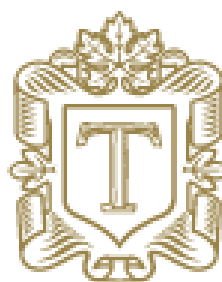


2010
година



ТИКВЕШ

ВИНАРСКА ВИЗБА

ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

<i>Обраќање на Претседател на УО на ВВ Тиквеш</i>	3 - 4
<i>Местоположба и историјат на винаријата</i>	5 - 7
<i>М-6 инвестициска група</i>	8 - 8
<i>Развојни перспективи</i>	9 - 9
<i>Органи на управување на винаријата</i>	10 - 11
<i>Раководен тим на ВВ Тиквеш</i>	12 - 15
<i>Корпоративно управување</i>	16 - 18
<i>Тиквеш - активен амбасадор на винската култура</i>	19 - 19
<i>Позначајни награди и признанија</i>	19 - 22
<i>ERP (Enterprise resource system) систем LUCA</i>	22 - 22
<i>Набавка, логистика и магацин</i>	23 - 23
<i>Сертификации и лиценци</i>	24 - 25
<i>Лозови насади</i>	26 - 27
<i>Производство</i>	28 - 30
<i>Берба 2010</i>	30 - 30
<i>Работната сила на ВВ Тиквеш</i>	31 - 31
<i>Контрола на ресурсите во ВВ Тиквеш</i>	32 - 33
<i>Маркетинг</i>	34 - 55
<i>Продажба на пазарите во Македонија и регионот</i>	56 - 61
<i>Продажба на интернационални пазари</i>	62 - 62
<i>Финансиски резултати</i>	63 - 69

ВВ Тиквеш

Предводник на винската индустрија во Македонија и регионот

Тиквеш е лидер на пазарот во Македонија и една од најценетите компании во делот на винската индустрија во регионот. А да се биде лидер е голем предизвик и голема одговорност – така е во животот, така е и во индустријата.

Годината што измина во меморијата на ВВ Тиквеш ќе остане забележана како година во која сериозно го збогативме и унапредивме нашето производно портфолио во сите квалитативни сегменти. И понатаму продолжуваме да го менуваме пазарот и навиките на потрошувачите, како одлика на секоја компанија која претендира да остане на врвот. Но не само на врвот во Македонија. Очекуваме Тиквеш да биде најдобар регионален играч, затоа што има далеку најдобри перформанси во работењето од која било друга регионална компанија во винската индустрија. Вистинскиот предизвик е Тиквеш да го видиме како еден од најзначајните играчи во винската индустрија во Европа и светот. Тоа е врвот кон кој сите ние во Тиквеш се стремиме и цел за која во изминатите години и во 2010-тата напорно работевме и вложувавме.

Во годините наназад, како и во минатата година не запревме со инвестициите во сите сегменти на работењето. Продолживме да инвестираме во истражување и развој и во квалитетот и имиџот на нашите производи. Лансиравме нови производи со што ја зголемивме нашата понуда за сите љубители на квалитетно вино. Се посветивме на тоа да обезбедиме најдобар можен избор за нашите потрошувачи, но и да понудиме нешто повеќе за да привлечеме нови. Тоа го работевме и во Македонија и во регионот, подготвувајќи терен за крупниот исчекор кој треба да го направиме кон европските и светските пазари.

И покрај рестриktivните правни мерки на пазарот на алкохолни пијалоци, и неповолната економска клима во 2010-тата година, Тиквеш не отстапува од своите зацртани цели на понатамошен развој како во делот на своите деловни цели така и за унапредување на сите засегнати страни. Потешкотиите со ликвидноста што се наметна главно како резултат на пазарните услови, тежнееме да ги надминеме а со тоа и да ги подмириме нашите обврски кон лозарите, односно кооперантите кои не снабдуваат со сировина на грозје. ВВ Тиквеш неприкосновено останува на залагањето да биде одговорен општествен фактор и да допринесува за благосостојбата на средината во која работи.

Долгорочно, иднината на Тиквеш ја гледаме преку континуирани инвестирања во технологијата и знаењето и залагањата и напорите кои ги превземаат вработените на компанијата. Во нашиот тим

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

го донесовме Филип Камби, прогласен за еден од најдобрите светски енолози за 2010та година од Роберт Паркер, кој го стави својот потпис на Камби линијата на квалитетни вина што ја лансиравме во 2010. Ако се земе предвид фактот дека во винската индустрија етикетата е една од основните работи која продава тогаш сигурно сме на добар пат. Но тоа не е доволно. За комплетна поддршка на нашите продажни напори во освојувањето на интернационалните пазари неопходно е да се унапреди имиџот на Македонија како винска земја. Тоа е главната „етикета“ која продава во винската индустрија. За таа цел, во 2010-тата година бевме еден од иницијаторите за формирање на здружението „Вина од Македонија“ чија примарна цел е промоција на македонските вина во светот.

Инвестициите кои ги правиме се повеќе од пари. Инвестиција е сета енергија, труд и посветеност на секој наш вработен во остварувањето на заедничките цели. Секој вработен во Тиквеш, без разлика во кој сегмент од работењето на компанијата е вклучен, има свој придонес во унапредувањето на имиџот на компанијата и на нашите производи, секој има свој придонес во освојување на нови пазари. За тоа искрено им благодарам ним, но и на сите наши партнери и деловни соработници за нивната поддршка. Пред сè им благодарам на потрошувачите на „Врвното од Македонија“ за нивната доверба.

Светозар Јаневски

Претседател на УО на ВВ Тиквеш

Местоположба и историјат на винаријата

Винарската визба „Тиквеш“ е сместена во срцето на Тиквешкото виногорје - најголемиот и најзначајниот вински регион во Република Македонија. Скриен зад високи планини, кои го обиколуваат од три страни, Тиквешкиот регион е голема плодна рамнина на југот од Македонија, распослана на 2000 км², ситуирана стотина километри јужно од Скопје, околу централниот дел на реката Вардар. Тоа е место каде медитеранската клима од југот, со карактеристични долги топли лета, се судира со континенталната клима од север со благи, врнежливи, суб-медитерански зими, создавајќи извонредни, уникатни услови за одгледување на грозје од кое се добиваат темпераментни, комплексни, високо квалитетни вина, богати со овошни ароми. Покрај грозјето, овој регион е идеален и за култувирање на памук, сусам и ориз.

Тиквешкиот регион е познат по изобилие на природни убавини и ресурси, специфичен жив свет и клима, важни културолошки и историски места и многу долга традиција во одгледување на грозје и производство на квалитетни вина. Почетоците на производство на вино во овој регион се претпоставува дека датираат уште од седмиот век пред нашата ера, за време на грчко – римската доминација над овој предел. Развојот продолжил и за време на владеењето на Византија, а подоцна и на Словените кои го населиле овој регион. За време на турската окупација, производството дури и се зголемило, а во тој период се бележи и развојот на маџунот – концентриран гроздов сируп користен во тоа време како замена за шеќер. Посветеноста не само на одредени луѓе туку и на цели села и заедници кон одгледување на винови насади и обожавање и уживање на виното несомнено го издвојува овој крај и пошироко од територијата на Р. Македонија како уникатен вински регион. Луѓето живеат од и за виното. Богатата традиција, знаење и култура во лозаро-винарството се предности и квалитети на кои ВВ Тиквеш се гордее и во континуитет изнаоѓа начини и модалитети да ги афирмира и да ги издигне на уште повисоко ниво.



Лозови насади “Барово”

Винаријата Тиквеш е основана во 1885 година и поминува низ неколку фази на развој од кои како клучни се издвојуваат:

1946 - Развој на капацитет од 3 милиони литри вино

1974 - Основање на Агрокомбинатот Тиквеш

1995 - Почеток на приватизација

1999 - Финализирање на процесот на приватизација и отпочнување на реконструирање

2003 - Превземање на ВВ Тиквеш од М6 Инвестиции

Тиквеш денес претставува еден модерен производствен капацитет кој може да им парира на светските вински производители. Таа е најголема и најсовремена винарија во Република Македонија на која отпаѓа повеќе од 65% од вкупното производство на флаширано вино од домашен пазар. Големите инвестирања во современи капацитети за ферментација и одлежување односно чување на виното имаат повраток преку постигнатиот зголемен квалитет на вината и жестоките пијалоци. ВВ Тиквеш, секоја година, обработува до 30 милиони килограми грозје, а просечното годишно производство на вино изнесува 22 милиони литри. Коморите за зреење на подземната визба со големина од 1,500 m², содржат 450 буриња *barrique* и дополнителен број од 180 дабови буриња. За стареење на виното во шишиња се користи неодамна изградениот магацин со простор од 3000 m² со вкупен капацитет од 1,500,000 шишиња.

Покрај современата опрема и услови за производство на релативно големи количини на вино со која располага винаријата, таа исто така може да се пофали и со епитетот на микро винарија во склоп на винаријата. Личниот приод и ангажман на нашиот посветен тим на енолози се

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

рефлектира со вина кои се одгледувани и чувани со изразено високо внимание и фокус, што е овозможено и од специјалната опременост како микровинификација, хиперредукција, Bucher пневматични преси и Seguin-Moreau дабови буриња. Затоа Тиквеш е рамноправен играч на малите производители на вино.

Покрај инвестициите во технолошката опременост, Тиквеш има инвестирано и во развој на пазарите што се рефлектира со значителен удел на пазарот на вино во Р. Македонија и во континуитет зголемено учество на пазарите во регионот. Во моментот, ВВ Тиквеш ги пласира своите производи на македонскиот пазар и на уште 15 други пазари меѓу кои најголема присутност има на пазарите во регионот, во Србија и Хрватска, како и во неколку земји од Европската Унија, Канада и САД.

Што се однесува до регионалниот пазар, вината на ВВ Тиквеш се веќе одреден временски период познати и прифатени од потрошувачите на пазарите како Германија, Холандија, Финска и Норвешка. Дека се работи за успешно позиционирање на овие пазари зборуваат и бројните награди, особено наградата „Најомилен регионален бренд“, добиена од *BrandFair International* во 2008 година во Белград во конкуренција со 60-тина познати светски и регионални брендови.



М-6 инвестициска група

М-6 инвестициската група е доминантен сопственик на винаријата која поседува 138,130 акции, односно има учество од 51,07% во основната главнина.

М-6 е основана во 1996 година во Р.Македонија кога инвестициските групации беа сеуште само далечни идеи. Мисијата на оваа групација е да креира вредност како за себе така и за општеството на база на одржлив раст преку остварување на долгорочни и стратешки добро осмислени проекти. М-6 е основата и изворот на финансирање и развој и имплементација на бизнис концептот за креирање на винарија конкурента на светскиот пазар на вино. Меѓу позначајните останати проекти на оваа групација се издвојуваат

- Пивара Скопје - најголемиот производител на пиво и безалкохолни пијалоци во Р. Македонија
- Охрид Турист - Хотелска организација со неколку хотели, ресторанти, продавници и камп во Р. Македонија
- Мекдоналдс - 90% сопственост во 7 ресторани на Мекдоналдс во Р.Македонија
- Гепластик - лидер во производство на пластични гајби во Р.Македонија
- Автобуските постројки во Скопје
- Макос инвест брокер
- Агронова

Искуството кое што членовите на оваа групација го стекнаа преку работењето во Пивара Скопје, во индустријата за пијалоци во соработка со светски реномираните компании како *Coca-Cola* и *Heineken*, го пренесоа во ВВ Тиквеш создавајќи модерна винарија која произведува вина со врвен квалитет.



Развојни перспективи

Процесот на создавање на врвни вина не значи само добро грозје и долга винарска традиција. Создавањето на исклучително квалитетно вино е добро грозје, но и врвна технологија, стандарди, квалитетни кадри и целосна посветеност. Сите овие елементи се преточуваат во еден совршен процес во ВВ Тиквеш. Резултатот од овој процес се високо квалитетните вина, кои ги освоија пазарите во земјава, регионот, но и пошироко. Винаријата Тиквеш е доказ дека со јасна визија и вистински концепт можат да се остварат сите соништа. Некогашниот најголем комбинат на Балканот, се претвори во модерна винарија која направи успешен спој помеѓу традицијата, благородното поднебје и модерната технологија.

Сегашните постигнувања се резултат на обемните инвестиции кои во изминатите 7 години надминаа 20 милиони евра, а кои се насочени во повеќе сегменти. Во текот на инвестицискиот циклус, кој сеуште трае, најголемиот дел од вложувањата отпаѓаат на осовременување на процесот на примарна обработка на грозјето. Развојната цел на Тиквеш е да создаде интернационален бренд. Тоа е подолг процес на кој се работи континуирано. Виното го продава добра приказна преку која се гради неговиот имиџ. Ние се обидуваме да создадеме приказна за вината на ВВ Тиквеш.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

Органи на управување на винаријата

ВВ Тиквеш има двостепен систем на управување – Надзорен одбор (НО) и Управен одбор (УО). Членовите на овие одбори се со долгогодишно искуство на извршни функции што допринесува до избалансирани, сигурни и квалитетни бизнис одлуки во однос на управувањето на компанијата. Донесените одлуки и насоки за работењето на компанијата се базираат на професионални и етички норми во духот на одговорното корпоративно управување.

Управниот одбор на ВВ Тиквеш брои вкупно 7 члена, повеќето од кои се поранешни Директори на Пивара АД Скопје. Своето долгогодишно искуство на извршни позиции го пренесуваат во носењето на клучните деловни политики во раководењето со ВВ Тиквеш.

