



TIKVEŠ

WINERY

**ЗБИРЕН ПЕРИОДИЧЕН ДЕЛОВЕН ИЗВЕШТАЈ
за 2009 година**

1 ВОВЕД

Кога се зборува за и кога се анализираат финансиските резултати на една винарска визба, мора да се земе предвид природата на деловното работење во која поголемиот дел од реализацијата, работењето, продажбата и резултатите зависат од бербата реализирана во текот на претходната календарска година. Исто така, продажбата во голема мерка зависи од сезоната, при што околу 60% од продажбата се реализира во втората половина од календарската година.

2009 година беше година на бројни предизвици, во светло на тековната економска и финансиска криза која силно ја погоди глобалната економија. Нашите клучни пазари во регионот на Југоисточна Европа беа силно погодени што резултираше во негативни БДП цифри и намалување на изворите на ликвидност. Покрај тоа, проекциите за продажбата на домашниот пазар беа под негативно влијание на економските мерки поврзани со продажбата на алкохол. Неколку прашања предизвикуваат голем товар на неизвесност во врска со побарувачката на вино како резултат на тековната економска и финансиска криза: Како ќе се одразат промените во економијата врз продажбата на вино? Дали економската криза ќе го прекине винскиот бум? Ако пазарот претрпи удари, дали можеме да процениме колкав ќе биде ефектот?

Ако се навратиме на бизнис планот за 2009 година, **клучните точки на корпоративната стратегија** беа утврдени во следниве сегменти:

Клучна точка	Активности во првата половина на 2009 година
<p>Консолидирање на производството, деловните процеси и организациската платформа и во Скопје и во Кавадарци и имплементација на кохерентен систем за управување со Информирањето-Планирање-Одлучување-Контрола (IPDC)</p>	<p>Беа одржани неколку обуки со истакнат консултант од Oxford Leadership Academy наменети за обука и имплементација на IPDC системот. Новото ERP решение специјално развиено за Тиквеш е во финална развојна фаза и пробната имплементација ќе започне во 2009 година.</p> <p>Процесот на производство беше реструктуриран со воведување на „бутик“ линијата за првокласните вина; системот за севкупно следење и контрола на избрани лозја веќе е воспоставен и функционира при што истиот обезбедува фидбек на дневна основа во врска со состојбата на грозјето; беше воведен нов систем за управување со синџир на набавки којшто овозможува поблиска координација помеѓу секторите за набавки, флаширање и продажба со што се намалуваат инвестициите во залихи и се овозможува поефикасно искористување на производствените капацитети.</p>
<p>Промени во структурата на продажбата во насока на зголемено учество на „класик“ и</p>	<p>Ова и натаму останува една од клучните деловни цели којашто се уште не е остварена. Иако продажбата на „премиум“ вина постојано се зголемува, истата се уште не предизвикува позначително влијание врз приходите и профитабилноста на продажбата. Сепак, последните развои во Србија, Хрватска и</p>

<p>„премиум“ вината во однос на трпезните вина со основен квалитет и позиционирање на избраните регионални пазари</p>	<p>Бугарија доведуваат до уверување и оптимизам дека ова е резултат што може да се оствари во догледна иднина. Тиквеш се уште не ја исполнил својата цел за поголемо учество на „класик“ вината во однос на основните трпезни вина. Нашите напори остануваат посветени на исполнувањето на оваа цел.</p>
<p>Управување со паричните текови и долговите како императив во услови на значително намалени можности за мобилизирање кредити и отежната наплата на побарувањата</p>	<p>Тиквеш се уште не се соочил со драматични проблеми или загуби од аспект на наплатата на своите побарувања. Сепак, еден од очигледните ефекти од сегашната криза е падот на расположливата ликвидност. Веќе постојат одредени сигнали во некои соседни земји дека некои големи купувачи и корисници можат да се соочат со тешкотии во плаќање на своите обврски кон добавувачите и банките кои во изминатиот период од неколку години го финансираа нивниот брз раст и агресивните аквизициски активности. На домашниот пазар, цврстата монетарна политика и зголемените каматни стапки доведоа до драстично намалување на достапните кредитни извори и општо зголемување на внатрешниот долг. Сите овие фактори придонесуваат кон зголемување на ризиците за ликвидната позиција на компанијата, со можни последици на краток и среден рок, што од своја страна наметнува потреба од финансиско опоравување и рефинансирање на постојниот долг.</p> <p>Беа воведени неколку мерки за управување со ризиците за ликвидноста:</p> <ul style="list-style-type: none"> – пресметка на камата за задоцнети плаќања според стапката што Тиквеш им ја плаќа на комерцијалните банки и/или нудење на поволности за навремени и предвремени плаќања – обезбедување на банкарски гаранции и залог од страна на купувачите – авансна наплата и извозно осигурување – редовни анализи на трошоците и цените – барање алтернативни добавувачи и дополнителни поволности и подобрени услуги – подобро управување и намалување на залихите
<p>Развој на нови иновативни производи и барање на нови можности за продажба</p>	<p>По завршувањето на тест периодот, Тиквеш воведоа линија на производи <i>Alexandria Cuvee</i> (црно, бело и розе) како и новата линија Барово, од избрани лозја, во сопственост на М6 Инвестментс.</p> <p>Тиквеш активно бара нови можности за продажба на други регионални пазари каде претходно не беше присутен (Бугарија, Албанија, Црна Гора), и испрати промотори на продажбата на пазарите во овие земји и во Хрватска и Босна со цел да се подобри покриеноста на овие пазари. Тиквеш исто така има проактивен пристап кон други пазари на коишто постојат можности за продажба, при што веќе навлегува во Норвешка, Полска и Хонг Конг, а бара можности во Индија, Кина и ОК.</p>

