АКЦИОНЕРСКО ДРУШТВО ЗА
ПРОИЗВОДСТВО И ПРЕРАБОТКА НА ВИНО

ВИНАРСКА ВИЗБА ТИКВЕШ АД-СКОПЈЕ

ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ

Мај 2013 **година**

СОДРЖИНА

ОРГАНИ НА УПРАВУВАЊЕ 3

ПАЗАРНО ОКРУЖУВАЊЕ 6

КОМЕРЦИЈАЛНИ РЕЗУЛТАТИ 7

- Македонија 10
- Србија 13
- Босна 14
- Хрватска 15
- Косово 16
- Црна Гора 17
- Интернационални пазари 18

МАРКЕТИНШКИ АКТИВНОСТИ 20

- Новитети во портфолио 20
- Нови пазари 22
- Награди и признанија 22
- Унапредување на винската култура преку едукација 27
- Унапредување на интернет комуникација 28
- Настани и случувања 29

ПРОИЗВОДСТВЕНИ АКТИВНОСТИ 35

- Берба 2012 38

РАЗВОЈНИ ПЕРСПЕКТИВИ 40

ФИНАНСИСКИ РЕЗУЛТАТИ 41

- Биланс на успех за 2012 година 41
- Биланс на состојба на ден 31 декември 2012 година 43
- Извештај за парични текови за 2012 година 45
- Извештај за промени во главнината за 2012 година 46
- Финансиски показатели 47

ИЗВЕШТАЈ ЗА ТРАНСАКЦИИ СО ПОВРЗАНИ СУБЈЕКТИ 49

ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР 51

Органи на управување

„ВВ Тиквеш“ има двостепен систем на управување - Управен одбор (УО) и Надзорен одбор (НО). Органи на управување и раководење на Друштвото се: Собранието на Друштвото, НО и УО. УО, согласно Законот за трговски друштва на РМ (ЗТД) и Статутот на „ВВ Тиквеш“, го има во надлежност менаџирањето на компанијата како и носењето на одлуки кои што се од суштинско значење за нејзиното работење. НО е орган кој врши надзор врз управувањето со Друштвото што го врши УО.

Во текот на 2012 година, УО одржа 12 седници на кои беа водени низа дискусии и донесени бројни одлуки и заклучоци за работењето на компанијата. Беа дискутирани финансиските резултати од работењето во 2011 година и во континуитет се следеше ликвидноста на компанијата. Исто така, УО го одобри концептот и основите на бизнис планот во 2012 година.

Од страна на УО беа прифатени односно одобрени:

- Завршната сметка и резултатите од работењето на „ВВ Тиквеш“ за 2011 година
- Извештајот од контролата на завршната сметка од Друштвото за ревизија „МУР СТИВЕНС“ ДОО Скопје за 2011 година
- Извештајот за остварените резултати од работењето на „ВВ Тиквеш“ во 2011 година
- Одлуката за распределба на остварената добивка од работењето на „ВВ Тиквеш“ за 2011 година
- Извештајот за работата на членовите на УО на „ВВ Тиквеш“ за 2011 година

Сите овие одлуки и извештаи беа доставени на одобрување до НО и Собранието на акционери. Во текот на 2012 година, покрај донесените одлуки и заклучоци кои беа од суштинско значење за работењето на компанијата, се усвоија и низа процедури кои значително придонесоа за поефикасно и порационално работење.

Во текот на 2012 година, НО одржа 9 седници. Дополнително, членовите на НО беа присутни и на седниците на УО и истите активно учествуваа во дискусиите, давајќи свои мислења, препораки и сл. На седниците, членовите на НО го разгледуваа генералното работење на компанијата, финансиските резултати како и низа поважни прашања кои според Статутот на „ВВ Тиквеш“ и ЗТД се во надлежност на НО. Во текот на 2012 година покрај низата прашања кои беа разгледувани, беше усвоен и бизнис планот за 2012 година, со што беа предочени целите и насоките на дејствувањето на менаџерскиот тим.

Од страна на НО беа разгледани и усвоени:

- Завршната сметка и резултатите од работењето на „ВВ Тиквеш“ за 2011 година
- Извештајот од контролата на завршната сметка од Друштвото за ревизија „МУР СТИВЕНС“ ДОО Скопје за 2011 година
- Извештајот за остварените резултати од работењето на „ВВ Тиквеш“ во 2011 година
- Одлуката за распределба на остварената добивка од работењето на „ВВ Тиквеш“ за 2011 година
- Извештаи за работата на членовите на УО и НО на „ВВ Тиквеш“ за 2011 година

Членовите на УО и НО 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“.

Членови на Управен одбор на ВВ Тиквеш, АД Скопје											
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	65	Велес	19.07.1947	Македонско	Технолог	Претседател на УО на ВВ Тиквеш АД Скопје	01.11.2003	нема	
Мате	Настески	машки	65	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	61	Скопје	24.12.1951	Македонско	Технолог	Член на УО на ВВ Тиквеш АД Скопје	01.11.2003	нема	
Игор	Илиевски	машки	36	Скопје	03.09.1976	Македонско	Економист	Член на УО и Генерален директор на ВВ Тиквеш АД Скопје	25.10.2011	нема	Член на НО на Пакомак ДОО Скопје
Јордан	Настов	машки	53	Кавадарци	11.01.1960	Македонско	Економист	Член на УО и Финансов директор на ВВ Тиквеш АД Скопје	01.11.2003	нема	
Ангеле	Чолески	машки	58	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	
Љупчо	Крстевски	машки	56	Скопје	01.01.1957	Македонско	Машински инжинер	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.

Членови на Надзорен одбор на ВВ Тиквеш, АД Скопје											
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	66	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	63	Скопје	08.01.1950	Македонско	Економист	Член на НО на ВВ Тиквеш АД Скопје	01.11.2003	нема	Член на Одбор на директори на Инвест брокер АД Скопје
Братољуб	Рајичковиќ	машки	80	Берово	20.11.1932	Македонско	Правник	Член на НО на ВВ Тиквеш АД Скопје	06.05.2005	нема	
Тихомир	Атанасовски	машки	60	Скопје	01.04.1953	Македонско	Електро-инжинер	Член на НО на ВВ Тиквеш АД Скопје и советник во Пивара Скопје АД	01.11.2003	нема	
Ѓорѓи	Петрушев	машки	43	Скопје	04.12.1969	Македонско	Економист	Член на НО на ВВ Тиквеш АД Скопје и управител на М-6 Инвестиции	31.07.2012	нема	Член на УО на Стопанска комора на РМ и член на Одбор на директори на АД Охрид Турист

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

Структурата на основната главнина на „ВВ Тиквеш“ е следна:
Обични акции со право на глас: 270,450 во вредност од 13,828,108.5 ЕУР.

Номиналната вредност на една акција изнесува 51,13 ЕУР.

Обичните акции им даваат на акционерите право на: глас во Собранието на Друштвото, исплата на дел од добивката (дивиденда) и исплата на дел од остатокот од ликвидационата маса, односно стечајната маса на Друштвото.

Акционери со учество над 5% во основната главнина на „ВВ Тиквеш“ се:
„М-6 Светлана и останати“ со 216,589 акции и 80.08% учество во основната главнина.

Останати акционери, кои се членови на УО и НО на „ВВ Тиквеш“ се:

Акционер	**Број на акции**	**Учество во основната главнина**
Тихомир Атанасовски	4,643	1.71%
Ангеле Чолески	2,967	1.09%
Љупчо Крстевски	2,545	0.94%
Јордан Настов	7	0.002%

Договори за наградувања на членовите на одборите и лицата со посебни одговорности и овластувања не постојат, односно наградувања не беа извршени во 2012 година.

„ВВ Тиквеш“ има трансакции со „М-6 Светлана и останати“ и истите се дел од тековното управување со Друштвото.

„ВВ Тиквеш“ нема распределено дивиденда во 2012 година.

Пазарно окружување

Во 2012 година во Македонија владееше релативно неповолна, нестимулативна и неизвесна макроекономска средина. Во втората половина на годината, дојде до силен раст на светските цени на храната, што предизвика инфлациски притисоци.

БДП забележа пад од 0,3%. Намалената економска активност и неизвесноста во екстерното окружување, како резултат на европската должничка криза, претставуваа главни ограничувачки фактори за растот на домашната економија. Влошените глобални економски и финансиски услови доведоа до намалена искористеност на домашните капацитети, особено на дејностите ориентирани кон извоз, коишто негативно придонесуваа за растот.

Просечната годишна инфлација во 2012 година изнесуваше 3.3%. Стапката на невработеност се намали на ниво од 30,6%. Просечната номинална нето плата во 2012 година изнесуваше 20,903 денари што претставува пораст од 0,3% во однос на претходната година. [(1)]

Макроекономската состојба во Србија во 2012 година не беше многу поразлична споредено со таа во Македонија. Негативните околности како пад на БДП од 1,7%, невработеност од 24% и просечна плата од 365 ЕУР се само некои од параметрите кои влијаеа ограничувачки да позитивниот резултат на „ВВ Тиквеш“ на овој пазар во 2012 година во споредба со 2011 година не биде поизразен.[(2)]

(1) Народна Банка на РМ
(2) Народна Банка на Србија

Комерцијални резултати

Продажба (hl)	2012	План 2012	2011	Нет вариации		%	
				2012/план	2012/2011	2012/план	2012/2011
Флаширано вино	87,843	94,280	81,056	-6,437	6,787	-7%	8%
Флаширана ракија	6,861	7,238	6,849	-377	12	-5%	0%
ВКУПНО ФЛАШИРАНО	94,703	101,518	87,905	-6,814	6,799	-7%	8%
Наливно вино	38,512	32,000	12,919	6,512	25,593	20%	198%
Дестилат (100% alk)	2,529	2,000		529	2,529	26%	
Останато	63		66	63	-4		-5%
ВКУПНО ОСТАНАТО	41,103	34,000	12,985	7,103	28,118	21%	217%
ВКУПНО ТИКВЕШ	135,806	135,518	100,890	289	34,916	0%	35%

БРУТО ПРИХОДИ (мкд)	2012	План 2012	2011	Нет вариации		%	
				2012/план	2012/2011	2012/план	2012/2011
Флаширано вино	916,377,902	1,047,447,548	887,595,219	-131,069,647	28,782,683	-13%	3%
Флаширана ракија	136,752,729	138,581,585	130,283,388	-1,828,855	6,469,341	-1%	5%
ВКУПНО ФЛАШИРАНО	1,053,130,631	1,186,029,133	1,017,878,607	-132,898,502	35,252,024	-11%	3%
Наливно вино	87,300,596	66,051,000	29,841,635	21,249,596	57,458,961	32%	193%
Дестилат (100% alk)	35,161,873	27,060,000		8,101,873	35,161,873	30%	#DIV/0!
Останато	1,372,161		1,270,659	1,372,161	101,502	#DIV/0!	8%
ВКУПНО ОСТАНАТО	123,834,630	93,111,000	31,112,294	30,723,630	92,722,336	33%	298%
ВКУПНО ТИКВЕШ	1,176,965,260	1,279,140,133	1,048,990,901	-102,174,873	127,974,359	-8%	12%
	3		0				

РАБАТИ (мкд)	Act YTD Dec 2012	YTD Dec BP 2012`	YTD Dec LY 2011	Net variance		%	
				ACT vs. BP	ACT vs. LY	ACT vs. BP	ACT vs. LY
Флаширано вино	63,491,555	114,526,178	93,192,625	-51,034,623	-29,701,070	-45%	-32%
Флаширана ракија	15,635,663	12,526,102	10,155,384	3,109,561	5,480,279	25%	54%
ВКУПНО ФЛАШИРАНО	79,127,218	127,052,280	103,348,010	-47,925,062	-24,220,792	-38%	-23%
ВКУПНО ТИКВЕШ	79,127,218	127,052,280	103,348,010	-47,925,062	-24,220,792	-38%	-23%
	0	0	0				

НЕТО ПРИХОДИ (мкд)	Act YTD Dec 2012	YTD Dec BP 2012`	YTD Dec LY 2011	Net variance		%	
				ACT vs. BP	ACT vs. LY	ACT vs. BP	ACT vs. LY
Флаширано вино	852,886,347	932,921,370	794,402,593	-80,035,024	58,483,753	-9%	7%
Флаширана ракија	121,117,066	126,055,483	120,128,004	-4,938,416	989,062	-4%	1%
ВКУПНО ФЛАШИРАНО	974,003,413	1,058,976,853	914,530,597	-84,973,440	59,472,815	-8%	7%
Наливно вино	87,300,596	66,051,000	29,841,635	21,249,596	57,458,961	32%	193%
Дестилат (100% alk)	35,161,873	27,060,000	0	8,101,873	35,161,873	30%	
Останато	1,372,161	0	1,270,659	1,372,161	101,502		8%
ВКУПНО ОСТАНАТО	123,834,630	93,111,000	31,112,294	30,723,630	92,722,336	33%	298%
ВКУПНО ТИКВЕШ	1,097,838,042	1,152,087,853	945,642,892	-54,249,811	152,195,151	-5%	16%

Вкупната волуменска продажба на „ВВ Тиквеш“ во 2012 година достигна 135,806 hl што претставува пораст од 35% во споредба со 2011 година. Во оваа вредност флашираното вино учествува со 65%, наливното вино со 28%, ракијата со 5% и винскиот дестилат со 2%. Вкупниот вредносен ефект од реализацијата изнесува 1,176 милиони денари, што е зголемување за 12% во споредба со 2011 година.

Во споредба со БП за 2012 година, вкупната волуменска продажба е за 0,2% повисока, односно за 289 hl, што е резултат на пораст на продажбата, односно чистење на залихите на наливното вино и дестилатот, за 21% повеќе од планираното.

Вкупните нето приходи од продажба во 2012 година споредено со 2011 година се повисоки за 16% односно за 152 милиони денари. Во однос на БП, тие се пониски за 5% односно за 54 милиони денари.
Нето приходите од флаширан производ во однос на 2011 година забележаа пораст од 7%, а во однос на БП забележаа пад од 8%.