Име	Презиме	Пол	Возраст (години)	Место на раѓање	Датум на раѓање	Државјанство	Занимање	Моментална функција	Член на УО на ВВ Тиквеш од:	Хонорар/плата	Позиции во други одбори
Светозар	Јаневски	машки	63	Велес	19.07.1947	Македонско	Технолог	Претседател на УО на ВВ Тиквеш АД Скопје	01.11.2003	нема	
Мате	Настески	машки	63	Крушево	10.02.1948	Македонско	Агроном	Член на УО на ВВ Тиквеш АД Скопје	01.11.2003	нема	Член на Одбор на директори на АД Охрид Турист
Снежана	Славкова	женски	59	Скопје	24.12.1951	Македонско	Технолог	Член на УО на ВВ Тиквеш АД Скопје	01.11.2003	нема	
Ѓорѓи	Петрушев	машки	41	Скопје	03.12.1969	Македонско	Економист	Член на УО и Генерален Директор на ВВ Тиквеш АД Скопје	29.05.2007	нема	Член на УО на Стопанска комора на Македонија
Јордан	Настов	машки	51	Кавадарци	11.01.1960	Македонско	Економист	Член на УО и Финансов Директор на ВВ Тиквеш АД Скопје	01.11.2003	нема	
Ангеле	Чолески	машки	56	Охрид	14.11.1954	Македонско	Архитект	Член на УО на ВВ Тиквеш АД Скопје и главен архитект во Пивара Скопје АД	15.04.2009	нема	
Љупно	Крстевски	машки	54	Скопје	01.01.1957	Македонско	Машински инженер	Член на УО на ВВ Тиквеш АД Скопје и проект менаџер во Пивара Скопје АД	01.11.2003	нема	

Надзорниот одбор на ВВ Тиквеш брои вкупно 5 члена. Покрај двајца поранешни Директори на Пивара АД Скопје, во составот на овој одбор е Ведрана Јелушиќ-Касиќ - долгогодишен банкар во ЕБРД и претставник на истата банка.

Име	Презиме	Пол	Возраст (години)	Место на раѓање	Датум на раѓање	Државјанство	Занимање	Моментална функција	Член на НО на ВВ Тиквеш од:	Хонорар/плата	Позиции во други одбори
Ратко	Чадиковски	машки	64	Скопје	15.01.1947	Македонско	Економист	Претседател на НО на ВВ Тиквеш АД Скопје	01.11.2003	нема	Член на НО на Охридска банка АД Охрид и член на Одбор на директори на АД Охрид Турист
Светлана	Пендаровска	женски	61	Скопје	08.01.1950	Македонско	Економист	Член на НО на ВВ Тиквеш АД Скопје	01.11.2003	нема	Претседател на НО на Аутомакедонија АД Скопје и член на Одбор на директори на Инвестброкер АД Скопје
Братољуб	Рајчиновиќ	машки	78	Берово	20.11.1932	Македонско	Правник	Член на НО на ВВ Тиквеш АД Скопје	06.05.2005	нема	Член на НО на Пивара Скопје АД
Тихомир	Атанасовски	машки	58	Скопје	01.04.1953	Македонско	Електротехник	Член на НО на ВВ Тиквеш АД Скопје и советник во Пивара Скопје АД	01.11.2003	нема	
Ведрана	Јелушиќ-Касиќ	женски	39	Сплит	07.03.1972	Хрватско	Банкар	Член на НО на ВВ Тиквеш АД Скопје и постар банкар во ЕБРД	31.10.2008	нема	Член на НО на Атлантик Група ДД, Загреб и член на УО на Викторија Груп АД, Нови Сад

Траењето на мандатот на членовите на Управниот и Надзорниот одбор на ВВ Тиквеш изнесува 4 години.



Од лево кон десно

Ратко Чадиковски, Светлана Пендаровска, Светозар Јаневски, Снежана Славкова, Мате Настески
Братољуб Рајичковиќ, Јордан Настов, Ѓорги Петрушев, Ангеле Чолески, Тихомир Атанасовски

Раководен тим на ВВ Тиквеш

Во раководниот тим на ВВ Тиквеш се Ѓорѓи Петрушев - Генерален Директор, Јордан Настов - Директор за финансии и Тодор Ставрев - Директор на производство.

Годината 2010 беше година во која со уште поголем интензитет се соочивме со предизвиците предизвикани од економската и финансиската криза која ја погоди глобалната економија во текот на 2009 година. Од аспект на нашата компанија, особено внимание предизвикува фактот што земјите од југоисточна Европа, како клучни пазари за нашите производи беа силно погодени и се соочија со големи предизвици – пад на БДП, трговски и платни дефицити, намалена ликвидност. Неколку прашања предизвикаа голем товар на неизвесност во врска со побарувачката за вино: Како ќе се одразат промените во економијата врз регионалната и глобалната побарувачка за вино? Дали кризата ќе значи и дефинитивен крај на винскиот бум од пред неколку години или само привремен застој? Ако пазарот претрпи удари, колкав ќе биде ефектот и колку ќе трае?

Кога се зборува за работењето и особено финансиските резултати на една винарска визба, мора да се имаат во предвид и спецификите на оваа дејност: ефектите од бербата реализирана во една година, имаат свој одраз во следната, па и во годините потоа. Лошите временски услови, намалениот квалитет на винското грозје, помалата или поголема реализирана количина на откуп, можат да се корегираат најмалку во следната година. Така, голем удел во работењето и финансиските резултати во 2010 година имаше и бербата 2009, која ја карактеризираше многу неповолна коњуктура на побарувачката за винско грозје и разни притисоци врз производителите на вино, поврзани со откупот и решавањето на социјалните прашања.

Наша клучна определба и филозофија е дека Тиквеш нема да се натпреварува преку ценовниот пристап. Иако на прв поглед се наметнуваше дека економската реалност прави голем притисок за намалување на цените за да се одржи продажбата, оценивме дека ценовните војни не се нешто што можеме да си го дозволиме и кон што треба да се стремиме. Нашиот пристап беше поголема додадена вредност за крајните купувачи и примена на такви механизми кои ќе осигураат дека ефектите од зголемените вложувања во додадена вредност навистина ќе дојдат до оние за кои се наменети - крајните потрошувачи. Создавањето вредности за купувачите и потрошувачите е најодржливиот начин за градење на долгорочни врски. Ниските цени не креираат лојалност.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

Клучните области на делување во 2010 година беа направените промени во структурата на продажбата – во насока на зголемено учество на вината со поголема додадена вредност и профитабилност, управувањето со паричните текови и долгови во услови на значително намалени можности за мобилизирање кредити и значителна отежнатост на наплата на побарувањата. Дополнително, продолжување на активностите за внатрешно реструктурирање и рационализација на работната сила.

Ѓорѓи Петрушев

Генерален Директор на ВВ Тиквеш АД Скопје

Секторот финансии во текот на 2010 година направи целосна пресвртница во финасиското и сметководственото работење со воведување на максимална професионалност, реорганизација како и реструктурирање во начинот и методите на работењето. Секторот финансии - во Друштвото во целост ја исполнува обврската за финасиското и сметководственото работење во Република Македонија која е пропишана со Законот за трговските друштва. Според Законот, таква обврска има секој трговец. Се врши изготвување на периодични и годишни сметки и финансиски извештаи.

Се водат трговски книги во согласност со принципите на правилно водено сметководство, и тоа на начин што ги прави видливи сите преземени трговски правни работи, состојбата на средствата, обврските, главнината, приходите и расходите. Така што секое трето лице експерт може да ги разбере финасиските резултати. Строго се води сметка да се зачува примерок од секое испратено деловно писмо, идентичен со оригиналот. Се врши правилно водење на дневник, главна книга и аналитички евиденции.

Податоците во книгите се целосни и комплетирани, навремени, ажурирани и презентирани хронолошки. Податоците во книгите се потпрени на веродостојни сметководствени документи. Доколку има потреба да се менува регистриран податок во книгите, тоа се врши на видлив начин. Во финасиите и сметководството се запазени начелата на правилно водено сметководство. Се почитуваат законските прописи и одредби пропишани посебно од Министерството за финансии.

Сметководствената евиденција е во согласност со Правилникот за сметковниот план, како и содржината на одделните сметки во сметковниот план кои се усогласени со соодветната ЕУ Директива. Покрај овој Правилник, секторот финансии работи и во согласност со Правилникот за сметководствени стандарди. Согласно истиот, се применуваат прифатените Меѓународни сметководствени стандарди од Комитетот за Меѓународни сметководствени стандарди (IASB), како сметководствени стандарди кои се во примена во Република Македонија од 1 јануари 1998 година.

Денес, се повеќе се истакнува потребата за добро структурирана и признаена транспарентна и обелоденувачка рамка, која поефикасно ќе се соочува со зголемениот ризик на злоупотреба на асиметрија на информации. Заради тоа, во нашето Друштво се почитуваат македонските закони, кои инсистираат на прилично широка употреба на Меѓународните стандарди за финансиско известување (МСФИ). Финансиските извештаи ги подготвуваме во согласност со Меѓународните сметководствени стандарди, објавени во Службен весник, секогаш земајќи ги во предвид амандманите и дополнувањата од страна на Одборот за меѓународни сметководствени стандарди, IASB (International Accounting Standards Board). Согласно Законот за хартии од вредност, бидејќи нашето акционерско друштво е со посебна обврска за известување ја исполнуваме обврската и се подготвуваат и поднесуваат финансиски извештаи согласно усвоените Меѓународни стандарди за финансиско известување.

Бидејќи Законот за трговски друштва налага ревизија за големи и средни акционерски друштва, за сите претпријатија кои котираат на берза и за сите големи и средни Друштва со ограничена одговорност, се врши ревизија на финансиските извештаи, која се спроведува во согласност со Меѓународните ревизорски стандарди, кои се објавени во Службен весник, во согласност со Законот за ревизија. Според овој закон, кој е усогласен со директивите на ЕУ, Министерот за финансии ги објавува Меѓународните ревизорски стандарди во Службен весник на Република Македонија. Овие Меѓународни стандарди за ревизија се ажурираат секоја година заради целосна усогласеност со тековните стандарди, дополнети, изменети или донесени од страна на Меѓународната федерација на овластени ревизори.

Јордан Настов

Директор за финансии на ВВ Тиквеш АД Скопје

Винарската визба Тиквеш располага со технолошки а пред се човечки потенцијал што допринесува работењето во производството да биде на особено високо ниво. Ова секако резултира со врвен квалитет во сите наши вина.

Подобрувањата во координација и тимска работа ни помогна бербата 2010 квалитативно да ја завршиме подобро во споредба со претходните берби. Вината од оваа берба се со релативно поголемо учество на алкохол, одлично избалансирани во однос на пх вредности, киселини, шеќери и ароми. Генерално, вината што ги направивме се поснажни, постројктурни и поароматични а и попитки. Доброто планирање и егзекуција на тимовите резултираше со временски поефикасна берба, особено кај микровинификацијата и производството на високо квалитетните вина. Ова исто така допринесе за смалување на вкупните трошоци карактеристични за време на бербата.

Искористување на комињето како потенцијал за брикетирано гориво и намалувањето на трошоците за транспорт отвараат нови можности за во иднина. За бербата 2011 планираме поголема ефикасност во искористување на расположливиот севкупен потенцијал односно поголема контрола на работата на машинските постројки, медиумите и ангажманот на работната сила.

Тодор Ставрев

Директор на производство на ВВ Тиквеш АД Скопје



Корпоративно управување

ВВ Тиквеш има двостепен систем на управување: Надзорен и Управен одбор. Органи на управување и раководење на Друштвото се: Собранието на Друштвото, Надзорниот одбор и Управниот одбор.

Надзорниот одбор е орган кој врши надзор врз управувањето со Друштвото што го врши Управниот одбор.

Во текот на 2010 година, Надзорниот одбор одржа 5 седници. Покрај овие седници, членовите на Надзорниот одбор беа присутни и на седниците на Управниот одбор и истите активно учествуваа во дискусиите, давајќи свои мислења, препораки и сл. На седниците, членовите на Надзорниот одбор го разгледува генералното работење на компанијата, финансиските резултати како и низа поважни прашања кои според Статутот на ВВ Тиквеш АД Скопје и ЗТД (Закон за трговски друштва на Р.М) се во надлежност на Надзорниот одбор.

Во текот на 2010 година покрај низата прашања кои беа разгледувани, беше усвоен бизнис планот за 2010 година, со што беа предочени целите и насоките на дејствувањето на менаџерскиот тим.

Исто така, од страна на Надзорниот одбор беа разгледани и усвоени:

- Завршната сметка и резултатите од работењето на ВВ Тиквеш АД Скопје за 2009 година
- Извештај од контролата на завршната сметка од ревизорската куќа *Македонски ревизорски центар ДОО Скопје* за 2009 година
- Извештај за остварените резултати од работењето на ВВ Тиквеш АД Скопје во 2009 година
- Распределба на остварената добивка од работењето на ВВ Тиквеш АД Скопје за 2009 година
- Одобрување на работата на членовите на Управниот и на Надзорниот одбор на ВВ Тиквеш АД Скопје за 2009 година.

