



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: 6
Број на вработени на последниот ден од годината: 34
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: 771
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:

-НЛБ Тутунска Банка АД Скопје 210-0610093701-40

-Шпаркасе Банка АД Скопје 250-0000001999-31

-Централно Кооперативна Банка АД Скопје 320-1000045677-31

4. Финансиски податоци и финансиска состојба на друштвото

Цена на обични акции (највисока и најниска)- највисока 17 а најниска 14 МКД

Цена на приоритетни акции- нема

Пазарна капитализација доколку со акциите се тргува на берза или на организиран пазар на 31.12.2014- 43.200.000,00 МКД

Промена на сметководствени политики- нема

Датум на одржување на Акционерско собрание-

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.Лазар Петров роден на 17.02.1983 година во Неготино - Македонец
Од 12.10.2011 година на наоѓа на позицијата Неизвршен член на Одборот на Директори на ВВ Попова Кула АД Демир Капија. Не поседува акции во ВВ Попова Кула АД Демир Капија.

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;

- Попова Кула АД Демир Капија - Волиа ДООЕЛ Скопје

- 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-Агро Милан Дооел Демир Капија

- Агро Милан ДООЕЛ во текот на 2014 има издадено ф-ра за продадено грозје на ВВ Попова Кула АД.

- ВВ Попова Кула АД во текот на 2014 година врати дел од пазајмицата што ја имаше кој Агро Милан Дооел.

- ВВ Попова Кула АД во текот на 2014 година има издадено фактури кон Агро Милан ДООЕЛ, а на основа договор за менаџирање и дооформување на лозови насади

- Попова Кула АД Демир Капија-Станушина Дооел Демир Капија

- Станушина ДООЕЛ во текот на 2014 има издадено ф-ра за продадено грозје на ВВ Попова Кула АД.

-Попова Кула АД Демир Капија во 2014 година ја врати во целот позајмицата што ја имаше земено од Станушина ДООЕЛ.

- ВВ Попова Кула АД во текот на 2014 година има издадено фактури кон Станушина ДООЕЛ, а на основа договор за менаџирање и дооформување на лозови насади

- Попова Кула АД Демир Капија-Тнгар Дооел Демир Капија

- Тнгар ДООЕЛ во текот на 2014 има издадено ф-ра за продадено грозје на ВВ Попова Кула АД.

-Попова Кула АД Демир Капија во 2014 година врати дел од позајмицата од Тнгар ДООЕЛ.

- ВВ Попова Кула АД во текот на 2014 година има издадено фактури кон Тнгар ДООЕЛ, а на основа договор за менаџирање и дооформување на лозови насади

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.

Следејќи ја својата стратегија за постојано изнаоѓање на нови странски пазари и изнаоѓање на нови партнери во странство, Друштвото во текот на деловната 2014 година за првпат оствари соработка и продажба на пазарите во Данска, Велика Британија и Кина.

Пришто особено квалитетни како по количина, така и по остварена вредност (беа продадени и производи од повисока ценовна категорија) беа двете реализирани продажби во Кина, со тоа на некој начин се валоризираа неклкугодишните напори, како и двете посети и неколку учества на саеми во Кина. Она што сепак треба да се истакне е фактот дека типот на двајцата купувачи, начинот на нивното работење, како и искуството стекнато по реализираната продажба со едниот од двајцата купувачи, за жал не дава сигурна гаранција дека остварената соработка во 2014 година може да биде гаранција за соработка и во наредните години.

Она што би сакале посебно да го истакнеме во поглед на остварената соработка во Велика Британија е дека иако иницијалната оставрена продажба не е голема, повратните информации, како и тоа што винта од првата продажба можат да се најдат во продажба во SAVOY (Simpson's-in-the-Strand) хотел во Лондон, даваат можност и надеж за продолжување но и зголемување на продажбата на пазарот во Велика Британија.

Продажбата на останатите пазари во странство каде Друштвото ги продава своите производи, во деловната 2015 година беше на ниво на претходната година со мали незначителни промени во зголемување или намалување на истата. Мал квалитативен исчекор е тоа што Друштвото во соработка со својот партнер од Шведска и членовите од музичката групата „Втора Генерација“ заедно влегоа во реализација на проектот вино со етикета на групата „Втора Генерација“ наменето за продажба на шведскиот пазар. Она што мора да го напоменеме како особно негативно за продажбата во странство е фактот што Друштвото во деловната 2015 година не оствари никаква продажба на пазарот во Полска. Тоа е особено негативно имајќи го во предвид фактот дека полскиот пазар е најзначаен надворешен пазар за Друштвото односно на полскиот пазар Друштвото оставруваше и најголема продажба во квантитет. Ваквиот развој на настаните на полскиот пазар кој во најголем дел беа предизвикани од престанокот на соработка на Попова Кула Полска со еден од нејзините најголеми купувачи заради неизмирување на обврските на време, допринесоа да Друштвото и покрај продажбите остварени на новите пазари а во прв ред Кина, сепак 2014 година ја заврши со намалена продажба на флаширано вино во однос на 2013 година за 2,8%.

Во текот на 2014 година изостана и продажбата на наливно вино произведено за однапред познати купувачи во странство, со исклучок на мала продажба остварена кон купувач во Република Србија.

Значително намалена беше и продажбата на грозје кон купувачот од Црна Гора, заради објективни причини односно лошите временски услови во текот на 2014 година кои доведоа до лош квалитет на грозјето од реколта 2014.

