pretpostavkama knjiže se odmah u korist ili na teret računa dobiti i gubitka u sklopu troškova radnika. Kamata iz aktuarskog izračuna iskazuje se u računu dobiti i gubitka, u sklopu rashoda od kamata.

(d) Isplate s temelja dionica

Ključni članovi menadžmenta Grupe primaju naknadu za rad u obliku isplate s temelja dionica, po kojoj zaposlenici pružaju usluge u zamjenu za glavničke instrumente („transakcije podmirene glavničkim instrumentima“).

Trošak transakcija podmirenih glavničkim instrumentima mjeri se po fer vrijednosti glavničkih instrumenata na datum dodjele. Taj trošak se priznaje, zajedno s odgovarajućim povećanjem glavnice, tijekom razdoblja u kojem su uvjeti ispunjeni, završno s danom kada će zaposlenici ostvariti puno pravo na nagradu („dan ostvarivanja prava“). Ukupni rashod koji se priznaje za transakcije podmirene glavničkim instrumentima na svaki datum izvještavanja do dana ostvarivanja prava odražava mjeru u kojoj je isteklo razdoblje ostvarivanja prava i najbolju procjenu Grupe o broju glavničkih instrumenata koji će se u konačnici ostvariti. Rashod ili prihod u računu dobiti i gubitka predstavlja promjenu ukupnog rashoda koja se priznaje na početku i kraju tog razdoblja.

(e) Kratkoročna primanja radnika

Grupa priznaje rezerviranje za bonuse i akumulirane neiskorištene dane godišnjeg odmora kada postoji ugovorna obveza ili praksa iz prošlosti na temelju koje je nastala izvedena obveza.

2.17 Rezerviranja

Rezerviranja za troškove otpremnina i dugoročna primanja radnika, troškove restrukturiranja, troškove garancija u jamstvenom roku i sudske sporove priznaju se ako Grupa ima sadašnju zakonsku ili izvedenu obvezu kao posljedicu prošlog događaja, ako je vjerojatno da će biti potreban odljev resursa radi podmirivanja obveze te ako se iznos obveze može pouzdano procijeniti.

Kada postoji veći broj sličnih obveza, vjerojatnost da će za njihovo podmirenje biti potreban odljev resursa određuje se njihovim razmatranjem kao cjeline. Rezerviranje se priznaje i kada je mala vjerojatnost odljeva resursa za bilo koju stavku obveza koja se nalazi u istoj kategoriji.

Rezerviranja se mjere po sadašnjoj vrijednosti troškova za koje se očekuje da će biti potrebni za podmirenje obveze, korištenjem diskontne stope prije poreza, koja odražava tekuće tržišne procjene vremenske vrijednosti novca kao i rizike koji su specifični za navedenu obvezu. Učinak povećanja rezerviranja, kao odraz protoka vremena iskazuje se u okviru rashoda od kamata.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.18 Priznavanje prihoda

Osnovno načelo MSFI 15 je da Društvo priznaj prihode kako bi se prikazao prijenos obećane robe ili usluga kupcima u iznosu koji odražava naknadu za koju Društvo očekuje da ima pravo u zamjenu za tu robu ili usluge. Osnovno načelo iskazano je u okviru modela koji se sastoji od pet koraka.

Prihodi se sastoje od fer vrijednosti primljene naknade ili potraživanja za prodane proizvode, robu ili usluge u redovnom poslovanju Grupe. Prihodi su iskazani u iznosima koji su umanjeni za porez na dodanu vrijednost, rabate i diskonte, troškove ulistavanja proizvoda i marketinških aktivnosti koji su sastavni dio ugovora s kupcima. Sve ostale marketinške aktivnosti vezane za marketinške kampanje koje nisu sastavni dio ugovora s kupcima iskazane su u sklopu Troškova marketinga i unapređenja prodaje.

Grupa priznaje prihode kada se iznos prihoda može pouzdano mjeriti, kada je vjerojatno da će Grupa ostvariti buduće ekonomske koristi i kada su zadovoljeni specifični kriteriji za sve djelatnosti Grupe koje su opisane u nastavku.

(a) Prihodi od veleprodaje proizvoda i trgovačke robe

Grupa proizvodi i prodaje svoje proizvode i tuđu robu u veleprodaji. Prihodi od veleprodaje priznaju se kada Grupa obavi isporuke robe veletrgovcu, kada veletrgovac ima slobodu određivanja prodajne cijene i kada ne postoji nijedna nepodmirena obveza koja bi mogla utjecati na prihvaćanje proizvoda od strane veletrgovca. Isporuka je izvršena kad se proizvodi otpreme na određenu lokaciju, rizici gubitka prenesu na veletrgovca i kad je utvrđeno jedno od navedenoga: veletrgovac prihvaća proizvode u skladu s ugovorom, ili je rok za prihvaćanje proizvoda protekao ili Grupa ima objektivne dokaze o tome da su svi kriteriji prihvaćanja zadovoljeni.

Proizvodi se prodaju uz količinski popust i kupci imaju pravo na povrat neispravne robe. Prihodi od prodaje iskazuju se na temelju cijene iz ugovora o prodaji, umanjeni za procijenjene količinske popuste i povrate u trenutku prodaje. Procjene popusta i povrata i njihovo priznavanje provode se na temelju stečenog iskustva. Količinski popusti procjenjuju se temeljem očekivane prodaje na godišnjoj razini. Prodaja ne sadržava elemente financiranja, jer je rok naplate potraživanja do 90 dana, što je u skladu s tržišnom praksom.

(b) Prihodi od prodaje robe - maloprodaja

Grupa posluje preko lanca ljekarni i specijaliziranih prodavaonica.

Prihod od prodaje robe priznaje se u trenutku kada se proizvod proda kupcu. U maloprodaji se roba obično plaća u novcu ili kreditnom karticom. Grupa provodi program za lojalne kupce sukladno kojem se kupcima pruža mogućnost skupljanja nagradnih bodova prilikom kupnje proizvoda. Nakon što skupe određeni broj nagradnih bodova, kupci iste mogu iskoristiti za popuste prilikom sljedeće kupnje, podložno minimalnom broju skupljenih bodova. Primljena naknada alocira se na prodane proizvode i izdane bodove. Dio fer vrijednosti primljene naknade raspoređuje se na nagradne bodove i razgraničava se, a zatim priznaje kao prihod kroz razdoblje u kojem su nagradni bodovi iskorišteni.

(c) Prihodi od usluga

Prihodi od usluga priznaju se u razdoblju u kojem su usluge obavljene, prema stupnju dovršenosti, na osnovu udjela stvarno obavljenih usluga u odnosu na ukupne usluge koje se trebaju obaviti.

(d) Prihod od kamata

Prihodi od kamata nastali po osnovu sredstava oročenih kod banaka, danih kredita i kamate od kupaca priznaju se na vremenski proporcionalnoj osnovi koristeći metodu efektivne kamatne stope.

(e) Prihodi od najma

Prihodi od usluga najma priznaju se u razdoblju u kojem su usluge pružene, korištenjem pravocrtne metode tijekom razdoblja ugovora s najmoprimcima te se iskazuju u računu dobiti i gubitka, u sklopu ostalih poslovnih prihoda.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.19 Raspodjela dividendi

Raspodjela dividendi dioničarima Društva priznaje se kao obveza u financijskim izvještajima Grupe u razdoblju u kojem su dividende odobrene od strane Glavne skupštine dioničara Društva.

2.20 Porez na dodanu vrijednost

Porezne uprave zahtijevaju podmirenje PDV-a na neto osnovi. PDV koji proizlazi iz transakcija prodaje i kupnje priznaje se i iskazuje u bilanci na neto osnovi. U slučaju umanjenja potraživanja za ispravak vrijednosti, gubitak od umanjenja iskazuje se u bruto iznosu potraživanja, uključujući PDV.

2.21 Dugotrajna imovina namijenjena prodaji

Dugotrajna imovina se klasificira kao namijenjena prodaji kada se njezina knjigovodstvena vrijednost može nadoknaditi prvenstveno prodajom i kada se prodaja smatra vrlo vjerojatnom. Iskazuje se po knjigovodstvenoj vrijednosti ili fer vrijednosti umanjenoj za troškove prodaje, ovisno o tome koja je niža, dok se trošak amortizacije ne priznaje u račun dobiti i gubitka.

2.22 Derivativni financijski instrumenti i aktivnosti zaštite

Derivativi se inicijalno priznaju po fer vrijednosti na dan zaključivanja ugovora o derivatima, a nakon toga se mjere po fer vrijednosti. Metoda priznavanja dobiti ili gubitka koja rezultira iz vrednovanja ovisi o tome da li je derivat označen kao instrument zaštite od rizika i, ukoliko jest, o prirodi stavke koja je zaštićena.

Grupa koristi derivate kao zaštitu od posebnog rizika koji se odnosi na priznato sredstvo ili obvezu, odnosno na vrlo vjerojatne predviđene transakcije (zaštita rizika novčanog toka).

Na početku transakcije, Grupa dokumentira odnos između instrumenata zaštite i zaštićenih stavki, kao i ciljeve upravljanja rizikom i strategiju poduzimanja različitih transakcija zaštite. Grupa također dokumentira, kako na početku tako i tijekom trajanja zaštite od rizika i svoju procjenu da li su derivati koji se koriste u transakcijama zaštite izrazito efektivni kod kompenziranja promjena u novčanim tokovima zaštićenih stavki.

Fer vrijednosti derivata korištenih za zaštitu rizika novčanog toka objavljena je u bilješci 16. Promjene u pričuvama za zaštitu od rizika prikazane su u bilješci 22.

Efektivan dio promjena u fer vrijednosti derivata koji su označeni kao, i ispunjavaju uvjet da budu zaštita od rizika novčanog toka priznaju se u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. Dobit ili gubitak koji se odnosi na neefektivan dio promjena odmah se priznaje u računu dobiti i gubitka, u sklopu pozicije 'Ostali dobiti/(gubici) – neto'.

Iznosi akumulirani u kapitalu se reklasificiraju iz ostale sveobuhvatne dobiti u račun dobiti i gubitka u razdobljima kada zaštićena stavka utječe na dobit ili gubitak. Dobit odnosno gubitak koji se odnosi na efektivni dio swap-a kamatnih stopa kojima se vrši zaštita varijabilne kamatne stope na obveze po primljenim kreditima priznaje se u računu dobiti i gubitka u okviru pozicije 'Rashodi od financiranja - neto'. Dobitak odnosno gubitak koji se odnosi na neefektivni dio priznaje se u računu dobiti i gubitka u sklopu pozicije 'Ostali dobiti/(gubici) – neto'.

Kada instrument zaštite istekne ili bude prodan, ili kada zaštita više ne zadovoljava kriterije računovodstva zaštite, svaka kumulativna dobit ili gubitak koji u tom trenutku postoji u kapitalu ostaje u kapitalu i reklasificira se iz ostale sveobuhvatne dobiti u račun dobiti i gubitka u trenutku kada je predviđena buduća transakcija priznata u računu dobiti i gubitka. Kada se više ne očekuje da će doći do prognozirane transakcije, kumulativna dobit ili gubitak koji je prikazan u kapitalu odmah se prenosi u račun dobiti i gubitka u sklopu pozicije 'Ostali dobiti/(gubici) – neto'.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.23 Obveze prema dobavljačima

Obveze prema dobavljačima su obveze plaćanja dobavljaču za preuzetu robu ili primljene usluge tijekom redovnog poslovanja. Obveze prema dobavljačima se klasificiraju kao tekuće ukoliko dospijevaju na plaćanje u roku do jedne godine, odnosno u okviru redovnog ciklusa poslovanja ukoliko je duži. U suprotnom, obveze se klasificiraju kao dugoročne. Obveze prema dobavljačima se inicijalno priznaju po fer vrijednosti, a naknadno se mjere prema amortiziranom trošku koristeći metodu efektivne kamatne stope.

2.24 Ulaganja u nekretnine

Ulaganja u nekretnine iskazana su u bilanci po povijesnom trošku umanjenom za akumuliranu amortizaciju i umanjenje vrijednosti. Ulaganja u nekretnine se ukidaju bilo u slučaju prodaje bilo u slučaju povlačenja iz uporabe, kada se nikakve buduće ekonomske koristi više ne očekuju od prodaje ove imovine. Transferi sa i na ulaganja u nekretnine rade se samo onda kada se mijenja namjena imovine. Knjigovodstvena vrijednost ulaganja u nekretnine približno odgovara fer vrijednosti iste. Ulaganja u nekretnine drže se s namjenom dugoročnog iznajmljivanja te se ne koriste od strane Grupe. Trošak amortizacije koja se odnosi na ulaganje u nekretnine iznosi 42 tisuće kuna u 2018. godini (2017.: 41 tisuću kuna).

2.25 Dobit iz poslovanja

Dobit iz poslovanja uključuje razliku između poslovnih prihoda (prihoda od prodaje proizvoda, trgovačke robe i usluga, prihoda od kamata i ostalih prihoda) i poslovnih rashoda koji uključuju sve troškove osim financijskih rashoda i poreza.