Од вкупно 135,806 hl реализирана продажба во 2012 година, 31% отпаѓа на продажба реализирана на домашниот пазар, а 69% на извозните пазари, што во споредба со 2011 година претставува пораст од 11% во учеството на волуменската продажба на извозните пазари во вкупната реализација.

Од вкупно пак 1,097 милиони денари генерирани нето приходи во 2012 година, 46% отпаѓа на продажба реализирана на домашниот пазар, а 54% од извозните пазари. Во 2011 година, 55% од вкупните нето приходи биле генерирани од домашниот пазар, а 45% од извоз. Тоа значи дека учеството на нето приходите генерирани од извозни пазари во вкупните нето приходи пораснале за 9% во 2012 година.

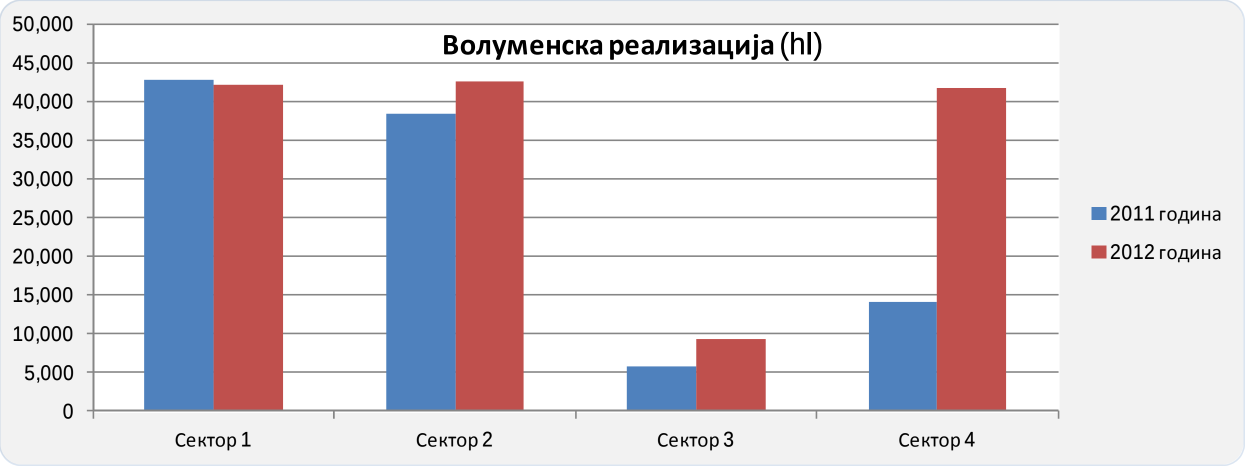
Генерираната продажба се класифицира под 4 сектори. Сектор 1 ја вклучува вкупната продажба од домашен пазар. Сектор 2 ја вклучува вкупната продажба на територијата на Србија. Сектор 3 ги вклучува регионалните пазари: Босна, Хрватска, Црна Гора, Косово, Албанија и Бугарија, додека пак сектор 4 ги вклучува интернационалните пазари како Германија, Данска, Америка, Кина, Русија, Франција, Белгија, Австралија.

Распределбата на вкупната продажна реализација по пазари е прикажана во табелата подоле.

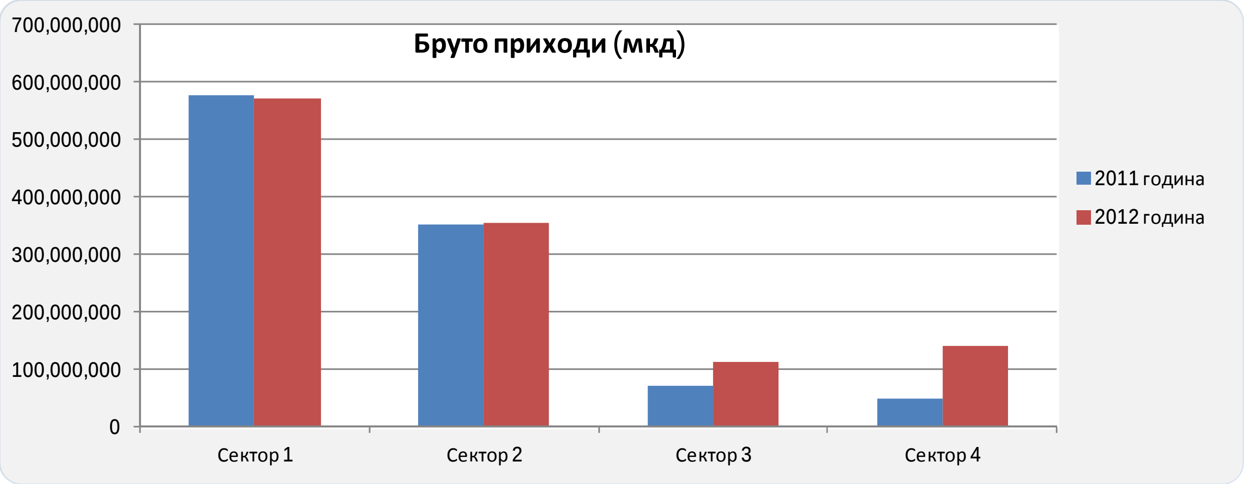
Вкупна продажба на флаширан и наливен производ

	2011 година		2012 година		Споредба 2012/2011	
	hl	Бруто приходи (мкд)	hl	Бруто приходи (мкд)	hl	мкд
Сектор 1	42,725	577,382,969	42,184	570,809,257	-1%	-1%
Сектор 2	38,446	352,246,755	42,473	354,715,863	10%	1%
Сектор 3	5,734	71,386,588	9,345	111,937,023	63%	57%
Сектор 4	13,986	47,974,589	41,798	139,503,117	199%	191%
Вкупно	**100,890**	**1,048,990,901**	**135,800**	**1,176,965,260**	**35%**	**12%**

Од графиконите подоле забележливо е дека порастот во 2012 година, како во волумен така и во приходи, се генерира од реализацијата на извозните пазари.



Интернационалните пазари се од особено значење за волуменскиот раст на продажбата, а со се поинтензивниот фокус во иднина се очекува да бидат уште позначајни и во вредносната реализација.



Во вкупното продадено флаширано вино во 2012 година, лидер во производите на „Тиквеш“ е виното „Смедеревка“ 1 л со 39% учество во литри и 26% учество во вредност. Учеството на виното „Т’га за југ“ 0,75 л изнесува 5% во волумен и 9% во вредност во вкупно флаширано вино. Премиум сегментот и тероар вината заедно вкупно учествуваат 4% во волумен и 12% во вредност во вкупно флаширано вино.

Македонија

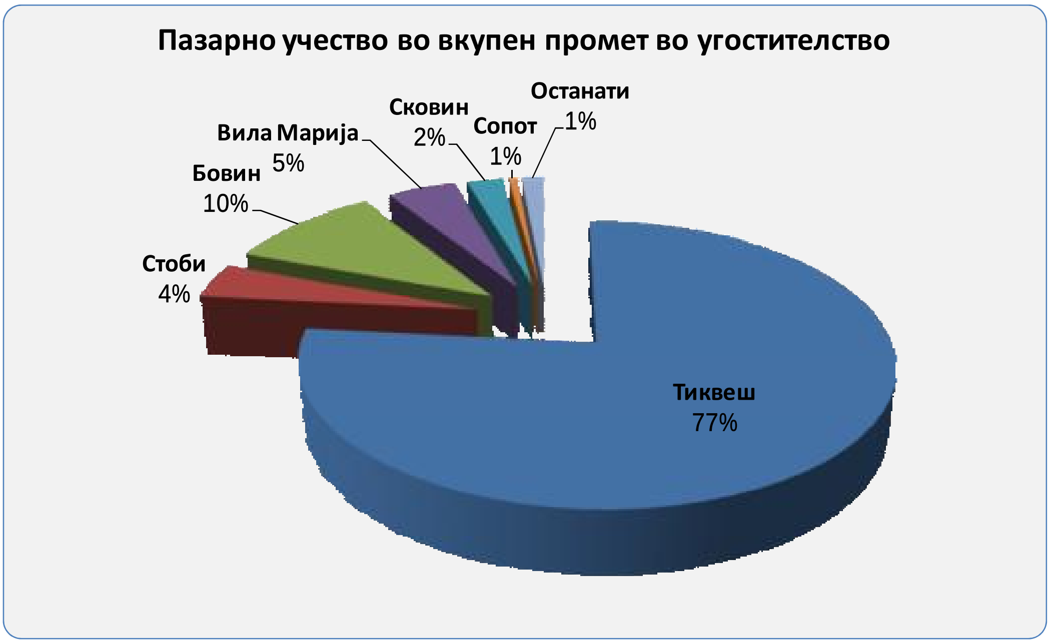
	HL				MKD '000			
	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%
Традиционални 1л.	18,689.6	20,286.9	-1,597.3	-8%	143,112	154,900.4	-11,789	-8%
Традиционални 2л.	3,491.7	2,951.7	540.0	18%	13,711	10,410.9	3,300	32%
Традиционални 3л.	2,635.6	1,603.2	1,032.4	64%	14,968	8,865.2	6,103	69%
ТРАДИЦИОНАЛНИ	24,816.9	24,841.9	-24.9	0%	171,791	174,176.5	-2,386	-1%
Класик 0,75л.	6,354.0	6,720.3	-366.3	-5%	130,477	141,347.8	-10,871	-8%
Класик 0,375л.	3.4	4.3	-0.9	-21%	79	96.7	-17	-18%
Класик 0,187л.	2,786.6	3,077.4	-290.8	-9%	69,457	75,891.3	-6,434	-8%
Класик 3л.	132.3	0.0	132.3		2,191	0.0	2,191	
КЛАСИК	9,276.3	9,802.0	-525.7	-5%	202,204	217,335.8	-15,131	-7%
SS 0,75л.	601.3	553.5	47.8	9%	19,073	17,306.0	1,767	10%
BARIK 0,75л.	29.5	51.5	-22.0	-43%	1,907	4,143.1	-2,236	-54%
KUVE 0,75л.	587.9	567.0	20.9	4%	22,841	21,938.7	902	4%
KUVE 0,187л.	203.2	183.0	20.2	11%	7,781	6,655.4	1,126	17%
SS 0,187л.	93.8	100.4	-6.6	-7%	3,410	3,650.5	-240	-7%
ПРЕМИУМ	1,515.7	1,455.4	60.3	4%	55,013	53,694	1,319	2%
Ергион	6.5	9.6	-3.1	-32%	444	648.1	-204	-32%
Тероар	191.3	179.5	11.9	7%	12,148	8,140.9	4,007	49%
ФЛАШИРАНО ВИНО	35,806.8	36,288.4	-481.6	-1%	441,600	453,995.1	-12,395	-3%
Ракија 1л.	5,674.6	5,770.0	-95.4	-2%	110,400	106,745.7	3,655	3%
Ракија 0,7л.	163.0	171.1	-8.1	-5%	4,665	4,714.3	-49	-1%
Ракија 0,2л.	485.7	418.7	67.0	16%	12,751	10,421.1	2,330	22%
РАКИЈА	6,323.2	6,359.7	-36.5	-1%	127,817	121,881.1	5,936	5%
ВИНО И РАКИЈА	42,130.0	42,648.1	-518.1	-1%	569,417	575,876.2	-6,460	-1.1%
Останато	54.0	67.2	-13.2	-20%	1,393	1,437.2	-45	-3%
ВИНО,РАКИЈА, ОСТ.	42,184.0	42,715.3	-531.3	-1%	570,809	577,313.4	-6,504	-1%
НАЛИВНО ВИНО		9.7	-9.7	-100%		68.6	-69	
ВКУПНО НАЛИВНО	0.0	9.7	-9.7	-100%	0	68.6	-69	-100%
СЕ ВКУПНО	42,184.0	42,725.0	-541.0	-1%	570,809	577,382.0	-6,573	-1.1%

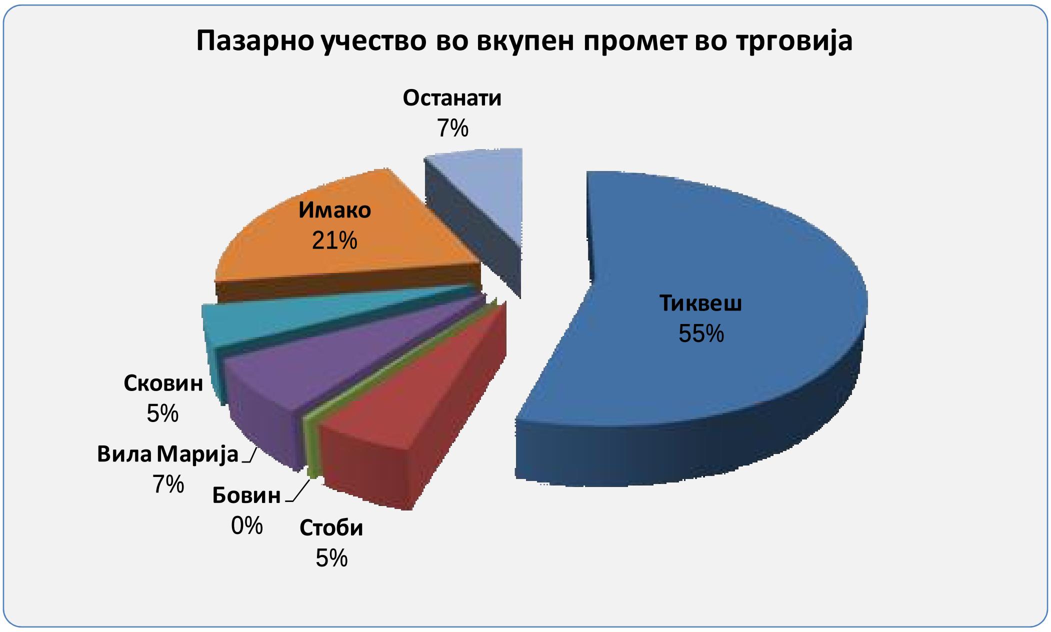
Пазарот во Македонија за „ВВ Тиквеш“ е од клучно значење имајќи го во предвид волуменскиот и вредносниот ефект како и профитабилноста што ја носи за компанијата. Тој учествува со 41% во вкупната волуменска продажба на флаширано вино и 48% во вкупните приходи генерирани од продадено флаширано вино.