2 ПРОДАЖБА

Клучни продажни и маркетинг активности во 2009 година:

- Диверзификација со цел да се намали зависноста од ограничен број на пазари (експанзија на други пазари надвор од традиционалните регионални пазари)
- Развој на мрежа за унапредување на пазарот и дистрибуција во Хрватска за цели на обезбедување на подобри услуги за HOREKA сегментите, како дополнување на активностите на нашиот партнер којшто е повеќе фокусиран на големите синџири на супермаркети
- Утврдено присуство на резидентните промотори на продажбата во Бугарија, Албанија и Косово, коишто ги истражуваат можностите за развој на сопствена продажна и дистрибутивна мрежа во иднина
- Меѓународен фокус на Германија, Полска и ОК преку нашата подружница Tikves Wines International и истовремено испитување на можностите за опортунитетна продажба во Кина и Индија
- Присуство на ограничен број на вински саеми со голем квалитет (Нови Сад, Лондон, Сплит)
- Зајакнување на бројот и на вештините на вработените во продажба и маркетинг

	2008			2009			План 2009			Споредба 2009/2008(%)			Споредба 2009/План 2009(%)		
	шишиња	литри	ЕУР	шишиња	литри	ЕУР	шишиња	литри	ЕУР	шишиња	литри	ЕУР	шишиња	литри	ЕУР
Трпезно вино 3л	67	201.00	151.22	20	60.00	35.12	0	0.00	0.00	-70	-70	-77	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Трпезно вино 1.5л	48,916	73,374.00	49,313.69	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00	-100	-100	-100	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Трпезно вино 1л	7,202,490	7,202,490.00	7,911,443.46	5,924,483	5,924,483.00	7,343,473.77	6,162,315	6,162,314.52	7,603,516.67	-18	-18	-7	-4	-4	-3
Класик вино 0.75л	3,940,384	2,955,288.00	7,588,126.27	2,817,952	2,113,464.00	6,476,734.22	4,409,862	3,307,396.71	11,115,455.09	-28	-28	-15	-36	-36	-42
Класик вино 0.2л	3,060,327	612,065.40	1,940,229.25	2,465,859	493,171.80	1,807,171.55	3,695,470	739,094.10	2,732,542.39	-19	-19	-7	-33	-33	-34
СС и куве вино 1.187л	169,511	31,638.56	171,651.08	228,819	42,789.15	225,484.31	222,382	41,585.41	242,740.03	35	35	31	3	3	-7
Вино	14,421,695	10,875,116.96	17,660,914.98	11,437,133	8,570,967.95	15,852,802.04	14,490,029	10,250,390.74	21,694,256.17	-21	-21	-10	-21	-16	-27
Вкупно флаширано вино	0	2,976,331.00	1,331,753.36	0	3,317,772.00	1,582,802.04	0	0.00	0.00	#DIV/0!	11	19	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Вкупно наливно вино	14,421,695	13,851,447.96	16,992,668.33	11,437,133	11,891,739.95	17,435,701.02	14,490,029	10,250,390.74	21,694,256.17	-21	-14	-8	-21	16	-20
Ракија	804,154	604,154.00	1,399,591.43	637,578	637,578.00	1,794,170.06	699,641	699,640.65	1,923,905.38	6	6	28	-9	-9	-7
Ракија 1л	30,069	21,048.30	87,470.81	41,252	28,876.40	123,447.25	46,465	32,525.51	133,632.65	37	37	41	-11	-11	-8
Ракија 0.7л	64,598	16,149.50	28,858.54	57,800	14,450.00	36,148.78	104,933	26,233.27	60,748.16	-11	-11	25	-45	-45	-40
Ракија 0.2л	88,829	17,365.80	64,443.05	120,547	24,109.40	97,993.22	115,167	23,033.42	82,830.07	39	39	52	5	5	18
Вински дестилат	0	52,000.00	64,570.24	0	103,740.00	144,988.16	0	0.00	0.00	#DIV/0!	100	125	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Вкупно ракија	785,650	710,717.60	1,643,934.07	857,177	808,753.80	2,196,747.47	966,206	781,432.85	2,201,114.26	9	14	34	-11	3	0
Останато	5,130	5,130.00	14,747.53	5,480	5,480.00	16,875.24	0	0.00	0.00	7	7	14	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Вкупно (вино и ракија)	15,207,345	14,562,166	20,636,602	12,294,310	12,700,494	19,632,448	15,456,235	11,031,824	23,895,370	-19	-13	-5	-20	15	-18

Во текот на 2009 година, вкупната продажба достигна 19,6 милиони евра, што претставува пад од 5% во споредба со 2008 година и -18% во споредба со буџетот. Вкупната продажба на флаширано вино достигна 11.4 милиони шишиња (8,5 милиони литри), што претставува пад од 21% (21%) во споредба со 2008 година, т.е. -21% (-16%) во споредба со буџетот.