Управниот одбор, согласно ЗТД и Статутот на ВВ Тиквеш АД Скопје, го има во надлежност менаџирањето на компанијата меѓу кои и носењето на одлуки кои што се од суштинско значење за нејзиното работење. Управниот одбор се состои од 7 члена, вклучувајќи го Г-динот Светозар Јаневски кој е Претседател на истиот.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

Во текот на 2010 година Управниот одбор одржа 17 седници на кои беа водени низа дискусии и донесени бројни одлуки и заклучоци за работењето на компанијата. Во 2010 година Управниот одбор ги разгледуваше финансиските резултати за работењето на компанијата во 2009 година и во континуитет ја следеше ликвидноста на компанијата. Исто така го одобри концептот и дефинирањето на основите на Бизнис планот на компанијата во 2010 година.

Од страна на Управниот одбор беа прифатени / одобрени:

- Завршната сметка и резултатите од работењето на ВВ Тиквеш АД Скопје за 2009 година
- Извештај од контролата на завршната сметка од ревизорската куќа *Македонски ревизорски центар ДОО Скопје* за 2009 година
- Извештај за остварените резултати од работењето на ВВ Тиквеш АД Скопје во 2009 година
- Распределба на остварената добивка од работењето на ВВ Тиквеш АД Скопје за 2009 година
- Одобрување на работата на членовите на Управниот и на Надзорниот одбор на ВВ Тиквеш АД Скопје за 2009 година

Сите овие одлуки / извештаи беа доставени на одобрување до Надзорниот одбор и Собранието на акционери. Во текот на 2010 година, покрај донесените одлуки и заклучоци кои беа од суштинско значење за работењето на ВВ Тиквеш АД Скопје, се усвоија и низа процедури кои значително придонесоа за ефективностa и рационалноста во работењето на компанијата.

Структурата на основната главнина на ВВ Тиквеш АД-Скопје е следна:

Обични акции со право на глас:	255,891	во вредност од	13,083,706.83 ЕУР
Приоритетни акции без право на глас:	14,559	во вредност од	744,401.67 ЕУР
Вкупно акции:	270,450	во вредност од	13,828,108.50 ЕУР

Номиналната вредност на една акција изнесува 51,13 ЕУР. Друштвото може да издава акции со различни права. Акциите кои даваат исти права сочинуваат еден род акции. Според правата акциите можат да бидат обични или приоритетни. Приоритетните акции можат да бидат од повеќе класи (кумулативни и партиципативни) и не можат да бидат издадени со понизок номинален износ од номиналниот износ на обичните акции. Приоритетните акции од иста класа даваат исти права. Акционерите под еднакви услови имаат еднаква положба во Друштвото.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

Обичните акции им даваат на акционерите право на:

- глас во Собранието на Друштвото
- исплата на дел од добивката (дивиденда)
- исплата на дел од остатокот од ликвидационата маса, односно стечајната маса на Друштвото

Приоритетните акции им даваат на имателите права согласно Законот.

Акционери со учество над 5% во основната главнина на ВВ Тиквеш АД-Скопје се:

1. М-6 Светлана и останати	138,130 акции	со 51.07%	учество во основната главнина
2. ЕБРД	63,950 акции	со 23.64%	учество во основната главнина
3. ПИОМ	14,559 акции	со 5.38%	учество во основната главнина

Бидејќи акциите кои што ги поседува ПИОМ се приоритетни, истите се без право на глас, но имаат право на фиксна дивиденда од 2% годишно.

Останати акционери, кои се членови на УО и НО на ВВ Тиквеш АД Скопје се:

1. Тихомир Атанасовски	4,643 акции	со 1.71%	учество во основната главнина
2. Ангеле Чолески	2,967 акции	со 1.09%	учество во основната главнина
3. Љупчо Крстевски	2,545 акции	со 0.94%	учество во основната главнина
4. Јордан Настов	7 акции	со 0.002%	учество во основната главнина

ВВ Тиквеш АД-Скопје исто така е акционер во Друштвото со 588 акции со учество од 0,21% учествп во основната главнина.

Договори за наградувања на членовите на одборите, односно лицата со посебни одговорности и овластувања не постојат, односно наградувања на членови на одборите не биле извршени.

ВВ Тиквеш АД-Скопје има трансакции со поврзани лица како ЕБРД и М-6 Светлана и останати. Истите се дел од тековното управување на Друштвото.

ВВ Тиквеш АД-Скопје нема распределено дивиденда за 2010та година.

Тиквеш – активен амбасадор на винската култура

Тиквеш е активен член на повеќе организации што работат на полето на промоцијата на винската култура и винскиот туризам, како што се *Тиквешки Вински Пат* и *Македонскиот Вински Клуб*, а соработува и со асоцијацијата на Витезите на виното во Македонија.

Во април 2008 одделот за вински туризам во Тиквеш започна да работи со реконструкција на ресторанот во својата визба и од тогаш континуирано бележи пораст на бројот на посетители. Во наредните години се очекува зголемен број на гости од странство со оглед на зголемена заинтересираност за посета на Македонија како туристичка дестинација, а тоа ќе биде и одлична можност за поддршка на извозот на вино во странство поради подобрената презентација и промоција на нашите производи и квалитети. Веќе во 2011 година очекуваме поголем број на гости од Холандија и Финска кои ќе ја посетат Македонија во период од месец мај до месец октомври.

Позначајни награди и признанија

Тиквеш во континуитет ја потврдува својата неприкосновена определба кон квалитетен производ и задоволување на вкусовите на пазарот преку излагања на меѓународни натпревари, освојувајќи бројни награди и признанија меѓу кои како поважни во 2010та година се одвојуваат:

Признанијата од *Decanter World Wine Awards* за Александрија бела Куве (берба 2009) и Каберне Совињон Special Selection (берба 2008). Вранецот (од берба 2008) беше награден со бронзен медал на истиот натпревар.



Decanter World Wine Awards judging week

Вината Каберне Совињон (берба 2008), Р'кацители (берба 2009) и Темјаника (берба 2009) беа наградени со бронзени медали од *International Wine & Spirit Competition* во 2010 година.



На натпреварот MUNDUS VINI Тиквеш беше награден со златна медала за виното Шардоне Limited Edition (берба 2008) и со сребрен медал за виното Александрија бела Куве (берба 2009).



MUNDUS VINI WINE TASTING

На Новосадскиот саем Тиквеш го освои сребрениот шампионски пехар за висок квалитет на оценетите вина. Од вкупно 14 оценети вина, 4 освоија златни медали и тоа: Шардоне Special Selection (берба 2009), Траминец Special Selection (берба 2009), Вранец Special Selection (берба 2008) и Шардоне Limited Edition (берба 2008). Останатите 10 оценети вина беа наградени со сребрени медали. Лозовата Жолта ракија со 45% алкохол беше наградена со голема златна медала, додека Лозовата Жолта ракија со 40% алкохол беше наградена со сребрена медала.

Најновото признание за квалитетот на Тиквеш доаѓа од белградскиот Саем за вино, Beowine 2011, каде што нашите вина во конкуренција со повеќе од сто примероци од реномирани производители на вино во регионот освоија пет златни медали. Со златни медали се закитија сите вина со кои Тиквеш настапи и тоа: Бела Вода, Барово, Александрија Куве бело, Шардоне Special Selection и Розе од серијата Класик.

ERP (Enterprise resource system) систем LUCA

На почетокот на 2010 година стартуваше експлоатацијата на ЕРП системот, Лука, чија имплементација успешно заврши претходната година. Новиот софтвер успеа да изврши целосно хоризонтално интегрирање на деловните процеси, остварувајќи функционален проток на информациите од планирањето, преку комерцијата и производството, па се до секторите за набавка, откуп на грозје и катастарска евиденција. Максимална ефикасност беше постигната и во длабинското интегрирање на деловната документација, така што сите деловни настани се софтверски евидентирани и истите автоматски се проследуваат и книжат во сметководствените книги, обезбедувајќи лесно, ефектно и брзо рапортирање.

Сето ова резултирало со оптимизација на залихите и драстично намалување на кусците и другите загуби во магацините, зголемена и забрзана наплата на побарувањата, скратен рок на обработка на деловната документација, намален произведен и снабдувачки циклус и побрзо исполнување на нарачките на купувачите, а богатството на информации во форма на менаџерски извештаи евидентно го зголеми потенцијалот за носење на квалитетни одлуки.

Од друга страна, софтверската поддршка на следливоста на сировините и материјалите, на пропишаниот проток на документите и усогласеноста со меѓународните сметководствени стандарди значаеа и директен придонес на ЕРП решението во остварување на барањата на Системот за квалитет ISO 9001.

Истовремено, сеопфатноста на новосоздадена база на податоци, конфигурабилноста и раширливоста на софтверот и проектниот пристап во реализацијата на корисничките барања гарантираат солидна основа за натамошно унапредување на перформансите на информациониот систем.

Во тој правец се и наредните чекори што ќе се превземат, а се однесуваат на проширувањето на опфатот на софтверот кон B2B интеграции, оптимизирање на буџетирањето и проширување на евиденциите во лозарството и маркетингот.

Оттука, сметаме дека нашата компанија доби производ со исклучително витален и функционален животен циклус кој и натаму ќе биде солидна менаџерска алатка, посакуван асистент на корисниците и доверлив контролор на деловните процеси.

Набавка, логистика и магацин

Во 2010та година во ВВ Тиквеш се вовеле интегрирање на испораките на производите од едно централно место за сите пазари што беше овозможено преку ERP решението. Со тоа се постигна поквалитетен систем на задоволување на пазарните потреби и кревање на квалитетот во опслужување на пазарот односно зголемување на ефикасноста. Сите магацинери беа системски обучени за работа во новиот софтер што допринесе кон зголемување на бенефитите. Како надградба на модулот за магацинско работење за 2011 година е предвидено да се опфати и работа со pda уреди и labeling. Документацијата се ажурира ден за ден, магацинерите и помошниците се задолжени, за прием, складирање и издавање на материјалите, влезна контрола, како и за одржување на хигиената во магацинот. Со новиот начин на работа и организација во магацинот, во владеење на магацинот е не само готовиот производ туку и недовршеното производство.

Во рамки на логистика покрај редовното функционира и локалното царинење. Како што беше и предвидено, во почетокот на 2010та година, поточно од 09.02.2010 година Тиквеш го доби и одобрението за вршење на работи за застапување во цариските постапки со што го превзеде целокупното организирање и извршување на сите царински постапки во рамките на компанијата. Во рамки на овие постапки се направени вкупни заштеди во висина од околу 800,000 ден односно 13,000 ЕУР.

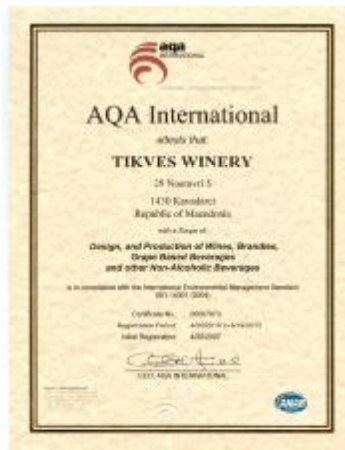
Друга придобивка која беше постигната преку унификација на амбалажата по производи на линии, беше заштедата од околу 5,200,000 мкд односно 85,000 ЕУР како резултат на воведување на шишиња со помала граматура. Со промената Тиквеш исто така го намали негативното влијание кон животната средина, односно ја смали емисијата на CO₂ и својот карбонски отпечаток. Ново воведените шишиња Бордо 400 и Рајнвајн 187 за линиите Класик и Special Selection сегментите се за 60 и 36 грама последователно полесни од шишињата кои беа во употреба претходно.

Постигнатите заштеди по основ на набавка на материјали изнесуваат околу 300,000.00 ЕУР што изнесува 7% од вкупната реализирана набавка. Ова е резултат на интензивно и континуирано следење и анализирање на цените и континуирано спроведување на тендери во период од 3 години.

Сертификации и лиценци

ВВ Тиквеш во 2010та година инвестираше во системски и канцелариски лиценци за последните верзии на софтверот на Мајкрософт.

Тековната година ја одбележаа неколку извршени ресертификации. Меѓу нив беше таа за ISO 14001 - стандард за заштита на животната средина што беше извршена преку *AQA International*, сертификационно тело од Америка. Првата сертификација за овој стандард беше направена во 2007.



Оваа сертификација го обврзува Тиквеш да имплементира и раководи со процеси за мониторинг и заштита на животната средина. Во 2010та година исто така се положи особено внимание на ускладување на производниот процес со потрошувачката на енергенси и потрошни ресурси. Интерно зададените таргети беа под мониторинг и континуирани проверки на *AQA International*.

Во 2010 година исто така се извршија ресертификации на ISO 9001 (Систем за управување со квалитет) од *BSI* Англија, со првична сертификација во 2000та година, и ISO 22000 (менаџерски систем за управување со безбедност на прехранбени производи) со првична сертификација во 2009та година.

2010та година беше година во која Тиквеш се докажа дека е одговорна компанија која знае да управува со своите процеси и продукти на квалитетен и безбеден начин неприкосновено одржувајќи апсолутно врвен квалитет за што најдобро говори фактот дека не беше регистрирана ниту една рекламација по однос на квалитетот и безбедноста на производите или констатирано нарушување на животната средина.

Согласно законската регулатива за управување со пакување и отпад од пакување, Тиквеш во 2010та година се вклучи во организиран начин на собирање на цврстиот отпад од пакување од производи кои ги пласира на домашен пазар. Тоа го направи преку здружување за формирање и регистрирање на друштво со ограничена одговорност - *Пакомак ДОО Скопје*. Ова е здружување заедно со други поголеми компании во Македонија чија цел е систематски и организиран начин на управување со пакување и отпад од пакување од производи пласирани на домашен пазар. Тоа е уште една потврда за општествената одговорност на Тиквеш кон средината во која го врши својот бизнис.