Волуменската и вредносната реализацијата во 2012 година е намалена за 1% во споредба со 2011 година, при што е задржана релативно истата структура на продажба. Падот се генерира од помалата продажба во сегментите на традиционални и класик вина. Во сегментот на тероар вината продажбата е повеќе од дуплирана. Продажбата на ракии бележи позитивен тренд и зголемување од 5% во приходи споредено со 2011 година.

Пазарот на вино и натаму останува фрагментиран со голем број на играчи од кои само неколку се присутни во сите канали на продажба. „Тиквеш“ и натаму останува лидер на пазарот, соочен со се поголема конкуренција.

Според интерни анализи на „ВВ Тиквеш“ на репрезентативен примерок од 167 објекти, во угостителството, учеството на „ВВ Тиквеш“ е 77% од вкупниот промет во денари со вино, додека во делот на трговијата тоа изнесува 55%. Помалото учество во делот на трговијата се бележи како резултат на се поголемата продажба на производи од нискиот сегмент како на пример пластика 2л, каде што лидер е винаријата „Имако“. Учеството на „Имако“ само во сегментот пластика 2Л изнесува 21% од вкупниот промет со вино во трговија.





Сегментот на врвно вино континуирано бележи раст во продажбата како резултат на се подобриот квалитет на вината и се поголемата препознатливост на „Тиквеш“ како производител на високо квалитетни вина од страна на потрошувачите. Во делот на традиционалните вина се забележува се поголем раст на пакувањата што се над 1 л, што е индикатор за пад во потрошувачката моќ на конзументите и се поголемата побарувачка на економските пакувања, како што се пластика PET и Bag in box.

Во текот на 2012 година „ВВ Тиквеш“ ја промени комерцијалната политика со своите дистрибутери, со што се ефектуира поголема посветеност и заложба за комерцијалните таргети и планови. Се реализираше и промена во дистрибутивниот систем на домашниот пазар со што во дистрибуцијата за реонот на градот Скопје се намали бројот на дистрибутери од 6 на 4. Тоа резултираше со поголема искористеност на дистрибутивните возила што допринесе за намалување на трошоците на самите дистрибутери.

Во Скопје се промени начинот на дистрибуција на виното до клучните купувачи (КА), односно „ВВ Тиквеш“ го презеде транспортот под своја надлежност. На територијата на Македонија, во дистрибутивните центри Струмица и Кочани, дојде до раздвојување на дистрибуцијата помеѓу „ВВ Тиквеш“ и „Пивара Скопје“. Со оваа поделба, овие два реони добија дистрибутивна мрежа која е во функција исклучиво само за потребите на „ВВ Тиквеш“.

Србија

	HL				МКД '000 БРУТО ПРИХОД				МКД '000 НЕТО ПРИХОД			
	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%
Традиционални 1л.	31,506.5	28,901.6	2,604.8	9%	219,926	221,491	-1,566	-1%	218,826	199,342	19,484	10%
Традиционални 2л.	1,772.4	1,347.6	424.8	32%	6,292	4,784	1,508	32%	5,554	4,255	1,299	31%
Традиционални 3л.	28.8	64.8	-36.0	-56%	162	354	-191	-54%	147	318	-171	-54%
Традиционални	33,307.6	30,314.0	2,993.6	10%	226,380	226,629	-249	0%	224,528	203,916	20,613	10%
Класик 0,75 л.	7,170.0	6,522.5	647.5	10%	85,636	86,110	-473	-1%	85,192	77,499	7,693	10%
Класик 0,187 л	1,105.3	904.1	201.3	22%	19,453	17,626	1,827	10%	19,321	15,864	3,457	22%
Класик 3 л.	100.8	0.0	100.8		516	0	516		521	0	521	
КЛАСИК	8,376.2	7,426.6	949.6	13%	105,606	103,736	1,870	2%	105,034	93,362	11,671	13%
SS 0,75	341.0	250.8	90.2	36%	8,389	6,918	1,471	21%	8,091	5,880	2,211	38%
KUVE 0,75	173.4	211.0	-37.6	-18%	5,253	7,355	-2,102	-29%	5,087	6,254	-1,167	-19%
KUVE 0,187	84.9	61.0	23.9	39%	2,511	2,007	504	25%	2,395	1,706	689	40%
SS 0,187	64.8	57.2	7.6	13%	1,675	1,883	-208	-11%	1,621	1,600	21	1%
ПРЕМИУМ	664.1	580.1	84.0	14%	17,827	18,162	-335	-2%	17,193	15,440	1,753	11%
ТЕРОАР	85.4	45.0	40.4	90%	4,254	2,296	1,958	85%	4,189	1,979	2,211	112%
ФЛАШИРАНО ВИНО	42,433.3	38,365.7	4,067.6	11%	354,066	350,823	3,243	1%	350,945	314,697	36,248	12%
Ракија 1л.	40.0	80.0	-40.0	-50%	649	1,424	-774	-54%	649	1,281	-632	-49%
ФЛАШИРАНА РАКИЈА	40.0	80.0	-40.0	-50%	649	1,424	-774	-54%	649	1,281	-632	-49%
ФЛАШ. ВИНО И РАКИЈА	42,473.3	38,445.7	4,027.6	10%	354,716	352,247	2,469	0.7%	351,594	315,978	35,616	11.3%

Во 2012 година продажбата во Србија, нашиот најзначаен извозен пазар, се зголеми за 10% во волумен и 11.3% во нето вредност.
Порастот на нето приходите од 11,3% во однос на порастот на бруто приходите од 0,7% се должи на променетата дисконтна политика во 2012 година за пазарот на Србија, односно се премина од продажба по бруто цени со дисконти во продажба по нето цени. Оттаму доага и разликата помеѓу бруто приходот и нето приходот од 10%.

Клучни активности на овој пазар беа лансирањето на виното „Шарац“ во сегментот на традиционалните вина, како и лансирањето на сегментот на тероар вината. Исто така беше реализирана и промена на визуелниот идентитет на сегментот традиционални вина.

Беа остварени голем број на промотивни активности и активации со цел за генерирање на поголема продажба. Вкупно се реализираа 758 промоции во трговија и 60 промоции во HORECA. Склучени беа нови 67 договори со HORECA објекти и организирани вински обуки за угостителските објекти.

Имплементиран беше систем на фокусирана дистрибуција до винотеки и специјализирани вински дистрибутери. PR активностите резултираа со 235 објави во медиуми, а винарницата беше учесник на преку 20 манифестации, концерти, бизнис конференции и модни ревии.

Босна

Покрај двата примарни пазари, Македонија и Србија, „Тиквеш“ перманетно се развива и на пазарите во Босна, Хрватска, Косово и Црна Гора.

	HL				MKD '000			
	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%
Традиционални 1л.	3,124.4	1,985.5	1,138.9	57%	24,723	15,645.8	9,077	58%
Традиционални 3л.	295.2	360.0	-64.8	-18%	1,659	2,026.0	-367	-18%
ТРАДИЦИОНАЛНИ	3,419.6	2,345.5	1,074.1	46%	26,382	17,671.8	8,710	49%
Класик 0,75 л.	1,047.0	697.5	349.5	50%	19,031	13,290.1	5,740	43%
Класик 0,375 л	0.0	2.6	-2.6	-100%	0	58.6	-59	-100%
Класик 0,187 л	265.4	157.4	108.0	69%	6,458	3,849.5	2,608	68%
Класик 3 л.	316.8	0.0	316.8		1,744	0.0	1,744	
КЛАСИК	1,629.1	857.4	771.7	90%	27,232	17,198.2	10,034	58%
SS 0,75	72.0	36.0	36.0	100%	2,168	1,111.2	1,057	95%
KUVE 0,75	9.0	40.5	-31.5	-78%	348	1,567.8	-1,219	-78%
KUVE 0,187	6.2	15.4	-9.3	-60%	225	563.3	-338	-60%
SS 0,187	0.0	17.8	-17.8	-100%	0	649.1	-649	-100%
ПРЕМИУМ	87.2	109.7	-22.5	-21%	2,741.9	3,891.4	-1,150	-30%
ТЕРОАР		9.0	-9.0	-100%		540.3	-540	-100%
ФЛАШИРАНО ВИНО	5,135.9	3,321.6	1,814.3	55%	56,356	39,301.7	17,054	43%

На пазарот во Босна во текот на 2012 година беа остварени голем број на активности кои резултираа со волуменски пораст на продажбата од 55% и вредносен пораст од 43%. Порастот се должи на зголемената продажба на вина во традиционалниот и класик сегментот.

Беа остварени 40 промоции со дегустации во маркетите „Интерекс“ и „Робот“ и 160 ноќни промоции на територијата на цела Босна. Беше постигнат влез во 80 нови HORECA објекти во Приједор, 100 објекти во Бања Лука и уште 100 низ цела Босна.

Хрватска

	HL				MKD '000			
	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%
Традиционални 1л.	241.9	993.6	-751.7	-76%	1,709	8,802.7	-7,094	-81%
Традиционални	241.9	993.6	-751.7	-76%	1,709	8,802.7	-7,094	-81%
Класик 0,75 л.	1,401.5	432.0	969.5	224%	16,959	6,529.9	10,429	160%
Класик 0,187 л	3.1	0.0	3.1		51	0.0	51	
КЛАСИК	1,404.6	432.0	972.6	225%	17,010	6,529.9	10,480	160%
SS 0,75	18.0		18.0		414		414	
KUVE 0,75	51.8		51.8		1,287		1,287	
ПРЕМИУМ	69.8	0.0	69.8		1,701	0.0	1,701	
ФЛАШИРАНО ВИНО	1,716.3	1,425.6	290.7	20%	20,419	15,332.5	5,087	33%
ФЛ. ВИНО И РАКИЈА	1,716.3	1,425.6	290.7	20%	20,419	15,332.5	5,087	33.2%
ВИНО, РАКИЈА, ОСТ.	1,716.3	1,425.6	290.7	20%	20,419	15,332.5	5,087	33%
НАЛИВНО ВИНО		1,683.0	-1,683.0	-100%		5,998.3	-5,998	
ДЕСТИЛАТ	1,043.0		1,043.0		14,115		14,115	
ВКУПНО НАЛИВНО	1,043.0	1,683.0	-640.0	-38%	14,115	5,998.3	8,116	135%
СЕ ВКУПНО	2,759.3	3,108.6	-349.3	-11%	34,534	21,330.9	13,203	61.9%

Во Хрватска се отпочна соработка со нов дистрибутер - „Орбико“ и следствено се зголеми понудата и застапеноста на производното портфолио.

Волуменската реализација во вкупно флаширан производ забележа пораст од 20%, односно 290 hl во 2012 година споредено со 2011 година, додека пак вредносната реализација забележа пораст од 33%, односно 5 милиони денари.

Косово

	HL				МКД '000			
	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%
Традиционални 1л.	204.0	182.4	21.6	12%	1,555	1,368.6	187	14%
Традиционални 3л.	36.0	18.0	18.0	100%	202	100.3	102	101%
ТРАДИЦИОНАЛНИ	240.0	200.4	39.6	20%	1,757	1,468.9	288	20%
Класик 0,75л.	94.5	126.5	-32.0	-25%	2,102	2,584.7	-482	-19%
Класик 0,187л.	49.6	42.0	7.7	18%	1,246	1,064.3	181	17%
Класик 3л.	7.2	0.0	7.2		41	0.0	41	
КЛАСИК	151.3	168.5	-17.1	-10%	3,388	3,649.0	-261	-7%
SS 0,75 л.	24.9	12.7	12.2	96%	807	412.3	395	96%
BARIK 0,75 л.	0.0	4.5	-4.5	-100%	0	369.1	-369	-100%
KUVE 0,75 л.	20.7	9.7	11.0	114%	802	373.9	428	114%
KUVE 0,187 л.	15.1	0.0	15.1		553	0.0	553	
ПРЕМИУМ	60.7	26.9	33.9	126%	2,162.2	1,155.3	1,007	87%
ТЕРОАР	4.1	0.1	4.0	4400%	246	5.4	240	4441%
ФЛ. ВИНО	456.1	395.8	60.3	15%	7,553	6,278.7	1,275	20%
Ракија 1л.	99.2	70.3	28.9	41%	1,789	1,267.3	522	41%
Ракија 0,7л.	1.3	10.9	-9.7	-88%	50	249.4	-199	-80%
Ракија 0,2л.	0.0	4.6	-4.6	-100%	0	113.6	-114	-100%
ФЛ. РАКИЈА	100.5	85.8	14.7	17%	1,839	1,630.4	209	13%
ФЛ. ВИНО И РАКИЈА	556.6	481.6	75.0	16%	9,393	7,909.0	1,484	18.8%

Во Косово се отпочна соработка со нов дистрибутер - „Agro Trade“ и следствено се оствари зголемување на волуменската реализација во делот на флаширан производ од 16% и зголемување на вредносната реализација за 19%.

Во 2012 година во Косово беше зголемена нумеричката дистрибуција во Приштина, Призрен и Гнилање и зголемено портфолиото во премиум сегментот. Беше постигнат влез во 200 нови HORECA објекти и организирана винска едукативна академија за комерцијалната сила.