По сегменти, најголем пад во споредба со истиот период лани беше забележан кај продажбата на „класик“ вината (-25% во литри и -15% во вредност; -36% од аспект на литри и -42% од аспект на вредност, во споредба со планираното).

Во сегментот на наливно вино беа реализирани 3,3 милиони литри и како резултат на намалените цени истиот ќе биде прекинат во текот на годината, освен за повремени ад-хок профитабилни продажби.

Во сегментот на жестоки пијалаци продолжува постојниот позитивен нагорен тренд, во кој кај водечкиот производ (Лозова Жолта во шише од 1 литар) беше забележано зголемување од 6% од аспект на обем и 28% од аспект на вредност.

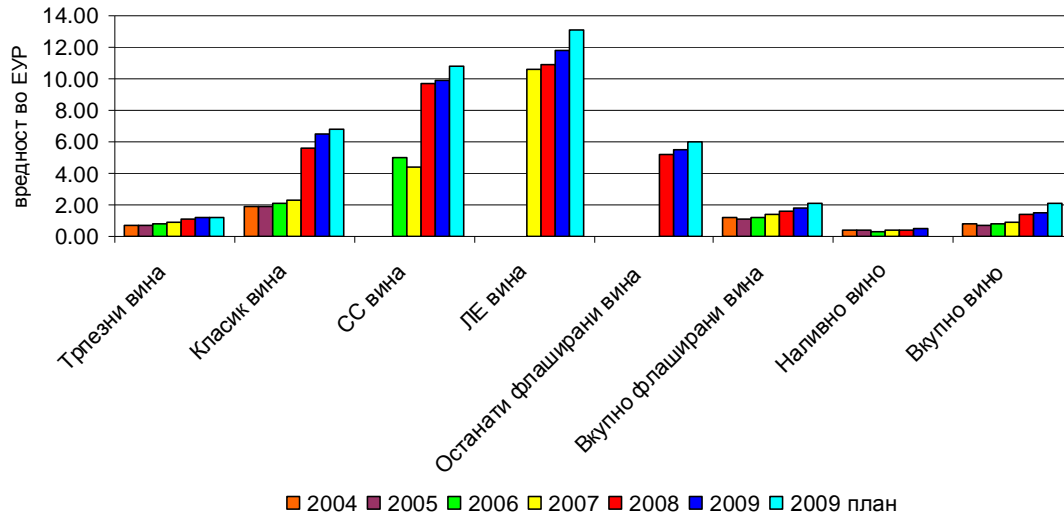
Неколку фактори придонесоа кон овие резултати, а најсилен од нив беше влијанието на финансиската и економската криза во регионот на Југоисточна Европа, којшто се уште останува најголем пазар за Тиквеш. Нашите производи се позиционирани во високиот дел на опсегот на цени за споредливи производи со што се рефлектира зголемениот квалитет, услуги и инвестиции во развој на производи. Исто така, Тиквеш ја подобри својата оценка за ризици од аспект на побарувањата со што се ограничија испораките на пазари и клучни купувачи со зголемен ризик што пак од своја страна резултираше со продажба пониска од планираното.

3 ПРОСЕЧНИ ПРИХОДИ ПО ЛИТАР ПРОДАДЕН ПРОИЗВОД

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009 план
Трpezни вина	0.71	0.70	0.77	0.90	1.09	1.24	1.23
Класик вина	1.92	1.95	2.07	2.26	5.55	6.48	6.79
СС вина			5.01	4.38	9.71	9.89	10.84
ЛЕ вина				10.56	10.94	11.85	13.10
Останати флаширани вина					5.23	5.49	5.96
Вкупно флаширани вина	1.16	1.12	1.24	1.39	1.62	1.85	2.12
Наливно вино	0.45	0.37	0.33	0.35	0.45	0.48	
Вкупно вино	0.80	0.74	0.80	0.95	1.37	1.47	2.12