2.26 Usporedni podaci

Kako bi se osigurala usporedivost podataka, poslovni rezultati segmenata za 2017. godinu prepravljani su u skladu s logikom izvještavanja u 2018. godini.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINACIJSKIM RIZIKOM

3.1 Čimbenici financijskog rizika

Poslovne aktivnosti Grupe izlažu je različitim vrstama financijskih rizika koje uključuju: tržišni rizik (uključujući valutni rizik, rizik fer vrijednosti kamatne stope, kamatni rizik novčanog toka te cjenovni rizik), kreditni rizik i rizik likvidnosti. Program upravljanja rizicima Grupe fokusira se na nepredvidljivosti financijskog tržišta te je usmjeren na minimiziranje potencijalnog negativnog odražavanja istog na poslovanje Grupe. Grupa koristi derivativne financijske instrumente kao instrumente zaštite od određenih financijskih rizika.

(a) Tržišni rizik

(i) Valutni rizik

Grupa djeluje na međunarodnoj razini i izložena je valutnom riziku koji proizlazi iz raznih promjena tečajeva stranih valuta vezanih uglavnom uz EUR, srpski dinar (RSD), rusku rublju (RUB) i u manjoj mjeri britansku funtu (GBP) i američki dolar (USD). Aprecijacija srpskog dinara u odnosu na euro u 2018. godini rezultirala je dobitkom od tečajnih razlika iz financijskih aktivnosti u iznosu od 742 tisuće kuna (2017.: pozitivan utjecaj od 15.213 tisuća kuna) dok deprecijacija ruske rublje nije imala izravan utjecaj na rezultat Grupe u 2018. godini. (2017.: pozitivan utjecaj od 4.015 tisuća kuna).

Promjene tečajeva između gore navedenih valuta i hrvatske kune (HRK) mogu imati utjecaj na rezultate budućih operacija i budućeg novčanog tijeka Grupe. Iznosi u tablici u nastavku predstavljaju iznose u kunama denominirane u ovim valutama na datum bilance za glavne bilančne monetarne stavke.

31. prosinca 2018.

(u tisućama kuna)

	EUR	RSD	USD	RUB
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	344.056	345.324	4.248	46.360
Novac i novčani ekvivalenti	189.561	32.640	33	2.551
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(353.757)	(143.554)	(33.622)	(6.255)
Obveze po primljenim kreditima	(904.692)	-	(8.640)	-
Neto izloženost bilance	(724.832)	234.410	(37.981)	42.656

31. prosinca 2017.

(u tisućama kuna)

	EUR	RSD	USD	RUB
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	379.708	332.318	3.205	27.097
Novac i novčani ekvivalenti	223.819	99.249	776	3.273
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(393.855)	(123.762)	(45.521)	(9.329)
Obveze po primljenim kreditima	(1.239.417)	(1.198)	(8.609)	-
Neto izloženost bilance	(1.029.745)	306.607	(50.149)	21.041

Budući da Grupa također ima ovisna društva izvan Hrvatske, vrijednost dioničke glavnice izložena je promjeni tečaja. Promjene dioničke glavnice uzrokovane promjenom tečaja iskazane su kao tečajne razlike u konsolidiranom izvještaju o sveobuhvatnoj dobiti.

U slučaju jačanja EUR-a za 1% u odnosu na kunu i srpski dinar, pod pretpostavkom da su svi ostali pokazatelji ostali nepromijenjeni, dobit nakon poreza bila bi 3.542 tisuće kuna manja (2017.: 5.186 tisuća kuna manja), uglavnom zbog obveza po primljenim kreditima denominiranim u eurima, a ostala sveobuhvatna dobit bi bila 11.636 tisuća kuna veća (2017.: 13.520 tisuća kuna veća), kao rezultat tečajnih razlika proizašlih iz konsolidacije ovisnih društava čija je funkcionalna valuta EUR.

Ukoliko bi srpski dinar ojačao za 1% u odnosu na kunu, dobit nakon poreza bila bi 64 tisuće kuna manja (2017.: 223 tisuće kuna manja), a ostala sveobuhvatna dobit bi bila 9.127 tisuća kuna veća (2017.: 6.760 tisuća kuna veća), pod pretpostavkom da su svi ostali pokazatelji ostali nepromijenjeni.

BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINACIJSKIM RIZIKOM (nastavak)

3.1 Čimbenici financijskog rizika (nastavak)

(ii) Rizik ulaganja u vrijednosne papire

Grupa je izložena riziku ulaganja u vrijednosne papire kroz rizike fer vrijednosti i cjenovni rizik jer su ulaganja Grupe klasificirana u konsolidiranoj bilanci po fer vrijednosti kroz OSD. Ulaganja u vrijednosne papire klasificirana kao raspoloživa za prodaju ne kotiraju na burzi. Kako bi upravljala rizicima koji proizlaze iz njihove fer vrijednosti i promjene cijena, Grupa prati tržišne transakcije i rezultate subjekta ulaganja.

Ne postoje pouzdane vanjske informacije u pogledu fer vrijednosti. Temeljem internih informacija, Uprava smatra da je fer vrijednost jednaka ili viša od knjigovodstvene vrijednosti. Međutim, zbog ograničenosti dostupnih informacija, Uprava nije izvršila analizu osjetljivosti. Na dan 31. prosinca 2018. godine, ukoliko bi se fer vrijednost financijske imovine kroz OSD promijenila, pod pretpostavkom da su svi ostali pokazatelji ostali nepromijenjeni, ostala sveobuhvatna dobit i revalorizacijske rezerve promijenili bi se za isti iznos.

(iii) Kamatni rizik novčanog toka i rizik fer vrijednosti kamatne stope

Budući da Grupa nema značajnu imovinu koja ostvaruje prihod od kamata, prihodi Grupe i novčani tok iz poslovnih aktivnosti nisu u značajnoj mjeri ovisni o promjenama tržišnih kamatnih stopa.

Kamatni rizik Grupe proizlazi iz dugoročnih kredita i izdanih obveznica. Krediti odobreni po promjenjivim stopama izlažu Grupu riziku novčanog toka, što je djelomično pokriveno novčanim sredstvima uloženim po promjenjivim stopama. Krediti odobreni po fiksnim stopama izlažu Grupu riziku fer vrijednosti kamatne stope bez obzira što se primljeni krediti ne iskazuju po fer vrijednosti.

Grupa kontinuirano prati promjene kamatnih stopa. Simuliraju se različite situacije uzimajući u obzir refinanciranje, obnavljanje sadašnjeg stanja kao i alternativno financiranje. Na osnovu ovih situacija, Grupa izračunava utjecaj promjene kamatne stope na račun dobiti i gubitka. U odnosu na iskazano stanje na dan 31. prosinca 2018. godine, kada bi se efektivna kamatna stopa na primljene kredite povećala/smanjila za 100 baznih bodova na godišnjoj razini (2017.: 100 baznih bodova), dobit nakon poreza bila bi za 8.993 tisuća kuna manja/veća (2017.: 11.021 tisuća kuna), uglavnom kao rezultat većeg/manjeg troška od kamata.

BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINACIJSKIM RIZIKOM (nastavak)

3.1 Čimbenici financijskog rizika (nastavak)

(b) Kreditni rizik

Imovina Grupe koja nosi kreditni rizik sastoji se uglavnom od novčanih sredstava, depozita, potraživanja od kupaca i ostalih potraživanja. Prodajne politike Grupe osiguravaju da se prodaja obavlja kupcima koji imaju odgovarajuću kreditnu povijest, i to u okvirima unaprijed određenih kreditnih ograničenja. Kreditni rizik Grupe je manji zbog raspodjele potraživanja na veće grupe kupaca. Dodatno, ključni kupci Grupe su veliki trgovački lanci, i ovisnost o ovim kupcima je smanjena razvijanjem drugih kanala distribucije. Grupa smanjuje kreditni rizik provođenjem strogih mjera kontrole naplate i isporuke robe kao i pribavljanjem instrumenata osiguranja dužnika (zadužnice i mjenice). U izvještajnom razdoblju nije bilo prekoračenja kreditnih limita i Uprava ne očekuje gubitke od neizvršavanja obveza drugih strana. Detaljna analiza i maksimalna izloženost kreditnom riziku iskazana je u bilješkama 16 i 18.

(c) Rizik likvidnosti

Razborito upravljanje rizikom likvidnosti podrazumijeva održavanje dostatne količine novca, osiguravanje raspoloživosti financijskih sredstava adekvatnim iznosom ugovorenih kreditnih linija i sposobnost podmirenja svih obveza. Cilj Grupe je održavanje fleksibilnosti financiranja na način da ugovorene kreditne linije budu dostupne.

Projekcija novčanog toka radi se na nivou operativnih društava te se agregira na razini Grupe. Grupa kontinuirano prati likvidnost kako bi osigurala dovoljno novčanih sredstava za potrebe poslovanja uz održavanje dovoljno prostora za korištenje neiskorištenih kreditnih linija kada je to potrebno. Ovakvo projiciranje uzima u obzir planove Grupe u pogledu podmirivanja dugova, usklađivanje s ugovorom zadanim odnosima te interno zadanim odnosima u bilanci.

Višak gotovine iznad nivoa potrebnog za upravljanje radnim kapitalom polaže se na kamatonosne tekuće račune, oročene depozite ili u novčane fondove, uz odabir instrumenata s odgovarajućim rokom dospjeća ili onih koji osiguravaju dovoljnu likvidnost.

Na dan 31. prosinca 2018. godine Grupa je imala 413.663 tisuća kuna novca i novčanih ekvivalenata (2017.: 497.079 tisuća kuna) te 136 tisuća kuna oročenih kratkoročnih depozita (2017.: 252 tisuće kuna) za koje se očekuje da će brzo generirati priljev gotovine za potrebe upravljanja rizikom likvidnosti.

Obveze prema dobavljačima i ostale obveze, kao i obveze po kratkoročnim kreditima dospijevaju do 12 mjeseci poslije datuma bilance, dok je dospjeće dugoročnih kredita prikazano u bilješci 24.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINACIJSKIM RIZIKOM (nastavak)

3.1 Čimbenici financijskog rizika (nastavak)

Tablica u nastavku analizira financijske obveze Grupe sukladno ugovorenim dospijećima. Navedeni iznosi predstavljaju ugovorene nediskontirane novčane tokove.

<i>(u tisućama kuna)</i>	Manje od 1 godine	Između 1- 5 godina	Ukupno
31. prosinca 2018.			
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	878.521	-	878.521
Obveze po kreditima (bez obveza po osnovu financijskog najma)	492.712	832.932	1.325.644

<i>(u tisućama kuna)</i>	Manje od 1 godine	Između 1- 5 godina	Ukupno
31. prosinca 2017.			
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	898.884	-	898.884
Obveze po kreditima (bez obveza po osnovu financijskog najma)	656.016	1.199.898	1.855.914

3.2 Promjene u obvezama proizašle iz financijskih aktivnosti

<i>(u tisućama kuna)</i>	1. siječnja 2018.	Novčani tok	Tečajne razlike	Kratkoročni dio	Amortizacija naknade	Ostalo	31. prosinca 2018.
Kreditni - kratkoročni	546.060	(102.685)	(343)	29.354	-	-	472.386
Kreditni - dugoročni	1.135.191	(283.549)	(15.141)	(29.354)	2.470	(3.735)	805.882
Ukupne obveze	1.681.251	(386.234)	(15.484)	-	2.470	(3.735)	1.278.268

Stupac ostalo uključuje rashode od kamata povezane s učinkom povećanja rezerviranja kao odraz proteka vremena. Plaćene kamate su iskazane unutar novčanog toka iz poslovnih aktivnosti.

3.3 Upravljanje kapitalom

Ciljevi Grupe prilikom upravljanja kapitalom su očuvanje sposobnosti Grupe da nastavi poslovanje pod pretpostavkom vremenske neograničenosti kako bi omogućila povrat ulaganja dioničarima i koristi ostalim zainteresiranim stranama te da održi optimalnu strukturu kapitala kako bi umanjila trošak kapitala.