Лозови насади

Квалитетната суровина винаријата ја обезбедува од над 2,000 индивидуални одгледувачи на грозје (со вкупна површина од 6,000 хектари) со кои има изградено партнерски односи, а поседува и 1,000 хектари сопствени винови насади кои овозможуваат дополнителна контрола на квалитетот и процесот на производство на вино. Преку поблиска и поинтензивна соработка со 200 индивидуални лозари од Тиквешкијата, Тиквеш обезбедува високо квалитетна суровина која се користи за производство на врвно квалитетните вина од своето портфолио.

За жал, поради сложените услови на пазарот во 2010-тата година меѓу кои најмногу негативно не погоди намалената потрошувачка, притисокот од залихите, ограничените извори на кредитирање, рестриктивната правна регулатива, исклучување од било какви субвенциите на државата, а потребата од континуирано вложување во градење на бренд, за прв пат во својата историја Тиквеш не беше во можност целосно да ги измири своите обврски кон лозарите. Во секој случај, гледајќи ја долгорочно својата перспектива во работењето на овој пазар, Тиквеш останува на начелота да биде одговорен партнер на лозарите, а со тоа и најскоро да ги подмири сите обврски кон истите.

Во сопственост на М-6 меѓу најквалитетните лозови насади се вбројуваат Барово и Манастирец (во Тиквешкиот вински регион) и Бела Вода (во Велешкиот вински регион). Од овие лозови насади се генерира контролирана и високо-квалитетна суровина на грозје која се користи во производството на високо квалитетните вина како тероар линијата на вина на Тиквеш.

Лозовите насади во Барово се наоѓаат на оддалеченост од 30тина км од Кавадарци према планината Кожув на надморска висина од 550 - 700 м. Еколошки чистиот реон со континентална клима во висорамнината Витачево и непосредното влијание од планината Кожув креира идеални услови за одгледување на лозје и добивање на извонреден материјал за производство на врвно вино. Климата се карактеризира со касна пролет и доцна есен, со свежи утра, топли денови, со свежи до ладни ноќи во периодот на созревање на грозјето. Просечните годишни врнежи изнесуваат 400 л/м², а просечните сончеви денови се движат од 120-150 дена во текот на вегетација. Реонот исто се карактеризира со богата педолошка разноликост на почвата - од Смолник и Рендзина со богата минерална структура и брановидна релјефна конфигурација на поднебјето. На овие насади меѓу другите се одгледуваат сортите: Шардоне, Ризлинг, Темјаника, Вранец и Каберне Совињон. Вкупната просечна количина на набрано грозје на годишно ниво изнесува 1,000,000 кг, а просечниот принос се движи од 7,000 до 8,000 кг по хектар. Во просек, староста на лозјата е 30тина години.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

Од сортите во лозовите насади во месноста Манастирец – 10тина км пред Кавадарци, се издвојуваат Шардоне, Вранец, Каберне Совињон и Кадарка. Манастирец се наоѓа на надморска висина од 220м, со просечни годишни врнежи од 200 до 300 л/м². Вкупната просечна количина на набрано грозје на годишно ниво се движи околу 250,000 кг, а просечниот принос е од 10,000 кг по хектар. Староста на насадите во просек изнесува 15 години, што групно ги прави едни од најмладите винови насади од кои Тиквеш се снабдува со суровина. Карактеристично за овој предел се аридно климатските услови со долги топли денови и кратки и топли ноќи.

Овој реон на тиквешкото виногорје, посебно подножјето на Љубаш е карактеристичен по богатата традиција на одгледување на винова лоза.

Лозовите насади во Велес, познати под името Бела Вода се наоѓаат во околината на градот Велес на неколку месности и тоа: Бабуна, Рамник1, Рамник2, Венуле и др. Надморската висина на овие лозја се движи од 150 до 400 м, а климата е медитеранска со долги, топли денови и кратки и топли ноќи. Почвата е со богата минерална структура и педолошка разноликост од Смолник, Рендзина и Тера Роса. Просечните годишни врнежи се движат од 150 до 300 л на м², со просечни сончеви денови од 120 до 150 во текот на вегетацијата. Од сортите застапени се Шардоне, Смедеревка, Неопланта, Плавец, Вранец и Мерло. Вкупната просечна количина на набрано грозје од овие насади изнесува 2,000,000 кг, а просечниот принос се движи од 7,000 до 15,000 кг на хектар, зависно од сортата. Лозовите насади се подигнувани во периодот помеѓу 1975та до 2009та година.

Сите винови насади во сопственост на М-6 групацијата, и повеќето од оние на добавувачите од кои се снабдува со грозје винарската визба, се Global GAP (Good Agricultural Practice) сертифицирани, што подразбира дека се раководат на клучни принципи поврзани со одржлив раст, мониторинг и контрола на загадувањето и заштита на околниот еко систем.



Производство

Како придобивка на работењето на производниот тим на Тиквеш за 2010та година се издвојува граде team одделот кој што е задолжен за континуиран мониторинг на лозовите насади, 12 месеци во годината, како и едукација на лозарите и создавање на партнерски односи. Еден од поголемите исчекори на производниот сектор беше кревањето на критериумот за прием на грозје и ојакнување на екипата на вработени дел од граде team одделот. Тоа резултираше со контролирана берба на здраво и зрело грозје со параметри во точно определени граници погодни за добивање на врвни вина. Редукцијата на родот односно намерното намалување на приносот по хектар резултираше со подобрување на квалитетот на грозјето а со само тоа и на финалниот производ односно виното.

Благодарение на топлата и сува клима, тиквешките лозови назади компаративно во светски рамки се изложени на помалку третмани за заштита од болести што е добра основа за производство на семи-органско вино. Еден од добавувачите на грозје за винаријата е Кошута – еден од најголемите органи вински лозови насади на Балканот (20 хектари). Механизацијата при кастрење, заштита од болести и берба е сведена на минимум - повеќето од активностите се извршуваат мануелно.

Во делот на прием на грозјето Тиквеш може да се пофали со автоматизиран процес на мерење на клучните параметри (како на пример шеќер, пх, температура и тежина) со процесни автоматски дигитални рефрактометри со што се забрзува процесот на прием на грозјето а воедно и се намалува изложеноста на истото на надворешни негативни фактори како сонце, висока температура, дожд и сл., при што се зачувува квалитетот на грозјето. Опремата на Тиквеш е прилагодена за преработка на приемното грозје на три одделни линии со што ефективно повторно се допринесува кон зачувување на квалитетот. Тоа се: линија за преработка на бело грозје, црвено грозје и микровинификација – линија за производство на врвни вина.

Во делот на производството на бели вина, технолошките промени овозможуваат максимално редуцирање на присуството на кислород во виното, со што истото се заштитува од оксидација, долго ја задржува свежината и аромите и бара минимално присуство на сулфур за заштита (двојно помало од дозволеното).

Во делот на производството на црвени вина, процесите овозможуваат максимална екстракција на корисни материи, полифеноли и антиоксиданси, а особено на ресфератролот - силен антиоксидант чиешто присуство во организмот го забавува стареењето, помага во работењето на мозочната функција и штити од развој на канцер.

Дополнително, во делот на преработка на црвеното грозје Тиквеш се истакнува и со процесот на термовинификација кој што е процес за брза екстракција на ширата со користење на топлинска енергија при што се заштедува на време и енергија.

Посебен акцент во делот на производството е процесот на микрофиникација што претставува интегрален дел од линијата за производство на врвни вина. Во склоп на делот на микровинификацијата припаѓа и постапката на подладување на применото грозје за зачувување на квалитетот на истото. Самата линија претставува целина за чистење, селекција и преработка на собраното грозје. Линијата за врвни вина овозможува пресување на гроздовата каша во инертни средини. Контролираната ферментација во делот на линијата за микровинификација дава можност за следење и снимање и хронолошко анализирање за текот на процесот на ферментација на секој танк одделно со помош на компјутерската технологија - scada system.

Процесот на полнење се карактеризира со најсовремена опрема за извлекување на кислородот од шишето и заштита на виното од кислород при полнење. Ова придонесува кон продолжување на животниот век на виното наполнето во шише. Вака наполнетото вино се складира во специјално изградениот магацин за складирање и одлежување на готов производ. Складираното вино се поставува на типинг палети во хоризонтална положба на константна температура од 12 степени, без присуство на светлина и контролирана влажноста на воздухот. Како резултат на ова, се влијае кон продолжување на животниот век на виното, односно зачувување на првичниот квалитет. Преку редовни органолептички дегустации, тим на енолози на Тиквеш врши континуирано следење и контрола на квалитетот на готовиот производ.

Во склоп на винаријата постои и одделение за Жестоки пијалоци чија основна функција е преработка на производи од грозје со посебен режим на ферментација за производство на меѓу другите и познатата Тиквешка Жолта ракија карактеристична по својата пријатна арома, питкост, мекост и хармоничност. Инвестирањето во нови дабови буриња во 2005та година резултираше со нов производ - Лозова Жолта VS со 45% алкохол - врвна ракија со специфична елегантност.

Лабораторијата на ВВ Тиквеш е најголемата винска лабораторија во Р. Македонија која располага со најсовремена опрема за испитување на квалитетот на своите производи и ги има имплементирано сите светски акредитирани методи. Помеѓу другите, од апаратурата се издвојуваат: автоматскиот анализер, атомскиот апсорбер, оксиметарот, карбоксиметарот, аклолизерот, дензитометарот, УВ спектрофотометарот, мерачот за торг, турбидиметарот, рефрактометарот и pH мерачот.

Од посебно значајно е можноста за утврдување на фенолната зрелост на грозјето со цел полесно и поточно утврдување на најсоодветното време за берба како би се добило вино по точно одредени односно планирани параметри.

Лабораторијата исто така врши научно - истражувачки експерименти за цел на подобрување на контролата и самоконтролата. Се врши системска контрола на влез на сите артикли кои што доаѓаат во директен контакт со виното. Ова вклучува визуелна, органолептичка и хемиска контрола на шишињата и плутените затварачи. Во склоп на лабораторијата се наоѓа и микробиолошкото одделение кое ја следи чистотата на линиите, танковите и вината.

Берба 2010

Бербата 2010 започна на 24.08.2010 година со прием на сортите Шардоне и Траминец. Откупени беа 15,000,000 кг грозје. Од откупените количини на грозје 64% беа бели сорти а 36% црвени сорти. Се откупуваше исклучиво здраво и зрело грозје по претходно дефинирани критериуми. Тимот за *grape management* се прошири и надогради со што квалитативно се издигна контролата на терен и работата со лозарите.

Климатските услови за белите сорти на грозје за време на бербата беа поволни, без дождовни периоди и без превисоки температури. Ова придонесе за добар квалитет на вината добиени од сортите Шардоне, Темјаника, Траминец и Р'кацители. Од црвените сорти на грозје, покрај другите, особено сме задоволни со квалитетот на грозјето од сортата Вранец, кој берен со оптимална фенолна зрелост, даде полни и структурни вина со меки танини.

Оваа година се почна проектот за Terroir вината. Овој проект е под водство на Филип Камби, прогласен за еден од најдобрите светски енолози по винскиот критичар Роберт Паркер, кој ја направи селекцијата на најдобрите парцели и го следеше мониторингот на технолошката постапка за добивање на ова вино. Вина на овој проект од берба 2010 се: Барово Бело, Бела Вода Бело, Р'кацители- Барово, Совињон Бланк и Мускат Отонел. Овие вина доаѓаат од нашите најдобри поднебја со особено добри климатско почвени услови.

Добриот квалитет на вината од берба 2010 се потврди и со низа награди добиени на Beo Wine Fair 2010, каде Тиквеш доби 5 златни медали за Шардоне Special Selection 2010, Александрија Бела Куве 2010, Александрија Розе Куве 2010, Барово 2009 и Бела Вода 2009.

Особено важно признание за бербата 2010 е наградата од престижниот интернационален конкурс Chardonnay Du Monde во Франција, каде Тиквеш доби сребрен медал за Chardonnay Limited Edition 2010, и со тоа доби статус на најдобро Chardonnay во регионот.

Охрабрени од позитивните резултати од бербата 2010, за следната берба со уште поголеми залагања и повисоки критериуми за селекција на квалитетно грозје за откуп, сигурни сме дека ќе го повториме успехот од 2010та година.

Работната сила на ВВ Тиквеш

Во 2010 Тиквеш броеше 276 вработени од кои 66% во производство, 17% во маркетинг и продажба, 11% во делот на општи и административни работи и 6% во финансии. Според образовната структура, 18% од вкупниот кадар се со факултетско образование, 5% се со виша школска спрема, 67% со средно образование и 9% со основно образование.



Дегустационен тим во Тиквеш



Преточување на вино

Тиквеш е компанија која се залага во континуитет за доживотно учење и надоградба на своите вработени и цврсто верува дека инвестирањето во знаење и пракса е долгорочна инвестиција со сигурен поврат. Освен интерните работилници и семинари помеѓу вработените во Тиквеш, се организираат и редовни информативно – едукативни сесии со потесниот круг на соработници на винаријата, односно дистрибутивната мрежа при што се влијае на создавање на кохезивност и синергија на тимот како една функционална единица. Нашите вработени редовно посетуваат едукативни семинари и работилници каде се надоградуваат во својата специјализација. Дополнително, нашите енолози се чести посетители на други винарии каде практично го досоувршуваат своето знаење. Конкретно, во 2010та година, еден од нашите тимови на енолози учествуваше на берби организирани во Јужна Африка под покровителство на Универзитетот во Стеленбош, додека друг тим беше вклучен во повеќе берби во Австалија - во долините Јара и Бароса.