во ЕУР

Просечни приходи за литар продадено вино

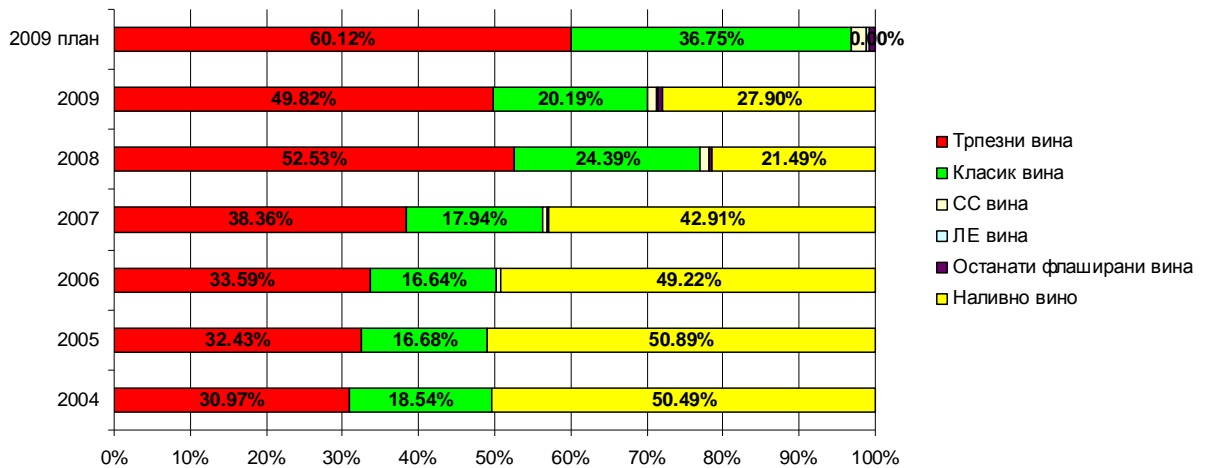


Просечните приходи по литар продадено вино во сегментот на флаширано вино продолжија да се зголемуваат и беа за 14% повисоки во споредба со 2008 година, како рефлексција на зголемувањето на цените што се случи во четвртиот квартал на 2008 година. Како резултат на влијанието на продажбата во сегментот на наливно вино во првата половина на годината, просечниот приход по литар на вкупно продадено вино е понизок од планираната вредност, но се очекува истиот да се достигне како што ќе се намалуваат количините на продадено наливно вино.

4 СТРУКТУРА НА ПРОДАЖБАТА - ОБЕМ

	Структура по волумен						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009 план
Трпезни вина	30.97%	32.43%	33.59%	38.36%	52.53%	49.82%	60.12%
Класик вина	18.54%	16.68%	16.64%	17.94%	24.39%	20.19%	36.75%
СС вина			0.56%	0.62%	1.17%	1.31%	1.99%
ЛЕ вина			0.00%	0.17%	0.15%	0.10%	0.33%
Останати флаширани вина			0.00%	0.00%	0.26%	0.66%	0.81%
Наливно вино	50.49%	50.89%	49.22%	42.91%	21.49%	27.90%	0.00%

Промени во структурата на продажба на вина по волумен



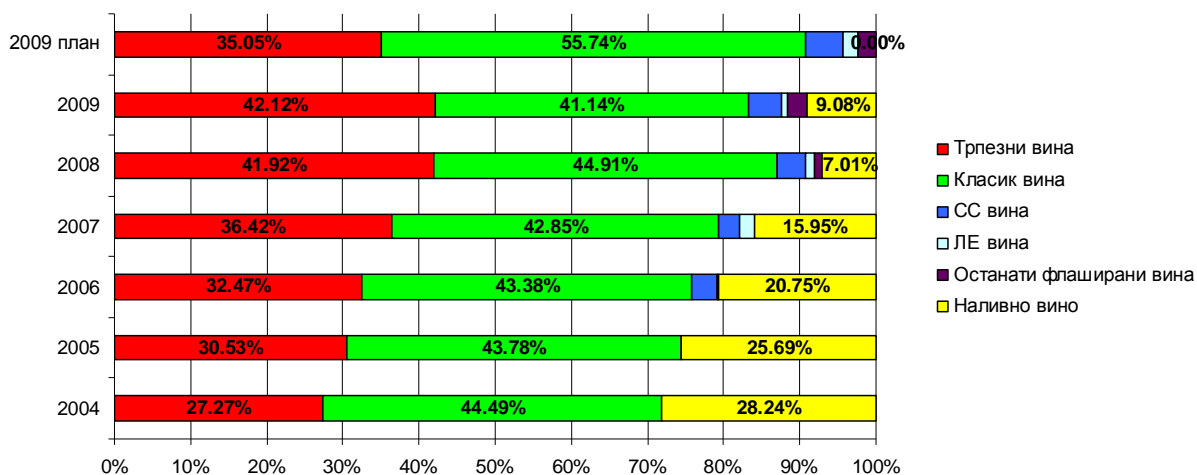
Тиквеш сè уште ја нема исполнето својата севкупна цел поврзана со промените во структурата на продажбата. Од аспект само на сегментот на флаширани вина, класичните вина придонесуваат со 20% од вкупниот обем на сегментот на флаширани вина што е помалку во однос на процентот од 37% предвиден во бизнис планот и процентот од 24% од претходната година. Сепак, по 2009 година стана очигледно дека трpezните вина (Смедеревка) сè уште опфаќаат околу 50% од количината на продажбата на флаширани вина.

Сегментот на висококвалитетни вина достигна 2% од вкупниот обем на продажбата на флаширани шишиња, што е 0,5% повеќе од претходната година и 1% помалку во однос на бизнис планот.

5 СТРУКТУРА НА ПРОДАЖБАТА - ВРЕДНОСТ

	Структура по вредност						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009 план
Трpezни вина	27.27%	30.53%	32.47%	36.42%	41.92%	42.12%	35.05%
Класик вина	44.48%	43.78%	43.38%	42.85%	44.91%	41.14%	55.74%
СС вина			3.39%	2.88%	3.85%	4.30%	4.87%
ЛЕ вина			0.03%	1.88%	1.17%	0.83%	2.05%
Останати флаширани вина			0.00%	0.00%	1.01%	2.48%	2.28%
Наливно вино	28.24%	25.69%	20.75%	15.95%	7.01%	9.08%	0.00%

Промени во структурата на продажба на вина по вредност



Структурата на продажбата од аспект на вредноста покажува поголем придонес на наливните вина во споредба со 2008 година, што ќе се промени во текот на наредната година во која претежно ќе се врши продажба на флаширани вина.

