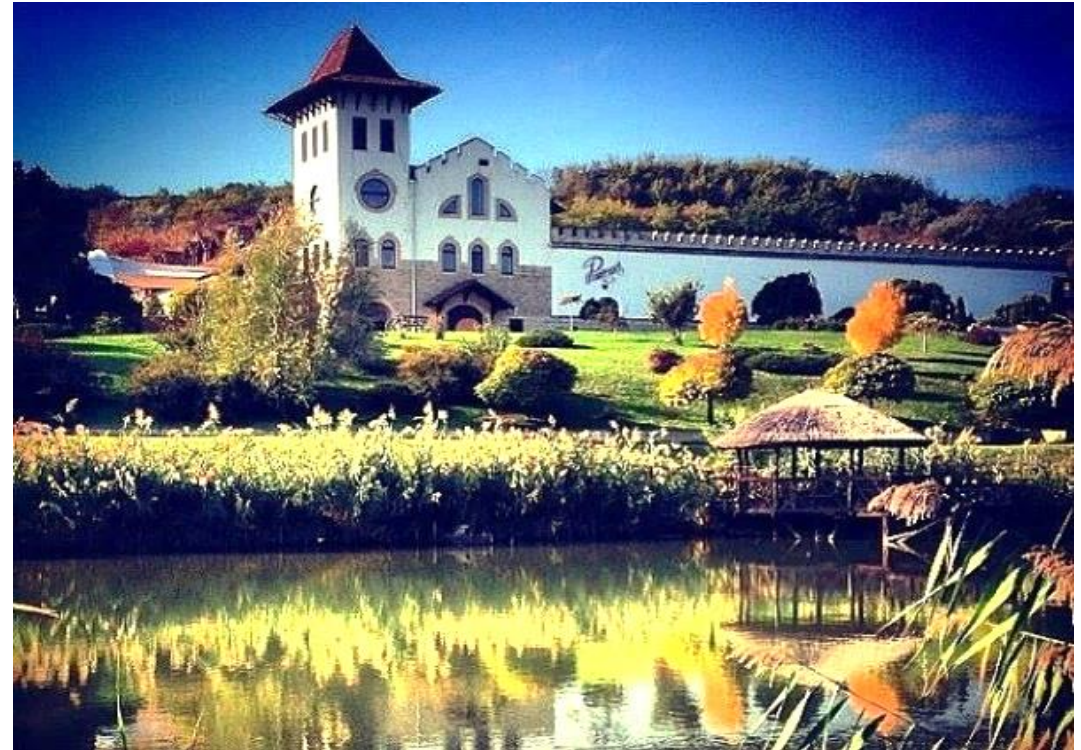


Purcari Wineries Plc

Rezultate preliminare anuale
2017



DECLARAȚIE GENERALĂ PRIVIND RĂSPUNDEREA

ACEASTĂ PREZENTARE ESTE PUSĂ LA DISPOZIȚIE PE ACEST WEBSITE DE CĂTRE PURCARI WINERIES PUBLIC COMPANY LIMITED (**Societatea**) ȘI ARE DOAR SCOP DE INFORMARE.

Această prezentare și conținutul său nu sunt, nu se intenționează și nu pot fi interpretate ca făcând parte sau constituind o ofertă sau invitație de a vinde ori de a emite, ori o solicitare de ofertă de a cumpăra sau de a subscrie nicio acțiune emisă de Societate și filialele sale (**Grupul**) în nicio jurisdicție sau un îndemn de implicare într-o activitate de investiție; de asemenea, acest document sau o parte din acesta ori faptul că a fost pus la dispoziție nu constituie temeiul niciunei oferte de cumpărare și al niciunei subscrieri de valori mobiliare emise de Societate și nici nu poate fi luat în considerare în niciun fel.