Grupa nadzire kapital kroz praćenje pokazatelja zaduženosti. Ovaj pokazatelj računa se kao omjer neto primljenih kredita i ukupnog kapitala. Neto primljeni krediti izračunati su kao ukupni primljeni krediti (dugoročni i kratkoročni krediti iskazani u konsolidiranoj bilanci) uvećani za derivativne financijske instrumente i umanjeni za novac i novčane ekvivalente. Ukupni kapital izračunat je na način da se kapitalu i rezervama iskazanim u konsolidiranoj bilanci dodaju neto primljeni krediti.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINACIJSKIM RIZIKOM (nastavak)

3.3 Upravljanje kapitalom (nastavak)

Pokazatelji zaduženosti su kako slijedi:

	2018.	2017.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Ukupno primljeni krediti (bilješka 24)	1.278.268	1.681.251
Derivativni financijski instrumenti (bilješka 16)	(1.689)	1.226
Umanjeno za: Novac i novčani ekvivalenti (bilješka 20)	(413.663)	(497.079)
Neto primljeni krediti	862.916	1.185.398
Kapital i rezerve	2.398.440	2.249.850
Ukupni kapital i neto primljeni krediti	3.261.356	3.435.248
Pokazatelj zaduženosti	26%	35%

Kako bi održala ili uskladila strukturu kapitala, Grupa može mijenjati iznos dividendi koje se isplaćuju dioničarima, izvršiti povrat kapitala dioničarima, izdati nove dionice ili prodati imovinu kako bi smanjila zaduženost. U usporedbi s prethodnom godinom, pokazatelj zaduženosti je smanjen primarno kao rezultat smanjenja obveza po primljenim kreditima.

3.4 Procjena fer vrijednosti

Svi financijski instrumenti koji se u bilanci mjere ili prikazuju po fer vrijednosti, kategoriziraju se u skladu s dolje prikazanom hijerarhijom, na temelju najnižeg inputa koji je značajan za utvrđivanje njihove fer vrijednosti:

- Razina 1 - kotirane cijene (nekorrigirane) na aktivnim tržištima za identičnu imovinu ili obveze.
- Razina 2 - inputi koji ne predstavljaju kotirane cijene uključene u razinu 1, a radi se o vidljivim inputima za imovinu ili obvezu, bilo izravno (tj. kao cijene) ili neizravno (tj. izvedeni iz cijena).
- Razina 3 - inputi za imovinu ili obvezu koji se ne temelje na vidljivim tržišnim podacima (tj. nevidljivi inputi).

Fer vrijednost financijskih instrumenata kojima se trguje na aktivnim tržištima temelji se na kotiranim tržišnim cijenama na dan bilance. Tržište se smatra aktivnim ako su kotirane cijene poznate temeljem burze, aktivnosti brokera, industrijske skupine ili regulatorne agencije, a te cijene predstavljaju stvarne i redovite tržišne transakcije prema uobičajenim trgovačkim uvjetima.

Fer vrijednost financijskih instrumenata kojima se ne trguje na aktivnom tržištu (na primjer, OTC derivativi) utvrđuje se korištenjem tehnika procjene. Te tehnike procjene zahtijevaju maksimalno korištenje vidljivih tržišnih podataka gdje je to moguće, a oslanjaju se što je manje moguće na procjene specifične za pojedini subjekt. Ukoliko su svi značajni inputi potrebni za fer vrednovanje instrumenta vidljivi, instrument se uključuje u razinu 2.

Ako se jedan ili više značajnih inputa ne temelji na vidljivim tržišnim podacima, instrument se uključuje u razinu 3.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINACIJSKIM RIZIKOM (nastavak)

3.4 Procjena fer vrijednosti (nastavak)

Specifične tehnike procjene koje se koriste za vrednovanje financijskih instrumenata uključuju:

- Kotirane tržišne cijene ili kotacije brokera za slične instrumente.
- Fer vrijednost kamatnih swapova izračunava se kao sadašnja vrijednost procijenjenih budućih novčanih tokova na temelju vidljivih krivulja prinosa.
- Fer vrijednost deviznih terminskih ugovora utvrđuje se korištenjem forward tečaja na datum bilance, a vrijednost dobivena kao rezultat diskontira se do sadašnje vrijednosti.
- Ostale tehnike, kao što je analiza diskontiranog novčanog toka, koriste se za utvrđivanje fer vrijednosti preostalih financijskih instrumenata.

Fer vrijednost derivativnih financijskih instrumenata i financijskih instrumenta raspoloživih za prodaju određuje se specifičnim tehnikama vrednovanja, pa su isti uključeni u razinu 2.

BILJEŠKA 4 – KLJUČNE RAČUNOVODSTVENE PROCJENE

Grupa izrađuje procjene i stvara pretpostavke vezane za budućnost. Proizašle računovodstvene procjene su, po definiciji, u rijetkim slučajevima izjednačene sa stvarnim rezultatima. U nastavku se navode procjene i pretpostavke koje bi mogle uzrokovati značajan rizik usklađivanja knjigovodstvenih iznosa imovine i obveza u sljedećoj financijskoj godini.

(a) Očekivani vijek uporabe brendova

Očekivani vijek uporabe brendova smatra se neograničenim, osim ako postoje okolnosti koje bi ukazivale na to da bi vijek trebao biti ograničen na određeni period. Grupa razmatra takve pokazatelje na kraju svakog izvještajnog razdoblja.

(b) Testiranje na umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe

Grupa provodi godišnje provjere goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe zbog umanjenja vrijednosti, sukladno politici iskazanoj u bilješci 2.7. Nematerijalna imovina s neograničenim vijekom upotrebe se testira zbog umanjenja vrijednosti na pojedinačnoj osnovi, dok se goodwill testira unutar operativnog segmenta na koji je alociran.

Goodwill i nematerijalna imovina s neograničenim vijekom uporabe alocirani su na jedinice stvaranja novca unutar poslovnih segmenata kako slijedi:

(i) Licence

Poslovni segment <i>(u tisućama kuna)</i>	2018.	2017.
SPP Zdravlje i njega	162.159	162.159
	162.159	162.159

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 4 – KLJUČNE RAČUNOVODSTVENE PROCJENE (nastavak)

(b) Testiranje na umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe (nastavak)

(ii) Brendovi

Poslovni segment (u tisućama kuna)	2018.	2017.
SPP Pića	46.397	57.463
SPP Kava	100.946	102.253
SPP Slatko i slano	137.582	139.205
SPP Delikatesni namazi	238.297	241.383
PP Gourmet	-	803
PP Dječja hrana	28.105	28.454
	551.327	569.561

(iii) Goodwill

Poslovni segment (u tisućama kuna)	2018.	2017.
SPP Pića	88.795	89.894
SPP Kava	62.647	63.310
SPP Slatko i slano	215.760	217.824
SPP Delikatesni namazi	124.598	126.181
SPP Zdravlje i njega	196.155	196.155
PP Dječja hrana	6.193	21.802
SDP Hrvatska	35.508	35.876
SDP Srbija	50.895	51.422
SDP Slovenija	26.039	26.309
DP Makedonija	5.918	5.979
	812.508	834.752

Nadoknadiva vrijednost jedinica stvaranja novca određena je izračunima vrijednosti u uporabi koji su bazirani na projekcijama novčanog toka temeljenim na financijskim projekcijama koje je odobrila Uprava te koji pokrivaju sedmogodišnje razdoblje.

Kalkulacije vrijednosti u upotrebi za goodwill baziraju se na sljedećim pretpostavkama:

Poslovni segment	Diskontna stopa nakon poreza 2018.	Diskontna stopa nakon poreza 2017.
SPP Pića	7,2%	7,3%
SPP Kava	7,6%	7,9%
SPP Slatko i slano	8,3%	8,6%
SPP Delikatesni namazi	7,3%	8,0%
SPP Zdravlje i njega	6,2%	7,7%
PP Dječja hrana	7,0%	7,6%
SDP Hrvatska	6,8%	6,9%
SDP Srbija	8,0%	8,2%
SDP Slovenija	5,3%	5,5%
DP Makedonija	8,7%	8,5%

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 4 – KLJUČNE RAČUNOVODSTVENE PROCJENE (nastavak)

(b) Testiranje na umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe (nastavak)

Pretpostavka o stopi rasta temeljena je na povijesnim podacima i očekivanjima Uprave o razvoju tržišta. Terminalna stopa rasta iznosi 2% za sve poslovne segmente i individualne testove umanjenja imovine te se bazira na očekivanjima Uprave o razvoju tržišta (2017: 2%). Diskontne stope nakon poreza u 2018. godini su uglavnom niže u odnosu na 2017. godinu među segmentima temeljem promijenjenih tržišnih uvjeta – kao rezultat kombinacije nižih bezrizičnih kamatnih stopa uslijed smanjenih prinosa na državne obveznice diljem tržišta i smanjenog troška duga prije oporezivanja temeljem nižih kamatnih stopa na kredite nefinancijskom sektoru.

Pretpostavka o stopi rojaliteta koja se koristi za testiranje na umanjenje vrijednosti brendova i licenci temeljena je na istraživanju provedenom od strane neovisnog procjenitelja:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
Barcaffè	5,0%	5,0%
Najlepše želje	6,0%	6,0%
Banatica	5,0%	5,0%
Smoki	7,0%	7,0%
Argeta	8,0%	8,0%
Donat	8,0%	8,0%
Cockta	5,0%	5,0%
Bebi	3,0%	3,0%
Bakina tajna	3,0%	3,0%
Licence	4,5%	4,5%

Testiranjem na umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe na datum bilance, priznato je umanjenje vrijednosti nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe u iznosu od 26.373 tisuće kuna (2017.: 20.153 tisuće kuna).

Analiza osjetljivosti ključnih pretpostavki korištenih prilikom testiranja umanjenja vrijednosti pokazuje da bi povećanje diskontne stope za 100 baznih bodova uzrokovalo u prosjeku 16,7% smanjenja nadoknadive vrijednosti jedinica stvaranja novca (2017.: 15,4%). Bez obzira na smanjenje, neto nadoknativa vrijednost jedinica stvaranja novca bi i dalje bila veća od knjigovodstvene vrijednosti.

(c) Priznavanje odgođene porezne imovine

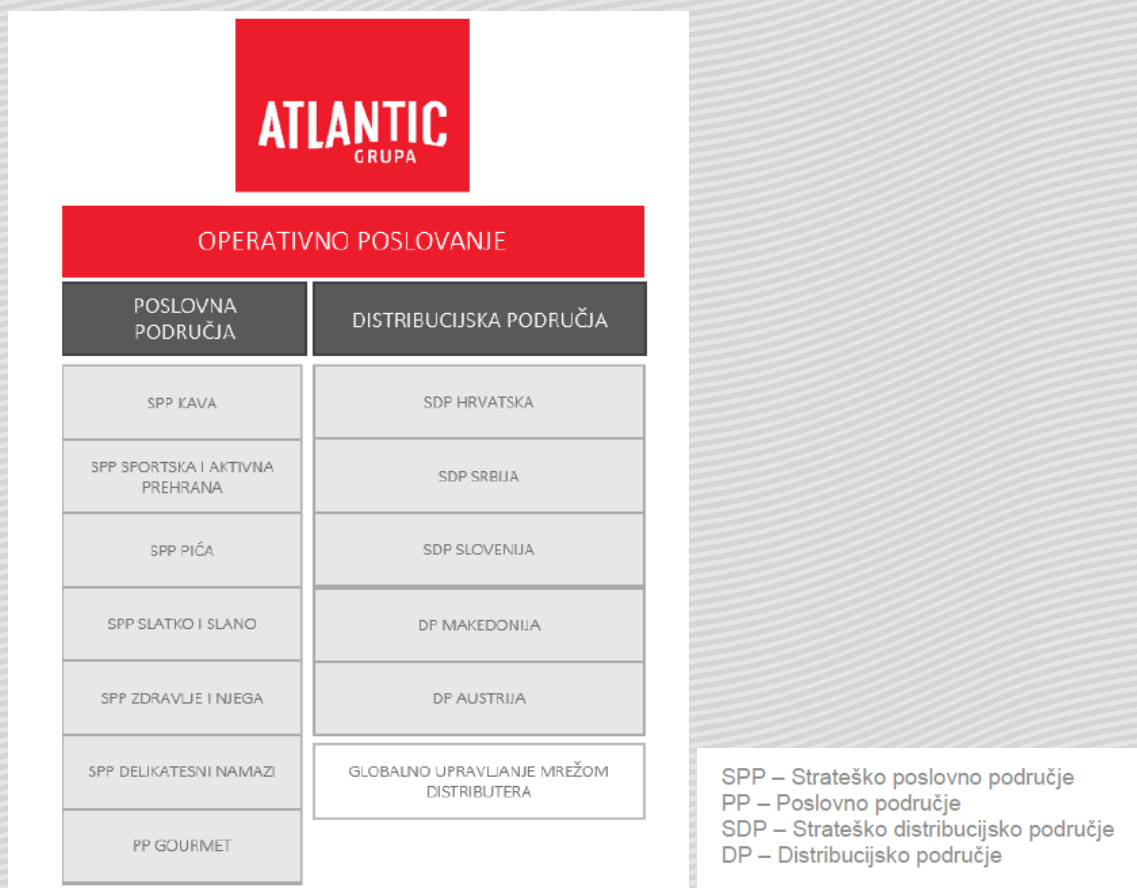
Odgođena porezna imovina predstavlja iznose poreza na dobit koji su nadoknadivi na temelju budućih odbitaka oporezive dobiti te se iskazuje u bilanci. Odgođena porezna imovina priznaje se do visine poreznih prihoda za koje je vjerojatno da će biti ostvareni. Prilikom utvrđivanja buduće oporezive dobiti i iznosa poreznih prihoda za koje je vjerojatno da će biti ostvareni u budućnosti, Uprava donosi prosudbe i izrađuje procjene na temelju oporezive dobiti iz prethodnih godina i očekivanja budućih prihoda za koje se smatra da su razumni u postojećim okolnostima (bilješka 25).

