



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: 756
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 10 МКД

Цена на приоритетни акции- нема

Пазарна капитализација доколку со акциите се тргува на берза или на организиран пазар на 31.12.2017- 40.500.000,00 МКД

Промена на сметководствени политики- нема

Датум на одржување на редовно Акционерско собрание- 07.06.2017

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 2017 има издадено ф-ра за продадено грозје на ВВ Попова Кула АД.

- ВВ Попова Кула АД во текот на 2017 година има издадено фактури кон Станушина ДООЕЛ, а на основа лозови прачки и средства за заштита.

- ВВ Попова Кула АД во текот на 2017 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.

Како резултат на континуираната работа за зголемување на бројот на странските пазари на кои Друштвото ќе ги продава своите производи, Друштвото во текот на деловната 2017 година реализира продажба во Индија, Белгија, Швајцарија и Исланд.

Остварената продажба во Индија претставува прва продажба на производите на Друштвото на овој пазар, во Белгија по неколкугодишното отсуство на продажба Друштвото повторно започна со продажба на своите производи преку нов купувач, во Швајцарија се работи за остварена продажба кон нов купувач додека соработката со досегашниот купувач кој производите ги купува за лична употреба си продолжи, а во Исланд се работи за нова испорака после неколкугодишното отсуство на продажба на тој пазар.

И покрај тоа што Друштвото во текот на деловната 2017 започна со продажба на своите производи на нови пазари; ја обнови продажбата на некои пазари на кои не продаваше во изминатите неколку години; започна со продажба кон нови купувачи на пазари на кои веќе беше присутна; исто така ја зголеми соработката со постоечки партнери и тоа во САД со почесто присуство на претставници од ВВ Попова Кула каи заедно со партнерот на ВВ Попова Кула учествуваа на повеќе промотивно продажни настани, во Данска со воведување нова линија производи во соработка со постоечкиот купувач од Данска, а со промена на услови на соработка со постоечкиот купувач од Холандија, сепак отсуството на продажба на пазарот во Чешка, Албанија, Хрватска и посебно отсуството на продажба на пазарот во Босна каде не

дојде до продолжување на соработката отпочната во деловната 2016 година; потоа намалувањето на продажбата кон неколкугодишните купувачи од Кина, Германија, Австралија, Јапонија, Полска, Црна Гора, доведе до тоа да деловната 2017 година Друштвото ја заврши со 37% намалена продажба на странските пазари,

Б) Продажба домашен пазар.

- Како резултат на направеното стратешко планирање кон крајот на 2013 година и неговото дополнување во 2014 година и новото стратешко планирање направено на почетокот на 2017 година, Друштвото во своето работење во 2017 година исто како и во 2015 и 2016 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 2017 година во однос на 2016 година и тоа за 6%.

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 2017 година забележа зголемување во однос на остварената продажба во 2016 година и тоа за 23%. Ова зголемување најмногу се должи на:

- а) Остварена продажба кон еден домашен купувач, врз основа на договор за соработка од претходни години кој редовно периодично се обновува;
- б) Неколку успешни акции организирани кај еден од поголемите ланци маркети со кои Друштвото има неколкугодишна соработка

В) Маркетинг и промоција.

Друштвото во текот на деловната 2017 година ги презема следниве промотивни активности насочени кон зголемување на својата продажба:

- Направи инвестиција во унапредување на продажбата преку постоечкиот „Клуб на пријатели“ и отворање на он-лине продавница.
- Организира промотивни активности во продажните објекти на купувачи со кои има неколкугодишна соработка;
- Посета на својот купувач во САД.
Беа остварени три 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 Данска.
- Со свои производи учествуваше на меѓународен натпревар во Јапонија каде виното Vranec Victory освои сребрен медал;

- Со цел промоција на својата понуда во винскиот туризам зема учество на саемот за туризам во Белград - Република Србија; Софија - Република Бугарија; Тирана- Република Албанија; оствари посета на повеќе туристички агенции во Република Романија 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.

Овде мора да се напоменен дека 2017 година беше тешка година за лозарството во Македонија поради зимско и пролетно измрзнување како и поради суша. Во 2017 година ВВ Попова Кула АД успеа да откупи 90 тони различни сорти на грозје од локални производители со кои има долгогодишна соработка. Дел од откупеното грозје се извезе во Црна Гора. Во 2017 се произведија 41.560 литри високо квалитетни вина.

III. ФИНАНСИИ

Во 2017 година ВВ Попова Кула АД Демир Капија оствари вкупни приходи од 47.241.613,00 денари што претставува намалување од 2.2% во однос на истиот период од 2016 или намалување во апсолутен износ од 1.071.078,00 денари.

Во истиот период Друштвото има забележано вкупни торшоци од 46.824.521,00 денари.

Винарска Визба Попова Кула деловната 2017 година ја заврши со позитивен финансиски резултат во износ од 51.201,00 денари после оданочување .

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

Друштвото има планови да ја зголеми понудата во делот туризам преку инвестиции во нови туристички содржини. Но, за овие инвестиции друштвото нема внатрешни извори на финансирање и истите ќе зависат од пронаоѓање на

квалитетни надворешни извори на финансирање што во тековната ситуација на пазарот е многу неизвесно.

Исто така реализацијата на овие планови зависи и од состојбата на пазарот на трудот. Имено со перманентното исселување на лица со потребни знаења и вештини од Република Македонија состојбата на пазарот на трудот е алармантна и тоа до тој степен што се заканува дури и на можноста да фирмата го продолжи и тековното работење. Развојот пак е уште по не извесен од оваа гледна точка.

Друштвото имаше и има планови да ја зголеми продажбата на вината на постоечките пазари како и да пронајде нови пазари. Меѓутоа и овде се поставува прашање дали во реалните состојби на пазарот ќе се успее во тие планови. Огромната конкуренција на домашниот пазар (од која дел е нејолана) кој перманентно се намалува поради исселувањето не ни дава за право да бидеме оптимисти дека ќе имаме некаков голем успех. Од друга страна во странство поради политичките превривања големи потенцијални пазари на кои веќе имавме инвестирано и време и пари во изминатите години едноставно се затворија. Сепак дел од нашите веќе отворени странски пазари даваат надеж дека е можно зголемување на продажбата и друштвото ќе се концентрира во своите напори на таквите пазари.