Nicio parte a prezentării și nici faptul că a fost distribuită nu reprezintă o parte a niciunui contract de achiziție sau investiție în orice membru al Grupului și nu va fi luat în considerare în legătură cu asemenea achiziție sau investiție; de asemenea, prezentarea nu reprezintă o recomandare în legătură cu acțiunile emise de Societate și nu trebuie înțeleasă ca reprezentând consiliere juridică, fiscală ori financiară. Destinatarul trebuie să recurgă la propria lui evaluare independentă și la toate investigațiile pe care le consideră necesare cu privire la aceste informații.

Informațiile prezentate, care nu pot fi interpretate ca fiind cuprinzătoare, nu au fost verificate în mod independent de către sau în numele Grupului, și nici Societatea, nici administratorii, directorii, angajații, afiliații, consilierii sau agenții acesteia nu acceptă nicio responsabilitate sau răspundere pentru / și nici nu fac vreo declarație sau oferă vreo garanție, explicită sau implicită, în legătură cu acuratețea, caracterul complet sau exactitatea acestor informații, care nu se doresc a reprezenta o declarație completă sau un rezumat al operațiunilor, situației financiare, piețelor sau evoluțiilor menționate în această prezentare. Informația prezentată în această prezentare nu poate fi luată în considerare în niciun scop. În cazul în care această prezentare citează orice informații sau statistici ce provin de la o sursă externă, nu se poate considera că Societatea a adoptat sau a aprobat aceste informații sau statistici ca fiind corecte. Nici Societatea și nici administratorii, directorii, angajații sau agenții săi nu acceptă nicio răspundere pentru orice pierderi sau daune rezultate din utilizarea oricărei părți a acestei prezentări.

Această prezentare poate include declarații care nu sunt fapte din trecut și care reprezintă „declarații anticipative”, categorie care include, dar fără a se limita la, orice declarații care sunt precedate de, urmate de, sau care cuprind următorii termeni: „ar putea să”, „va”, „ar trebui”, „se așteaptă”, „intenționează”, „estimează”, „prezice”, „anticipează”, „plănuiește”, „consideră”, „încearcă”, „continuă”, „se obligă”, „garantează” sau orice alte expresii similare ori forme negative ale acestora. Aceste declarații anticipative includ toate aspectele care nu sunt fapte din trecut. Asemenea declarații anticipative implică riscuri cunoscute și necunoscute, incertitudini și alți factori importanți care se află în afara controlului Societății și au legătură cu evenimente ori depind de circumstanțe care se vor produce sau nu în viitor, care ar putea să aibă drept consecință o diferență substanțială între rezultatele, performanța sau realizările reale ale Societății și rezultatele, performanța sau realizările viitoare exprimate sau presupuse de aceste declarații anticipative. Declarațiile anticipative incluse în prezentare se bazează pe numeroase presupuneri și au drept unic scop ilustrarea rezultatelor ipotetice ale acelor presupuneri. Ca urmare a acestor riscuri, incertitudini și presupuneri, nu trebuie, în special, să luați în considerare aceste declarații anticipative ca și cum ar reprezenta o prezicere a rezultatelor reale, o promisiune sau o garanție cu privire la trecut sau viitor ori ca o indicație, asigurare sau garanție că presupunerile pe baza cărora au fost pregătite proiecțiile, așteptările, estimările sau prospecțiunile ori informațiile sau declarațiile cuprinse în prezenta prezentare sunt precise ori complete. Performanța trecută a Grupului nu va reprezenta un ghid în legătură cu performanța viitoare. Nicio afirmație din această prezentare nu este menită să reprezinte o prognoză de profit. Nu se intenționează ca această prezentare să conțină toate informațiile care pot fi necesare în ceea ce privește Societatea sau Grupul și, în orice caz, fiecare persoană care a primit această prezentare trebuie să facă o evaluare independentă a acestor informații.

Această prezentare conține referiri la anumiți indicatori financiari și operaționali nedefiniți de IFRS. Acești indicatori suplimentari nu trebuie priviți în mod izolat sau ca alternative la situația financiară a Societății, rezultatele operaționale sau intrările de numerar prezentate conform IFRS în situațiile sale financiare consolidate. Indicatorii financiari și operaționali nedefiniți de IFRS utilizați de Societate pot diferi și pot să nu fie comparabili cu indicatori denumiți în mod similar și utilizați de alte societăți.