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 5 – INFORMACIJE O SEGMENTIMA

Model poslovanja Grupe organiziran je kroz šest strateških poslovnih područja kojima je pridruženo poslovno područje Gourmet. Poslovi distribucije organizirani su na način da pokriju pet najvećih tržišta – Hrvatska, Srbija, Slovenija, Makedonija, Austrija te je dodatno osnovan odjel Globalnog upravljanja mrežom distributera, koji pokriva tržišta kojima se dominantno upravlja putem distribucijskih partnera.



Strateško poslovno vijeće je odgovorno za strateške i operativne probleme. Zbog efikasnijeg upravljanja pojedinačnim strateškim poslovnim i strateškim distributivnim područjima, nova organizacijska područja ujedinjavaju zajedno slične poslovne aktivnosti ili proizvode, zajednička tržišta ili kanale prodaje.

Zbog činjenice da PP Gourmet, DP Makedonija and DP Austrija ne prelaze prag materijalnosti, koji zahtijeva MSFI 8 za izvještajne segmente, oni se iskazuju unutar pozicije Ostali segmenti. Pozicija Ostali segmenti sastoji se također i od poslovnih aktivnosti koje se ne alociraju na prethodno spomenuta poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji) te su isključena iz izvještavanih operativnih segmenata.

Strateško poslovno vijeće prati poslovne rezultate segmenata zasebno u svrhu donošenja odluka o alokaciji resursa i ocjeni poslovanja. Ocjenjivanje uspjeha operativnih segmenata temeljeno je na EBITDA (dobit prije kamata, poreza, amortizacije i umanjenja vrijednosti) te dobiti ili gubitku iz poslovanja. Na razini Grupe upravlja se prihodima i rashodima od financiranja i porezom na dobit te oni nisu alocirani na operativne segmente.

Prodaja individualnih SPP-ova predstavlja ukupnu prodaju trećim stranama na tržištima (bilo direktno iz SPP-a, bilo kroz SDP-ove i DP-ove). SDP i DP Prodaja obuhvaća prodaju vlastitih proizvoda koja se također izvještava kao SPP prodaja. Ovo duplo prikazivanje prodaje vlastitih proizvoda eliminira se u liniji "Usklada". U svrhu izračuna operativne dobiti segmenata, prodaja između operativnih segmenata vrši se pod uobičajenim komercijalnim uvjetima.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 5 – INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)

Prihodi od prodaje (u tisućama kuna)	2018.	2017.
SPP Kava	1.123.570	1.085.722
SPP Pića	711.051	661.159
SPP Slatko i slano	687.613	665.685
SPP Zdravlje i njega	647.963	687.158
SPP Delikatesni namazi	638.837	568.561
SPP Sportska i aktivna prehrana	133.678	400.765
SDP Hrvatska	1.265.289	1.125.879
SDR Srbija	1.253.436	1.190.623
SDP Slovenija	907.930	872.289
Globalno upravljanje mrežom distributera	370.599	398.642
Ostali segmenti	333.298	311.304
Usklada	(2.817.758)	(2.729.618)
Ukupno	5.255.506	5.238.169

Poslovni rezultati (u tisućama kuna)	Za godinu završenu 31. prosinca 2018.		
	Dobit iz poslovanja prije amortizacije i umanjenja vrijednosti	Amortizacija i umanjenje vrijednosti	Dobit iz poslovanja
SPP Kava	259.863	20.177	239.686
SPP Pića	170.599	30.856	139.743
SPP Slatko i slano	131.167	14.249	116.918
SPP Zdravlje i njega	44.833	11.342	33.491
SPP Delikatesni namazi	146.979	12.649	134.330
SPP Sportska i aktivna prehrana	(64.264)	1.468	(65.732)
SDP Hrvatska	31.062	12.063	18.999
SDR Srbija	31.009	1.769	29.240
SDP Slovenija	52.178	3.882	48.296
Globalno upravljanje mrežom distributera	14.758	380	14.378
Ostali segmenti	(272.304)	70.278	(342.582)
Ukupno	545.880	179.113	366.767

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 5 – INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)

Poslovni rezultati <i>(u tisućama kuna)</i>	Za godinu završenu 31. prosinca 2017.		
	Dobit iz poslovanja prije amortizacije i umanjenja vrijednosti	Amortizacija i umanjenje vrijednosti	Dobit iz poslovanja
SPP Kava	210.238	17.572	192.666
SPP Pića	161.640	34.681	126.959
SPP Slatko i slano	119.909	13.398	106.511
SPP Zdravlje i njega	67.983	12.130	55.853
SPP Delikatesni namazi	131.081	16.410	114.671
SPP Sportska i aktivna prehrana	(58.847)	3.803	(62.650)
SDP Hrvatska	27.914	10.561	17.353
SDR Srbija	27.657	1.924	25.733
SDP Slovenija	48.803	3.864	44.939
Globalno upravljanje mrežom distributera	12.040	460	11.580
Ostali segmenti	(166.192)	60.955	(227.147)
Ukupno	582.226	175.758	406.468

Izveštavanje po zemljopisnim segmentima

Ukupna dugotrajna imovina, isključujući financijske instrumente, odgođenu poreznu imovinu te potraživanja od kupaca i ostala potraživanja alocirana je kako slijedi:

	2018.	2017.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Slovenija	900.968	952.048
Srbija	936.111	944.573
Hrvatska	690.507	701.475
Ostala tržišta	147.246	153.195
Ukupno dugotrajna imovina po zemljopisnim segmentima	2.674.832	2.751.291

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINANCIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 5 – INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)

Prihodi od prodaje po tržištima	2018.		2017.	
	(u tisućama kuna)	%	(u tisućama kuna)	%
Hrvatska	1.735.738	33,0	1.566.119	29,9
Srbija	1.275.388	24,3	1.210.264	23,1
Slovenija	908.740	17,3	873.119	16,7
Bosna i Hercegovina	421.675	8,0	409.599	7,8
Ostala tržišta regije	351.873	6,7	334.760	6,4
Ključna europska tržišta**	275.196	5,2	424.590	8,1
Rusija i ZND zemlje	178.307	3,4	229.392	4,4
Ostala tržišta*	108.589	2,1	190.326	3,6
Ukupan prihod od prodaje po tržištima	5.255.506	100,0	5.238.169	100,0

*Ostala tržišta regije: Makedonija, Crna Gora, Kosovo

**Ključna europska tržišta: Njemačka, Švicarska, Austrija, Švedska

Prihod zemljopisnog segmenta ovisi o zemljopisnom položaju kupaca.

Analiza prihoda po kategorijama	2018.		2017.	
	(u tisućama kuna)	%	(u tisućama kuna)	%
Prihodi od prodaje po vrstama proizvoda				
Vlastiti brendovi	3.513.689	65,9	3.489.708	65,8
Principalski brendovi	1.323.855	24,8	1.158.637	21,9
Farmacia	413.113	7,8	389.129	7,3
Ugovorena proizvodnja	4.849	0,1	200.695	3,8
Ukupno prihodi od prodaje po vrstama proizvoda	5.255.506	98,6	5.238.169	98,8
Ostali prihodi //	75.118	1,4	65.257	1,2
Ukupno prihodi	5.330.624	100,0	5.303.426	100,0

// Ostali prihodi se uglavnom sastoje od prihoda od kamata, prihoda od najma te prihoda od ukidanja neiskorištenih rezervacija.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 6 – TROŠKOVI RADNIKA

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Bruto plaće /i/	710.559	722.641
Naknade za prijevoz	17.354	17.286
Otpremnine	8.030	5.268
Božićne i uskrсне naknade i regresi	38,585	23,097
Ostale naknade zaposlenima /ii/	68,427	60,241
	<u>842.955</u>	<u>828.533</u>

U 2018. godini u Grupi je bilo zaposleno prosječno 5.512 radnika (2017.: 5.528).

/i/ Doprinosi za mirovine koje je Grupa obračunala za uplatu obveznim mirovinskim fondovima za 2018. godinu iznose 128.651 tisuća kuna (2017.: 118.205 tisuća kuna).

/ii/ Ostale naknade zaposlenima uključuju bonuse, troškove stručnog usavršavanja, naknade za neiskorištene dane godišnjeg odmora i jubilarne nagrade.

BILJEŠKA 7 – TROŠKOVI MARKETINGA I UNAPREĐENJA PRODAJE

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje – vanjski	289.235	248.856
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje – povezane stranke (bilješka 30)	4.271	4.902
Sponzorstva i donacije	44.787	55.764
	<u>338.293</u>	<u>309.522</u>

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 8 – OSTALI TROŠKOVI POSLOVANJA

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Prijevozni troškovi	140.776	140.586
Troškovi održavanja	112.430	104.263
Zakupnine (bilješka 27)	112.201	111.690
Neproizvodni materijal	27.729	28.114
Troškovi reprezentacije	25.368	20.449
Porezi i doprinosi koji ne ovise o poslovnom rezultatu	22.012	18.251
Vrijednosno usklađenje zaliha (bilješka 19)	21.736	25.831
Intelektualne usluge	19.714	28.153
Gorivo	19.211	17.996
Troškovi službenog puta i dnevnice	17.970	18.355
Neproizvodne usluge	15.751	15.096
Telekomunikacijske usluge	12.782	13.154
Ispravak vrijednosti ostalih potraživanja (bilješka 18)	10.416	6.832
Ispravak vrijednosti potraživanja od kupaca (bilješka 18)	9.875	24.186
Proizvodne usluge	8.657	5.562
Bankarski troškovi	8.305	8.660
Naknade Nadzornom odboru	1.222	1.270
Autorske naknade	513	132
Naplata prethodno usklađenih potraživanja (bilješka 18)	(3.724)	(9.673)
Ostalo – povezane stranke (bilješka 30)	2.157	2.220
Ostalo	35.613	49.569
	<u>620.714</u>	<u>630.696</u>

BILJEŠKA 9 – OSTALI (GUBICI)/ DOBICI – NETO

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Dobici od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme	291	1.712
Dobici od prodaje financijske imovine po fer vrijednosti kroz OSD	-	434
(Gubitak)/dobitak od prodaje ovisnih društava neto od transakcijskih troškova	(19.563)	64.868
Dobici/(gubici) od svođenja na fer vrijednost financijske imovine	13.233	(1.085)
(Gubici)/dobici od tečajnih razlika – neto	(4.704)	2.255
Ostali gubici – neto	(2.372)	(3.325)
	<u>(13.115)</u>	<u>64.859</u>

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 10 – RASHODI OD FINANCIRANJA – NETO

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Financijski prihodi		
Dobici od tečajnih razlika po primljenim kreditima	12.028	28.559
	<u>12.028</u>	<u>28.559</u>
Financijski rashodi		
Gubici od tečajnih razlika po primljenim kreditima	(5.077)	(5.001)
Rashodi od kamata po kreditima od banaka	(31.498)	(46.424)
Rashodi od kamata po obveznicama	(6.386)	(6.386)
Rashodi od kamata po rezerviranjima za naknade zaposlenima	(993)	(1.017)
Rashod od kamata po kreditima – povezane stranke (bilješka 30)	(7.219)	(14.629)
Ostali rashodi od kamata <i>/i/</i>	(11.064)	(4.661)
	<u>(62.237)</u>	<u>(78.118)</u>
Rashodi od financiranja – neto	<u>(50.209)</u>	<u>(49.559)</u>

/i/ Ostali rashodi od kamata u najvećoj mjeri se odnose na zatezne kamate.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 11 – POREZ NA DOBIT

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Tekući porez na dobit	78.927	71.931
Odgođeni porez (bilješka 25)	(6.587)	8.754
	<u>72.340</u>	<u>80.685</u>

Porez obračunat na dobit Grupe prije oporezivanja razlikuje se od izvedenog iznosa koji proizlazi primjenom prosječno ponderirane porezne stope primijenjene na dobit konsolidiranih društava kako slijedi:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Dobit prije poreza	316.558	356.909
Porez na dobit izračunat primjenom zakonske porezne stope na dobit u Republici Hrvatskoj od 18% (2017: 18%)	56.980	64.244
Porezni učinci:		
Niža porezna stopa u ostalim zemljama	(20.482)	(11.937)
Usklađenje za tekući porez na dobit prethodnih godina	-	619
Učinak neoporezivih prihoda	(14.998)	(13.219)
Učinak porezno nepriznatih troškova	33.092	26.531
Učinak priznate porezne olakšice	(13.031)	(4.334)
Korištenje prethodno nepriznatih poreznih gubitaka	(84)	(11.200)
Porezni gubici za koje nije priznata odgođena porezna imovina	30.863	16.605
Učinak iskorištenih poreznih gubitaka	-	13.376
Porezni trošak	72.340	80.685

Efektivna porezna stopa iznosila je 22,9% (2017.: 22,6%). Povećanje u odnosu na prethodnu godinu u najvećoj mjeri proizlazi zbog različitih razina iskorištenosti poreznih gubitaka.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINANCIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 12 – ZARADA PO DIONICI

Osnovna zarada po dionici

Osnovna zarada po dionici izračunava se na način da se neto dobit koja se može pripisati dioničarima Društva podijeli s ponderiranim prosječnim brojem redovnih dionica koje su izdane tijekom godine, koji ne uključuje prosječan broj redovnih dionica koje je Društvo kupilo i koje drži kao vlastite dionice.