Контрола на ресурсите во ВВ Тиквеш

Од користењето на директна амбалажа произлезе и намалениот ефект кон животната средина, односно бидејќи чистењето на шишињата пред полнење се врши само со стерилна вода, а не и со употреба на детергенти (што беше случајот со повратната амбалажа) намален е и негативниот ефект кон животната средина. Во 2010та година Тиквеш направи дополнителни инвестиции во комплетно нова опрема за полнење на жестоки пијалоци односно инвестираше во така познатите *new technologies*. Со новата линија Prospero GUY Тиквеш комплетно во целиот процес воопшто не употребува детергенти за чистење на амбалажата пред полнење. Линиите за вино пак веќе неколку години функционираат прилагодени за испирање без употреба на детергенти.

Според стручното мислење на Републички Завод за Здравствена заштита, во 2010та година Тиквеш не допринел за негативен импакт кон животната средина со отпадните води од својот технолошки процес.

Според мислењето дадено од овластена фирма од Централен завод за заштита при работа, емисијата на гасовите во атмосферата во 2010та година е во согласност со правилникот за максимално дозволени концентрации на штетни материи што може да се испуштаат во атмосферата. Резултатите од мерењата извршени за бучавост се исто така во согласност со законските мерки.

Во делот на потрошувачката на вода, Тиквеш почнувајќи од 2003та година па наваму превзема интерни мерки со кои допринесува кон заштеда. Во 2008та година на пример успеа да ја намали потрошувачката за 50% во однос на 2003та година преку константи годишни заштеди првенствено со користење на нови технологии за полнење на виното. Меѓу позначајните активности кои беа превземени во насока на заштеда на вода беше замената на машината за перење на стаклена амбалажа пред полнење (поранешна технологија) со ринсер за полнење на готови производи (нова технологија).

Замената на гумените црева за чистење со WAP машини (уреди со специјална опрема за чистење на танковите преку употреба на помала количина на вода при поголем притисок) резултираше со двократен бенефит - повисок степен на хигиена и помала употреба на вода. Едукацијата на вработените и подигнувањето на свеста исто така имаше несомнено значаен удел во овие резултати.

Почнувајќи од 2001та па до 2010та година континуирано се намалува потрошувачката на мазут, а во 2010та година се постигна намалување од 50%. Ова се должи на замена на старата технологија со нова, односно поголемо користење на електричната енергија наместо мазут, како и поголема рационализација во производствените процеси. Свкупниот интерен транспорт е базиран на електрична струја и природен гас.

Потрошувачката на електричната енергија пак е во склад со производствените трендови по единица произведен производ. Во развој е проект за изградба на 6,000 м² соларни панели што ја потврдува определбата на Тиквеш за одржлив приод кон користење на енергијата. Намалувањето во искористена електричната струја се должи и на ново имплементираниот, поефикасен систем за ладење.

Цврстиот отпад кој што го продуцира винаријата е во сооднос со производствените потреби, а шкаротот е сведен на минимум. Природниот - биоразградлив отпад се користи како вештачко ѓубриво за околните површини.

Маркетинг



Barovo
VINEYARDS

Барово – Мускат Отонел

Во јуни 2010 Тиквеш пред јавноста го претстави новото врвно вино Барово – Мускат Отонел. Ова е првото вино на „Тиквеш“ произведено од грозје одгледувано исклучиво на сопствени контролирани лозови насади.

Затскриено во превалите на високата планина, Барово се наоѓа на надморска височина од 550 до 700 метри. Жуборливата рекичка Бошавица, во која ден денес може да се улови риба од-под-камен ја надополнува прекрасната слика. Географскиот судир на планинската свежина и топлите струи од егејот е она што прво ќе ве восхити и освои засекогаш кога ќе го посетите Барово. Питомиот крај ги направил и гордите мештани мирни по табиет, вљубени во својот крај и горди. Горди на себе и на фактот дека таква убавина е нивен дом. Силни во карактерот, се предодредиле да бидат дел од историјата преку своето Барово.

Овде летата се долги, но свежи. Воздухот е чист и лесно се дише. Климата има одлики на континентална, но и пријатна медитеранска. Токму овој спој на две благородни клими го предодредило Барово да биде необично совршено место за лозови садници.

Од тука извира духот на ова вино. Свежината и намалената релативна влажност на воздухот носат избалансираност на материите во грозјето, шеќерот, винските киселини и минералите. Староста на виновите насади од повеќе од 35 години дава исклучителна суровина за врвно вино. Спокојот и рајскиот благодат на Барово се едноставно преточени во ова врвно вино на Тиквеш од категоријата ароматични – мускатни вина – Мускат Отонел.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

Пријатните и нежни овошни и цветни мириси кои потсетуваат на грејпфрут, цитрусни овошја, роза и избалансирани вински киселини кои му даваат освежителен вкус на виното, ги чувствувате долго, долго потоа.

„Барово – Мускат Отонел“ во 2010 година беше достапно само на македонскиот и на пазарот во Р. Србија во ограничени количини од 13.000 шишиња.

Единствено е достапно во амбалажа од 750 мл и може да се најде во поголемите маркети и ресторани.

Наменето е за вистинските познавачи на виното и потрошувачи со среден до висок доход. Заради можноста да го пробаат поголем број на љубители на вино, првата година од лансирањето (2010 година) беше понудено на пазарот по промотивна цена од 5 евра.



Bag in box

Продолжуваме со нашата определба секогаш да бидеме први на пазарот задоволувајќи ги различните потреби на нашите консументи и доближувајќи го магичниот пијалак до нив на начин кој целосно ќе ги освои. Еден од нашите нови производи во 2010 година е неповторливо уживање за многу генерации, идеален за пиење во различни пригоди – прослави, семејни веселби, во кафеани и ресторани, секогаш кога сме со добро, големо друштво. Иновативното пакување во таканаречената „Bag in box“ амбалажа од 3 литри овозможува многу здравици секаде каде што се точи вино во чаша.

На пазарот се пласирани две варијанти на овој иновативен вински производ: „Тиквешко црвено“ и „Тиквешко бело“.

Вината се добиени со блендирање, односно со мешање на различни видови грозје, со што се облагородува вкусот и се постигнува посакуваниот висок валитет. За производството на „Тиквешко бело“ се користи мешавина на автохтоната сорта грозје смедеревка, како и на интернационалните

сорта грозје р'кацител и ризлинг. За „Тиквешко црвено“ е користен бленд на далеку позната автохтоната сорта грозје кратошија и проверената интернационална сорта мерло. Новиот начин на пакување овозможува заштита од УВ-зраци и од оксидација, при што квалитетот на виното останува непроменет до 2 месеца од првото отворање што го прави исклучително практичен

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

заради можноста за повторно користење на виното и по неговото отворање, а истовремено е ценовно прифатлив за најголемиот дел од потрошувачите.

Во текот на 2010 година за време на поголемите државни празници, Тиквеш организираше промоции со можност за бесплатна дегустација и едуцирање на потрошувачите на местото на продажба за каков тип производ станува збор.

Тиквеш одлучи да им понуди ваков производ на своите потрошувачи, со цел да биде присутен во сите ценовни сегменти на пазарот за вино. Наменето е за потрошувачи со низок доход, како практично пакување за празници и веселби и како вино за секој ден.



Бел бунар

- 1л Тиквешко бело вино • 0.25л Bitter Lemon • 0.25л Тоник
- 0.25л Кисела вода • Лимон • Портокал



ТИКВЕШ



Црвен бунар

- 1л Тиквешко црвено вино • 0.5л Газиран сок од лимон
- Јаболка • Црвен цитрон



ТИКВЕШ

Bag in box беше идеално вино за летна активација со бунари за времетраење на Светското првенство во фудбал. Се обидовме да ги разладиме потрошувачите со чаша бунар нудејќи им рецепт за врвно задоволство.

Бунарите, покрај во Македонија, беа достапни и во ресторани и кафулиња во земјите од регионот – Косово, БиХ и Србија.



Glam & Amour

Уште една голтка винско уживање е дел од портфолиото на ВВ „Тиквеш“. Перфектен вкус за сите кои сакаат несекојдневни нешта.

Glam & Amour е автентичен и уникатен пијалак наменет за младите луѓе кои се жедни за нови искуства и вкусови. За сите девојки кои се чувствуваат убаво и секси, но и за сите мажи кои сакаат нивните девојки да се чувствуваат токму така. Идеално вино за консумирање во двојка бидејќи пакувањето од 375 мл, прво од ваков тип на ВВ „Тиквеш“, е доволно да ја задоволи страста за гламур при секоја дружба во ресторан, клуб или кафетерија.

Glam & Amour имаат голема улога во животот на новата генерација која излегува, се дружи, сака гламурозни и несекојдневни нешта. Тие се почеток на нов и нестандартен стил на живот, а прифатливи се и за консументите коишто не се винопијци.

Glam е квалитетно полуслатко бело вино од сортата темјаника, со нежна мускатна арома и пријатна свежина.

Amour е розе вино од сортите кратошија и каберне совинјон, кои измешани во најдобар сооднос му даваат на виното боја на лосос, арома на шумско и тропско овошје, свежина и полн сладникав вкус.

И двете вина се произведени од бербата во 2009 година и количината е лимитирана на 10 илјади литри, односно 27 илјади шишиња.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

Glam & Amour се препорачуваат како аперитиви и во комбинација со десерти, во пролетниот и во летниот период. Одлична замена се за коктели и „сечени“ пијалаци. Но, тоа не значи дека не може да се конзумираат во текот на целата година. Вината може да се пофалат и со одличен сооднос на цената и квалитетот.

На гламурозен и несекојдневен начин ги промовиравме најновите вина Glam&Amour како дел од Glamour Session во текот на август и септември, заедно со музичката поп-свезда Тамара Тодевска, која беше со нас и настапуваше на сите настани посветени на нашите нови полуслатки вина. Првата промоција се случи на забавата на Пол ван Дајк во дискотеката „Парк“ во Охрид, а потоа следеа промоции по повеќе поголеми клубови во Македонија, вклучувајќи ги „Куба Либре“ во Охрид, „Селект“ во Струмица, „Нано Експрес“ во Кавадарци и клуб „Парадизо“ во Скопје, кој секоја среда беше домаќин на сите кои сакаа да пробаат голтка гламур.

Со голтка Glam&Amour гостите беа дел од еден поинаков, гламурозен свет, а забавите и промоциите беа организирани со многу вино, многу изненадувања и многу подароци за сите присутни.





Нови вина со потписот на ФИЛИП КАМБИ



Постојано усовршување на виното и создавање на нови софистицирани вина и блендови - мешавини на повеќе сорти грозје, е една од клучните развојни цели на нашата винарница. Во исполнување на оваа стратешка цел, го користиме знаењето и искуството на еден од петте врвни енолози во светот, Французинот Филип Камби.

Во септември 2010 година Тиквеш лансираше нова линија на квалитетни вина со потписот на овој енолог. Со овие вина портфолиото на ВВ „Тиквеш“ е зголемено за уште четири уникатни вкусови, од кои две бели и две црвени. Карактеристично за нив е што секое од нив е комбинација од две сорти, една интернационална и една локална, блендирани во сооднос 50-50.

Овие уникатни блендови се поврзуваат на етикетите со животни типични за Македонија:

- **Belan/Riesling:** Многу балансирана мешавина во којашто Белан ја носи заобленоста и полноста, а Ризлингот живоста и овошните ароми. Поврзана со сликата на дивниот македонски лосос, оваа мешавина совршено се вклопува со сите видови на риба, а особено со крап на скара, националното македонско јадење. Идеална температура на сервирање е 10 - 12°C.
- **Smederevka/Chardonnay:** Смедеревка на оваа мешавина и го дава шармантниот, ароматичниот карактер како и сопствен идентитет, додека Шардонето дава возвишеност и сила. Символизирано од орелот што се извишува на македонските планински врвови, оваа вино многу добро одговара со јадења од бело месо. Идеална температура на сервирање е 10 - 12°C.
- **Vranec/Merlot:** Вранецот ја илустрира силата и традицијата на македонските сорти, додека Мерлото е извор на елеганција и суптилност. Заедно тие се поврзуваат со слика на коњ - пријателот на човекот, интелигентен и вреден. Оваа мешавина е совршена со црвено или бело месо на скара, како и со традиционалните јадења на Македонија. Идеална температура на сервирање е 16 - 18°C.
- **Kratošija/Cabernet Sauvignon:** Во оваа мешавина, Кратошија импресионира со својата структура и прекрасна боја, како и со примеса на живост, додека Каберне Совињон му дава на виното сила и благородност. Оттаму, природно е што ова вино, поврзано со силата и живоста на планинскиот рис, треба особено добро да одговара со дивеч или месо во сос. Идеална температура на сервирање е 16 - 18°C.



Уникатниот дизајн на овие вина ги отсликува спецификите на секое вино соодветно. Во симболиката на охридската пастрмка, орелот од Демир Капија, галичкиот коњ и македонскиот див рис, препознајте ги особините кои ги красат овие вина. Ова се вина со идентитет.

Карактеристично за овие вина е дека за прв пат Тиквеш користи метален затворац наместо плутена тапа кај вина од 750 мл.

Квалитетот на овие вина со сета нивна магија, на потрошувачите им го нудиме по достапни цени, прифатливи за сите. Како и секогаш, се трудиме нашите производи да бидат со најдобар однос на цената и квалитетот.