Б) Продажба домашен пазар.

- Како резултат на направеното стратешко планирање кон крајот на 2013 година, Друштвото во 2014 година во своето работење даде посебен акцент и особено ги интензивира своите активности на полето на винскиот туризам. Ваквите зголемени активности допринесоа за значителен пораст на остварената продажба во винскиот туризам во 2014 година во однос на 2013 година и тоа за цца. 21%.

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 односно некаде цца. 60% од гостите што ја посетиле Попова Кула се странски гости, 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 2014 година исто така забележа зголемување во однос на остварената продажба во 2013 година и тоа за 5,8%.

Овде би сакале да напоменеме дека во 2014 година друштвото ја прекина долгогодишната соработка со Скопски Пазар АД, од причина што Скопски Пазар АД во подолг временски период не ги исполнуваше своите финансиски обврски кон Друштвото, заради тоа беше покрената и постапка за присилна наплата, по што Друштвото во целост си ги наплати своите побарувања.

Друштвото ги интензивира своите активности во поглед на заживување на продажбата преку постојниот Клуб на пријатели.

В) Маркетинг и промоција.

Согласно малиот буџет за промоција со кој располага Друштвото, Друштвото во текот на деловната 2014 година ги презема следниве промотивни активности насочени кон зголемување на својата продажба:

- Посета на саемот за вино во Москва, Република Русија, учество на саемот за вино во Диселдорф, Република Германија, што беше подржано од Холандската програма за развој ЦБИ и Владата на Република Македонија, учество на презентација на Македонското вино во САД, учество на „Салон Вина“, Белград, Република Србија, преку своите купувачи за одредени земји, а со своите производи Друштвото зема учество на саемот во Хонг Конг и Шангај, потоа на претставување на Македонското вино на Персвијн Холандија, претставување на Македонското вино во Полска, донаторска вечер во Стокхолм организирана од кралицата на Шведска.

- Во месеците Ноември и Декември организираше промотивни активности во Веро маркетите, пришто беа организирани дегустации, а на купувачите на производите на Друштвото се делеа различни подароци. Исто така учество на промотивни летоци во Веро и Рамстор маркетите.

- Со цел промоција на својата понуда во винскиот туризам зема учество на саемот за туризам во Белград, Република Србија; 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 2014 година ВВ Попова Кула АД откупи 94 тони различни сорти на грозје од локални производители со кои има долгогодишна соработка. Еден дел или околу 16 тони грозје беа извезени во Црна Гора. А дел од откупеното грозје беше наменето за ракија така што оваа година се произведија околу 4.000 литри ракија.

Во 2014 година од сопствени насади и насади на фирми ќерки се произведија 97 тони различни сорти на грозје.

По успешно завршената берба се произведија 94.000 литри високо квалитетни вина.

III. ФИНАНСИИ

Во 2014 година ВВ Попова Кула АД Демир Капија оствари вкупни приходи од 40.799.448,00 денари што претставува зголемување од 1,18% во однос на истиот период од 2013 или зголемување во апсолутен износ од 483.744,00 денари.

Во истиот период Друштвото оствари и намалување на вкупните трошоци во вкупен износ од 4.611.815,00 денари.

Со тоа Винарска Визба Попова Кула деловната 2014 година ја заврши со позитивен финансиски резултат во износ од 151.040,00 денари .

IV. КОНСОЛИДИРАН ИЗВЕШТАЈ

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

Во 2014 година друштвото оствари вкупни приходи во консолидираниот финансиски извештај од 42.245.171,00 денари додека во 2013 година вкупните приходи биле 43.775.000,00 денари односно намалување во апсолутен износ за 1.529.829 ,00 денари.

Вкупните трошоци во консолидираниот извештај во 2014 година се 44.236.585,00 денари, додека во 2013 година вкупните трошоци биле 52.889.000,00 денари.

Винарска Визба Попова Кула во консолидираниот извештај деловната 2014 година ја заврши со негативен финансиски резултат во износ од 2.111.986,00денари.

V. ПРОГРАМА ЗА РАЗВОЈ

По донесената одлука во 2013 година за инвестиција во туризмот и зголемување на овој сегмент од бизнисот фирмата во текот на 2014 година континуирано инвестира па така планираме до крај на април 2015 година да ги завршиме сите планирани 23 хотелски соби со што вкупниот капацитет на хотелот ќе изнесува 33 хотелски соби. Со таквиот капацитет ќе бидеме во можност да понудиме сместување на групи кои доаѓаат со големи автобуси.

По завршувањето на собите ќе продолжиме со инвестирање во дворот на фирмата со цел унапредување на понудата во туризмот но ќе работиме и на развој на други туристички содржини и понуди. Во 2015 отпочнуваме и со промотивна кампања за зголемување на продажбата во туризмот.

Во 2015 планираме да продолжиме со активностите за надминување на детектирани слабости во делот на винарство но и во делот на туризмот. Истотака планираме да направиме рефинансирање на долговите кои ги има фирмата.

По првично согледување на резултатите од летната туристичка сезона ќе се донесе одлука за или против понатамошна инвестиција во развој на туристичките содржини која би се реализирала во период окт.2015-април 2016.

Во 2015 ќе настојваме да ги зголемиме постоечките пазари за вино и да отвориме нови пазари.