Црна Гора

	HL			МКД '000		
	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	FY 2012	FY 2011	12 vs 11
Традиционални 1л.	171.6		171.6	1,229		1,229
Традиционални 2л.	105.6		105.6	373		373
ТРАДИЦИОНАЛНИ	277.2	0.0	277.2	1,602	0.0	1,602
Класик 0,75л.	132.3		132.3	1,610		1,610
Класик 0,187л.	3.4		3.4	61		61
КЛАСИК	135.7	0.0	135.7	1,671	0.0	1,671
SS 0,75 л/	11.3		11.3	268		268
KUVE 0,75 л.	22.5		22.5	665		665
KUVE 0,187 л.	14.8		14.8	413		413
ПРЕМИУМ	48.6	0.0	48.6	1,346.2	0.0	1,346
ТЕРОАР	1.8		1.8	96		96
ВК. ФЛАШИРАНО ВИНО	463.3	0.0	463.3	4,715	0.0	4,715

Во 2012 година од продажбата во Црна Гора се реализираа 463 hl флаширан производ со 4,7 милиони денари промет.

Интернационални пазари

Покрај регионалните пазари „Тиквеш“ со своите производи е присутен и на пазарите пошироко во ЕУ, Америка, Русија, Кина и Австралија. Од европските пазари, производите на „Тиквеш“ се достапни меѓу другите на пазарите во Германија, Финска, Данска, Швајцарија и Белгија. Портфолиото креирано од страна на врвниот енолог Филип Камби и претставувањето на барикуваните црвени и бели вина од серијата на вина од еден лозов насад, како и бодувањето на овие вина и „Vranec Special Selection“ од страна на винскиот критичар Robert Parker, внесоа пресврт во продажбата на интернационалните пазари.

Во 2012 година како резултат на претходно наведеното, се отворија два нови пазари за „Тиквеш“ – Америка и Данска. Од посебно значење е количината на вина од врвниот сегмент која се пласира како и посветеноста и долгорочната заложба на импортерите за развивање на пазарите со вината на „Тиквеш“, имајќи го во предвид бизнис реномето кое го имаат во своите земји.

Во Америка увозник на вината на „Тиквеш“ е „European Cellars“ - Eric Solomon Selections, компанија водена од првиот Master of Wine во Америка, Eric Solomon. Линиите на вина кои се пласираат преку овој увозник на американскиот пазар со дистрибуција во сите 50 држави се тероар и Special Selection. Вкупната вредност на соработката за 2012 година изнесуваше 212,500 евра.

Во Данска увозник на вината на „Тиквеш“ е „H.J. Hansen-vin“, дел од групацијата „H.J. Hansen“ која покрај други бизниси работи со увоз и дистрибуција на вина веќе 140 години. Фокусот им е на HORECA сегментот и продажба во 48 специјализирани продавници за вино и алкохолни пијалоци во нивна сопственост. Special Selection вината на „Тиквеш“ на пазарот во Данска се пласираат во сите продавници кои се дел од групацијата. Вредноста на продажбата изнесува 176,000 ЕУР.

Во 2012 година „Тиквеш“ отпочна со продажба на вински дестилат во ЕУ пазарите (особено Италија) со просечна цена од 2,75 – 3,10 ЕУР за 100% алкохол/литар. Дотогаш, просечната цена на истиот тип на дестилат изнесуваше макс 2,20 ЕУР.

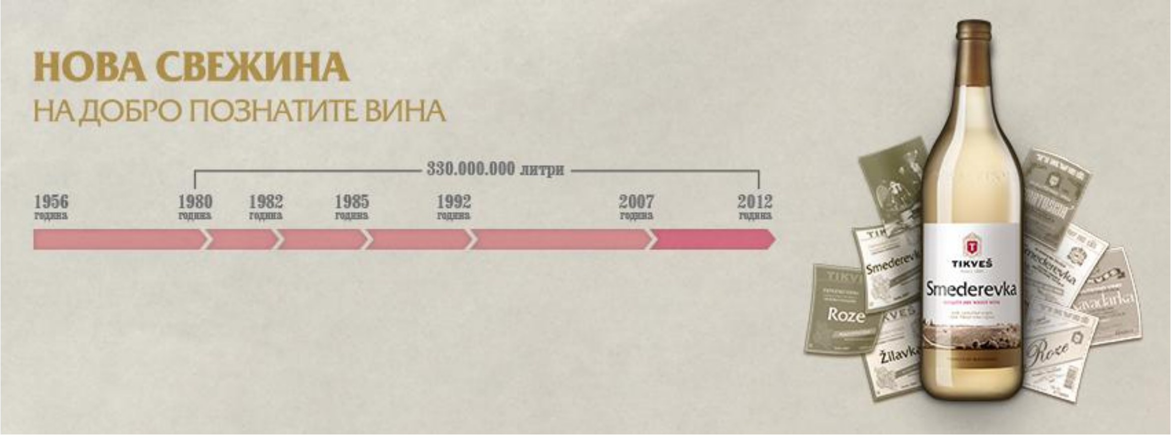
	HL				МКД '000			
	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%	FY 2012	FY 2011	12 vs 11	%
Традиционални 1l.	630.0	623.4	6.6	1%	5,523	5,566.4	-43	-1%
ТРАДИЦИОНАЛНИ	630.0	623.4	6.6	1%	5,523.3	5,566.4	-43	-1%
Класик 0,75 l.	319.9	204.8	115.0	56%	5,788.9	4,097.2	1,692	41%
Класик 0,187	11.5	3.3	8.2	247%	295.9	86.8	209	241%
КЛАСИК	331.4	208.1	123.2	59%	6,084.8	4,184.0	1,901	45%
SS 0,75	525.5	124.2	401.4	323%	8,267.7	3,218.5	5,049	157%
BARIK 0,75	0.0	25.0	-25.0	-100%	0.0	2,033.3	-2,033	-100%
KUVE 0,75	26.3	32.5	-6.2	-19%	807.1	1,167.3	-360	-31%
KUVE 0,187	2.8	0.3	2.5	733%	102.3	12.3	90	733%
SS 0,187	0.0	0.3	-0.3	-100%	0.0	12.3	-12	-100%
ПРЕМИУМ	554.6	182.3	372.3	204%	9,177.1	6,443.7	2,733	42%
Тероар	163.4	24.4	139.0	569%	8,119.4	1,288.5	6,831	530%
ФЛАШИРАНО ВИНО	1,679.4	1,038.3	641.1	62%	28,904.7	17,482.6	11,422	65%
Ракија 1 l.	118.1	30.4	87.7	289%	2,120.5	543.3	1,577	290%
Ракија 0,7l.	5.6	7.1	-1.5	-21%	135.0	170.3	-35	-21%
Ракија 0,2l.	0.6	0.2	0.4	150%	15.7	5.5	10	185%
РАКИЈА	124.3	37.7	86.6	229%	2,271.2	719.1	1,552	216%
ВИНО И РАКИЈА	1,803.7	1,076.1	727.6	68%	31,175.9	18,201.8	12,974	71.3%
ВИНО,РАКИЈА, ОСТ.	1,803.7	1,076.1	727.6	68%	31,175.9	18,201.8	12,974	71%
НАЛИВНО ВИНО	38,508.8	11,226.5	27,282.3	243%	87,280.2	23,774.5	63,506	267%
ДЕСТИЛАТ	1,485.6	0.0	1,485.6		21,047.0	0.0	21,047	
ВКУПНО НАЛИВНО	39,994.4	12,910.0	27,084.4	210%	108,327.2	29,772.8	78,554	264%
СЕ ВКУПНО	41,798.1	13,986.0	27,812.0	199%	139,503.1	47,974.5	91,529	190.8%

На интернационалните пазари, волуменската продажбата во 2012 година се зголеми за 199% на вкупен производ и 62% на флаширан производ. Приходите од вкупната реализација се зголемија за 191% односно 91,529 милиони денари, а само за флашираното вино зголемувањето изнесува 65% односно 11,422 милиони денари.

Маркетиншки активности

Новитети во портфолио

Следејќи ги потребите на консументите, како и светските трендови во винската индустрија, во 2012 година портфолиото претрпе неколку промени од типот на промена на постоечките вина и нови производи. Најпрво беа направени промени на линијата традиционални вина, каде што спаѓаат добро познатите вина „Смедеревка“, „Кавадарка“, „Розе“, „Кратошија“ и „Витач“, кон која го додадовме и новото вино „Вранец“. Дополнително, беше редизајнирана етикетата на овие вина со што тие добија сосема нов лик, а беа воведени и навојните затварачи со што се поедноставува консумацијата.



Дел од процесот на визуелно освежување беа и вината од линијата Special Selection. Поради позитивниот фидбек за новата етикета од интернационалните пазари, пред се американскиот, решивме со истата етикета да ја унифицираме целата оваа линија односно вината да имаат ист визуелен идентитет без разлика дали се таргетирани пазарите во Македонија или САД. Дополнително, во линијата беа вклучени уште неколку нови вина и тоа: „Grenache Blanc“, „Sauvignon Blanc“, „Muscat Ottonel“ и „Rkaciteli“. Овие вина добија исклучително позитивни критики од дегустаторите и потенцијалните купувачи во САД за време на дегустациите одржани во Њујорк, Чикаго и Вашингтон во текот на пролетта 2012 година.

Следејќи ги потребите и вкусот на српските потрошувачи, го создадовме полуслаткото црвено вино „Шарац“. Ова вино, кое беше наменето за српскиот пазар, како главен извозен пазар на „Тиквеш“, за првпат се промовираше на саемот за вино и вински туризам, „BeoWine Fair“, кој се одржа кон крајот на февруари во Белград. На српскиот пазар, новото вино „Шарац“ се продава во пакување од 1л.

Нови пазари

По високите 94 поени што реномираниот вински критичар од САД, Роберт Паркер, во 2011 година ги додели за црвеното вино „Бела Вода“ од бербата 2010, во 2012 година беше реализиран извоз на неколку наши вина на пазарот во САД. Меѓу вината кои се пласираа во врвните хотели, ресторани и кафулиња во САД се најдоа „Бела Вода“, „Барово“, „Rkaciteli Special Selection“ и „Vranec Special Selection“. Беше реализиран извоз на вкупно 60,000 шишиња од овие четири вина. Пласманот на американскиот пазар се одвива преку познатиот увозник на врвни вина „European Cellars“, специјализиран за увоз на висококвалитетни вина од Франција и Шпанија, а сега и од Македонија.

Годината се заокружи со договор за извоз на 80,000 шишиња од виното „Vranec Special Selection“ од бербата 2011 во Данска. Ова вино се најде во 48-те специјализирани продавници на увозникот „Хансен“ (H.J. Hansen Vin A/S), како и во ресторанитe ширум Данска. Успехот е значаен со оглед на фактот што вранецот од серијата Special Selection од страна на увозникот е прогласен за вино на годината и е позициониран во винските листи заедно со некои од најпознатите вина од Франција, Италија, Португалија, Австралија и САД.

Пробивот на нови пазари е дефинитивна потврда за високиот квалитет на вината на „Тиквеш“. За постигнување на овој успех придонесоа и интензивните промотивни активности на компанијата, како и позитивните критики од истакнати вински експерти. Со врвниот квалитет нашите вина очекуваме да бидат се поприфатени од љубителите на вино на овие нови пазари, што ќе значи и континуитет во проширување на пласманот.

Награди и признанија

Минатата 2012 е година во која уште еднаш беше потврден квалитетот на вината на „Тиквеш“ и вредноста на брендот. Не изостанаа многубројните награди и признанија на повеќе различни меѓународни вински натпревари. Некои од нив се натпревари на кои „Тиквеш“ учествува традиционално години station наназад и е редовно меѓу носителите на медали како „Decanter“ и „IWC“ (International Wine Challenge) во Лондон, Велика Британија. На некои натпревари, како на пример „International Mediterranean Wine and Spirit Challenge“ - „Terravino“ во Израел бевме присутни за првпат и беа наградени три вина.

На саемот „Terravino“ во Израел во конкуренција на вина од повеќе од 30 земји од светот, стручното жири го награди виното „Muscat Ottonel“ берба 2010 со прва награда – златен медал, а вината „Alexandria Cuvée“ бело од бербата 2010 и „Vranec Special Selection“ берба 2010 добија втора награда односно сребрен медал.

Белото вино „Temjanika Special Selection“ од бербата 2011 е единственото вино од Македонија што беше наградено со медал на годинешниот натпревар „Decanter“ во Лондон, Велика Британија. Ова вино го повтори минатогодишниот успех на овој натпревар, што е потврда за конзистентноста во одржувањето на високиот квалитет при секоја нова берба.

На натпреварот „IWC“ во 2012 година, белото вино „Бела Вода“ 2011 се закити со високото сребрено одличје, а бронзени медали беа доделени на винота „Temjanika Special Selection“ од берба 2011, на црвеното вино „Барово“ од берба 2010 и на белото вино „Rkaciteli Special Selection“ од берба 2011.

Пет вина се закитија со медали на првиот „Balkans International Wine Competition“ кој од 14-17 јуни 2012 година се одржа во Софија, Бугарија. На овој натпревар со највисоко одличје, златен медал, се закити црвеното вино „Барово“ од бербата 2010. Дополнително, со сребрен медал беше наградено белото вино „Бела Вода“ од бербата 2011, а уште три вина – „Alexandria Cuvee“ (бело), „Alexandria Cuvee“ (розе) и „Барово“ (бело), сите од бербата 2011, се закитија со бронзен медал.

Меѓу сите награди и признанија во 2012 година секако посебно се издвојуваат две – 90те поени за „Vranec Special Selection“ од Роберт Паркер и рангирањето на „Тиквеш“ во групата на 100 најперспективни светски брендови.

Во 2012 година, најпознатиот светски вински критичар Роберт Паркер (Robert M. Parker) по вторпат даде исклучително висока оценка за вино од нашата винарница. Овој пат тоа беше вранецот од серијата „Special Selection“, берба 2010, со што докажавме дека врвниот квалитет на нашите вина не е исклучок, туку правило. Образложувајќи ја својата висока оценка во јунското издание на неговото списание „Вински адвокат“ (The Wine Advocate), Роберт Паркер нагласува дека се работи за „вино со уникатен карактер, со интензивна црвена боја, јаки ароми и препознатлив вкус, произведено во винарницата со најдолга традиција во Македонија, создадено од страна на винскиот консултант Филип Камби (Philippe Cambie) и неговиот тим“.