Тероар вина

ВВ „Тиквеш“ беше поддржувач на уште еден уникатен тандем, на одушевување на скопската публика. Концертот на Раде Шербеџија и Мирослав Тадиќ, беше вистински новогодишен подарок за љубителите на врвна музика и врвно вино. Не можевме да одбереме подобар настан за промоција на нашите најнови тероар вина, црвените „Барово“ и „Бела вода“, и да го означиме почетокот на нивната продажба. Во нивниот посебен вкус се увери и самиот Раде Шербеџија уживајќи во чаша црвено вино за време на целиот концерт.



Оваа генерација современици, повеќе од било кога знае да ја негува хедонистичката потреба во себе, за себе и за оние кои нешто им значат. Кога спојот на уживање и здрава навика се соединуваат во едно, тоа без збор станува дел од животната магија. Вината *terroir*, вина од строго контролирани лозови насади со заштитено географско подрачје - Барово и Бела Вода, сосема неспорно се дел од новата магија на секојдневно здраво задоволство.

Францускиот енолог Филип Камби, со тимот од ВВ Тиквеш, успеа во секоја голтка од нив да ги спои боите и вкусовете од природата, со незаменлива нота на раскош кон сите сетила.



Од свежите ноќи и сувите денови во подрачјето на Барово, под пазувите на Кожуф планина, лозовите насади даруваа непрекорен Вранец и Кратошија, кои во магична комбинација го дадоа врвното црвено вино Барово и овозможиле долго после голтката да го чувствуваме мирисот на капини, диви јагоди, боровинки и раскошните танини.



Медитеранската клима и глинените почви на месноста Бела Вода, се соединија во сортите Вранец и Плавец кои во совршен спој на вкусови се дел од црвеното вино Бела Вода. Карактеристичен вкус на какао и зрело шумско овошје, како и богата структура што се чувствува под непцето, едноставно е незаменливо искуство.

Но сите посебни и уникатни нешта во животот се во ограничени количини и засега овие вина се достапни во Македонија и Србија.



Основни информации

Линијата на „квалитетни вина“, според учеството во продажбата и приходите, е една од најзначајните линии на производи на Тиквеш со годишна продажба од над 2,5 милиони литри. Овие вина на „Тиквеш“ со децении се произведуваат и се конзумираат од страна на голем број љубители на доброто вино и затоа слободно можеме да кажеме дека претставуваат еден вид класика. Затоа, за „Тиквеш“ сосема логично беше оваа линија на квалитетни вина да го носи името „Classic“. Но, и покрај сите визуелни промени кои настанаа како резултат на потребите на љубителите на доброто вино и желбата за „подмладување“, нешто заслужува да остане такво какво што сите го паметиме и посакуваме, а тоа е стандардниот квалитет на овие вина, кој во изминатите години, благодарение на инвестициите на винаријата „Тиквеш“ во примарното производство и обработка на грозјето, континуирано се одржува на највисоко ниво.

Линијата ја сочинуваат следниве вина:

- Бели - Смедеревка, Белан, Темјаника, Траминец, Шардоне, Александрија
- Розе – Розе
- Црвени - Вранец, Мерло, Каберне Совињон, Александрија



Притоа за Т`га за југ е одлучено да се одвои како бренд иако спаѓа во категоријата на квалитетни вина и има нов визуелен идентитет од 2008 година.

Истражувањата покажаа дека старата амбалажа на квалитетните вина не ги задоволува потребите и очекувањата на потрошувачите ниту пак на сопствениците на Тиквеш. Го потценува вистинскиот квалитет на виното и делува ефтино, притоа дел од потрошувачите се решаваат за купување на вино со попривлична амбалажа/етикета. На пазарот се појавуваат вина со поексклузивен дизајн во истата ценовна категорија (115-200 ден) кои се најголем

конкурент главно поради изгледот на пакувањето.



Карактеристики на вината

Овие вина се распространети и лесно достапни за сите потрошувачи поради цената и добрата дистрибуција. Виното е наменето за секој ден и не бара формалности за да се послужи или пак посебна прилика. Наменето е за широка потрошувачка, а произведено е од локални и интернационални сорти грозје.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

Вината се лесни и питки, со процент на алкохол кој е во рамките на категоријата на квалитетни вина. Имаат контролирано географско потекло и во оваа линија на производи има суви, полусуви и полуслатки вина.

Пакувани се во стаклени шишиња од 750 мл и 187 мл (дел од нив), а затворањето е со природна плутена тапа и ПВЦ капица.

Целна група

Овие вина се наменети за поширока целна публика, поради нивната прифатлива цена, квалитет и се сметаат за сигурен избор од страна на купувачите поради традицијата на производство на Тиквеш. Се продаваат во супермаркети, локални продавници, ресторани и кафулиња.

Ребрендинг

Во 2010 година овие вина добија ново шише, нова етикета, нови природни плутени тапи и заштитни капици... со еден збор ново комплетно пакување кое на најдобар начин го отсликува карактерот и реномето што овие вина го имаат кај консументите и познавачите на квалитетните македонски вина во земјава и пошироко.



Покрај визуелниот ефект, инвестицијата на „Тиквеш“ во освежување на линијата Classic има и значителна еколошка компонента. Имено, како амбалажа за вината од оваа линија се користат шишиња кои се за 60 грама полесни од претходните. Оваа промена не влијае на квалитетот на самото шише, но со неа се намалува количината на стакло кое се употребува за производство и тоа за околу 200 тони годишно, а тоа пак повлекува заштеда на енергија и намалување на емисијата на јаглерод диоксид во атмосферата.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

И покрај сите овие дополнителни вложувања, квалитетните вина на „Тиквеш“ од серијата *Classic* остануваат во истиот ценовен ранг како и досега, што значи се достапни за сите љубители на квалитетните суви, полусуви и полуслатки вина со одличен вкус, контролирано географско потекло и одлична питкост, за да ги разбрануваат сетилата во сите можни пригоди и расположенија.

Ребрендинг кампањата започна во Ноември 2010 година и се одвива во две фази.

Прва фаза на комуникација – „Новиот шарм на класиката“

Во првите два месеци од кампањата се комуницираше замена на старата со нова етикета за да станат потрошувачите свесни за направената промена. Беа користени:

- Ø POS комуникација на место на продажба (активации за retail & horeca)
- Ø Активации со додадена вредност (врзани продажби – подарок за купен производ)
- Ø Лимитирана ATL комуникација (принт огласи, билборди, интернет)
- Ø Брендирање возила



Огласи со 3 вина



Огласи со 1 вино

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010



Новогодишни огласи



Воблер



Кобрендинг со Имлек



Хенгер



Леток



Window freeze



Брендирање на маркети



Брендирање key accounts



Брендирање возила



Промоции во key accounts

Втора фаза на комуникација – „Возбуда за сите сетила“

Основа на креативната стратегија е класичната претстава на жената и нејзината убавина, индивидуалност, сензибилност, темперамент, мистичност, при тоа правејќи директна асоцијација со карактеристиките на виното и уживањето во неговата арома, боја, интензитет.

Персонализацијата на виното во убава жена претставува класично толкување на уживањето како главен елемент на комуникација во сите креативни егзекуции. Користењето на црно-белиот формат го нагласува класичниот пристап, визуелно и естетски пренесен преку експресија на убавината на женското тело во целост и сензибилитетот на детаљите кои го откриваат класичното уживање. Како контраст на црно-белата фотографија, визуелно се издвојуваат формата, дизајнот и колоритот на новата Classic линија.

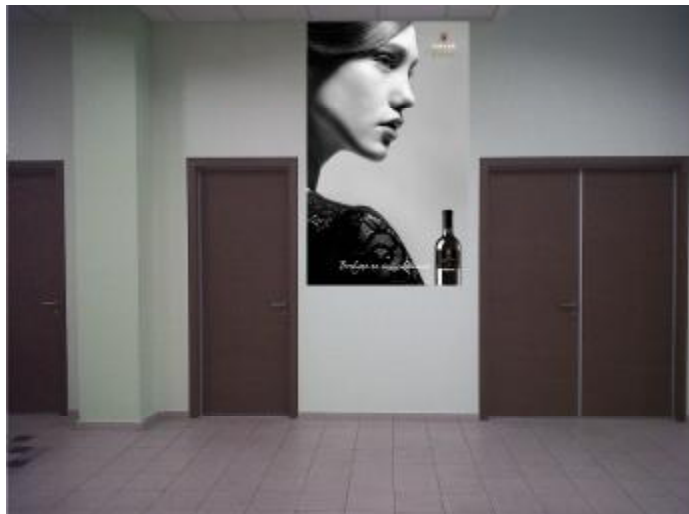
Оваа фаза е во неколку временски интервали во текот на 2011 година и опфаќа:

- Ø POS комуникација на место на продажба (активации за retail & horeca)
- Ø Широка ATL комуникација (ТВ спот, принт огласи, билборди, интернет, new media)
- Ø Континуирани промоции на место на продажба (супермаркети, ресторани)
- Ø Брендирање возила
- Ø Брендирање објекти
- Ø Спонзорства
- Ø Календар 2011





Календар 2011



Брендирање објекти



Брендирање дискотеки



Принт огласи

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

Продажба на пазарите во Македонија и регионот

Преглед на продажбата во Македонија за 2010 година

Категории на пијалоци	ШИШИЊА	ЛИТРИ	Учество во литража
Трпезно вино 1Л	2,241,931	2,241,931	53%
Класик вино 0.75Л	989,149	741,862	18%
Класик вино 0.2Л	1,717,571	343,514	8%
Вкупно класик вино	2,706,720	1,085,376	26%
Special Selection / Cuve вино 0.75Л	77,002	57,752	1%
Special Selection / Cuve вино 0.187Л	129,426	24,203	1%
Вкупно Special Selection / Cuve вино	206,428	81,954	2%
Limited Edition вино 0.75Л	11,106	8,330	0.2%
Тероар вино	7,554	5,666	0.1%
Bag in box вино	55,038	165,114	4%
Вкупно жестоки пијалоци	773,990	624,597	15%
Трпезно вино	2,241,931	2,241,931	53%
Класик вино	2,706,720	1,085,376	26%
Врвно вино	225,088	95,949	2%
Вкупно вино	5,228,777	3,588,370	85%
Вкуно жестоки	773,990	624,597	15%
Вкупно	6,002,767	4,212,968	100%

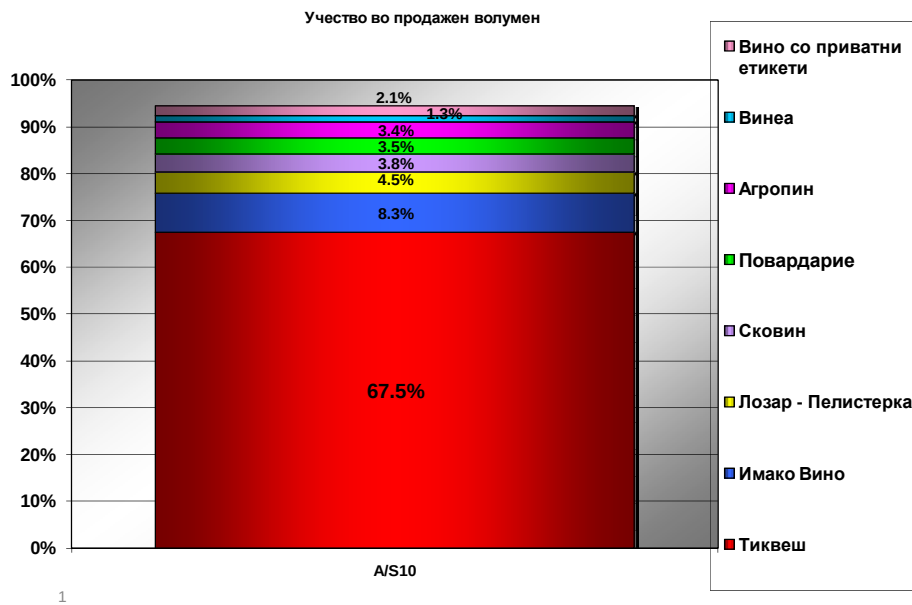
Својата доминантна позиција на домашниот пазар ВВ Тиквеш ја остварува благодарение на квалитетната и високо развиената дистрибутивна мрежа како и беспрекорниот сервис. Квалитетниот спој на искуството на нашиот продажен тим заедно со системот на дистрибутивната мрежа од *Coca-Cola* и *Heineken*, имплементиран низ призмата на специфичностите на пазарот за вино ни генерира супериорна пазарна поставеност. За подобрување и зацврстување на пазарниот удел, Тиквеш има план на развој на посебни HORECA (хотели, ресторани, кафулиња) и KA (key account) тимови, за побрзо, по навремено и по сегментиран одговор на барањата на пазарот.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

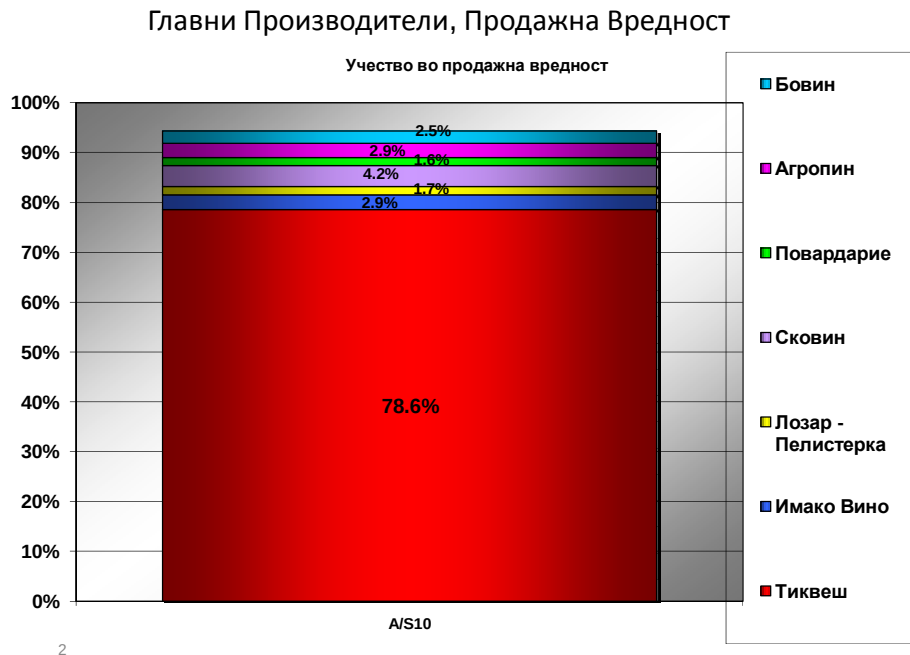
Дистрибутивната мрежа на домашен пазар се состои од 6 дистрибутивни центри кои го покриваат продажниот реон на главниот град Скопје, 10 дистрибутивни центри кои работат на дистрибуција на територијата на Р. Македонија и 5 ланци на супермаркети. Брзиот и флексибилен пристап кон менаџирање на дистрибутивната мрежа придонесува за зацврстување на позицијата на пазарот.