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
Neto dobit dioničarima Društva (<i>u tisućama kuna</i>)	243.970	275.529
Prosječno ponderirani broj redovnih izdanih dionica	3.333.167	3.332.250
Osnovna zarada po dionici (<i>u kunama</i>)	73,19	82,69

Razrijeđena zarada po dionici

Razrijeđena zarada po dionici jednaka je osnovnoj zaradi po dionici budući da nije bilo konvertibilnih potencijalno razrjeđivih redovnih dionica.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 13 – NEKRETNINE, POSTROJENJA I OPREMA

<i>(u tisućama kuna)</i>	Zemljište	Građevinski objekti	Postrojenja i oprema	Imovina u pripremi	Ukupno
Stanje 31. prosinca 2016.					
Nabavna vrijednost	109.413	1.028.532	1.783.929	43.441	2.965.315
Akumulirana amortizacija	-	(548.180)	(1.335.076)	-	(1.883.256)
Neto knjigovodstvena vrijednost	109.413	480.352	448.853	43.441	1.082.059
Stanje 1. siječnja 2017.					
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	109.413	480.352	448.853	43.441	1.082.059
Povećanja	-	-	-	129.119	129.119
Prijenos u upotrebu	-	9.505	87.159	(96.664)	-
Prodaja i rashodovanja	(856)	(4.065)	(1.983)	-	(6.904)
Amortizacija	-	(25.188)	(101.492)	-	(126.680)
Umanjenje vrijednosti	-	-	-	(460)	(460)
Prijenos na imovinu namijenjenu prodaji	-	(612)	-	-	(612)
Transfer na nematerijalnu imovinu	-	-	(938)	(51)	(989)
Efekt prodaje podružnica	(5.569)	(43.380)	(31.934)	(659)	(81.542)
Tečajne razlike	(245)	2.498	3.274	348	5.875
Zaključno neto knjigovodstveno stanje	102.743	419.110	402.939	75.074	999.866
Stanje 31. prosinca 2017.					
Nabavna vrijednost	102.743	949.638	1.739.704	75.074	2.867.159
Akumulirana amortizacija	-	(530.528)	(1.336.765)	-	(1.867.293)
Neto knjigovodstvena vrijednost	102.743	419.110	402.939	75.074	999.866
Stanje 1. siječnja 2018.					
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	102.743	419.110	402.939	75.074	999.866
Povećanja	-	-	-	121.382	121.382
Prijenos u upotrebu	-	16.869	80.781	(97.650)	-
Prodaja i rashodovanja	-	-	(2.014)	-	(2.014)
Amortizacija	-	(21.933)	(94.945)	-	(116.878)
Umanjenje vrijednosti	-	(5.008)	(448)	-	(5.456)
Efekt prodaje podružnica	(5.066)	(14.278)	(1.808)	-	(21.152)
Tečajne razlike	(1.213)	(4.060)	(3.423)	(192)	(8.888)
Zaključno neto knjigovodstveno stanje	96.464	390.700	381.082	98.614	966.860
Stanje 31. prosinca 2018.					
Nabavna vrijednost	96.464	936.444	1.714.996	98.614	2.846.518
Akumulirana amortizacija	-	(545.744)	(1.333.914)	-	(1.879.658)
Neto knjigovodstvena vrijednost	96.464	390.700	381.082	98.614	966.860

Kao sredstvo osiguranja otplate kredita založena je dugotrajna materijalna imovina čija neto knjigovodstvena vrijednost na dan 31. prosinca 2018. godine iznosi 202.833 tisuće kuna (2017.: 233.614 tisuća kuna) (bilješka 24).

ATLANTIC GRUPA d.d.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 14 – DUGOTRAJNA IMOVINA NAMIJENJENA PRODAJI

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	6.336	5.687
Povećanja	-	726
Prodaja i rashodovanja	(741)	(302)
Klasificirano kao namijenjeno prodaji tijekom godine	-	612
Trošak umanjenja vrijednosti	-	(409)
Tečajne razlike	(12)	22
Završna neto knjigovodstvena vrijednost	<u>5.583</u>	<u>6.336</u>

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 15 – NEMATERIJALNA IMOVINA

<i>(u tisućama kuna)</i>	Goodwill	Licence	Brendovi	Prava	Softver	Ukupno
Stanje 31. prosinca 2016.						
Nabavna vrijednost	825.993	208.566	800.397	16.730	158.114	2.009.800
Akumulirana amortizacija i umanjena	-	(47.221)	(77.642)	(8.724)	(119.996)	(253.583)
Neto knjigovodstvena vrijednost	825.993	161.345	722.755	8.006	38.118	1.756.217
Stanje 1. siječnja 2017.						
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	825.993	161.345	722.755	8.006	38.118	1.756.217
Učinak promjene deviznog tečaja	17.025	-	3.750	(69)	(15)	20.691
Povećanja	-	2.173	225	-	19.655	22.053
Transfer s materijalne imovine	-	-	-	-	989	989
Učinak prodaje podružnica	-	-	-	-	(1.566)	(1.566)
Amortizacija	-	-	(12.593)	(3.139)	(12.283)	(28.015)
Trošak umanjena vrijednosti	(8.266)	(1.359)	(10.528)	-	-	(20.153)
Zaključno neto knjigovodstveno stanje	834.752	162.159	703.609	4.798	44.898	1.750.216
Stanje 31. prosinca 2017.						
Nabavna vrijednost	834.752	210.739	806.247	16.631	164.074	2.032.443
Akumulirana amortizacija i umanjena	-	(48.580)	(102.638)	(11.833)	(119.176)	(282.227)
Neto knjigovodstvena vrijednost	834.752	162.159	703.609	4.798	44.898	1.750.216
Stanje 1. siječnja 2018.						
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	834.752	162.159	703.609	4.798	44.898	1.750.216
Učinak promjene deviznog tečaja	(6.975)	-	(8.449)	(63)	(98)	(15.585)
Povećanja	-	-	127	-	29.202	29.329
Učinak prodaje podružnica	-	-	-	-	(16)	(16)
Prodaja i rashodovanja	-	-	-	-	(387)	(387)
Amortizacija	-	-	(12.813)	(3.119)	(14.432)	(30.364)
Trošak umanjena vrijednosti	(15.269)	-	(11.104)	-	-	(26.373)
Zaključno neto knjigovodstveno stanje	812.508	162.159	671.370	1.616	59.167	1.706.820
Stanje 31. prosinca 2018.						
Nabavna vrijednost	812.508	210.739	776.712	16.418	179.181	1.995.558
Akumulirana amortizacija i umanjena	-	(48.580)	(105.342)	(14.802)	(120.014)	(288.738)
Neto knjigovodstvena vrijednost	812.508	162.159	671.370	1.616	59.167	1.706.820

Testiranje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe na umanjene vrijednosti prikazano je u bilješki 4 b).

Nematerijalna imovina čija neto knjigovodstvena vrijednost na dan 31. prosinca 2018. godine iznosi 593.988 tisuće kuna (2017.: 623.799 tisuća kuna) založena je kao sredstvo osiguranja otplate kredita (bilješka 24).

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 16 – FINACIJSKI INSTRUMENTI PO KATEGORIJAMA

Računovodstvene politike za financijske instrumente su primijenjene na sljedeće stavke:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Financijska imovina po amortiziranom trošku		
Potraživanja od kupaca	1.076.925	1.112.874
Dani krediti i depoziti	59.795	62.638
Ostala financijska imovina po amortiziranom trošku	75.992	77.183
Novac i novčani ekvivalenti	413.663	497.079
	<u>1.626.375</u>	<u>1.749.774</u>
Financijska imovina po fer vrijednosti kroz OSD		
Financijska imovina po fer vrijednosti kroz OSD	1.027	948
Derivativni instrumenti zaštite		
Derivativni financijski instrumenti	1.689	-
	<u>1.629.091</u>	<u>1.750.722</u>
Ukupno financijska imovina		
Ukupno kratkotrajna	1.575.896	1.654.535
Ukupno dugotrajna	53.195	96.187
Financijske obveze po amortiziranom trošku		
Primljeni krediti	1.278.268	1.681.251
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	878.143	898.562
	<u>2.156.411</u>	<u>2.579.813</u>
Derivativni instrumenti zaštite		
Derivativni financijski instrumenti	-	1.226
Financijske obveze po fer vrijednosti u računu dobiti i gubitka		
Potencijalna naknada za stjecanje ovisnog društva	2.955	3.323
	<u>2.159.366</u>	<u>2.584.362</u>
Ukupno financijske obveze		
Ukupno kratkoročne	1.350.907	1.446.170
Ukupno dugoročne	808.459	1.138.192

BILJEŠKA 17 – FINACIJSKA IMOVINA PO FER VRIJEDNOSTI KROZ OSD

Ulaganja u financijsku imovinu po fer vrijednosti kroz OSD odnose se na glavničke instrumente koji ne kotiraju na burzi te se iskazuju po trošku s obzirom da se fer vrijednost ne može pouzdano izmjeriti. Tijekom 2018. i 2017. godine nije bilo umanjenja vrijednosti financijske imovine po fer vrijednosti kroz OSD.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 18 – POTRAŽIVANJA OD KUPACA I OSTALA POTRAŽIVANJA

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Dugoročna potraživanja		
Dani krediti i depoziti /i/	44.874	57.641
Ostala dugoročna potraživanja	7.294	37.598
	<u>52.168</u>	<u>95.239</u>
Kratkoročna potraživanja		
Potraživanja od kupaca /ii/	1.076.925	1.112.874
Dani krediti i depoziti /i/	14.921	4.997
Ostala potraživanja /iii/	155.632	115.694
	<u>1.247.478</u>	<u>1.233.565</u>
	<u>1.299.646</u>	<u>1.328.804</u>

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Financijska imovina		
Kategorija: Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja		
Kredit i depoziti	59.795	62.638
Potraživanja od kupaca	1.076.925	1.112.874
Ostala potraživanja	75.992	77.183
	<u>1.212.712</u>	<u>1.252.695</u>

/i/ Potraživanja po kreditima i depozitima su kako slijedi:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Dugoročna potraživanja		
Depoziti za operativni najam	1.586	2.200
Kredit	47.435	55.873
Tekuće dospijeće	(4.147)	(432)
	<u>44.874</u>	<u>57.641</u>
Kratkoročna potraživanja		
Kredit – povezane stranke (bilješka 30)	1.598	1.764
Kredit	9.040	2.549
Depoziti	136	252
Tekuće dospijeće dugoročnih potraživanja	4.147	432
	<u>14.921</u>	<u>4.997</u>
	<u>59.795</u>	<u>62.638</u>

Fer vrijednost danih kredita i depozita približno je jednaka knjigovodstvenoj vrijednosti.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 18 – POTRAŽIVANJA OD KUPACA I OSTALA POTRAŽIVANJA (nastavak)

/ii/ Potraživanja od kupaca su kako slijedi:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Potraživanja od kupaca – bruto	1.091.944	1.114.126
Potraživanja od kupaca – povezane stranke (bilješka 30)	81.435	103.300
Ispravak vrijednosti potraživanja od kupaca	<u>(96.454)</u>	<u>(104.552)</u>
	<u>1.076.925</u>	<u>1.112.874</u>

/iii/ Ostala potraživanja su kako slijedi:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Potraživanja od državnih institucija	29.841	36.701
Potraživanja za predujmove	8.912	6.105
Unaprijed plaćeni troškovi	48.181	33.303
Potraživanje za kamate	228	5.652
Potraživanja od prodaje podružnica	58.837	29.793
Ostalo – povezane stranke (bilješka 30)	-	25
Ostalo	<u>9.633</u>	<u>4.115</u>
	<u>155.632</u>	<u>115.694</u>

Uslijed neizvjesnosti naplate, napravljen je ispravak vrijednosti ostalih potraživanja u visini od 10.416 tisuća kuna (2017.: 6.832 tisuće kuna),(bilješka 8).

/iv/ Obračunata pripadajuća kamata do datuma bilance iskazana je u okviru ostalih prihoda.