Појавата на наливни вина во структурата на приходите не е знак дека Тиквеш ги напушта своите планови да престане со продажба на наливно вино. Во текот на првата половина од 2009 година, наливното вино се користеше за отплата на добиената авансна уплата од 750.000 евра од нашиот германски партнер во текот на периодот август/септември 2008 година. Сепак, поради намалувањето на цените на наливните вина, како резултат на кризата, оваа трансакција резултираше со сметководствена загуба. Исто така, беше склучен договор со француски купувач на Pinot Noir за САД којашто беше реализирана со мал профит. Откупот на Pinot Noir, кој во Македонија речиси не наидува на никаква побарувачка, е од големо значење за градењето на доверба и односи со индивидуалните сопственици на лозја од регионот. Поради тоа, сè додека цената на наливното вино ги покрива трошоците и обезбедува скроман профит, Тиквеш ќе продолжи со оваа зделка.

6 ФИНАНСИСКИ РЕЗУЛТАТИ

6.1 Биланс на успех

	31.12.2008			31.12.2009			Y/Y% промена
	000 МКД	000 ЕУР	маргини	000 МКД	000 ЕУР	маргини	
Приходи од продажба	1,299,259	21,126		1,210,964	19,690		-6.8%
Одобрени рабати и дисконтио	-107,836	-1,753		-93,653	-1,523		-13.2%
Нето приходи од продажба	1,191,423	19,373	100%	1,117,311	18,168	100%	-6.2%
Трошоци на продадени учиноци	-742,274	-12,069	62%	-667,972	-10,861	60%	-10.0%
БРУТО ДОБИВКА	449,149	7,303	38%	449,339	7,306	40%	0.0%
Други приходи	36,095	587		44,617	725		23.6%
Трошоци на продажба и дистриб.	-85,803	-1,395	7%	-116,788	-1,899	10%	36.1%
Ошти и административни трош.	-60,068	-977	5%	-61,882	-1,006	6%	3.0%
Други оперативни трошоци	-173,480	-2,821	15%	-159,651	-2,596	14%	-8.0%
ЕБИТ	165,893	2,697	14%	155,635	2,531	14%	-6.2%
Приходи/расходи од камати	-93,022	-1,513	8%	-84,754	-1,378	8%	-8.9%
Капитални добивки		0			0		
ДОБИВКА ПРЕД ОДАНОЧУВАЊЕ	72,871	1,185	6%	70,881	1,153	6%	-2.7%
Данок од добивка	-13,110	-213		-3,369	-55		-74.3%
НЕТО ДОБИВКА	59,761	972	5%	67,512	1,098	6%	13.0%

Поради влијанието на финансиската и економската криза, Тиквеш реализираше нето приходи од продажбата за 6% пониски од оние во 2008 година. Пониските трошоци за продадени стоки (CGS) за 10% и намалувањето на CGS маргината резултираа со зголемена бруто маргина со промена од 2%. Нето добивката остана на релативно исто ниво.

Оперативните трошоци беа намалени за 8%, но не беа доволно ниски за да ја покријат добивката од работењето (ЕБИТ) којашто беше пониска за 6% во споредба со 2008 година.

Детални ставки	31.12.2008			31.12.2009			Y/Y% промена
	000 МКД	000 ЕУР	маргини	000 МКД	000 ЕУР	маргини	
Нето приходи од продажба	1,191,423	19,373		1,117,311	18,168		-6.2%
Други приходи од работење	36,095	587		44,617	725		23.6%
Промени во вр-ст на залихи	91,719	1,491		73,638	1,197		-19.7%
Основни материјали	-659,132	-10,718		-578,733	-9,410		-12.2%
Амортизација	-83,957	-1,365		-88,470	-1,439		5.4%
Бруто плати и бенефиции	-132,257	-2,151		-118,726	-1,931		-10.2%
Други оперативни трошоци	-277,998	-4,520		-294,002	-4,781		5.8%
ЕБИТ	165,893	2,697	14%	155,635	2,531	14%	-6%
ЕБИТДА	249,850	4,063	21%	244,105	3,969	22%	-2.3%

ЕБИТДА е малку намалена во однос на 2008 година (-2%), со ЕБИТДА маргина од 22% (процент којшто е за еден процентен поен повисок од претходната година и е во согласност со бизнис планот).