Пазарните истражувања од MEMRB во континуитет ја потврдуваат нашата доминантна позиција на пазарот на вино во Македонија и регионот.

Главни Производители, Продажен Волумен



Извор: MEMRB



Извор: MEMRB

Независно од постигнатиот висок степен на ефикасност во дистрибуцијата, Тиквеш продолжува со инвестирање и едукација на продажната сила за винската култура. Продажниот тим се гордее на тоа што е предводник не само на класичната дистрибуција на производите на ВВ Тиквеш туку и креирање на моменти на воодушевување за сите наши моментални и потенцијани конзументи. Персоналниот приод во продажбата, односно градењето на доверба и професионален однос на купувач и продавач е суштината на нашиот успех во продажбата. Нашите задоволни купувачи се нашето најголемо богатство и потенцијал за понатамошен успех.

Инвестирањето на Тиквеш во едукацијата за винската култура има за цел ширење на масата на потрошувачи на квалитетното вино и промовирање на умерена консумација со цел постигнување на позитивни ефекти по здравјето. Досега во градењето на винската култура, Тиквеш има организирано 14 сомелиерски школи низ кои поминале 280 учесници (доминантно, угостители и менаџери). Дополнително, организрани беа и 10тина специјализирани настани на кои е направен квалитетен спој меѓу храна и вино. Винаријата во Кавадарци преку редовните организирани тури и дегустации ја посетија околу 2,500 лица кои се во директна корелација со винската приказна.

Околу 90% од продажбата ВВ Тиквеш ја остварува на пазарите во Македонија и соседна Србија. Целите за понатамошниот развој во продажбата не се сведуваат само на прераспределба на структурата во продажните сегменти, односно зголемување на уделот на високо квалитетното вино за сметка на ниско ценовниот сегмент, туку и поголемо зацврстување на позициите во далеку поразвиените вински пазари како Германија, Норвешка, Шведска, Полска, Чешка и Холандија. На подобрувањето на позициите на овие пазари Тиквеш во континуитет инвестира преку присуство на саеми, негување на односите со моменталните дистрибутери и изнаоѓање на нови, како и потаргетиран пазарен приод, односно присуство на специјализирани вински trade shows.

Пазарот на вино во Србија во 2010та година го продолжи благиот пад од 2009та година – околу 5% пад. Главна причина за ова е падот на куповната моќ, што е видливо во промената на структурата на продаденото вино. На пазарот расте влијанието и учеството во продажба на малопродажниот систем (КА). Од амбалажите - се бележи пораст на продажбата на вино во пластика (PET амбалажа) и тетрапак. Овие два типа на амбалажи сочинуваат 23% на пазарот. Водечки производители се Вино Жупа и Рубин, чијашто понуда е доминантно во најнискиот ценовен сегмент. На раст е бројот на локални производители како и увозници на вино. Ликвидноста на пазарот е нарушена со оглед на фактот дека просечната наплата на робата е околу 135 дена.

На пазарот на Србија, ВВ Тиквеш има пазарен удел од околу 10% во количина и 14% во вредност. Во 2010та година, споредбено со 2009та година остварен е пораст од околу 10%. Падот во класик сегментот кој започна во 2009та година веќе во втората половина на 2010та година со промената на амбалажата во истиот сегмент се преобрати, односно се смени во константен раст. Сегментот на врвните вина бележи раст од 30% во 2010та година во споредба со 2009та година. Најдобри резултати на пазарот на вино во Србија Тиквеш остварува во Белград, во централна и западна Србија, додека пак неискористен потенцијал остануваат пазарите на Војводина, јужна и источна Србија. Ова делумно се должи и на неусогласената дистрибуција на национално ниво, односно значително послабо развиена нумеричка дистрибуција како што е случајот со Војводина. Од аспект на продажни канали, Тиквеш најдобри резултати бележи во HORECA и супермаркети, додека послабо развиена дистрибуција се бележи во традиционани мали продавници.

Успешното саемско претставување на белградскиот Саем за вино, Veowine 2011, каде што Тиквеш освои пет златни медали, се заокружи со потпишување на договор со компанијата *Књаз Милош* која официјално ја превзеде дистрибуцијата на вината и ракиите за пазарот во Србија.

Со тоа се воспоставува синергија на два големи регионални играчи во индустријата за пијалоци заради постигнување на зголемен опфат на пазарот, подобра услуга и зголемена ефикасност и продуктивност во продажбата, како и зголемена сигурност во наплатата.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

Преглед на продажбата во Србија за 2010та година

Категории на пијалоци	ШИШИЊА	ЛИТРИ	Учество во литража
Трпезно вино 1Л	3,127,129	3,127,129	79%
Класик вино 0.75Л	851,855	638,891	16%
Класик вино 0.2Л	476,273	95,255	2%
Вкупно класик вино	1,328,128	734,146	19%
Special Selection / Cuve вино 0.75Л	49,517	37,138	1%
Special Selection / Cuve вино 0.187Л	83,368	15,590	0%
Вкупно Special Selection / Cuve вино	132,885	52,728	1%
Limited Edition вино 0.75 Л	3,610	2,708	0%
Тероар вино	2,135	1,601	0%
Bag in box вино	6,722	20,166	1%
Вкупно жестоки пијалоци	10,514	10,514	0%
Трпезно вино	3,133,851	3,147,295	80%
Класик вино	1,329,400	734,623	19%
Врвно вино	138,630	57,036	1%
Вкупно вино	4,601,881	3,938,954	100%
Вкуно жестоки	10,514	10,514	0%
Вкупно	4,612,395	3,949,468	100%

Покрај пазарите на Македонија и Србија, Тиквеш ги зацврстува своите позиции и на пазарите во регионот каде работи на унапредување и подобрување на дистрибутивната мрежа. Од останатите позначајни пазари од аспект на учество во продадена литража на производи се вбројуваат Хрватска (4%), Босна и Херцеговина (2%), Косово (1%), Бугарија (0,3%) и Албанија (0,2%).

Просечната потрошувачка на вино по глава на жител е 10Л што е за три пати помала од европскиот просек. Регионални лидери во потрошувачката се Словенија и Хрватска, додека Македонија и Босна и Херцеговина се земјите каде најмалку се конзумира вино. Моменталните пазарни услови кои ја детерминираат потрошувачката на вино се дека потрошувачите преминуваат во понискиот ценовен сегмент, бројот на локални и интернационални конкуренти се зголемува, HORECA сегментот е во пад како резултат на рецесијата, продажбата на розе вината е во подем и расте продажбата во PET и тетрапак амбалажа.

Моментална ситуација



Словенија

Пазарно учество: 0%
Продажби: 0
Пат до пазарот: /

Croatia

Пазарно учество: ?%
Продажби: 490.000 шишиња
Пат до пазарот - дистрибутер

БИХ

Пазарно учество: ?%
Продажби: 290.000 шишиња
Пат до пазарот - дистрибутер

Црна Гора

Пазарно учество: ?%
Продажби: 79.000 шишиња
Пат до пазарот - дистрибутер

Косово

Пазарно учество: ?%
Продажби: 63.000 шишиња
Пат до пазарот - дистрибутер

Србија

Пазарно учество: 9.7%
Продажби: 4.900.000 шишиња
Пат до пазарот – ексклузивен дистрибутер

Бугарија

Пазарно учество: ?%
Продажби: 33.000 шишиња
Пат до пазарот - дистрибутер

Македонија

Пазарно учество: 67.5%
Продажби: 6.2 mill. шишиња
Пат до пазарот: мрежа на дистрибутери

Албанија

Пазарно учество: ?%
Продажби: 74.000 шишиња
Пат до пазарот - дистрибутер

- Ў 5 производни сегменти
- Ў 50 единици
- Ў 0% to 67% пазарно учество
- Ў Македонија и Србија одговорни за 90% од продажбата
- Ў Цела до минимална контрола на патот до пазарот
- Ў Целосна/минимална маркетинг поддршка

Продажба на интернационални пазари

Во делот на продажба на вина на интернационални пазари во 2010та година се издвојуваат следниве клучни чекори:

- Креирање на ново портфолио за интернационални пазари, водено од страна на светски познатиот енолог Филип Камби
- Дефинирање на 5 таргет пазари за Тиквеш во ЕУ
- Креирање на Здружение на Винарници со примарна цел зголемување на извозот на флаширано македонско вино

Тиквеш креираше 3 сегментно портфолио, првиот сегмент со цена под 2 евра (bi – varietal wines), сегмент меѓу 2-3 евра (Special Select сегмент) и сегмент на тероар вина. Иако намерата беше да се понуди модерно пакување и потпис на Филип Камби, сепак реалноста е дека Тиквеш е сеуште во голема мера препознатлив на брендот од страна на дијаспората. Следствено, пожелно е враќањето во ценовниот дел на Класик вината (Т'га за Југ, Розе и Александрија) со модерно пакување за да се има покомплетна понуда.

Тиквеш одбра 5 европски таргет пазари и истите успеа да издејствува да бидат клучни пазари на *Здружението на Винарници*. Тие пазари се: Полска, Чешка, Германија, Холандија и Англија. Во 2011та година кон оваа листа се додаде и Америка, но за успех на овој пазар потребно е исполнување на неколку предуслови. За постигнување на успех на сите од набројаните пазари, потребно е пред се обезбедување на импортер и дистрибуција, што пак зависи од тоа како истите ја перцепираат иднината и можностите на македонскиот флаширан бренд во конкретната земја. Ново формираното здружение има за цел пред се да ја подобри перцепцијата на македонското флаширано вино а потоа и извозот на истото на пазарите на ЕУ и останатиот регион.

Вкупната продажба на секторот за интернационални пазари за 2010та година изнесуваше околу 44,000,000 ден, односно 715,00 ЕУР, со 95% учество во продажба на вино и 5% учество во продажба на ракија. Во 2010та година извозот беше најголем во Германија, Австралија, Америка и Норвешка.

Финансиски резултати

Финансиските извештаи се подготвени во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување кои се применуваат во Р. Македонија согласно Законот за трговски друштва (Службен весник на РМ бр. 28/2004). Поважните користени сметководствени политики се како што следува:

а) Недвижности, постројки и опрема

Ставките од овие категории се презентирани според нивната набавна вредност намалена за акумулираната амортизација. Амортизацијата се пресметува со примена на пропорционалниот (линеарен) метод за периодите на корисниот век на средствата со примена на следните стапки:

-за деловни згради 2,5%

-за моторни возила 25%

-за компјутери 25%

-за мебел и опрема 10-25%

Побарана и добиена е од УЈП согласност за отпис на сегашната вредност на основните средства кои беа дадени за расход со годишниот попис.

б) Залихи

Залихите на готови производи се водат по цена на чинење или по продажна вредност (во зависност од тоа која е пониска). Залихите на крај на деловната 2009 година а согласно МСС и во согласност со усвоената Одлука за донесени сметководни политики, сведени се на вредност по цена на чинење, во која влегуваат само трошоците за директните материјали, материјалите за заштита и енолошки средства, енергенси, амбалажа, бруто платите само на директно вработените во производството и амортизацијата во делот на производниот капацитет. Сите останати трошоци имаат карактер на расходи на периодот.

в) Трансакции во странска валута

Трансакциите во странски валути се пресметуваат во денари според средниот курс на валутите објавен од страна на НБРМ на денот на трансакцијата. Средствата и обврските искажани во странски валути се пресметуваат во денари по средниот курс на НБРМ на датумот на Билансот на состојба. Добивките (приходите) или загубите (расходите) произлезени од трансакции во странска валута се признаваат во билансот на успех.

г) Задолжителни резерви

Согласно Законот за трговските друштва на РМ, компанијата е должна во задолжителни резерви да издвојува најмалку 15% од добивката, се додека износот на задолжителната резерва не достигне една петина од основната главнина.

д) Приходи

Приходите од давање на услуги се признаваат според степенот на довршеноста на трансакцијата на датумот на Билансот на состојба. Приходите се прикажани по фактурна вредност, намалена за попусти и данокот на додадена вредност.