Na dan 31. prosinca 2018. godine, vrijednost potraživanja od kupaca za koje je izvršen ispravak vrijednosti iznosi 96.454 tisuća kuna (2017.: 104.552 tisuće kuna). Pojedinačni ispravci potraživanja od kupaca odnose se na kupce koji su u neočekivano teškoj ekonomskoj situaciji. Starosna struktura ovih potraživanja od kupaca je sljedeća:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Do 3 mjeseca	1.067	4.287
Od 3 do 6 mjeseci	4.170	1.853
Više od 6 mjeseci	<u>91.217</u>	<u>98.412</u>
	<u>96.454</u>	<u>104.552</u>

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 18 – POTRAŽIVANJA OD KUPACA I OSTALA POTRAŽIVANJA (nastavak)

Na dan 31. prosinca 2018. godine, vrijednost dospjelih potraživanja od kupaca za koje nije izvršen ispravak vrijednosti iznosi 142.951 tisuće kuna (2017.: 183.890 tisuće kuna) i odnosi se na više neovisnih kupaca koji u prošlosti nisu imali problema s plaćanjem.

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Do 3 mjeseca	106.752	124.012
Od 3 do 6 mjeseci	19.787	10.552
Više od 6 mjeseci	16.412	49.326
	<u>142.951</u>	<u>183.890</u>

Knjigovodstvena vrijednost financijske imovine Grupe po valutama je kako slijedi:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
EUR	344.056	379.708
HRK	398.835	431.003
RSD	345.324	332.318
Ostalo	124.497	109.666
	<u>1.212.712</u>	<u>1.252.695</u>

Promjene u ispravku vrijednosti potraživanja od kupaca su kako slijedi:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Stanje 1. siječnja	104.552	105.745
Ispravak vrijednosti potraživanja (bilješka 8)	9.875	24.186
Naplata prethodno usklađenih potraživanja (bilješka 8)	(3.724)	(9.673)
Otpisana potraživanja	(4.760)	(8.788)
Prodaja podružnica	(8.154)	(5.936)
Tečajne razlike	(1.335)	(982)
Stanje 31. prosinca	<u>96.454</u>	<u>104.552</u>

Maksimalna izloženost kreditnom riziku na dan izvještavanja je knjigovodstvena vrijednost svake gore spomenute kategorije potraživanja.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 19 – ZALIHE

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Sirovine i materijal	98.285	132.875
Proizvodnja u tijeku	14.360	18.666
Gotovi proizvodi	156.633	205.287
Trgovačka roba	224.632	190.450
	<u>493.910</u>	<u>547.278</u>

Na dan 31. prosinca 2018. godine, zalihamu u iznosu od 21.736 tisuća kuna (2017.: 25.831 tisuća kuna) umanjena je vrijednost zbog usuglašavanja s neto ostvarivom vrijednosti (bilješka 8).

BILJEŠKA 20 – NOVAC I NOVČANI EKVIVALENTI

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Kunski račun i gotovina u blagajni	143.284	136.718
Devizni račun	270.306	290.547
Depoziti s rokom dospjeća do tri mjeseca //	73	69.814
	<u>413.663</u>	<u>497.079</u>

// Obračunata pripadajuća kamata do datuma bilance iskazana je u okviru ostalih prihoda.

Novac i novčani ekvivalenti denominirani su u sljedećim valutama:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
EUR	189.561	223.819
HRK	143.652	135.635
RSD	32.640	99.249
Ostalo	47.810	38.376
	<u>413.663</u>	<u>497.079</u>

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 21 – DIONIČKI KAPITAL, KAPITALNA DOBIT I VLASTITE DIONICE

	Broj dionica	Dionički kapital	Kapitalna dobit	Vlastite dionice	Ukupno
	<i>(u tisućama kuna)</i>				
1. siječnja 2017.	3.334.195	133.372	881.489	(88)	1.014.773
Otkup vlastitih dionica	(8.583)	-	-	(7.431)	(7.431)
Isplata s temelja dionica	6.939	-	(400)	6.005	5.605
31. prosinca 2017.	3.332.551	133.372	881.089	(1.514)	1.012.947
Otkup vlastitih dionica	(2.200)	-	-	(2.164)	(2.164)
Isplata s temelja dionica	3.855	-	186	3.586	3.772
31. prosinca 2018.	3.334.206	133.372	881.275	(92)	1.014.555

Sve dionice su redovne dionice, koje imaju sva pripadajuća prava. Navedena prava uključuju pravo glasa na Glavnoj skupštini Društva kao i pravo na isplatu dividende.

Osnivač i većinski vlasnik Društva je gospodin Emil Tedeschi, ujedno predsjednik Uprave i glavni izvršni direktor. Gospodin Tedeschi je krajnji vlasnik Grupe.

Vlasnička struktura Društva je kako slijedi:

	31. prosinca 2018.		31. prosinca 2017.	
	Broj dionica	%	Broj dionica	%
Emil Tedeschi	1.673.819	50,20	1.673.819	50,20
Raiffeisen Obvezni mirovinski fond	322.729	9,68	322.729	9,68
AZ Obvezni mirovinski fond	286.946	8,61	286.946	8,61
Erste Plavi Obvezni mirovinski fond	231.178	6,93	202.328	6,07
Lada Tedeschi Fiorio	193.156	5,79	193.156	5,79
Uprava Društva	22.656	0,68	38.860	1,16
Ostali dioničari	603.722	18,11	614.713	18,44
Vlastite dionice	94	0,00	1.749	0,05
Ukupno	3.334.300	100,00	3.334.300	100,00

Isplata dividendi

Prema odluci Glavne skupštine Društva održane 28. lipnja 2018. godine, odobrena je isplata dividende u iznosu od 20,00 kuna po dionici odnosno sveukupno 66.674 tisuća kuna. Isplata dividende realizirana je u srpnju 2018. godine.

U 2017. godini odobrena je isplata dividende u iznosu od 13,50 kuna po dionici odnosno sveukupno 44.984 tisuće kuna. Isplata dividende realizirana je u srpnju 2017. godine.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 21 – DIONIČKI KAPITAL, KAPITALNA DOBIT I VLASTITE DIONICE (nastavak)

Isplate s temelja dionica

Prema programu dioničkog nagrađivanja Društva, dionice se dodjeljuju članovima Uprave i višeg menadžmenta (transakcije podmirene dionicama). Ne postoji opcija alternativne isplate u novcu.

Opcija dodjele dionica uvjetuje da zaposlenik bude zaposlen najmanje dvije godine (razdoblje stjecanja prava). Fer vrijednost dodijeljenih dionica utvrđena je na dan stjecanja prava prema procijenjenoj tržišnoj cijeni dionice u iznosu od 1.130,00 kuna (2017.: 979,94 kuna).

U 2018. godini članovi Uprave i višeg menadžmenta primili su ukupno 3.855 dionica. Od toga se 3.130 dionica odnosi na dionice dodijeljene u 2017. godini, a 725 dionica na dionice dodijeljene u 2016. godini. U 2017. godini članovi Uprave i višeg menadžmenta primili su ukupno 6.939 dionica. Od toga se 6.535 dionica odnosi na dionice dodijeljene u 2016. godini, a 404 dionice na dionice dodijeljene u 2015. godini.

BILJEŠKA 22 – PRIČUVE

<i>(u tisućama kuna)</i>	Pričuve /i/	Pričuve iz preračuna /ii/	Pričuve zaštite od rizika /ii/	Ukupno
1. siječnja 2017.	(6.670)	(85.310)	11.016	(80.964)
Tečajne razlike	-	21.424	-	21.424
Prijenos sa zadržane dobiti	22.578	-	-	22.578
Zaštita novčanog toka	-	-	(15.466)	(15.466)
31. prosinca 2017.	15.908	(63.886)	(4.450)	(52.428)
Tečajne razlike	-	(33.039)	-	(33.039)
Prijenos sa zadržane dobiti	1.417	-	-	1.417
Zaštita novčanog toka	-	-	2.422	2.422
31. prosinca 2018.	17.325	(96.925)	(2.028)	(81.628)

/i/ Pričuve se uglavnom odnose na statutarne pričuve koje su iskazane sukladno odredbama statuta Društva. Ove pričuve su raspodjeljive.

/ii/ Kretanja predstavljaju iznose koji pripadaju isključivo dioničarima Društva.

Komponente ostale sveobuhvatne dobiti:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Zaštita novčanog toka:		
Valutni forward ugovori		
Reklasificirano u račun dobiti i gubitka tijekom godine	4.316	(15.237)
Neto dobit/(gubitak) tijekom godine (osim za nedospjele ugovore)	(2.444)	1.297
Neto dobit/(gubitak) tijekom godine nedospjelih ugovora	550	(1.526)
	<u>2.422</u>	<u>(15.466)</u>

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 23 – OBVEZE PREMA DOBAVLJAČIMA I OSTALE OBVEZE

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Obveze prema dobavljačima	630.665	688.182
Obveze prema dobavljačima – povezane stranke (bilješka 30)	1.833	2.246
Ostale obveze	293.690	255.239
	<u>926.188</u>	<u>945.667</u>

Ostale obveze na dan 31. prosinca su kako slijedi:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Obveze za bruto plaće zaposlenima	48.951	51.128
Obveze prema državnim institucijama	(4.853)	(5.058)
Ukalkulirani troškovi	140.300	107.890
Ukalkulirani trošak neiskorištenih godišnjih odmora	19.905	17.340
Obveza prema povezanim stranama u svezi s primljenim kreditima (bilješka 30)	-	14.629
Ugovorna obveza	63.705	42.523
Obveze za otpremnine	3.569	713
Odgođeni prihodi	2.164	5.160
Obveza za dividendu	264	227
Ostalo	19.685	20.687
	<u>293.690</u>	<u>255.239</u>

Financijske obveze denominirane su u sljedećim valutama:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
EUR	353.757	393.855
HRK	324.228	309.638
RSD	143.554	123.762
Ostalo	56.982	71.629
	<u>878.521</u>	<u>898.884</u>

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 24 – OBVEZE PO PRIMLJENIM KREDITIMA

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Dugoročni krediti:		
Financijske ustanove /i/	606.036	935.481
Obveznice /ii/	199.846	199.710
Dugoročni dug	805.882	1.135.191
Kratkoročni krediti:		
Financijske ustanove /i/	472.262	545.936
Obveznice /ii/	124	124
	472.386	546.060
	1.278.268	1.681.251

/i/ Kreditni paket u visini od 307 milijuna eura odobren je u studenom 2012. godine od Europske banke za obnovu i razvoj (EBRD), Međunarodne financijske korporacije (IFC, članica grupe Svjetske Banke), Raiffeisenbank Austria Zagreb i Zagrebačke banke. Aranžman je strukturiran na način da je EBRD aranžirao kredit u iznosu od 232 milijuna eura, IFC je u paketu sudjelovao s kreditom od 50 milijuna eura, dok su preostalih 25 milijuna paralelno osigurale lokalne komercijalne banke. Sredstva iz ugovorenog paketa korištena su primarno za restrukturiranje bilance Grupe (272 milijuna eura), zatim za neobvezujuću liniju za unapređenje energetske učinkovitosti (10 milijuna eura od kojih je 5 milijuna eura iskorišteno u 2014. godini) te za financiranje radnog kapitala (25 milijuna eura).

U travnju 2016. godine, Grupa je potpisala ugovor s Europskom bankom za obnovu i razvoj (EBRD) i Međunarodnom financijskom korporacijom (IFC) vezan uz paket preostalog iznosa kredita (191,5 milijuna eura) čime su definirani povoljniji financijski uvjeti te je prolongirano dospjeće kredita za dvije godine, do 2021. godine.

U studenom 2018. godine, Grupa je potpisala dodatak ugovorima s Europskom bankom za obnovu i razvoj (EBRD) i Međunarodnom financijskom korporacijom (IFC) čime su definirani povoljniji financijski uvjeti vezani uz preostali kreditni paket.

Na dan 31. prosinca 2018. godine, 30 milijuna eura obvezujućih linija bilo je neiskorišteno (2017.: 17,8 milijuna eura).

/ii/ U lipnju 2016. godine Grupa je izdala korporativne obveznice u iznosu od 200 milijuna kuna po cijeni izdanja od 99,954% s kuponom od 3,125% godišnje uz polugodišnju isplatu kamata te konačnim dospjećem 17. lipnja 2021. godine. Svrha navedenih obveznica je financiranje radnog kapitala te refinanciranje obveznica koje su izdane u rujnu 2011. godine i dospjele 20. rujna 2016. godine.