Коефициенти на профитабилност		31.12.2008		31.12.2009	
Коефициент на поврат на средства =	$\frac{\text{Нето добивка}}{\text{Просечни вкупни средства}}$	0.02 =	$\frac{\$972}{\$51,555}$	0.02 =	$\frac{\$1,098}{\$51,166}$
Коефициент на поврат на капитал =	$\frac{\text{Нето добивка}}{\text{Просечен сопственички капитал}}$	0.04 =	$\frac{\$972}{\$22,210}$	0.05 =	$\frac{\$1,098}{\$23,288}$
Коефициент на профитна маржа =	$\frac{\text{Нето добивка}}{\text{Вкупна продажба}}$	0.05 =	$\frac{\$972}{\$19,373}$	0.06 =	$\frac{\$1,098}{\$18,168}$
Коефициент на основна заработка	$\frac{\text{ЕБИТ}}{\text{Вкупно средства}}$	0.05 =	$\frac{\$2,897}{\$51,555}$	0.05 =	$\frac{\$2,531}{\$51,166}$

Во споредба со првата половина од 2009 година, сите коефициенти на профитабилност се подобриени, додека во споредба со 2008 година, се бележи позитивен тренд.

6.2 Биланс на состојба

	31.12.2008		31.12.2009	
	000 МКД	000 ЕУР	000 МКД	000 ЕУР
СРЕДСТВА				
Парични средства и еквиваленти	138,004	2,244	6,772	110
Побарувања од купувачи	360,705	5,865	402,500	6,545
Побарувања за дадени аванси		0		0
Други краткорочни средства	13,676	222	7,902	128
Залихи	1,100,778	17,899	1,154,470	18,772
Вкупно тековни средства	1,613,163	26,230	1,571,644	25,555
Инвестиции за продажба	9,084	148	8,813	143
Долгорочни позајмици	3,952	64	3,413	55
Нематеријални средства	6,226	101	8,306	135
Градежни објекти, машини, опрема	1,538,202	25,011	1,554,521	25,277
Вкупно нетековни средства	1,557,464	25,325	1,575,053	25,611
ВКУПНО СРЕДСТВА	3,170,627	51,555	3,146,697	51,166

	31.12.2008		31.12.2009	
	000 МКД	000 ЕУР	000 МКД	000 ЕУР
ОБВРСКИ И КАПИТАЛ				
Обврски спрема добавувачи	426,692	6,938	490,203	7,971
Краткорочни кредити од банки	256,855	4,177	162,078	2,635
Тековни достасувања на долгор. Кр.	239,903	3,901	203,245	3,305
Други краткорочни обврски	26,494	431	31,735	516
Вкупно краткорочни обврски	949,944	15,446	887,261	14,427
Долгорочни обврски	854,753	13,898	827,207	13,451
ВКУПНО ОБВРСКИ	1,804,697	29,345	1,714,468	27,878
Акционерски капитал	842,962	13,707	842,962	13,707
Резерви	72,240	1,175	81,204	1,320
Акцонерска премија	169,135	2,750	169,135	2,750
Пазарна вредност на инвестиции	4,072	66	3,801	62
Задржана добивка	277,521	4,513	335,127	5,449
ВКУПНО КАПИТАЛ	1,365,930	22,210	1,432,229	23,288
ВКУПНО СРЕДСТВА И КАПИТАЛ	3,170,627	51,555	3,146,697	51,166

Коефициенти на долг		31.12.2008		31.12.2009	
Коефициент на севкупен долг =	$\frac{\text{Вкупно обврски}}{\text{Вкупно средства}}$	0.57	$= \frac{29,345}{51,555}$	0.54	$= \frac{27,878}{51,166}$
Коефициент на покриеност на камата =	$\frac{\text{ЕБИТ}}{\text{Трошоци за камата}}$	1.78	$= \frac{2,697}{1,513}$	1.84	$= \frac{2,531}{1,378}$
Коефициент на долг/капитал =	$\frac{\text{Вкупни обврски}}{\text{Сопственички капитал}}$	1.32	$= \frac{29,345}{22,210}$	1.20	$= \frac{27,878}{23,288}$

Во споредба со првата половина од 2009 година, коефициентот на покривање на трошоците за камати се подобри, со што се покажува поголема сигурност од аспект на кредиторите. Другите два показатели за долгови и солвентност се подобрија во однос на претходната година, при што се евидентирани помалку вкупни обврски по единица средства и капитал соодветно, укажувајќи на подобрена позиција во однос на солвентноста на компанијата. Ова е главно резултат на зголемувањето на капиталот со вложување во акции на ЕБОР во износ од 6 милиони евра.

Коефициенти на средства		31.12.2008		31.12.2009	
Коефициент на обрт на залихи =	$\frac{\text{Вкупно продажба}}{\text{Просечни залихи}}$	1.08 =	$\frac{19,373}{17,899}$	0.97 =	$\frac{18,168}{18,772}$
Коефициент на обрт на основни средства =	$\frac{\text{Вкупна продажба}}{\text{Основни средства}}$	0.76 =	$\frac{19,373}{25,325}$	0.71 =	$\frac{18,168}{25,611}$
Коефициент на вкупни средства =	$\frac{\text{Вкупна продажба}}{\text{Вкупни средства}}$	0.38 =	$\frac{19,373}{51,555}$	0.36 =	$\frac{18,168}{51,166}$
Коефициент на средства наспроти капитал =	$\frac{\text{Вкупно средства}}{\text{Сопственички капитал}}$	2.32 =	$\frac{51,555}{22,210}$	2.20 =	$\frac{51,166}{23,288}$

Од друга страна, коефициентите на ефикасност се влошија, што укажува дека продажбата сè уште заостанува во однос на инвестициите во нова машинерија и опрема, а постојните средства се користат помалку отколку претходната година. Тоа може да се објасни со фактот дека инвестициите во винскиот бизнис обезбедуваат и создаваат резултати во последователните години. На пример, црното грозје, преработено преку новата линија за микровинификација, нема да најдат место на пазарот како првокласни црни вина пред 2010-2011 година.