ѓ) Расходи по основ на заеми

Расходите по основ на заеми (каматите) се признаваат како расход во периодот во кој биле настанати.

е) Парични средства и парични еквиваленти

Паричните средства се состојат од готовински парични средства и парични средства на банкарските сметки.

ж) Побарувања од купувачите и обврски кон добавувачите

Трговските побарувања (купувачи) се искажани според номиналната вредност намалена за соодветната исправка на претпоставените сомнителни побарувања.

Трговските обврски (добавувачи) се искажани според нивната номинална вредност.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

Биланс на успех 01.01.2010-31.12.2010

	31.12.2009		31.12.2010		2010 / 2009
	МКД	ЕУР	МКД	ЕУР	
ПРИХОДИ ОД ПРОДАЖБА	1,211,065,206	19,692,117	1,106,063,767	17,984,777	-9%
Намалени за работи и дисконти	-93,653,576	-1,522,822	-113,103,106	-1,839,075	21%
НЕТО ПРИХОДИ ОД ПРОДАЖБА	1,117,411,630	18,169,295	992,960,661	16,145,702	-11%
ТРОШОЦИ НА ПРОДАДЕНИ ПРОИЗВОДИ	-673,370,450	-10,949,113	-581,348,189	-9,452,816	-14%
БРУТО ДОБИВКА	444,041,180	7,220,182	411,612,472	6,692,886	-7%
ОСТАНАТИ ОПЕРАТИВНИ ПРИХОДИ	56,187,055	913,611	50,599,537	822,757	-10%
ДИСТРИБУТИВНИ РАСХОДИ	-116,788,571	-1,899,001	-92,398,266	-1,502,411	-21%
АДМИНИСТРАТИВНИ РАСХОДИ	-61,881,587	-1,006,205	-57,987,946	-942,893	-6%
ОСТАНАТИ ОПЕРАТИВНИ РАСХОДИ	-165,921,036	-2,697,903	-191,894,508	-3,120,236	16%
ОПЕРАТИВНА ДОБИВКА	155,637,041	2,530,684	119,931,289	1,950,102	-23%
ПРИХОДИ (РАСХОДИ) ОД ФИНАНСИРАЊЕТО	-84,755,585	-1,378,140	-96,759,243	-1,573,321	14%
КАПИТАЛНА ДОБИВКА (ЗАГУБА)					
ПРОФИТ ПРЕД ОДАНОЧУВАЊЕ	70,881,456	1,152,544	23,172,046	376,781	-67%
ДАНОК ОД ДОБИВКА	-3,368,911	-54,779	4,828,556	78,513	-243%
НЕТО ДОБИВКА ЗА ПЕРИОДОТ	67,512,545	1,097,765	18,343,490	298,268	-73%

Во 2010та година забележливо беше намалувањето на нето приходите од продажба за 11% споредбено со претходната година, директен резултат на влошената економска ситуација на домашниот пазар и регионот како и контракцијата во продажбата на наливно вино.

Иако во апсолутен износ, бруто добивката забележи пад од 7%, односно намалување од 32,400,000 МКД, истата изразена како % од нето приходи од продажба се зголеми од 40% во 2009та година на 41% во 2010та година, што укажува на подобрената структура во продажбата.

Дистрибутивните расходи беа намалени за 21%, додека останатите оперативни расходи се зголемија за 16% најмногу поради вложувањето во маркетинг и развој на пазарот како и користењето на консултански услуги.

Расходите од финансирање се зголемија за 14% поради потребата од реструктурирање на постојните кредитни обврски.

Поради зголемените останати оперативни расходи, оперативната добивка забележа пад од 23%. Нето добивката за 2010та година забележа пад од 73% споредбено со претходната година.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

	31.12.2009		31.12.2010		
Детален Биланс на успех	МКД	ЕУР	МКД	ЕУР	2010 / 2009
Приходи од продажба	1,117,411,630	18,169,295	992,960,661	16,145,702	-11%
Останати оперативни приходи	56,187,055	913,611	50,599,537	822,757	-10%
Промени во залихите на готовите производи	73,638,003	1,197,366	-31,907,559	-518,822	-143%
Суровини и материјали	-587,962,966	-9,560,373	-389,917,989	-6,340,130	-34%
Амортизација	-88,780,777	-1,443,590	-97,450,491	-1,584,561	10%
Трошоци за вработените	-96,096,668	-1,562,547	-83,304,741	-1,354,549	-13%
Останати оперативни расходи	-318,759,236	-5,183,077	-321,048,129	-5,220,295	1%
ОПЕРАТИВНА ДОБИВКА	155,637,041	2,530,684	119,931,289	1,950,102	-23%
ЕБИТДА	255,748,754	4,158,516	217,381,780	3,534,663	-15%

ЕБИТДА како % од нето приходите од продажба забележа пад од 1%.

Биланс на состојба на 31.12.2010

	31.12.2009		31.12.2010		
	МКД	ЕУР	МКД	ЕУР	2010 / 2009
СРЕДСТВА					
ПАРИЧНИ СРЕДСТВА	6,771,856	110,111	4,506,249	73,272	-33%
ПОБАРУВАЊА ОД ПРОДАЖБА	388,579,301	6,318,363	394,298,393	6,411,356	1%
ПОБАРУВАЊА ЗА ДАДЕНИ АВАНСИ	13,921,264	226,362	3,246,136	52,783	-77%
ОСТАНАТИ КРАТКОРОЧНИ СРЕДСТВА И АВР	7,901,487	128,479	9,660,985	157,089	22%
ЗАЛИХИ	1,154,469,239	18,771,858	1,127,696,276	18,336,525	-2%
ВКУПНИ ТЕКОВНИ СРЕДСТВА	1,571,643,147	25,555,173	1,539,408,039	25,031,025	-2%
ВЛОЖУВАЊА РАСПОЛОЖЛИВИ ЗА ПРОДАЖБА	9,749,325	158,526	11,182,235	181,825	15%
ДАДЕНИ ДОЛГОРОЧНИ ПОЗАЈМИЦИ	3,412,840	55,493	12,323,042	200,375	261%
НЕМАТЕРИЈАЛНИ СРЕДСТВА					
Сегашна вредност на 31.12.2010	7,371,499	119,862	10,332,348	168,006	40%
НЕДВИЖНОСТИ, ПОСТРОЈКИ И ОПРЕМА					
Сегашна вредност на 31.12.2010	1,554,520,889	25,276,762	1,543,025,696	25,089,849	-1%
ВКУПНИ НЕ-ТЕКОВНИ СРЕДСТВА	1,575,054,553	25,610,643	1,576,863,321	25,640,054	0%
ВКУПНИ СРЕДСТВА	3,146,697,700	51,165,816	3,116,271,360	50,671,079	-1%

Во 2010та година залихите останаа на релативно високо ниво како и претходната година. Како резултат на тоа, Тиквеш во наредната година планира да биде пофлексибилен во однос на понудата во продажбата. Побарувањата од продажбата се минорно зголемени, за 1%. Кај вкупните тековни средства се забележува минорно намалување од 2% во споредба со претходната година.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

За разлика од 2009та година кога соодносот помеѓу тековните и не-тековните средства бил на релативно исто ниво, во 2010та година тековните средства бележат 49% учество во вкупните средства наспроти 51% учество кај не-тековните средства. Вкупните средства бележат годишно намалување од 1% во 2010та година.

	31.12.2009		31.12.2010		2010 / 2009
	МКД	ЕУР	МКД	ЕУР	
ОБВРСКИ И ГЛАВНИНА					
ТЕКОВНИ ОБВРСКИ					
ОБВРСКИ СПРЕМА ДОБАВУВАЧИТЕ	490,278,085	7,972,001	466,352,102	7,582,961	-5%
КРАТКОРОЧНИ КРЕДИТИ	162,078,085	2,635,416	79,956,496	1,300,106	-51%
ТЕКОВНА ДОСПЕАНОСТ НА ДОЛГОРОЧНИ ОБВРСКИ	229,368,280	3,729,566	252,877,220	4,111,825	10%
ОСТАНАТИ КРАТКОРОЧНИ ОБВРСКИ И ПВР	31,735,151	516,019	29,287,918	476,226	-8%
ВКУПНИ ТЕКОВНИ ОБВРСКИ	913,459,601	14,853,002	828,473,736	13,471,118	-9%
ВКУПНИ НЕ-ТЕКОВНИ ОБВРСКИ	801,008,998	13,024,537	837,382,458	13,615,975	5%
ВКУПНИ ОБВРСКИ	1,714,468,599	27,877,538	1,665,856,194	27,087,093	-3%
ГЛАВНИНА					
АКЦИОНЕРСКИ КАПИТАЛ	842,961,911	13,706,698	842,961,911	13,706,698	0%
РЕЗЕРВИ	91,331,351	1,485,063	94,082,874	1,529,803	3%
ПРЕМИЈА НА ЕМИТИРАНИ АКЦИИ	169,134,761	2,750,159	169,134,761	2,750,159	0%
ОБЈЕКТВНА ВРЕДНОСТ НА ВЛОЖУВАЊАТА	3,801,220	61,808	4,582,130	74,506	21%
ЗАДРЖАНА АКУМУЛИРАНА ДОБИВКА	324,999,859	5,284,551	339,653,490	5,522,821	5%
ВКУПНА ГЛАВНИНА	1,432,229,102	23,288,278	1,450,415,166	23,583,986	1%
ВКУПНА ОБВРСКА И ГЛАВНИНА	3,146,697,701	51,165,816	3,116,271,360	50,671,079	-1%

Краткорочните кредити се намалени за 51%, а обврските спрема добавувачите се намалени за 5%. Вкупните обврски се намалени за 3%, а вкупната главнина е зголемена за 1%.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

Извештај за парични текови 01.01.2010-31.12.2010

	01.01.2010-31.12.2010		01.01.2010-31.12.2010	
	МКД	ЕУР	МКД	ЕУР
Парични текови од оперативни активности				
Добивка пред одданочување	70,881,456	1,152,544	23,172,046	376,781
Усогласување за:		0		0
Амортизација	88,780,777	1,443,590	97,450,491	1,584,561
Расходи (приходи) од камати и дивиденди, нето		0	92,983,480	1,511,927
Приходи од отпис на обврски		0		0
Капитална добивка од продажба на акции		0		0
Резервирање на трошоците		0		0
Исправка на вредноста на побарувања и вложувања		0		0
Сегашна вредност на расходувани основни средства		0		0
Добивка (загуба) пред промени во обртни средства	159,662,233	2,596,134	213,606,017	3,473,269
		0		0
Побарувања од продажба	-35,113,477	-570,951	-5,719,092	-92,993
Побарувања за дадени аванси	4,480,400	72,852	10,675,127	173,579
Останати тековни средства и АВР	18,686,397	303,844	-148,412,699	-2,413,215
Залихи	-53,511,119	-870,099	26,727,210	434,589
Обврски од добавувачи	63,512,034	1,032,716	-28,311,971	-460,357
Останати тековни обврски и ПВР	76,384,637	1,242,027	163,694,229	2,661,695
Нето пари употребени во работењето	234,101,105	3,806,522	232,258,821	3,776,566
		0		0
Платена камата	-96,086,521	-1,562,382	-93,688,605	-1,523,392
Платен данок од добивка	-440,420	-7,161	-3,643,633	-59,246
Нето парични текови од оперативни активности	137,574,164	2,236,978	134,926,583	2,193,928

Во услови на влошена ликвидност на клучните пазари и ограничени можности на кредитирање по поволни услови, управувањето со ликвидноста стана клучен предизвик. Како резултат на превземените активности и покрај намалените приходи од продажба Тиквеш успеа да ги намали обврските од добавувачите за 500,000 ЕУР, и после подмирувањето на расходите за камати од 1,500,000 ЕУР успеа да оствари безмалку исто ниво на парични текови како во претходната година.

Нето намалувањето на паричните средства на крајот на годината во износ од 37,000 ЕУР се должи првенствено на исплаќањето на обврските по основ на вложувачки активности од 1,600,000 ЕУР како и нето намалувањето на финансискиот долг од 630,000 ЕУР.

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ – ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2010

	01.01.2010-31.12.2010		01.01.2010-31.12.2010	
	МКД	ЕУР	МКД	ЕУР
Парични текови од вложувачки активности				
Приливи (одливи) од купопродажба на вложувања		0	-1,432,910	-23,299
Дадени долгорочни позајмици	539,595	8,774	-8,910,202	-144,881
Примени камати	5,212,513	84,756	311,065	5,058
Примени дивиденди	440,420	7,161	394,060	6,407
Купување на недвижности, постројки и опрема	-104,875,027	-1,705,285	-94,616,198	-1,538,475
Купување на лиценци	-2,305,602	-37,489	-3,409,353	-55,437
Продажби на недвижности, постројки и опрема	1,181,257	19,207	9,109,402	148,120
Нето парични текови од вложувачки активности	-99,806,844	-1,622,876	-98,554,136	-1,602,506

	01.01.2010-31.12.2010		01.01.2010-31.12.2010	
	МКД	ЕУР	МКД	ЕУР
Парични текови од финансиски активности				
Искористени (вратени) долгорочни кредити, нето	-74,222,613	-1,206,872	42,635,446	693,259
Искористени (вратени) краткорочни кредити, нето	-94,777,179	-1,541,092	-81,273,500	-1,321,520
Нето парични текови од финансиски активности	-168,999,792	-2,747,964	-38,638,054	-628,261
Нето зголемување (намалување) на парични средства	-131,232,472	-2,133,861	-2,265,607	-36,839