„Тиквеш“ во 2012 година беше вброен меѓу 100-те глобално најперспективни брендови на листата која е формирана и публикувана од страна на водечкото глобално списание за пазарни и медија истражувања „M&M Global“. Вредноста на ова признание е дотолку поголема што на оваа престижна листа се наоѓаат уште само 2 бренда од поширокиот регион и 10 вкупно од цела Европа.

Селекцијата е направена од илјадници брендови во сите индустрии од целиот свет што имаат амбиција да ги надминат границите на својот и регионалниот пазар и да ги освојат светските пазари. За кредибилитетот и релевантноста на листата зборува фактот што таа не е резултат на пријавување и конкурирање од страна на компаниите, туку е производ на истражувања на бренд експерти од целиот свет.

Според уредничката на „M&M Global“, Суну Синг „листата ги содржи брендовите што имаат планови радикално да го променат начинот на работа ширум светот, брендови со потенцијал да се пробијат на глобалниот пазар“.

Амбицијата на „Тиквеш“ беше препознаена и потврдена како реална.

52 100 TO WATCH • EMERGING BRANDS

TIKVES WINERY

- Country: Macedonia
- Sector: Drinks (alcoholic)
- Launched: 1885
- Key people: Gorgi Petrusev (managing director)

www.tikves.com.mk

Macedonia is unlikely to be a frontrunner when thinking of great wine producers, but it has always been important to the country's culture – Macedonia accounted for around two thirds of the Yugoslav wine production before Yugoslavia's disintegration in the 1990s. Today, the country is waking up to its biggest asset and has made its winemaking a tourist attraction and a nation branding tool.

Tikveš, south-eastern Europe's largest winery, has successfully entered the US market. In 2010, US wine connoisseur Robert Parker endorsed the winery's Bela Voda red variety, classifying the wine as "extraordinary," and significantly boosting Tikveš' brand equity.

Named after the important Tikveš vine-growing region, where the Mediterranean climate meets the continental winds from the north, the winery processes around 30,000 tonnes of grapes annually, and Tikveš wines are becoming the emblem of Macedonia's ancient winemaking tradition. In the Balkans, the brand is best known for its T'ga za jug (longing for south) red wine, named after a nostalgic poem by Bulgarian poet Konstantin Miladinov, who laid the foundations of the Macedonian literary tradition.

However, a big political issue still thwarts Tikveš' progress. The ongoing dispute between Greece and the former Yugoslav republic over the brand 'Macedonia' has been halting the export of the brand. In 1989, Greece registered the term 'Macedonia' so that only wines from the Greek region could bear that stamp. In recent years, it has acted aggressively to protect that claim.

GLOBAL FOOTPRINT: 3/10 LOCAL AUTHENTICITY: 9/10 DISRUPTION: 5/10 SOCIAL MEDIA BUZZ: 5/10

„Тиквеш“, како компанија чија што примарна и долгорочна одредба е раководење со квалитетот на своите производи и процеси по највисоките светски стандарди и континуирано подобрување во делот на истите, во 2012 година изврши ресертифицирање на следниве два системи:

- ISO 9001 (Систем за управување со квалитет)
- ISO 22000 (Систем за управување со безбедност на производи)

Двете ресертификации беа извршени од „BSI“ од Англија и се со важност од три години.

Унапредување на винската култура преку едукација

Академијата за сомелиери, едукативните работилници за лозарите и „wine&dine“ настаните за различни целни публики се само дел од активностите кои „Тиквеш“ ги водеше во 2012 година во насока на унапредување на винската култура преку едукација.

Минатата 2012 година беше петта година по ред како „Тиквеш“ организираше сомелиерски академии за винска едукација за угостителите, како и едукативни работилници за лозарите. Секоја сомелиерска академија е посетена од претставници на хотели, ресторани и кафетерии (HORECA сегментот) од Македонија кои се запознаваат со техниките на дегустација, начините на послужување и карактеристиките на вината. Досега на вакви обуки присуствувале околу 600 лица од повеќе од 350 угостителски објекти ширум Македонија.

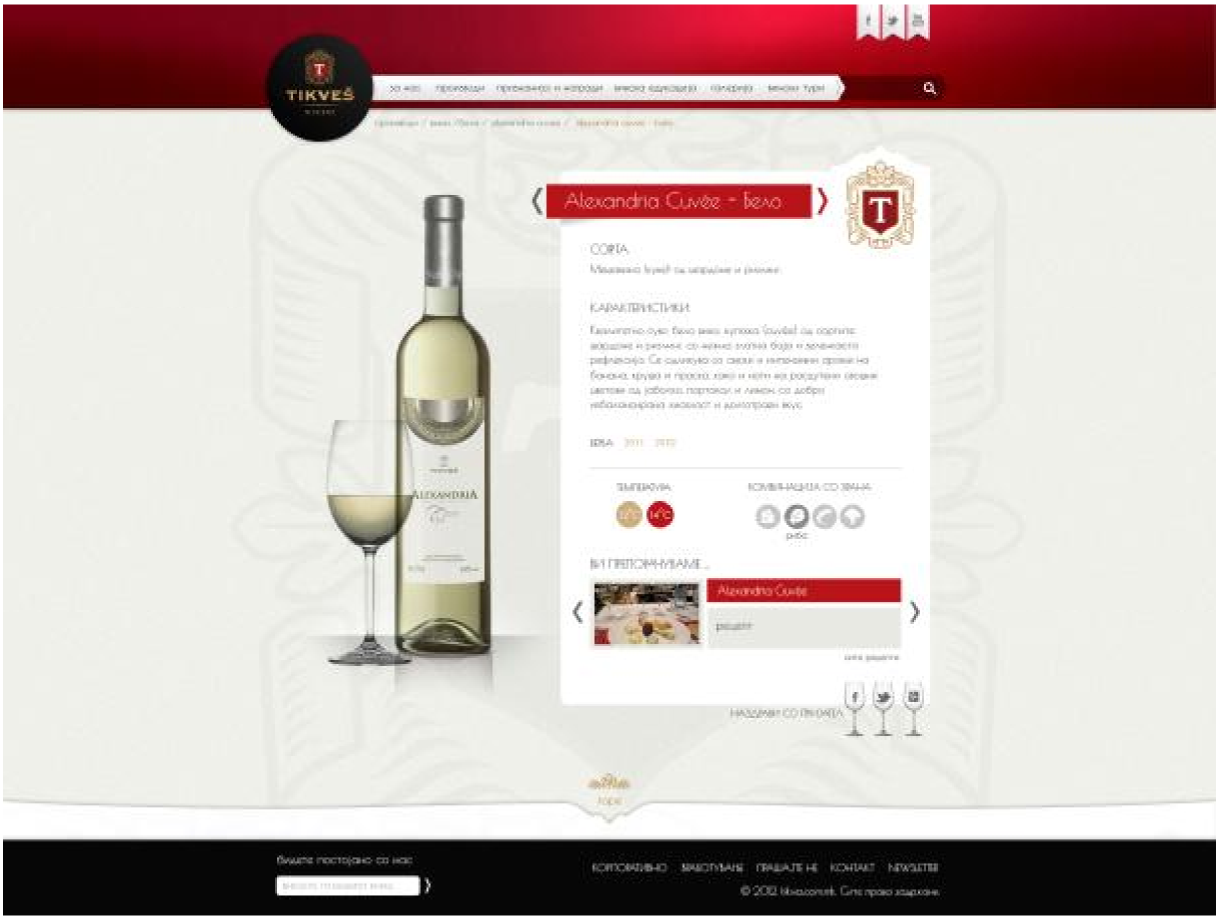
Во рамките на годинешниот едукативен циклус наменет за лозарите беа организирани три работилници на кои присуствуваа по 80-ина лозари. Меѓу другото, обуките покриваа практики за континуирано следење на лозовите насади и правилна употреба на агротехничките мерки во лозарството. Исто така беше ставен акцент и на најновите согледувања и искуства во делот на агротехниката за контролирање на вегетацијата на виновата лоза и заштита на лозовите насади.

За едукација на потрошувачите за начините на комбинирање врвно вино и храна, во континуитет се организираат вистински хедонистички искуства, познати како „wine&dine“. Овие уникатни вечерни доживувања беа организирани за различни целни публики од Македонија, Србија и регионот.

Унапредување на интернет комуникација

Со промената на визуелниот и функционалниот дизајн на веб страната, што беше направено во 2012 година, веб страницата на „Тиквеш“ стана побогата со содржини и полесна за користење. Целта беше веб страницата да се направи попривлечна за што поголем број на љубители на виното од Македонија и светот, како би се влијаело на унапредување пред се на регионалната винска култура но и пошироко. За тоа се вклучија содржини како: вински речник, препораки за комбинирање на вино со храна, вински лекции, рецепти и сл.

Во насока на унапредување на винскиот туризам веб страницата ја нуди можноста за интернет резервација на винска тура или дегустација во нашиот вински ресторан во Кавадарци.



Што се однесува до интернет комуникацијата, „Тиквеш“ во 2012 година интензивно ја развиваше комуникацијата преку социјалните мрежи како Facebook, Twitter и Youtube. Сите заинтересирани може редовно да се информираат за сите активности на „Тиквеш“, но и да поставаат прашања до компанијата. Исто така беа продуцирани и споделени на социјалните мрежи повеќе видеа на тема вински бон-тон.

Настани и случувања

- **„After work“ забава по повод Св. Трифун**

  Веќе подолго време „Тиквеш“ организира after work забави како начин на дружење со пријателите и винските сладокусци, но и ширење на магијата на виното.

Последна во низата беше after work забавата која по повод Св. Трифун, празникот на лозарите и винарите, се одржа на 14 февруари во клуб-ресторанот „МКЦ“, во Скопје. Лошото време не успеа да ги премисли нашите гости во намерата да бидат дел од веќе традиционалните забави после напорниот работен ден. Напротив, снегот во комбинација со врвно вино и бендот „De Marble“ кој вистински ја подгреа атмосферата, придонесе за вистинска урбана идила.

Најсреќни беа оние гости кои во рамките на лотаријата која ја организиравме, за подарок добија дел од врвните вина на „Тиквеш“ и винско доживување во нашиот ресторан во Кавадарци.

ü Вино и маски... Инспирација и имагинација

Под мотото „Вино и маски... Инспирација и имагинација“, во „МКЦ“ клуб-ресторанот во Скопје, „Тиквеш“ организираше првоаприлска забава под маски. За добрата забава на гостите се погрижија Сашко Коцев и рок-бендот „De Marble“. Оние кои целосно се инспирираа и влегоа во светот на имагинацијата - најдобрите 3 маски, беа наградени со наши производи и посета на винарницата.

ü „Нов летен микс“ – промоција на вински коктели

Во текот на летните месеци, во соработка со Асоцијацијата на бармени на Македонија, на потрошувачите им понудивме поинаков начин на уживање во виното.

Пиењето освежителни пијалаци е карактеристично за овој период од годината. Затоа ја искористивме оваа прилика да им понудиме нешто ново, поинакво и егзотично на нашите потрошувачи.

Беа понудени 3 вински коктели – со бело, розе и црвено вино, но и 1 коктел со нашата позната лозова жолта ракија.

ü „Фестивал на младото вино“ по третпат во „Тиквеш“

Цитирајќи го познатиот писател Пауло Куељо, кој во една од своите книги напиша: „Сè што ќе се случи еднаш може никогаш да не се повтори, но сè што ќе се случи двапати сигурно ќе се случи и третпат“, г. Светозар Јаневски, претседател на Управниот одбор на „ВВ Тиквеш“, го отвори „Фестивалот на младото вино“, кој се одржа по третпат на 17 и 18 ноември.

Тоа е уште една потврда дека овој фестивал прераснува во убава традиција која пред сè е насочена кон унапредување на домашната винска култура. Љубителите на врвно вино имаа уникатна можност да уживаат во младото вино од бербата 2011. Традиционално на овој настан за првпат се отвораат бочвите и се вкусува и дегустира виното од новата берба. Присутните ги вкусија „ѕвездите на годината“ - вината од сортите темјаника, вранец, шардоне и мерло. Освен во врвното вино комбинирано со одличната храна подготвена во нашиот вински ресторан, бројните гости уживаа и во музичката изведба на „Летечки пекинезери“ и бендот на Пепи Ренџов.

ü Промоција на календар 2013 година

Во предновогодишна атмосфера, во Клубот „Миднајт“ во Скопје беше промовиран календарот на „Тиквеш“ за 2013 година. На промоцијата кој ја прикажува ултимативната заводливост на виното, присуствуваа деловни соработници, пријатели на винарницата и љубители на „Врвното од Македонија“. Во вечерта посветена на убавината на виното, присутните уживаа во вината на „Тиквеш“, кулинарските специјалитети и ритамот на музиката на бендот „Де Марбл“.

- **Принцот од Кент во посета на „Тиквеш“**

Членот на британското кралско семејство, при неговата посета на „ВВ Тиквеш“ кон крајот на јануари, го доби првото шише од црвеното вино „Бела Вода“ (берба 2010). Ова е прво и засега единствено вино од Македонија, но и од регионот, кое најпознатиот светски вински критичар Роберт Паркер го оцени со високи 94 поени, со што ова македонско вино и официјално се вброи меѓу најценетите вина во светот.

Отсега, со право, на сите негови епитети ќе можеме да го додадеме и епитетот – кралско вино.

- **Дипломатскиот кор во посета на „Тиквеш“**

Дваесетина амбасадори и претставници на конзуларни претставништва во земјава беа гости на винарницата „Тиквеш“ и уживаа во дегустацијата на врвни вина. Посетата беше организирана во рамки на Проектот за промоција на македонските извозни капацитети, кој го спроведува Министерството за надворешни работи.