Kreditni financijskih ustanova (uključujući povezane stranke) osigurani su zalogom nad nekretninama, postrojenjem i opremom (bilješka 13), nematerijalnom imovinom (bilješka 15) i udjelima u ovisnim društvima (Atlantic Trade d.o.o. Zagreb, Droga Kolinska d.d., Grand Prom d.o.o. Srbija i Soko Štark d.o.o.). Nadalje, na dio kredita od financijskih ustanova te na izdane obveznice primjenjuju se obveze definirane ugovorima o kreditu na temelju kojih je Grupa obvezna ispuniti određene ključne pokazatelje poslovanja poput pokrića ukupnog neto duga, pokrića kamata, pokrića novčanog toka i maksimalnih kapitalnih ulaganja. Na dan bilance sve obveze su ispunjene.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 24 – OBVEZE PO PRIMLJENIM KREDITIMA (nastavak)

Izloženost promjeni kamatne stope na primljene kredite sukladno ugovorenim datumima promjena kamatnih stopa na dan bilance je kako slijedi:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Fiksna kamatna stopa	237.035	211.686
Do 3 mjeseca	535.308	806.432
3 do 6 mjeseci	505.925	663.133
	<u>1.278.268</u>	<u>1.681.251</u>

Dinamika otplate dugoročnog duga je kako slijedi:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Od 1 do 2 godine	336.133	267.962
Od 2 do 5 godina	469.749	867.229
	<u>805.882</u>	<u>1.135.191</u>

Prosječna godišnja efektivna kamatna stopa na primljene kredite od financijskih ustanova na dan bilance bila je 1,63% (2017.: 2,26%). Godišnja efektivna kamatna stopa na obveznice na dan bilance bila je 3,19% (2017.: 3,19%).

Knjigovodstveni iznosi i fer vrijednost dugoročnog duga na dan 31. prosinca 2018. godine bili su kako slijedi:

	<u>Knjigovodstveni iznosi</u>	<u>Fer vrijednost</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Dugoročni dug		
Financijske ustanove	606.036	606.036
Obveznice	199.846	200.120
	<u>805.882</u>	<u>806.156</u>

Fer vrijednost primljenih kredita od banaka i financijskih ustanova izračunata je na temelju diskontiranog novčanog toka primjenom kamatne stope od 1,63% (2017.: 2,26%).

Knjigovodstveni iznos kredita i obveznica preračunat je iz sljedećih valuta:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
HRK	364.936	432.027
EUR	904.692	1.239.417
USD	8.640	8.609
Ostalo	-	1.198
	<u>1.278.268</u>	<u>1.681.251</u>

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 25 – ODGOĐENI POREZ

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Odgođena porezna imovina:		
- koju je moguće upotrijebiti poslije više od 12 mjeseci	19.610	19.222
- koju je moguće upotrijebiti u razdoblju od 12 mjeseci	12.333	12.943
	<u>31.943</u>	<u>32.165</u>
Odgođena porezna obveza:		
- koju je moguće upotrijebiti poslije više od 12 mjeseci	(159.056)	(159.869)
- koju je moguće upotrijebiti u razdoblju od 12 mjeseci	(1.381)	(2.783)
	<u>(160.437)</u>	<u>(162.652)</u>
Odgođena porezna obveza – neto	<u>(128.494)</u>	<u>(130.487)</u>

Odgođena porezna imovina priznaje se za prenesene porezne gubitke i porezne prihode do visine za koju je vjerojatno da će ovi iznosi biti realizirani kroz buduću oporezivu dobit pripadajućih društava u Grupi.

Grupa nije priznala odgođenu poreznu imovinu po osnovi poreznih gubitaka u iznosu od 39.798 tisuća kuna (2017.: 50.638 tisuća kuna) nastalih u ovisnim društvima, a koji se mogu realizirati kroz buduću oporezivu dobit društava. Odgođena porezna imovina koja bi proizašla iz ovih gubitaka nije priznata budući da nije vjerojatno da će u budućnosti postojati oporeziva dobit kroz koju bi se privremene razlike realizirale. Porezni gubici u iznosu od 83.923 tisuće kuna (2017.: 130.205 tisuća kuna) ističu kroz sljedećih 5 godina dok porezni gubici u iznosu od 78.162 tisuća kuna (2017.: 96.277 tisuća kuna) imaju neograničeni vijek korištenja.

Odgođena porezna imovina

<i>(u tisućama kuna)</i>	<u>Porezni gubici</u>	<u>Rezerviranja</u>	<u>Ostalo</u>	<u>Ukupno</u>
Stanje 1. siječnja 2017.	15.832	8.222	23.239	47.293
Porez (na teret)/u korist računa dobiti i gubitka (bilješka 11)	(13.376)	3.586	(4.825)	(14.615)
Porez (na teret)/u korist ostale sveobuhvatne dobiti	-	(274)	327	53
Prodaja podružnica	-	(81)	(162)	(243)
Tečajne razlike	(63)	84	(344)	(323)
Stanje 31. prosinca 2017.	2.393	11.537	18.235	32.165
Porez (na teret)/u korist računa dobiti i gubitka (bilješka 11)	986	1.063	1.819	3.868
Porez (na teret)/u korist ostale sveobuhvatne dobiti	-	(6)	(321)	(327)
Prodaja podružnica	-	(358)	100	(258)
Ostale promjene	-	-	(2.671)	(2.671)
Tečajne razlike	(602)	(75)	(157)	(834)
Stanje 31. prosinca 2018.	2.777	12.161	17.005	31.943

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 25 – ODGOĐENI POREZ (nastavak)

Odgođena porezna obveza

<i>(u tisućama kuna)</i>	Dobici od svođenja na fer vrijednost	Višak fer vrijednosti imovine stečene poslovnim kombinacijama	Ostalo	Ukupno
Stanje 1. siječnja 2017.	3.348	167.645	818	171.811
Porez na teret/(u korist) računa dobiti i gubitka (bilješka 11)	-	(5.778)	(83)	(5.861)
Porez na teret/(u korist) ostale sveobuhvatne dobiti	(3.341)	-	-	(3.341)
Prodaja podružnice	-	(250)	250	-
Tečajne razlike	(7)	3	47	43
Stanje 31. prosinca 2017.	-	161.620	1.032	162.652
Porez na teret/(u korist) računa dobiti i gubitka (bilješka 11)	-	(2.662)	(57)	(2.719)
Porez na teret/(u korist) ostale sveobuhvatne dobiti	-	-	247	247
Ostale promjene	-	-	(903)	(903)
Tečajne razlike	-	1.420	(260)	1.160
Stanje 31. prosinca 2018.	-	160.378	59	160.437

BILJEŠKA 26 – REZERVIRANJA

<i>(u tisućama kuna)</i>	Rezerviranja za naknade zaposlenima	Rezerviranja za sudske sporove	Rezerviranja za garancije	Ostala rezerviranja	Ukupno
Stanje 31. prosinca 2017.	78.563	22.786	797	1.780	103.926
Analiza ukupnih rezerviranja:					
Dugoročni dio	35.291	13.805	-	1.360	50.456
Kratkoročni dio	43.272	8.981	797	420	53.470
Stanje 1. siječnja 2018.	78.563	22.786	797	1.780	103.926
Povećanja	47.490	39.143	-	14.619	101.252
Iskorišteno tijekom godine	(36.039)	(423)	-	-	(36.462)
Prodaja podružnica	(1.277)	-	-	-	(1.277)
Ukinuto tijekom godine	(6.034)	(244)	(785)	(430)	(7.493)
Trošak kamata	178	-	-	-	178
Tečajne razlike	(701)	(185)	(12)	(44)	(942)
Stanje 31. prosinca 2018.	82.180	61.077	-	15.925	159.182
Analiza ukupnih rezerviranja:					
Dugoročni dio	38.834	14.067	-	5.860	58.761
Kratkoročni dio	43.346	47.010	-	10.065	100.421

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 26 – REZERVIRANJA (nastavak)

Sudski sporovi

Grupa je napravila rezervaciju u iznosu 38.529 tisuća kuna temeljem ugovora o prodaji udjela u društvu Neva d.o.o., čiji su udjeli prodani u 2018. godini. Naime, Društvo se temeljem navedenog ugovora o kupoprodaji udjela obvezalo kupcu nadoknaditi eventualne dodatno utvrđene porezne obveze po sporu društva Neva d.o.o. sa Poreznom upravom koji je u trenutku kupoprodaje bio u tijeku pred Upravnim sudom. S obzirom da je u 2018. godini Upravni sud donio negativnu odluku u ovome sporu, Društvo je rezerviralo navedeni iznos. Obveza plaćanja se odgađa do rješenja žalbe Visokom Upravnom sudu koje je društvo Neva d.o.o. podnijela u ovome sporu.

Dodatno uz prethodnog navedeno, Grupa je tijekom redovnog poslovanja bila tuženik, odnosno tužitelj u sudskim sporovima koji su u tijeku. Prema mišljenju Uprave Grupa neće imati materijalnih gubitaka po ovim sporovima iznad iznosa za koje su izvršena rezerviranja na dan 31. prosinca 2018. godine.

Primanja radnika

Ovo rezerviranje odnosi se na procijenjena dugoročna primanja radnika vezano uz otpremnine i jubilarne nagrade, što je definirano Kolektivnim ugovorom, te na bonuse radnicima. Dugoročni iznos rezerviranja odnosi se na procijenjena stečena prava na otpremnine i jubilarne nagrade koje će biti isplaćene nakon 31. prosinca 2019. godine. Kratkoročni iznos primanja radnika sastoji se od godišnjih bonusa radnicima te jubilarnih nagrada i otpremnina u iznosu od 2.671 tisuća kuna koji će biti isplaćeni u razdoblju od 12 mjeseci nakon datuma bilance.

Ostala rezerviranja

Ostala rezerviranja se uglavnom odnose na procijenjene ugovorne obveze po osnovi ugovora o nabavi.

BILJEŠKA 27 – PREUZETE OBVEZE

Ugovorena, a nerealizirana kapitalna ulaganja su na dan 31. prosinca 2018. godine iznosila 25.958 tisuća kuna za nekretnine, postrojenja i opremu (2017.: 7.300 tisuća kuna) te 195 tisuća kuna za nematerijalnu imovinu (2017.: 2.397 tisuće kuna). Ugovorene obveze za nabavu proizvoda po osnovi ugovora o nabavi su na dan 31. prosinca 2018. godine iznosile 41.441 tisuću kuna (2017.: HRK 74.288 tisuća kuna).

Grupa je ugovorila neraskidive operativne najmove za određena prodajna mjesta, urede i skladišta. Trajanje tih ugovora je između tri i deset godina te je većina njih obnovljiva po isteku trajanja pod tržišnim uvjetima. Grupa je također ugovorila raskidive operativne najmove za određene nekretnine, postrojenja i opremu. U slučaju raskida ovih ugovora Grupa mora obavijestiti najmodavca tri do šest mjeseci unaprijed.

Trošak zakupnine nastao tokom godine iskazuje se na teret računa dobiti i gubitka (bilješka 8).

Ukupna buduća minimalna plaćanja najma proizašla iz neraskidivih ugovora o operativnom najmu opreme, vozila i poslovnih prostora su kako slijedi:

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Do jedne godine	60.568	49.152
Od jedne do pet godina	185.606	113.463
Više od pet godina	116.104	4.682
	<u>362.278</u>	<u>167.297</u>

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 28 – POSLOVNE KOMBINACIJE I PRODAJA PODRUŽNICA

/i/ U 2018. godini Atlantic Grupa nastavlja provoditi svoj strateški program dezinvestiranja „non-core“ malih poslovnih operacija te je odlučila prodati društvo Neva d.o.o. tvrtki Magdis d.o.o. i društvo Atlantic Brands GmbH, Frankfurt tvrtki Genuport Trade GmbH. Obje transakcije prodaje realizirane su krajem rujna 2018. godine. Prodajna cijena je djelomično isplaćena do kraja 2018. godine, a ostatak će biti isplaćen tijekom 2019. godine. Grupa je uz navedene transakcije iskazala i rezervaciju po sudskom sporu vezanom uz Nevu d.o.o. te je ostvarila neto negativan utjecaj od 21,2 milijuna kuna.

Primljena naknada i potraživanja za prodaju podružnica
(u tisućama kuna)

Novac	34.059
Potraživanja	27.411
Ukupni primici od prodaje	61.470

Sadašnja vrijednost prodane neto imovine	(43.068)
Troškovi transakcije	(1.083)
Rezervacije za sudski spor	(38.529)
Gubitak od prodaje podružnica	(21.210)

Sadašnja vrijednost neto imovine prodanih podružnica na dan
30. rujna 2018. (u tisućama kuna)

Nekretnine, postrojenja i oprema	21.152
Nematerijalna imovina	16
Odgodena porezna imovina	258
Potraživanja za porez na dobit	787
Zalihe	17.644
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	19.829
Novac i novčani ekvivalenti	3.997
Rezerviranja	(1.277)
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(19.338)
	43.068

Novčani tok od prodaje podružnica
(u tisućama kuna)

Primljena naknada u novcu	34.059
Novac u prodanim podružnicama	(3.997)

Primici od prodaje podružnica – neto

30.062

Prodane podružnice su u razdoblju od 1. siječnja do 30. rujna 2018. godine u konsolidiranom računu dobiti i gubitka ostvarile 97.421 tisuća kuna prihoda i 3.619 tisuća kuna gubitka.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINANCIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 28 – POSLOVNE KOMBINACIJE I PRODAJA PODRUŽNICA (nastavak)

/ii/ U svrhu daljnjeg restrukturiranja i pojednostavljivanja poslovanja segmenta sportske i aktivne prehrane te fokusa na vlastite brendove, Atlantic U 2017. godini Grupa je odlučila prodati tvornice u Njemačkoj (Bleckede) i Hrvatskoj (Nova Gradiška) i s njima povezanu uslužnu proizvodnju za treće strane (private label) belgijskoj tvrtki Aminolabs Group, dok su strateški brandovi Multipower, Champ i Multaben izdvojeni u zasebnu poslovnu jedinicu te su ostali u 100 postotnom vlasništvu Atlantic Grupe. Transakcija prodaje i isplata dijela kupoprodajne cijene realizirani su 31. listopada 2017. godine, dok će ostatak biti isplaćen kroz dvije godine od transakcije. Grupa je od navedene transakcije ostvarila dobit u iznosu od 64.868 tisuća kuna.