6.3 Парични текови и ликвидност

Коефициенти на ликвидност		31.12.2008		31.12.2009	
Коефициент на сегашна состојба =	$\frac{\text{Тековни средства}}{\text{Тековни обврски}}$	1.70 =	$\frac{26,230}{15,446}$	1.77 =	$\frac{25,555}{14,427}$
"Брз" коефициент =	$\frac{\text{Тековни средства - залихи}}{\text{Тековни обврски}}$	0.54 =	$\frac{26,230 - 17,899}{15,446}$	0.47 =	$\frac{25,555 - 18,772}{14,427}$
Коефициент на нето работен капитал =	$\frac{\text{ековни средства - тековни обврски}}{\text{Вкупни средства}}$	0.21 =	$\frac{26,230 - 15,446}{51,555}$	0.22 =	$\frac{25,555 - 14,427}{51,166}$
Коефициент на тековни обврски наспроти залихи =	$\frac{\text{Сегашни средства}}{\text{Залихи}}$	0.86 =	$\frac{15,446}{17,899}$	0.77 =	$\frac{14,427}{18,772}$
Коефициент на готовина =	$\frac{\text{Парични средства и еквиваленти}}{\text{Тековни обврски}}$	0.15 =	$\frac{2,244}{15,446}$	0.01 =	$\frac{110}{14,427}$

Во споредба со првата половина на 2009 година, вкупните годишни резултати за 2009 покажуваат негативен тренд во поглед на тековните и краткорочните коефициенти. И покрај тоа што тековниот коефициент е подобрен, краткорочниот коефициент е влошен. Ова е последица од одредени активности што Тиквеш ги презема со цел да ги намали своите залихи на производствени материјали и амбалажи, вклучувајќи го и нивото на месечни набавки, во согласност со трендовите на продажбата,

интервалите на планирање од 30 наместо од 15 дена, повторните преговори за цените и кредитните периоди со критичните добавувачи, при тоа барајќи алтернативни добавувачи со подобри услови и услуги, и намалувањето на трошоците за транспорт и логистика. Покрај управувањето со залихите, беа воведени и неколку други мерки со цел да се намалат ризиците за ликвидноста:

- наплата на камата за задоцнети плаќања според стапките што му се наплаќаат на Тиквеш од комерцијалните банки и/или нудење на придобивки за навремено и предвремено плаќање
- барање на банкарски гаранции и други колатерали од редовните купувачи
- авансна наплата и извозно осигурување
- редовен преглед на трошоци и политика за формирање на цени

	31.12.2008		31.12.2009	
	000 МКД	000 ЕУР	000 МКД	000 ЕУР
Парични текови од оперативни активности				
Добивка пред оданочување	72,871	1,185	70,881	1,153
Усогласувања за				
Амортизација	83,957	1,365	88,470	1,439
Расходи (приходи) од камати и дивиденди, нето	86,229	1,402	90,266	1,468
Приходи од отпис на обврски и вишоци	-727	-12	-102	-2
Капитална добивка од продажба на акции	-6,120	-100		
Исправка на вредноста на побарувања и вложувања	11,193	182		0
Отписи на побарувања				
Капитална загуба од основни средства	1,617	26	1,824	30
Добивка (загуба) пред промени во обртни средства	249,020	4,049	251,339	4,087
Побарувања од продажба	-46,633	-758	-46,276	-752
Побарувања за дадени аванси	-1,424	-23	4,481	73
Останати тековни средства и АВР	3,300	54	4,510	73
Залихи	-106,010	-1,724	-53,590	-871
Обврски од добавувачи	-2,718	-44	63,511	1,033
Останати тековни обврски и ПВР	-8,983	-146	4,373	71
Нето пари употребени во работењето	86,552	1,407	228,348	3,713
Платена камата	-88,021	-1,431	-95,941	-1,560
Платен данок од добивка	-31,552	-513	-2,854	-46
Нето парични текови од оперативни активности	-33,021	-537	129,553	2,107

Нето паричниот тек од работењето во првата половина на 2009 година изнесуваше 1,4 милиони евра, во споредба со само 80.000 евра од претходната година, а на крајот од 2009 година истиот изнесуваше вкупно 2,1 милиони евра, што укажува на позитивните ефекти од деловниот циклус по покривањето на вкупните оперативни трошоци и расходи. Главниот двигател беше подобрената ефикасност во наплатата на побарувања и подобро управување со залихите. Исто така, мерките преземени со цел да се намалат другите трошоци имаа позитивно влијание.