Во текот на прошетката низ винарницата, претставниците на дипломатскиот кор имаа можност директно да се запознаат со производствените капацитети и процеси на „ВВ Тиквеш“.

ü „Врвното од Македонија“ на фестивалот „*Медитерано*“ во Белград

Повеќе од 5,000 гости на Саемот за вино, гастрономија и туризам можеа да уживаат во сите вина од портфолиото на „Тиквеш“.

ü „Тиквеш“ на „Вино-скоп“

Шест години по ред „Тиквеш“ е дел од „*Вино-скоп*“, кој и традиционално се одржа на плоштадот „Македонија“ во Скопје. Петте фестивалски вечери беа посетени од околу педесетина илјади посетители, кои можеа да уживаат во аромите и вкусовите на различните вина, но и во музичката програма, којашто беше замислена да понуди по нешто за сечиј слух.

Посетителите на штандот на „Тиквеш“ имаа можност да ги дегустираат вината од целокупниот асортиман производи комбинирани со вкусна закуска.

ü „Спешл џез селекшн“ (Special Jazz Selection)

„Тиквеш“ е еден од традиционалните поддржувачи на „Скопскиот џез фестивал“. Така беше и на 31-то издание на еден од нашите најреномирани фестивали, со што уште еднаш се потврдува долгорочната определба за поддршка на националните вредности. Под мотото „Special Jazz Selection“ на фестивалот беше претставена новата амбалажа на една од нашите најпознати линии на вина „Special Selection”.

ü Концертот на Масимо Савиќ поддржан од „Тиквеш“

„Тиквеш“ го поддржа концертот на уште едно големо музичко име од нашите простори. Бевме генерален спонзор на концертот на култниот Масимо Савиќ, кој на концертот, освен што ги испеа своите големи хитови, ги претстави и нумерите од последниот албум. На крајот на концертот, во чест на публиката и одличната атмосфера, Масимо наздрави со чаша „Vranec Special Selection“.

Производствени активности

Со имплементацијата на последните достигнувања во техниката за преработка на грозје и вино, денес „Тиквеш“ со гордост може да се компарира со технолошко-технички најразвиените винарници во регионот. Инвестициите не завршуваат само во опрема туку перманентно се вложува и во вработените. Нашите енолози и инженери, преку континуирана доедукација и доусовршување преку учество во берби во Јужна Африка и Нов Зеланд, како и посети на сите поголеми светски саеми за технологија и опрема, се клучниот фактор за врвниот финален производ од комбинација на квалитетно гројзе и најсовремена технологија.

Иновациите кои се имплементирани во технолошките линии, независно од енолошка или техничка природа, резултираат со драстично зголемување на квалитетот на виното. Во делот на контрола на производите „ВВ Тиквеш“ во 2012 година стана членка на повеќе значајни светски здруженија и лаборатории, меѓу кои се и „*BIPEA*“ – (“*Bureau Interprofessionnel des Etudes Analytiques”)* и „*Wine Spiral Project*“ *(Wine Innovation Community).* Размената на искуства, знаење и најдобри практики се во насока на стандардизација и подобрување на квалитетот на производите.

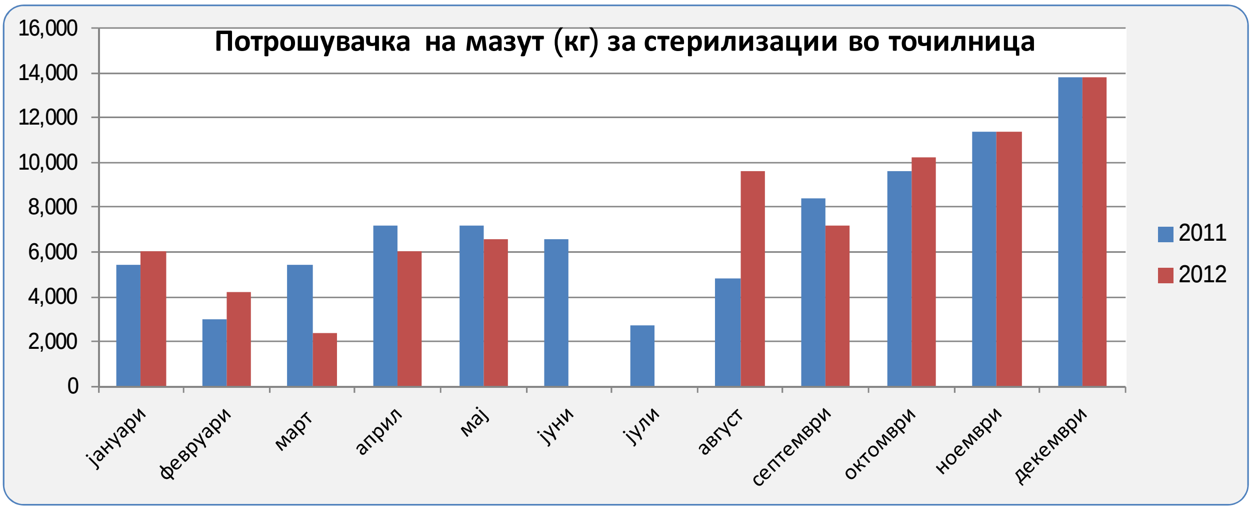
Заштедата на енергенсите беше еден од главните таргети на „ВВ Тиквеш“ во 2012 година со цел за заштита на животната средина и добивање на што поконкурентни производи на пазарот. Особено важна е остварената заштеда на мазутот по единица производ. Со добра организација и имплементација на неколку подобрувања, потрошувачката на мазут во погонот точилница се намали за 9%.

Мазутот како енергенс се користи во погонот котлара за повеќе производствени активности, а пареата која што се генерира меѓу другото се користи во процесот на стерилизација на линиите во погонот точилница.

Табелите подоле даваат преглед за потрошувачката на мазут за стерилизација на линиите во точилница.

Број на стерилизации на линиите	2011	2012
јануари	9	10
февруари	5	7
март	9	4
април	12	10
мај	12	11
јуни	11	11
јули	14	12
август	8	16
септември	14	12
октомври	16	17
ноември	19	19
декември	23	23
Вкупно	152	152

Потрошен мазут (кг) за стерилизации	2011	2012	2012/2011
јануари	5,400	6,000	11%
февруари	3,000	4,200	40%
март	5,400	2,400	-56%
април	7,200	6,000	-17%
мај	7,200	6,600	-8%
јуни	6,600	0	-100%
јули	2,700	0	-100%
август	4,800	9,600	100%
септември	8,400	7,200	-14%
октомври	9,600	10,200	6%
ноември	11,400	11,400	0%
декември	13,800	13,800	0%
Вкупно	85,500	77,400	-9%



Како подобрување, во точилницата беше инсталирана опрема (електричен бојлер) со што во месеците јуни и јули (кога дестилеријата не работеше и не беше оправдано економски работењето на котларата), пареата за стерилизација се генерираше од електрична енергија наместо мазут. Котларата во овие месеци беше целосно исклучена. Во периодот од март до септември потрошувачката на мазут за цели на точилница беше намалена од 42,300 кг во 2011 година на 31,800 кг, односно беше постигната заштеда од 10,500 кг.

Дополнително, се изврши подобрување и надградба на опремата во котларата, со што се допринесе за поекономично работење на погонот. Беше изработен ринг (цевна инсталација со пумпа за мазут) што допринесе за поголема флексибилност во стартувањето и исклучувањето на погонот котлара, односно се допринесе за поекономично работење.

Во 2012 година се набавија нови 60 барик буриња, што се користат во процесот на одлежување и барикување на вината од линијата Limited Edition и тероар вината.

Кај вината од линијата традиционални вина беше направен редизајн на шишето, начинот на затворање и етикетата. Со новото литарско шише, кое е за 36 грама полесно од претходното, „Тиквеш“ го намали својот карбонски отпечаток. Со воведување на двојазичната етикета се намалија трошоците во логистика а се зголеми флексибилноста во навремено исполнување на барањата од различни пазари.

Редизајн беше остварен и кај класик вината 0,75 л, односно беше направен преод од плутен на стел кап затварач. Беше направена дистинкција кај пакувањето од 0,187 л на бели и олив шишиња, а севкупно на целата линија беше воведена редизајнирана етикета.

Беше направен редизајн и кај премиум сегментот, со што се постигна зголемена вредност со користење на поквалитетни материјали. При тоа, се внимаваше да не се отстапи од постоечкиот визуелен идентитет кој е веќе долго време добро етаблиран на пазарот.

Во 2012 година од страна на секторот набавка беа издејствувани поповолни цени на репроматеријалите во договорите со добавувачите. Овие поволности делумно се оствариjа преку промена на самите материјали, а делумно со промена на добавувачите, меѓутоа не по цена на квалитетот.
„Тиквеш“ го запази потребното ниво на квалитет на репроматеријали што гарантира квалитетен и безбеден производ. Постигнатите заштеди по основ на набавка на материјали во 2012 година изнесуваат 125,734 ЕУР. Во делот на шишињата постигнатите заштеди изнесуваат 99,231 ЕУР, резултат на намалената граматура на шишињата. По основ на нови цени за затварачите, заштедите изнесуваат 26,503 ЕУР.

Во 2012 година се изврши комплетно реновирање на работничкиот ресторан по HACCP стандардите. Реконструкцијата вклучи комплетно нов кров, нови санитарни чворови, нова инсталација, комплетно нов инвентар во мензата и нов систем за вентилација и греење. Вкупната инвестиција на овој проект изнесуваше 9 милиони денари. Во 2012 година потрошени беа 4,5 милиони денари.

Исто така се инвестираше и во реконструкција на фасадите на објектите во дворот на „ВВ Тиквеш“. Реконструкцијата вклучи нова фасада на објектот за складирање на ракија во дабови буриња, реконструкција на фасадата на погонот врионица и замена на столаријата. Вкупната инвестиција на овој проект изнесуваше 6 милиони денари, а во 2012 година беа потрошени 2,7 милиони денари.

Винскиот ресторан „Македонска соба“ се прошири со што се зголеми капацитетот за гостите за дополнителни 24 лица. Во овој проект инвестицијата изнесуваше 18 милиони денари, а во 2012 година беа потрошени 5,9 милиони денари.

Во производствениот капацитет, на погонот финализација беше комплетно санирана кровната конструкција и за тоа се инвестираа 4 милиони денари.

Берба 2012

Бербата 2012 започна на 9 август, 2012 година со прием на сортата шардоне. Откупени беа вкупно 16,130,859 кг грозје, од кои 70,5% беа бели а 29.5 беа црвени сорти на грозје. Откупеното грозје беше со однапред одредени критериуми за квалитет.

Самата берба на грозје се одвиваше во сушен период со релативно високи температури, со два топли бранови во времетраење од две недели. Тоа допринесе за релативно кратка и брза берба бидејќи повеќето сорти на грозје ја имаа постигнато оптималната фенолна зрелост истовремено.

Вината од бербата 2012 година се карактеризираат со појака структура и повисок процент на алкохол. Добиениот квалитет на црвените вина е особено каракетристичен поради полната структура и меките танини. Високите температури и нискиот принос, благодарение на иницираниот редуктивен приод кон лозовите насади, како и подолгата мацерација во визбата, резултираше со покомплексни и поекстрактивни вина.

	ПЛАНИРАН ОТКУП 2012 КГ	% ОД ПЛАН ОТКУП	РЕАЛИЗИРАН ОТКУП 2012 КГ	РЕАЛИЗИРАНО vs. ПЛАНИРАНО	РЕАЛИЗИРАНО vs. ПЛАНИРАНО %
ВКУПНО БЕЛИ СОРТИ	**11,237,000**	**68%**	**11,371,683**	**134,683**	**1%**
ВКУПНО ЦРВЕНИ СОРТИ	**5,395,000**	**32%**	**4,759,177**	**-635,824**	**-12%**
ВКУПНО ГРОЗЈЕ	**16,632,000**	**100%**	**16,130,859**	**-501,141**	**-3%**

Количината на откуп на белите сорти во бербата 2012 се заврши во рамки на планираното.

Како и секоја година, така и оваа берба, тимот за grape management и енолозите, работеа во насока на подобрување на квалитетот на грозјето и виното. Заради спречување на оксидација, како и зачувување на свежината и сортните карактеристики на грозјето, од оваа берба се отпочна со дозирање на точно дефинирани количини на заштитни средства уште за време на самиот транспорт од лозовите насади до винарницата.
Со овие превземени мерки, како и користењето на инертни услови при секој третман на грозјето, ширата и виното, се добија вина кои имаат карактеристична свежина со овошни ноти и со продолжен век на траење.

Како резултат на комерцијалниот успех на виното „Vranec Special Selection“ (зголемен извоз во Америка и Данска), се зголеми обемот на произведено вино од овој бренд.
Исто така во бербата 2012 се зголемија произведените количини и од останатите вина на линијата Special Selection и Cuve како: „Alexandria Cuve“ бело вино, „Temjanika Special Selection“ и „Rkaciteli Special Selection“.