Primljena naknada i potraživanja za prodaju podružnica na 31. prosinca 2017.

(u tisućama kuna)

Novac	150.031
Potraživanja	59.587
Ukupni primici od prodaje	209.618
Sadašnja vrijednost prodane neto imovine	(142.749)
Troškovi transakcije	(2.001)
Dobit od prodaje podružnica	64.868

Knjigovodstvena vrijednost prodane neto imovine prodanih podružnica na dan 31. listopada 2017.

(u tisućama kuna)

Nekretnine, postrojenja i oprema	81.542
Nematerijalna imovina	1.566
Odgođena porezna imovina	243
Zalihe	64.456
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	57.901
Novac i novčani ekvivalenti	20.689
Rezerviranja	(2.921)
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(80.727)
	142.749

Novčani tok od prodaje podružnica

(u tisućama kuna)

Primljena naknada u novcu	150.031
Novac u prodanim podružnicama	(20.689)
Primici od prodaje podružnica – neto od novca u prodanim podružnicama	129.342

Dodatno su ugovorom o prodaji dogovorene potencijalne naknade i Grupa će potencijalno ostvariti dodatnu dobit od prodaje u iznosu do 36.065 tisuća kuna (4.800 tisuća eura) ukoliko se u naredne dvije godine postignu određeni profitni ciljevi.

Prodane podružnice su u razdoblju od 1. siječnja do 31. listopada 2017. godine u konsolidiranom računu dobiti i gubitka ostvarile 184.797 tisuća kuna prihoda i 14.922 tisuća kuna dobiti.

Tijekom 2018. godine Grupa je naplatila 29.449 tisuća kuna potraživanja po osnovi prodaje tvornica u 2017. godini te je također ostvarila i dodatnu dobit od prodaje tvornica u iznosu od 1.647 tisuća kuna.

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 28 – POSLOVNE KOMBINACIJE I PRODAJA PODRUŽNICA (nastavak)

/iii/ U 2017. godini je prethodnom vlasniku Foodlanda d.o.o. isplaćen iznos od 2.207 tisuća kuna, na temelju postignutih prodajnih ciljeva navedenih u ugovoru o stjecanju. Preostali je višak potencijalnih naknada, u iznosu od 1.194 tisuća kuna, otpisan i iskazan u sklopu pozicije ostali dobiti – neto.

/iv/ Tijekom godine završene 31. prosinca 2017. godinu Grupa je isplatila dodatni iznos od 1.906 tisuća kuna manjinskim dioničarima ovisnog društva Soko Štark d.o.o. u skladu s odlukom Visokog kasacionog suda u Beogradu. Nominalni iznos od 1.126 tisuća kuna je evidentiran kao transakcija s manjinskim interesom unutar kapitala dok je preostali plaćeni iznos, koji se odnosi na zateznu kamatu teretio račun dobiti i gubitka.

BILJEŠKA 29 – NOVAC GENERIRAN POSLOVANJEM

	<u>Bilješka</u>	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
Neto dobit		244.218	276.224
Porez na dobit	11	72.340	80.685
Amortizacija i umanjenje vrijednosti	13,14, 15, 2.24	179.113	175.758
Dobit od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme	9	(291)	(1.712)
Dobit od prodaje financijske imovine po fer vrijednosti kroz OSD	9	-	(434)
Dobit od prodaje podružnica, neto od transakcijskih troškova	9	19.563	(64.868)
Ispravak vrijednosti kratkotrajne imovine		42.027	56.849
Tečajne razlike – neto		132	(12.256)
Povećanje/smanjenje rezerviranja za rizike i troškove	26	20.625	(976)
(Dobici)/gubici od svođenja na fer vrijednost financijske imovine	9	(13.233)	1.085
Isplate s temelja dionica	21	3.772	5.605
Prihodi od kamata		(1.729)	(4.916)
Rashodi od kamata	10	57.160	73.117
Ostale nenovčane promjene, neto		(41)	(2.452)
Promjene u radnom kapitalu:			
Smanjenje/(povećanje) zaliha		13.988	(14.247)
Smanjenje kratkoročnih potraživanja		61.695	23.601
Smanjenje kratkoročnih obveza		(65.515)	(85.987)
Novac generiran poslovanjem		633.824	505.076

BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.

BILJEŠKA 30 – ODNOSI S POVEZANIM STRANKAMA

Grupa ostvaruje transakcije sa sljedećim povezanim strankama: značajnim dioničarima i ostalim društvima u vlasništvu ili pod kontrolom krajnjeg vlasnika Društva („ostale povezane stranke“).

Poslovne transakcije s povezanim strankama koje se odnose na stanja u bilanci na dan 31. prosinca 2018. godine i na dan 31. prosinca 2017. godine i stavke računa dobiti i gubitka za godine koje su tada završile iskazane su kako slijedi:

<i>(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)</i>	<u>Bilješke</u>	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
POTRAŽIVANJA			
Kratkoročna potraživanja			
Ostale povezane stranke	18	83.033	105.089
OBVEZE			
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze			
Dioničari	23	-	14.629
Ostale povezane stranke	23	1.833	2.246
		<u>1.833</u>	<u>16.875</u>
PRIHODI			
Prihodi od prodaje			
Ostale povezane stranke		496.026	482.721
Ostali prihodi			
Ostale povezane stranke		1.310	1.296
RASHODI			
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje			
Ostale povezane stranke	7	4.271	4.902
Ostali troškovi poslovanja			
Ostale povezane stranke	8	2.157	2.220
Rashodi od financiranja - neto			
Dioničari	10	7.219	14.629

Naknade Upravi

U 2018. godini članovi Uprave po osnovi plaće i naknade za članstvo u nadzornom odboru operativnih društava te godišnjeg bonusa zaprimili su ukupan bruto iznos od 11.943 tisuća kuna (2017.: 18.813 tisuća kuna).

BILJEŠKA 31 – REVIZORSKE NAKNADE

Naknade za reviziju financijskih izvještaja Grupe iznosile su 2.447 tisuća kuna (2017.: 2.238 tisuća kuna), dok su naknade za ostale usluge iznosile 63 tisuća kuna (2017.: 135 tisuća kuna). Ostale usluge odnose se na usluge savjetovanja, edukacije te na dogovorene postupke izračuna ključnih pokazatelja poslovanja.

ATLANTIC GRUPA d.d.**BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE****ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2018.**

BILJEŠKA 32 – OVISNA DRUŠTVA

Grupu čini Društvo i sljedeća ovisna društva u kojima Društvo posjeduje vlasnički udjel veći od 50% i kontrolu:

	2018.	2017.
Cedevita d.o.o., Hrvatska	100%	100%
Neva d.o.o., Hrvatska (prodano u 2018.)	-	100%
Atlantic Trade d.o.o., Hrvatska	100%	100%
- Droga Kolinska d.d., Slovenija	100%	100%
- Soko Štark d.o.o., Srbija	100%	100%
- Foodland d.o.o., Srbija (pripojeno Soko Štarku d.o.o.)	-	100%
- Argeta d.o.o., Bosna i Hercegovina	100%	100%
- o.o.o. Atlantic Brands, Rusija	100%	100%
- Grand Prom d.o.o., Srbija	100%	100%
- Unikomerc d.o.o., Srbija	100%	100%
- Grand Prom d.o.o., Bosna i Hercegovina	100%	100%
- Droga Kolinska d.o.o.e.l., Makedonija	100%	100%
- Atlantic Brands d.o.o., Srbija	100%	100%
- Atlantic Trade d.o.o., Slovenija	100%	100%
- Atlantic Trade d.o.o., Makedonija	75%	75%
- Bionatura bidon vode d.o.o., Hrvatska	100%	100%
Fidifarm d.o.o., Hrvatska	100%	100%
- Atlantic Pharmacentar d.o.o., Hrvatska	100%	100%
- ZU Ljekarne Farmacia, Hrvatska	100%	100%
- Farmacia - specijalizirana prodavaonica d.o.o., Hrvatska	100%	100%
Montana Plus d.o.o., Hrvatska	100%	100%
Hopen Investments, BV, Nizozemska	100%	100%
- Tripoint GmbH, (ranije AKTIVKOST Handelsgesellschaft mbH), Njemačka	100%	100%
- Atlantic Management GmbH, Njemačka	100%	100%
Atlantic Multipower UK Ltd, Velika Britanija (likvidirano)	-	100%
- Sport Direct Ltd, Velika Britanija (likvidirano)	-	100%
Atlantic Multipower Srl, Italija (u procesu likvidacije)	100%	100%
Atlantic Multipower Iberica, Španjolska (u procesu likvidacije)	100%	100%
Atlantic Brands GmbH, Austrija	100%	100%
Atlantic Brands GmbH, Njemačka (prodano u 2018.)	-	100%

Uprava Atlantic Grupe d.d. (dalje u tekstu: Atlantic Grupa ili Društvo), sukladno odredbama članaka 250.a, 250.b, 300.a i 300.b Zakona o trgovačkim društvima te članaka 462. i 463. Zakona o tržištu kapitala, na svojoj sjednici održanoj dana 28. ožujka 2019. donijela je sljedeću

ODLUKU

- I. Utvrđuje se Godišnje izvješće društva Atlantic Grupa d.d., sve u tekstu „GODIŠNJE IZVJEŠĆE 2018.“ koje čini privitak ove Odluke.
- II. Utvrđuju se revidirani nekonsolidirani i konsolidirani Godišnji financijski izvještaji za 2018. godinu, koje čine: izvještaj o financijskom položaju (bilanca), račun dobiti i gubitka, izvještaj o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti, izvještaj o novčanim tokovima, izvještaj o promjenama kapitala i bilješke uz financijske izvještaje, sve u tekstu koji čini sastavni dio Izvještaja iz točke I. ove Odluke.
- III. Utvrđuje se da je revizor Ernst & Young d.o.o. iz Zagreba, Radnička cesta 50, sačinio revizorska izvješća za 2018. godinu, sve u tekstu koji čini sastavni dio Izvještaja iz točke I. ove Odluke.
- IV. Utvrđuje se Izvješće Uprave o stanju Društva / Izvještaj rukovodstva za period od 01.01.2018. do 31.12.2018. godine, sve u tekstu koji čini sastavni dio Izvještaja iz točke I. ove Odluke.
- V. Sukladno članku 463. Zakona o tržištu kapitala Uprava Društva donosi odluku o objavi izvještaja iz točaka I., II. i III. te se naznačuje da Nadzorni odbor još nije odlučivao o istima, odnosno, da na iste još nije dana suglasnost nadležnog organa izdavatelja Atlantic Grupa d.d.
- V. Sukladno odredbi članka 300. b Zakona o trgovačkim društvima:
 1. Nadzornom odboru Društva podnijet će se izvještaji iz točaka II. i IV. ove Odluke na ispitivanje i predložiti da na te Izvještaje Nadzorni odbor dade suglasnost na sjednici zakazanoj prema objavljenom kalendaru događanja (06. i 07. svibnja 2019.);
 2. Dostavlja se Nadzornom odboru Društva revizorsko izvješće iz točke III. ove Odluke radi zauzimanja stava na sjednici zakazanoj prema objavljenom kalendaru događanja (06. i 07. svibnja 2019.);
 3. Po donošenju odluke Nadzornog odbora iz točaka 1. i 2., Uprava Društva će istovremeno, na sjednici Nadzornog odbora zakazanoj prema objavljenom kalendaru događanja (06. i 07. svibnja 2019.), Nadzornom odboru uputiti Prijedlog odluke o upotrebi dobiti radi zauzimanja stava;
 4. Odluka Nadzornog odbora Društva o davanju suglasnosti na godišnje izvještaje i

posljedično usvojeni prijedlog Uprave i Nadzornog odbora o upotrebi dobiti, objavit će se sukladno članku 463. stavku 4. Zakona o tržišta kapitala.

Atlantic Grupa d.d.



Emil Tedeschi, Predsjednik Uprave

A



ATLANTIC GRUPA D.D.
Miramarska 23
10000 Zagreb, Hrvatska

Informacije
tel. +385 1 2413 900
fax. +385 1 2413 901
mail.grupa@atlanticgrupa.com