



I. ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ

1. Општи податоци

Назив: Друштво за производство и промет Винарска Визба Попова Кула АД
Демир Капија
Седиште и адреса: Булевар на виното бр.1 Демир Капија
Телефон и факс: 02-3216-716, 02-3228-781
Адреса на електронска пошта: contact@popovakula.com.mk
Адреса на интернет страница: www.popovakula.com.mk

2. Правен статус

Матичен број во Државен завод за статистика: 6100937
Шифра на дејност: 11.02
Опис на дејноста: Производство на вино
Број на решение од Централен Регистар: 30120060004139
Датум на основање: 29.03.2006
Статусни промени: 16.05.2007 преобразба во АД
Број на подружници: 7
Број на вработени на последниот ден од годината: 36
Систем на управување на друштвото: Едностепен систем на управување
Име и презиме ЕМБ на прокуристот-нема

3. Податоци за капиталот и промени во капиталот на друштвото

Вкупен износ на основната главнина: 166.050.000,00
Број на издадени акции:
-обични акции 2.700.000
-приоритетни акции - 0
Номинална вредност по акција: 61,5 ден
Втора емисија на акции – нема
Дали во периодот за кој се известува е извршена поделба на акциите на акционерското друштво и податоци во врска со тоа – не е извршена поделба на акциите
Број на акционери на последниот ден во годината: 760
Број и процент на сопствени обични и приоритетни акции – 2.700.000 обични акции
Податоци за стекнување на сопствени акции од страна на акционерското друштво – нема
Податоци за какви било значајни промени што биле содржани во проспектоот доколку акционерското друштво издало проспект во последните 12 месеци – нема

Меѓународен идентификациски број на акциите ИСИН: MKROPK101014

Сметки на друштвото и назив на депонентните банки кај кои се отворени:

- Шпаркасе Банка АД Скопје 250-0000001999-31
- НЛБ Тутунска Банка АД Скопје 210-0610093701-40
- Централно Кооперативна Банка АД Скопје 320-1000045677-31
- Еуростандард Банка АД Скопје 370-0111001761-13

4. Финансиски податоци и финансиска состојба на друштвото

Цена на обични акции (највисока и најниска)- највисока 15 а најниска 12 МКД

Цена на приоритетни акции- нема

Пазарна капитализација доколку со акциите се тргува на берза или на организиран пазар на 31.12.2016- 32.400.000,00 МКД

Промена на сметководствени политики- нема

Датум на одржување на Акционерско собрание- 09.06.2016

Име и презиме, на членовите на Одборот на директори и процентуално учество на секој од нив во основната главнина на Друштвото:

1.Златко Данев роден на 14.10.1969 година во Кавадарци - Македонец
Од 2009 година на наоѓа на позицијата Неизвршен член на Одборот на Директори на ВВ Попова Кула АД Демир Капија. Поседува 2433 обични акции или 0,09% од основната главнина. Акциите ги има стекнато со трговска трансакција.

2.Зоран Колев роден на 11.01.1966 година во Скопје-Македонец. Од 16.05.2007 година се наоѓа на позицијата Неизвршен член на Одборот на Директори на ВВ Попова Кула АД Демир Капија. Поседува 15000 обични акции или 0,55% од основната главнина. Акциите ги има стекнато со трговска трансакција.

3.Григори Поповски роден на 02.04.1952 година во Шчечин, Полска - Македонец. Од 16.05.2007 година се наоѓа на позицијата Претседател на Одборот на Директори на ВВ Попова Кула АД Демир Капија. Поседува 84809 обични акции или 3,14% од основната главнина. Акциите ги има стекнато со трговска трансакција.

4.Јордан Трајков роден на 02.02.1969 година во Кавадарци- Македононец. Од 05.06.2014 година се наоѓа на позицијата Извршен Директор на ВВ Попова Кула АД Демир Капија. Поседува 153 обични акции или 0,005% од основната главнина. Акциите ги има стекнато со трговска трансакција.

5.Климе Бабунски роден на 1958 година во Велес- Македонец
Од 08.06.2015 година на наоѓа на позицијата Неизвршен член на Одборот на Директори на ВВ Попова Кула АД Демир Капија. Поседува 15730 обични акции

или 0,58% од основната главнина. Акциите ги има стекнато со трговска трансакција.

1. Физички или правни лица кои поседуваат повеќе од 5% од акциите со право на глас

-Друштво за производство, промет и консалтинг ИНТЕКО ДОО Скопје
ул. Даме Груев 5-7/14
ЕМБ: 5781795
поседува 50,58% од акциите со право на глас.

2. Договори за наградување

-Ниту еден член на Одборот на директори или пак лице со посебни одговорности и овластувања нема потпишано договор за наградување.

3. Трансакции на Друштвото со поврзани лица

- Попова Кула АД Демир Капија - ИНТЕКО ДОО Скопје:

- ИНТЕКО му пружа сметководствени услуги на Друштвото и фактурира за тие услуги;

- Popova Kula Polska Sp.z.o.o. – Попова Кула АД Демир Капија

-Попова Кула АД Демир Капија извезува вино во Полска преку своја фирма Попова Кула Полска.