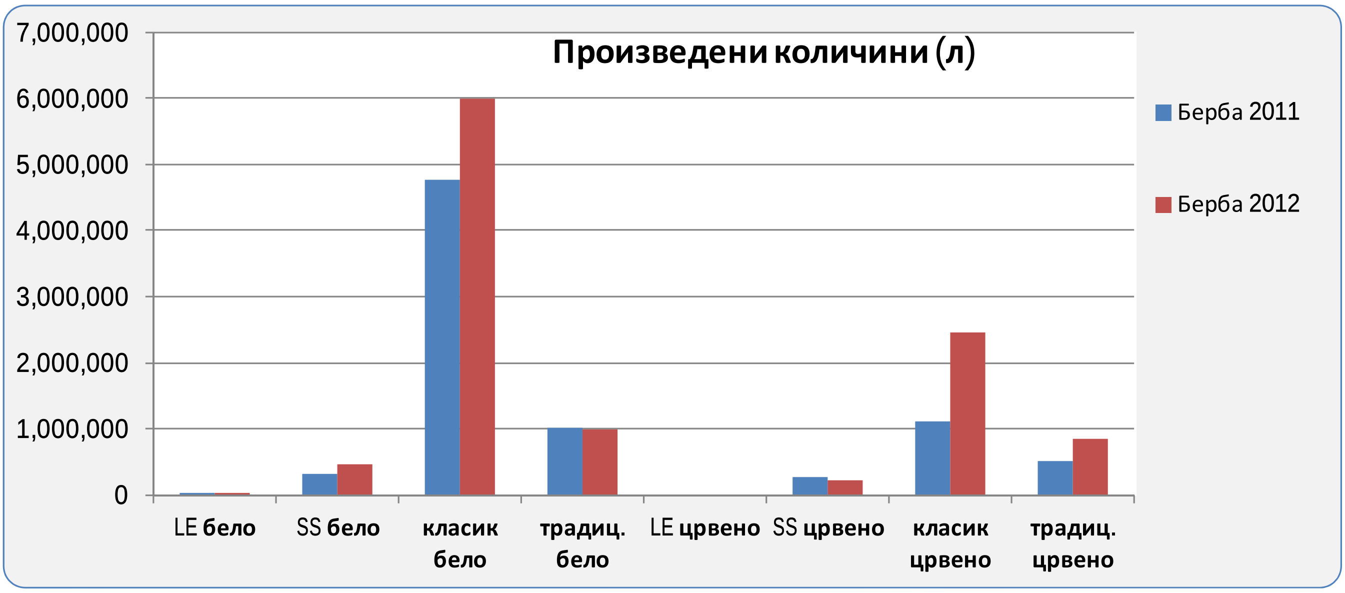
Со особена гордост можеме да се истакнеме како единствена винарница во Македонија која го препозна потенцијалот на сортата Grenache Blanc на ова поднебје. Оваа сорта е присутна во купажите на тероар вината „Barovo" (бело вино) и „Bela Voda" (бело вино), а како чиста сорта е присутна во виното „Grenache Blanc Special Selection".

На натпреварот за вино *„Grenache Du Monde"*, кој за првпат се одржа во јануари 2013, на кој се оценуваа вина од сортите „Grenache Blanc" и „Grenache Noir", „ВВ Тиквеш" доби златен медал за виното „Grenache Blanc Special Selection", додека за виното „Bela Voda" (бело) доби сребрен медал.

Произведени количини (л)

Бело вино	Берба 2011	Берба 2012
Limited edition	15,960	12,900
Special Selection	310,000	459,500
Класик	4,762,000	5,991,500
Традиционални	1,006,000	997,000
Вкупно бело вино	**6,093,960**	**7,460,900**

Црвено вино	Берба 2011	Берба 2012
Limited edition	0	0
Special Selection	260,800	229,800
Класик	1,109,000	2,466,900
Традиционални	507,000	853,000
Вкупно црвено вино	**1,876,800**	**3,549,700**
Вкупно вино	**7,970,760**	**11,010,600**



Развојни перспективи

За 2013 година, целите на „ВВ Тиквеш“ се одржување на пазарното лидерство во Македонија и зајакнување на пазарното учество во Србија. Стратешките определби во насока на овие цели се:

- Градење на силна организација, компетенции и култура на постигнување на успеси
- Раст на core брендовите
- Фокус на екс југословенскиот регион
- Максимизирање на оперативната ефикасност

За пазарите во регионот, целите за 2013 година се зголемување на продажбата како волуменски така и вредносно. За пазарот во Албанија во тек е изнаоѓање на нов дистрибутер а за пазарот во Словенија таргет е зголемување на нумеричката дистрибуција. За пазарот во Хрватска примарно ќе биде подобрувањето во пазарниот пристап за HORECA.

За постигнување на овие цели се планираат следниве стратегии:

- ребрендирање и екстензии на виното „Т’га за југ“
- зголемен фокус на премиум сегментот
- воведување на модифициран trade marketing приод
- воведување на merchandising стандарди
- подобрување на POS егзекуција
- рационализација на портфолиото
- континуирани напори за кревање на имиџот на брендот

Во план за реализација во 2013 година се следниве проекти:

- Набавка на депалетизатор за автоматизирање на делот на дотур на празни шишиња за полнење во погонот точилница
- Изградба на стратификациони танкови за ладна вода за подобро искористување на ладилната енергија а со тоа и заштеда на електричната енергија
- Изградба на визитор центар
- Студија за искористување на биомасата од лозовите прачки и комињето за производство на топлина и електрична енергија

Финансиски резултати

Биланс на успех за 2012 година

	Белешка	2012 (000) МКД	2011 (000) МКД
Приходи од продажба	8	1,176,965	1,048,991
Дадени попусти и дисконти	8	(79,127)	(103,348)
Нето приходи од продажба		**1,097,838**	**945,643**
Трошоци на продадени производи	9	(757,724)	(567,008)
БРУТО ДОБИВКА		**340,114**	**378,635**
Останати оперативни приходи	10	50,757	35,691
Дистрибутивни (продажни) расходи	11	(98,172)	(110,197)
Административни расходи	12	(63,823)	(59,848)
Останати оперативни расходи	13	(149,434)	(155,114)
ОПЕРАТИВНА ДОБИВКА		**79,442**	**89,167**
Приходи (расходи) од финансирање	14	(77,002)	(85,766)
Капитални добивки (загуби)		-	46
ДОБИВКА ПРЕД ОДАНОЧУВАЊЕ		**2,440**	**3,447**
Расход за данок од добивка	16	(2,273)	(3,432)
НЕТО ДОБИВКА ЗА ПЕРИОДОТ		**167**	**15**
Основна заработувачка по акција (во МКД)	32	**0.81**	**(4.73)**
Разводнета заработувачка по акција (во МКД)	32	**0.81**	**0.07**

Анализа на Билансот на успех и трошоците според природата и видот на трошоците за 2012 и 2011 година, е како што следува:

	2012	2011
Приходи од продажба	1,097,838	945,643
Останати оперативни приходи	50,757	35,691
Промени во залихи на готови производи	(150,992)	(54,443)
Суровини и материјали	(432,632)	(335,698)
Амортизација	(95,252)	(97,356)
Трошоци за вработени	(109,710)	(100,787)
Останати оперативни расходи	(280,567)	(303,883)
Оперативна добивка	**79,442**	**89,167**

	Белешка	2012 (000) МКД	2011 (000) МКД
Нето добивка за периодот		**167**	**15**
Останата сеопфатна добивка:			
Промени во објективна вредност на вложувања расположливи за продажба	19	(637)	(1,379)
Ревалоризационен вишок од проценка на основни средства	17	-	4,719
Вкупно останата сеопфатна добивка		**(637)**	**3,340**
ВКУПНА СЕОПФАТНА ДОБИВКА (ЗАГУБА) ЗА ПЕРИОДОТ		**(470)**	**3,355**

Вкупните приходи од продажба во 2012 година во износ од 1,177 милиони денари се повисоки за 12% односно за 128 милиони денари како резултат на повисоката продажба на производи на странски пазари.

Приходите од продажбата на странски пазари се повисоки за 25%, односно за 118,2 милиони денари, додека пак приходите од продажба на домашен пазар се поголеми за 1%, односно за 8,3 милиони денари во споредба со 2011 година. Повисоки се и приходите кон поврзани субјекти за 31,5% односно за 1,5 милиони денари.

Останатите приходи исто така бележат зголемување од 42% или за 15 милиони денари. Приходите по основ на субвенции за извоз на флаширано вино изнесуваа 8,9 милиони денари. Финансиските приходи бележат намалување од 0,3 милиони денари како резултат на негативни курсни разлики.

Приходите по сите основи во 2012 година се на износ од 1.233 милиони денари и се за 142 милиони денари или за 13% повисоки од претходната година.

Вкупните расходи во 2012 година во износ од 1,231 милиони денари се повисоки за 13% или за 143 милиони денари. Ова се должи во најголем дел како резултат на 35% повисоки трошоци за продадени производи, односно за 190 милиони денари, пониски финансиски раскоди за 10% или за 9,7 милиони денари и пониски административни, дистрибутивни и останати расходи за 5% или за 14,7 милиони денари.

Како резултат на горенаведеното, добивката пред одданочување за 2012 година е со износ од 2,4 милиони денари. Данокот на добивка во износ од 2,3 милиони денари резултира со нето добивка за 2012 година во износ од 167,000 МКД.

Биланс на состојба на ден 31 декември 2012 година

	Белешка	2012 (000) МКД	2011 (000) МКД
СРЕДСТВА			
Нетековни средства			
Недвижности, постројки и опрема	17	1,387,867	1,427,794
Нематеријални средства	18	10,125	10,425
Вложувања во подружници	19	36,777	36,777
Вложувања расположливи за продажба	19	7,514	8,151
Вкупно нетековни средства		**1,442,282**	**1,483,146**
Тековни средства			
Залихи	20	917,131	1,061,803
Побарувања од продажба	21	460,621	300,600
Побарувања за дадени аванси	22	6,977	20,263
Дадени позајмици	23	16,959	11,832
Останати краткорочни средства и АВР	24	27,866	9,912
Парични средства	25	2,798	15,092
Вкупно тековни средства		**1,432,352**	**1,419,502**
ВКУПНО СРЕДСТВА		**2,874,634**	**2,902,648**
ОБВРСКИ И ГЛАВНИНА			
Главнина			
Акционерски капитал	26	842,962	842,962
Премии на емитирани акции		169,135	169,135
Резерви		94,082	94,082
Ревалоризациони резерви и друго		7,284	7,921
Акумулирана добивка		337,997	338,753
Вкупно главнина		**1,451,460**	**1,452,853**
Нетековни обврски			
Долгорочни кредити и наеми	28	734,274	899,814
Резервирања за трошоци		-	-
Вкупно нетековни обврски		**734,274**	**899,814**
Тековни обврски			
Обврски спрема добавувачи	29	356,379	315,917
Краткорочни кредити	30	123,755	61,755
Тековна доспеаност на долгорочни обврски	30	186,492	138,105
Останати краткорочни обврски и ПВР	27	22,274	34,204
Вкупно тековни обврски		**688,900**	**549,981**
Вкупно обврски		**1,423,174**	**1,449,795**
ВКУПНО ОБВРСКИ И ГЛАВНИНА		**2,874,634**	**2,902,648**

Директните зголемувања на материјалните средства во 2012 година се на износ од 55 милиони денари. Со најголемо учество во овие зголемувања влегуваат инвестициите во опрема на износ од 18,1 милиони денари и земјиште на износ од 16,9 милиони денари. Намалувањето на материјалните средства на износ од 30,9 милиони денари е поврзана со планирани идни инвестициони активности во делот на старата дестилерија на винарницата.

Нетековните средства се на релативно исто ниво како и во 2011 година.

Направени беа напори за оптимализација на залихите со што е постигнато нивно намалување за 14% или за 144 милиони денари. Ова се постигна со комерцијални договори на италијанскиот пазар и дел на хрватскиот пазар преку продажба на наливен дестилат во количина од 2,529 hl со вредност од 35 милиони денари. На пазарите во Јапонија и Германија се реализираа 38,512 hl наливно вино во вредност од 87,3 милиони денари.
Напоредно со отимализацијата на залихите, оваа комерцијална продажба позитивно влијаеше на паричните текови во текот на целата 2012 година, кои беа искористени за директни зголемувања на материјалните средства во производството.

Побарувањата од продажба се зголемија за 53% или за 160 милиони денари што е резултат на откажување од факторинг на побарувањата од Србија во насока на идни намалувања на трошоците во тој дел.

Вкупните обврски во однос на минатата година се намалија за 26 милион денари како резултат на намалени долгорочни обврски за 117 милиони денари а зголемени краткорочни обврски за 91 милион денари, што во најголем дел доаѓа од обврски по основ на краткорочни позајмици.

Извештај за парични текови за 2012 година

	Белеш.	2012 (000) МКД	2011 (000) МКД
Парични текови од оперативни активности			
Добивка пред оданочување		**2,440**	**3,447**
Усогласување за:			
Амортизација	17 и 18	95,252	97,356
Расходи (приходи) од камати и дивиденди, нето	14	76,873	84,880
Приходи од отпис на обврски		(569)	(2,756)
Исправка на вредност на побарувања	13	34	3,126
Исправка на вредност на вложувањата		-	716
Други расходи и усогласувања		-	377
Капитална загуба од основни средства	13	56	576
Добивка (загуба) пред промени во обртни средства		**174,093**	**187,722**
Побарувања од продажба		(160,055)	90,573
Побарувања за дадени аванси		13,256	(17,017)
Останати тековни средства и АВР		(18,014)	1,199
Залихи		144,672	65,898
Обврски од добавувачи		41,031	(143,292)
Останати тековни обврски и ГВР		(12,044)	4,271
Нето пари употребени во работењето		**182,969**	**189,349**
Платена камата		(83,443)	(94,348)
Платен данок од добивка		(2,336)	(5,979)
Нето парични текови од оперативни активности		**97,190**	**89,022**
Парични текови од вложувачки активности			
Приливи (одливи) од купопродажба на вложувања		-	-
Наплатени (дадени) позајмици	23	(5,127)	491
Примени камати	14	5,423	5,438
Примени дивиденди	14	434	470
Купување на недвижности, постројки и опрема	17	(55,140)	(14,085)
Купување на лиценци	18	(10)	(408)
Продажби на недвижности, постројки и опрема	17	59	202
Нето парични текови од вложувачки активности		**(54,331)**	**(7,892)**
Парични текови од финансиски активности			
Исплатени дивиденди		-	-
Искористени (вратени) долгорочни кредити, нето	28	(117,153)	(52,342)
Искористени (вратени) краткорочни кредити, нето	30	62,000	(18,202)
Нето парични текови од финансиски активности		**(55,153)**	**(70,544)**
Нето зголемување (намалување) на парични средства		**(12,294)**	**10,586**
Парични средства на почетокот на годината	25	**15,092**	**4,506**
Парични средства на крајот од годината	25	**2,798**	**15,092**

Нето паричните текови од оперативните активности во 2012 година се зголемија за 8,2 милиони денари во однос на 2011 година. Поради поголеми нето парични текови од вложувачки активности на износ од 54 милиони денари дојде до намалување на нето паричните средства на крајот од 2012 година за 12,3 милиони денари.