	31.12.2008		31.12.2009	
	000 МКД	000 ЕУР	000 МКД	000 ЕУР
Парични текови од вложувачки активности				
Приливи (одливи) од купопродажба на вложувања	-936	-15		0
Дадени долгорочни позајмици	-242	-4	539	9
Примени камати	490	8	5,380	87
Примени дивиденди	440	7	440	7
Купување на недвижности, постројки и опрема	-418,494	-6,805	-107,005	-1,740
Купување на лиценци	-3,645		-2,305	-37
Продажба на недвижности, постројки и опрема	9,380	153	221	4
Нето парични текови од вложувачки активности	-413,007	-6,716	-102,730	-1,670

Капиталните расходи за првата половина на 2009 година беа значително пониски во споредба со претходната година (783 илјади евра во споредба со 2,3 милиони евра од претходната година), а на крајот од 2009 година тие беа 75% пониски во споредба со 2008 година. Ова е резултат на завршувањето на проектите од претходните години и ревидираниот план за инвестирање како последица на рецесијата.

	31.12.2008		31.12.2009	
	000 МКД	000 ЕУР	000 МКД	000 ЕУР
Парични текови од финансиски активности				
Искористени (вратени) долгорочни кредити, нето	27,871	453	-63,278	-1,029
Искористени (вратени) краткорочни кредити, нето	162,602	2,644	-94,777	-1,541
Нето парични текови од финансиски активности	190,473	3,097	-158,055	-2,570

Нето паричниот тек од финансиски активности покажува целосен пресврт на резултатите. За разлика од претходната година, кога компанијата мобилизираше нето износ од 1,7 милиони евра во повеќето краткорочни финансиски долгови, во текот на првата половина на 2009 година, Тиквеш имаше нето намалување (отплата) на долгот во износ од 1,6 милиони евра. На крајот од 2009 година, оваа бројка изнесуваше 2,5 милиони евра, што е во согласност со планираното севкупно намалување на финансискиот долг.

Тиквеш беше во можност да го покрие ова финансиско барање главно од нето паричниот тек и паричните резерви во форма на паричен депозит во комерцијални банки. Ова резултираше со намалување на достапната готовина во износ од 1 милион евра. Понискиот лимит за паричните резерви, коишто ќе се чуваат постојано како парична резерва за Тиквеш, беше утврден на 0,5 милиони евра (1% од вкупните средства).

	31.12.2008		31.12.2009	
	000 МКД	000 ЕУР	000 МКД	000 ЕУР
Нето зголемување (намалување) на парични средства	104,555	1,700	-131,232	-2,134
Парични средства на почеток на период	33,449	544	138,004	2,244
Парични средства на крај на период	138,004	2,244	6,772	110

Како заклучок, Тиквеш се соочува со тежок период од аспект на паричниот тек. Поради тоа, како што е и претходно наведено, паричниот тек и управувањето со долговите ќе останат императиви во опкружувањето со сè помала достапност на кредити и зголемувањето на трговските дефицити. Поради тоа, сите напори ќе бидат сконцентрирани на стабилизирањето на обемите, притоа зголемувајќи ја вредноста и профитабилноста на продажбата. Инвестициите ќе бидат сведени на завршување на незатворените инвестиции и ограничениот износ за потребната нова опрема, притоа ставајќи лимит на вкупните капитални расходи само на оние со осигурен долгорочни извори на финансирање.

7 БЕРБА 2009

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Количина на откупено грозје (во 000 кг)	34,043	40,239	22,450	18,850	23,984	26,485
Просечна откупна цена (за кг во ЕУР)	0.176	0.182	0.166	0.191	0.206	0.162
Вкупна вредност на откупено грозје (во ЕУР)	6,005,691	7,318,276	3,726,081	3,602,780	4,943,675	4,301,301

Бербата од 2009 година којашто траеше 4 месеци (од август до ноември) беше обележана со намалување на просечната цена исплатена по килограм грозје - околу 20% пониско отколку во 2008 година. Вкупниот откупен обем сепак е зголемен во споредба со 2008 година, рационализирајќи ги трошоците поврзани со набавката на грозје. Од овој вкупен износ, приближно 14,7 милиони беа за бело и 9,5 милиони за црно грозје. Климатските услови беа на задоволително ниво, што придонесе за квалитетна берба. Оваа берба обезбеди корисно искуство и знаење во однос на евалуацијата на грозјето и процедуралните/организациските практики насочени кон задржување

на квалитетот на грозјето што треба да се употреби за бербата за 2010 година.

Исто така, Тиквеш неодамна започна да соработува со Александар Лазареф - Претседател на *Conseil National de l'Oenotourisme* и Бернард Боне - член на Одборот на Францускиот национален совет за вино, и двајцата еминентни експерти во француската винска индустрија. Нивната експертиза и тесна соработка со менаџерскиот тим на Тиквеш има за цел да помогне во систематскиот пристап за влез на светските пазари на вино (претежно во Европа), преку развој на нови брендови и зголемување на публицитетот. Ова ќе помогне во развојот на лозовите насади во Барово и Велес во видовите на класификација АОС. Исто така, енолозите од Тиквеш започнаа со развој на нови брендови на вино со францускиот истакнат енолог Филип Камбие, при што се рефлектираат барањата на софистицираните љубители на вино, што има за цел да ја зголеми севкупната конкурентност на Тиквеш.