- Попова Кула АД Демир Капија-Станушина Дооел Демир Капија

- Станушина ДООЕЛ во текот на 2016 има издадено ф-ра за продадено грозје на ВВ Попова Кула АД.

- ВВ Попова Кула АД во текот на 20156 година има издадено фактури кон Станушина ДООЕЛ, а на основа лозови прачки и средства за заштита.

- ВВ Попова Кула АД во текот на 2016 година има дадено позајмица по договор на Станушина ДООЕЛ.

4. Политика на дивиденда

Поради развојно ориентираните планови на Друштвото, не постојат планови за исплаќање на дивиденда се до заокружување на планирани инвестиции и постигнување на позитивни готовински текови од оперативни активности.

5. Деловни активности кои имаат значително влијание на пазарната цена на хартиите од вредност.

Назив на берзата или друг организиран пазар на кој се тргува со хартиите од вредност на

- Македонската Берза на долгорочни хартии од вредност.

Информација за котација на хартии од вредност на друштвото и назив на берзата на која котираат

-Македонска Берза

Правни прашања – Се водат неколку правни спорови за кои сметаме дека Друштвото ќе ги добие а чија вредност е помала од 5% од вредноста на капиталот на друштвото определена врз основа на последните ревидирани годишни финансиски извештаи.

Останати значајни прашања кои влијаат на цената на хартиите од вредност

- нема

6. Анализа и образложение на деловните резултати и програма за развој на акционерското друштво.

I. ПРОДАЖБА И МАРКЕТИНГ

A) Продажба странски пазари.

Својата деловна стратегијата за постојано отворање на нови странски пазари и изнаоѓање нови деловни партнери на странските пазари Друштвото ја продолжи и во деловната 2016 година:

- Друштвото во деловната 2016 година за првпат од своето работење отпочна соработка и оствари продажба во Хрватска;
- По неколкугодишното отсуството од пазарот на Босна повторно започна со продажба на своите производи на овој пазар преку нова фирма купувач со седиште во Бања Лука;
- Исто така отпочна соработка со нов купувач во Чешка, се работи за купувач којшто е во сегментот хотелиерство и туризам и којшто производите на Друштвото ќе ги користи во својот капацитет. Се надеваме дека оваа соработка ќе продолжи понатаму, посебно што купувачот искажа интерес да ја прошири својата работата со производите на Друштвото и кон други деловни субјекти на чешкиот пазар.
- Во Холандија покрај продажбата кон своите постојани деловни партнери, оствари продажба кон нов купувач и тоа во сегментот производи со приватна етикета за фирми кои производите ги користат како подароци, при што сакаме да напоменеме дека фирмата купувач беше многу задоволна од финалниот производ и комплетната услуга, па се надеваме дека оваа соработка ќе се повтори и во наредната година, а исто така се надеваме дека е можно да се појават и други купувачи заинтересирани за овој тип на соработка.

Продажбата на Друштвото на останатите странски пазари на кои ги пласира своите производи продолжи и во деловната 2016 година со исклучок на:

- Канада каде заради лична одлука на партнерот во Канада да се повлече од бизнисот со вино, друштвото не оствари продажба на своите производи на овој пазар. Практично во овој момент Друштвото нема постојан купувач на своите производи на тој пазар, ова го сметаме за многу негативно од причина што отпочнувањето на продажба на канадскиот пазар заради карактеристиките на овој пазар каде што продажбата на алкохол, вклучително и продажбата на вино е под државен монопол бараше многу време и процедура.
- Кина каде продажбата во однос на деловната 2015 година се намали за повеќе од 73% (продажба која се релизира кон купувач во Кина но преку негов деловен партнер во Македонија).

Во однос на продажбата на странските пазари како значајни би сакле да ги издвоиме:

- Повторената продажба на пазарот на САД, која заради типот на производите кои се продаваат на овој пазар е посебно важна за Друштвото ;
- Продажбата остварена на пазарот во Полска, каде по лошата деловна 2014 година кога Друштвото не реализира никаква продажба на пазарот во Полска, со продажбата остварена во 2016 година се продолжи позитивниот тренд на постепено враќање на продажбата на овој многу значаен пазар за Друштвото.

Продажбата на грозје кон купувачот од Црна Гора продолжи и во 2016 година.

Континураната работа на отварање нови пазари во странство и изнаоѓање нови партнери во странство овозможи да се амортизира значајното негативно влијание од престанувањето на соработката со партнерот во Канада и намалената продажба на кинескиот пазар и овозможи Друштвото во 2016 година да оствари зголемена продажба во однос на 2015 година од цца. 4,66%.

Б) Продажба домашен пазар.