Извештај за промени во главнината за 2012 година

	Обични акции		Приоритетни акции						
	Број на Акции	Износ	Број на Акции	Износ	Резерви	Премии на емитир. Акции	Ревалоризационе вишок и објективна вредност	Акумулирана добивка (загуба)	Вкупно главнина
Во (000) МКД									
Состојба на 1 јануари 2011	255,891	797,583	14,559	45,379	91,331	169,135	4,581	342,405	1,450,414
Сеопфатна добивка:									
Добивка (загуба) за периодот	-	-	-	-	-	-	-	15	15
Усогласување на вложувања расположливи за продажба до нивна објективна вредност	-	-	-	-	-	-	(1,379)	-	(1,379)
Ревалоризационен вишок од процена на дадени основни средства како залог	-	-	-	-	-	-	4,719	-	4,719
Останато	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вкупна сеопфатна добивка	-	-	-	-	-	-	3,340	15	3,355
Трансакции со сопствениците:									
Издадени акции	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Издвојувања за резерви	-	-	-	-	2,751	-	-	(2,751)	-
Издвојување за дивиденди	-	-	-	-	-	-	-	(916)	(916)
Друго	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Состојба на 31 декември 2011	255,891	797,583	14,559	45,379	94,082	169,135	7,921	338,753	1,452,853

	Обични акции		Приоритетни акции						
	Број на Акции	Износ	Број на Акции	Износ	Резерви	Премии на емитир. акции	Ревалоризационе вишок и објективна вредност	Акумулирана добивка (загуба)	Вкупно главнина
Во (000) МКД									
Состојба на 1 јануари 2012	255,891	797,583	14,559	45,379	94,082	169,135	7,921	338,753	1,452,853
Сеопфатна добивка:									
Добивка (загуба) за периодот	-	-	-	-	-	-	-	167	167
Усогласување на вложувања расположливи за продажба до нивна објективна вредност	-	-	-	-	-	-	(637)	-	(637)
Вкупна сеопфатна добивка	-	-	-	-	-	-	(637)	167	(470)
Трансакции со сопствениците:									
Купени приоритетни акции од страна на М-6 ДОО	14,559	45,379	(14,559)	(45,379)	-	-	-	-	-
Издвојување за резерви	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Издвојување за дивиденди	-	-	-	-	-	-	-	(923)	(923)
Друго	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Состојба на 31 декември 2012	270,450	842,962	-	-	94,082	169,135	7,284	337,997	1,451,460

Финансиски показатели

Показатели за финансиска ликвидност

	2012	2011
Тековна ликвидност	100.3%	86.1%
Општа ликвидност	283.2%	345.5%
Денови на врзување на побарувањата	153	117
Денови на врзување на залихите	445	696
Денови на плаќање на обврските	119	124
Работен капитал (во 000 мкд)	918,771	1,004,831

Во 2012 година се постигна оптимална тековна ликвидност т.е паричните средства и краткорочните побарувања се еднакви на краткорочните обврски. Постигнато е значително намалување на деновите на залиха и плаќање на обврските што резултира со скратување на циклусот на конверзија на паричните текови во однос на минатата година. Работниот капитал има тенденција на движење кон оптимално ниво.

Показатели за финансиска стабилност

	2012	2011
Финансиска сигурност	50.4%	50.1%
Степен на кредитна способност	164.7%	167.9%
Степен на самофинансирање	61.5%	57.1%

Исто така се постигна оптимална финансиска сигурност т.е главнината и резервите учествуваа со 50,4% во вкупната пасива. Степенот на кредитна способност беше на исто ниво како и претходната година, додека показателот за самофинансирање се зголеми за 4,4%.

Показатели за деловна успешност

	2012	2011
Коефициент на обрт на вкупните средства	0.43	0.38
Коефициент на обрт на нетековните средства	0.86	0.74
Вкупни приходи (во 000 мкд)	1,233,439	1,091,296
Вкупни расходи (во 000 мкд)	1,230,998	1,087,850
ДОБИВКА/ЗАГУБА	2,440	3,446
НЕТО ДОБИВКА / НЕТО ЗАГУБА	167	14
Просечен број на вработени врз основа на часови на работа	255	269

Во 2012 година со ангажираност на единица деловни средства се остваруваа приходи во износ од 0,43 денари. Остварените вкупни приходите по сите основи во 2012 година беа за 142 милиони денари или за 13% повисоки од претходната година. Добивката за 2012 година учествува со 0,2% во вкупниот приход.

Извештај за трансакции со поврзани субјекти

	31 декември 2012 година	
Побарувања и обврски од:	**Побарувања**	**Обврски**
М-6 ДОО Скопје	2,175	133,625
М-6 Аграр ДООЕЛ Скопје	2,142	16,555
Менаџмент трејдинг ДООЕЛ Скопје	273	295
Винојуг ДОО Гевгрелија	639	-
М 6 Монтенегро Дистрибутивен Црна Гора	11,228	466
М-6 Тиквеш- Србија	172,621	-
Прогресив Србија	16,935	-
Тиквеш Зине	137	-
Гепластик ДОО Гевгелија	47	1,311
М-6 Дистрибутивен центар Хрватска	8,888	-
Барово ДООЕЛ Скопје	7,211	-
Вкупно побарувања и обврски со поврзани субјекти	**222,299**	**152,252**

	31 декември 2011 година	
Побарувања и обврски од:	**Побарувања**	**Обврски**
М-6 ДОО Скопје	-	34,259
М-6 Аграр ДООЕЛ Скопје	1,654	33,781
Менаџмент трејдинг ДООЕЛ Скопје	116	1,303
Винојуг ДОО Гевгрелија	2,990	-
М-6 Едукативен центар ДООЕЛ Скопје	-	234
М-6 Монтенегро Дистрибутивен Црна Гора	8,400	786
М-6 Тиквеш- Србија	45,147	-
Прогресив Србија	16,937	-
Гепластик ДОО Гевгелија	-	920
М-6 Дистрибутивен центар Хрватска	9,504	-
Барово ДООЕЛ Скопје	1,305	702
ЕБРД	-	119,593
Вкупно побарувања и обврски со поврзани субјекти	**86,053**	**191,578**

	31 декември 2012 година	
Приходи и расходи со:	**Приходи**	**Расходи**
М-6 ДОО Скопје	1,855	11,074
М-6 Аграр ДООЕЛ Скопје	414	38,019
Винојуг ДОО Гевгрелија	6,292	787
Менаџмент Трејдинг	-	1,250
М-6 Едукативен центар ДООЕЛ Скопје	-	352
М-6 Монтенегро Дистрибутивен Црна Гора	4,723	49
М-6 Тиквеш- Србија	346,089	49,810
Прогресив Србија	259	-
Барово ДООЕЛ Скопје	1,570	-
Гепластик ДОО Гевгелија	108	1,002
Вкупно приходи и расходи	**361,310**	**102,343**

	31 декември 2011 година	
Приходи и расходи со:	**Приходи**	**Расходи**
М-6 ДОО Скопје	-	4,824
М-6 Аграр ДООЕЛ Скопје	319	31,883
Винојуг ДОО Гевгрелија	4,784	529
М-6 Едукативен центар ДООЕЛ Скопје	-	540
М-6 Монтенегро Дистрибутивен Црна Гора	-	786
М-6 Тиквеш- Србија	239,581	30,132
Прогресив Србија	22,107	2,746
Барово ДООЕЛ Скопје	1,116	10,693
Гепластик ДОО Гевгелија	27	780
ЕБРД	-	10,026
Вкупно приходи и расходи	**267,934**	**92,939**

Друштвото е поврзано со своето матично друштво М-6 ДОО Скопје, со својата нова подружница Винојуг ДОО Гевгелија, со останатите акционери кои имаат значајно учество од над 5% од акциите со право на глас, како и со останатите друштва кои се поврзани и контролирани од страна на матичното друштво.

Друштвата М-6 Аграр ДООЕЛ, Барово ДООЕЛ, Менаџмент трејдинг ДООЕЛ, М-6 Едукативен центар ДООЕЛ, Прогресив Србија, М-6 Дистрибутивен центар Црна Гора, М-6 Дистрибутивен центар Хрватска, М-6 Тиквеш Србија и Гепластик ДОО се друштва кои се капитално поврзани и контролирани од страна на матичното друштво М-6 ДОО Скопје и по тој основ се поврзани со ВВ Тиквеш АД Скопје.

Обврските спрема матичното друштво М-6 ДОО Скопје во износ од 133,625 илјади МКД потекнуваат од искористени позајмици во износ од 123,755 илјади МКД и услуги во износ од 9,870 илјади МКД.

Обврските спрема друштво М-6 Аграр ДООЕЛ Скопје, кое е во целосна сопственост на матичното друштво М-6 ДОО Скопје во износ од 16,555 илјади МКД потекнуваат од неплатени обврски за купено грозје.

Обврските спрема друштвата Менаџмент трејдинг ДООЕЛ, Винојуг ДООЕЛ и Гепластик Гевгелија потекнуваат од искористени услуги во текот на 2012 година.

Побарувањата од друштвата М-6 Тиквеш Србија во износ од 172,624 илјади МКД и Прогресив Србија во износ од 16,935 илјади МКД произлегуваат од извршени продажби на производи во текот на 2012 година.

Извештај на независниот ревизор

MOORE STEPHENS
SKOPJE

М.Х.Јасмин 20, 1000 Скопје
Република Македонија

Тел: +389 (2)32 14 706
Факс: +389 (2)32 14 707

www.moorestephens.mk
www.moorestephens.com

ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР
ДО
АКЦИОНЕРИТЕ НА
ВВ ТИКВЕШ АД - Скопје

Извештај за финансиските извештаи

Ние извршивме ревизија на приложените финансиски извештаи на ВВ ТИКВЕШ АД – Скопје (Друштвото), кои што го вклучуваат Извештајот за финансиска состојба заклучно со 31 декември 2012 година, како и Билансот на успех, Извештајот за сеопфатна добивка, Извештајот за промени во главнината и Извештајот за парични текови за годината која завршува тогаш и прегледот на значајните сметководствени политики и други објаснувачки белешки.

Одговорност на раководството за финансиските извештаи

Раководството на Друштвото е одговорно за подготвување и објективно презентирање на овие финансиски извештаи во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување кои се прифатени и објавени во Република Македонија. Оваа одговорност вклучува: обликување, имплементирање и одржување на интерна контрола која што е релевантна за подготвувањето и објективното презентирање на финансиски извештаи кои што се ослободени од материјално погрешно прикажување, без разлика дали се резултат на измама или грешка, избирање и примена на соодветни сметководствени политики, како и правење на сметководствени проценки кои што се разумни во околностите.

Одговорност на ревизорот

Наша одговорност е да изразиме мислење за овие финансиски извештаи, врз основа на нашата ревизија. Ние ја спроведовме нашата ревизија во согласност со Законот за ревизија и Меѓународните стандарди за ревизија. Тие стандарди бараат да ги почитуваме етичките барања и да ја планираме и извршиме ревизијата за да добиеме разумно уверување за тоа дали финансиските извештаи се ослободени од материјално погрешно прикажување.

Ревизијата вклучува извршување на постапки за прибавување на ревизорски докази за износите и обелоденувањата во финансиските извештаи. Избраните постапки зависат од расудувањето на ревизорот, вклучувајќи ја и проценката на ризиците од материјално погрешно прикажување на финансиските извештаи, без разлика дали е резултат на измама или грешка. Кога ги прави тие проценки на ризикот, ревизорот ја разгледува интерната контрола релевантна за подготвувањето и објективното презентирање на финансиските извештаи на Друштвото за да обликува ревизорски постапки кои што се соодветни во околностите, но не за целта на изразување на мислење за ефективноста на интерната контрола на Друштвото.

MOORE STEPHENS
SKOPJE

ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР (Продолжение)
ДО
АКЦИОНЕРИТЕ НА
ВВ ТИКВЕШ АД - Скопје

Ревизијата исто така вклучува и оценка на соодветноста на користените сметководствени политики и на разумноста на сметководствените проценки направени од страна на раководството, како и оценка на севкупното презентирање на финансиските извештаи.

Ние веруваме дека ревизорските докази кои што ги имаме прибавено се достатни и соодветни за да обезбедат основа за нашето ревизорско мислење.

Мислење

Според нашето мислење, финансиските извештаи ја презентираат објективно, од сите материјални аспекти, финансиската состојба на ВВ ТИКВЕШ АД – Скопје заклучно со 31 декември 2012 година, како и неговата финансиска успешност и неговите парични текови за годината која што завршува тогаш во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување кои се прифатени и објавени во Република Македонија.

Извештај за други правни и регулативни барања

Раководството на Друштвото е исто така одговорно за подготвување на годишниот извештај за работата во согласност со член 384 од Законот за трговски друштва. Наша одговорност во согласност со Законот за ревизија е да известиме дали годишниот извештај за работата е конзистентен со годишната сметка и финансиските извештаи за годината која завршува на 31 декември 2012 година. Нашата работа во однос на годишниот извештај за работата е извршена во согласност со МСР 720 и е ограничена на известување дали историските финансиски информации прикажани во годишниот извештај за работата се конзистентни со годишната сметка и ревидираните финансиски извештаи.

Годишниот извештај за работата е конзистентен, од сите материјални аспекти, со годишната сметка и ревидираните финансиски извештаи на ВВ ТИКВЕШ АД – Скопје за годината која завршува на 31 декември 2012 година.

Скопје, 25 април 2013 година.

Овластен ревизор	**Управител и Овластен ревизор**
Гоце Христов	Антонио Велјанов