- Како резултат на направеното стратешко планирање кон крајот на 2013 година и неговото дополнување во 2014 година Друштвото во своето работење во 2016 година исто како и во 2015 година продолжи да дава посебен акцент и особено да ги интензивира своите активности на полето на винскиот туризам.

Ваквите зголемени активности допринесоа за пораст на остварената продажба во винскиот туризам во 2016 година во однос на 2015 година и тоа за цца. 4,6%. Сметаме дека продажбата во винскиот туризам ќе беше уште подобра, но случувањата околу изборите кои се одржаа во Декември 2016 значително влијаеа на остварената продажба во месец Декември.

Овде би сакале да напоменеме дека иако оваа продажба ја рачунаме како продажба остварена на домашен пазар, со оглед на тоа што значителен број на гостите што ја посетуваат Попова Кула се од странство, тоа значи дека и приходите оставарени од продажбата кон нив се всушност еден вид приходи остварени од извоз, земајќи во предвид дека туризмот со странски гости е невидлив извоз.

- Останатата продажба на домашен пазар остварена во 2016 година забележа намалување во однос на остварената продажба во 2015 година и тоа за околу 41,54%.

Ова намалување најмногу се должи на:

- Запирањето на продажба на сувомесни производи кои друштвото ги увезуваше од партнерот од Црна Гора. Ова запирање на продажбата е заради технички и административни работи кои партнерот во Црна Гора треба да ги заврши во надлежните институции во својата матична земја;

- Изоставувањето на продажбата на своите производи кон поголем купувач во земјата, работа која е договорена и се очекува да се реализира во текот на 2017 година;

- Отежнатата соработка со големите ланци маркети во кои Друштвото ги продава своите производи односно Веро и Рамсторе. Отежнатата соработка е заради постојаната промена на условите на соработка од страна на овие партнери и нееднаквиот статус на партнерите во процесот на преговори наметнат од нива страна.

- Намалената продажба остварена од дистрибутерите, а која е резултат на затегнатите услови во поглед на финансиската дисциплина побарана од Друштвото.

В) Маркетинг и промоција.

Друштвото во текот на деловната 2016 година ги презема следниве промотивни активности насочени кон зголемување на својата продажба:

- Посета на својот купувач во САД.

Беа остварени две посети, кои беа со цел промовирање на производите на овој пазар, во рамки на посетите беа реализирани повеќе посети на постојни купувачи, како и потенцијални купувачи таргетирани од нашиот партнер, при што беа направени промоции и дегустации на производите кои беа добро организирани, добро посетени и со добар ефект;

- Учество преку своите деловни партнери во странство на презентациите на Македонското вино во Холандија, Данска и Шведска.

- Учество на саем во Кина.

- Со свои производи учествуваше на меѓународен натпревар во Јапонија каде виното Темјаника берба 2014 доби златен медал и Романија каде виното Темјаника берба 2015 доби сребрен медал.

- Во месеците Ноември и Декември зема учество на промотивни летоци во Веро и Рамстор маркетингите.

- Со цел промоција на својата понуда во винскиот туризам зема учество на саемот за туризам во Белград - Република Србија, Софија - Република Бугарија и на неколку пати организираше промотивна продажба на својот туристички капацитет преку интернет порталот Групер Македонија; значително ги интензивира своите активности на полето на продажбата и маркетингот преку интернет и разните социјални мрежи.

II. ОПЕРАТИВА.

Во 2016 година ВВ Попова Кула АД откупи 223 тони различни сорти на грозје од локални производители со кои има долгогодишна соработка. Еден дел или околу 78 тони грозје беа извезени во Црна Гора.

По успешно завршената берба се произведија 90.460 литри високо квалитетни вина.

.

III. ФИНАНСИИ

Во 2015 година ВВ Попова Кула АД Демир Капија оствари вкупни приходи од 48.312.691,00 денари што претставува намалување од 2.3% во однос на истиот период од 2015 или намалување во апсолутен износ од 1.469.141,00 денари.

Во истиот период Друштвото има забележано вкупни торшоци од 47.336.812,00 денари.

Винарска Визба Попова Кула деловната 2016 година ја заврши со позитивен финансиски резултат во износ од 61.292,00 денари .

IV. КОНСОЛИДИРАН ИЗВЕШТАЈ

ВВ Попова Кула АД Демир Капија изготвува и консолидирани извештаи зедно со фирми кои што се во 100 % сопственост на ВВ Попова Кула АД а тоа се Станушина Дооел и фирма подружница во Полска – Попова Кула Полска.

V. ПРОГРАМА ЗА РАЗВОЈ

Во 2017 година планираме да продолжиме со активностите за унапредување на оперативата и во секторот туризам и во секторот винарска визба.

Во 2017 година активно ќе работиме на можноста за рефинансирање на постоечките кредити со долгорочна обврзница, а ќе бараме и поволни финансиски извори за понатамошни инвестиции во развој на туристичките содржини.

Во 2017 ќе настојваме да ги зголемиме постоечките пазари за вино и да отвориме нови пазари.