Informațiile cuprinse în această prezentare sunt prezentate astfel cum ele există la data prezentării și Societatea nu își asumă nicio obligație de a le actualiza sau revizui pentru a reflecta evenimente sau circumstanțe care apar după data prezentării sau pentru a reflecta apariția unor evenimente neprevăzute.

Distribuirea acestei prezentări în anumite jurisdicții poate fi restricționată prin lege și persoanele care intră în posesia acesteia sunt obligate să se informeze cu privire la și să respecte aceste restricții și limitări. Nici Societatea și nici administratorii, directorii, angajații, afiliații, consilierii sau agenții săi nu acceptă nicio răspundere față de nicio persoană în legătură cu distribuirea sau deținerea prezentării în orice jurisdicție.

Investițiile în acțiunile Societății sunt supuse anumitor riscuri. Orice persoană care ia în considerare o investiție în acțiunile Societății trebuie să consulte propriii consilieri juridici, fiscali și contabilii pentru a determina de o manieră independentă caracterul adecvat și consecințele unei astfel de investiții.

1 Mesaj către Investitori și Aspecte Operaționale 2017

2 Grupul Nostru

3 Performanța Operațională Detaliată 2017

4 Rezultatele Financiare Consolidate IFRS Preliminare

5 Perspective pentru 2018

6 Întrebări și Răspunsuri



Rose de Purcari,
90 puncte de la
Wine Enthusiast,
#1 Rosé premium în
România

1 MESAJ CATRE ACTIONARI

Stimați Acționari,

Anul 2017 a fost unul cu adevărat remarcabil. Listarea companiei la BVB a marcat un nou capitol pentru Purcari, cu o vizibilitate mai mare, un nivel mai înalt de control și un pas deliberat în afara zonei noastre de confort. Sunt convins că acest lucru ne va face să devenim mai puternici ca și companie și că vom ridica nivelul de performanță deja mare.

Sunt încântat să raportează o creștere anuală a vânzărilor organice de 38% față de 2016, rata de creștere accelerând la 39% în 4T17. Suntem încurajați de începutul anului 2018 și credem că expansiunea rapidă va continua și în acest an. Ne confruntăm cu efectul negativ al aprecierii MDL, care au avut un efect negativ asupra marjelor noastre, însă acest lucru ne face să ne concentrăm mai mult pe menținerea costurilor noastre operaționale sub control și găsirea de economii în altă parte.

Suntem încrezători în 2018, având în vedere recolta slabă pe tot globul, o tendință la care România și Moldova au fost excepții. Creșterea inevitabilă a prețurilor va fi benefică pentru noi. Prevăzând o lipsă de vin pe piața vrac, am încărcat stocuri, prelucrând un nivel record de struguri toamna, aproximativ 23.4 mii de tone în total, tranzacționând capitalul circulant pentru o marjă mai mare în 2018.

Rămânem încrezători în viziunea noastră de a deveni campionul vinicol incontestabil din Europa Centrală și de Est și, în plus față de creșterea rapidă a vânzărilor organice, căutăm în mod activ oportunități de fuziuni și achiziții. Fiți pe pace, nu planificăm să plătim supra-prețuri pentru acestea; vom urma receta deja testată de a achiziționa active la tichete mici, neperformante, care ar fi mai valoroase în mâinile noastre decât în mâinile proprietarilor actuali.

În cele din urmă, dar poate cel mai important, vom continua să ne concentrăm pe producerea de vinuri de cea mai bună calitate, oferind o valoare excelentă pentru consumatorii noștri, care sunt cei mai importanți *stakeholders* pentru noi. Calitatea vintage-ului 2017 este excepțională și am livrat deja pe piață cel mai bun Rosé de Purcari și Sauvignon Blanc de Purcari, de până acum, așa că aștept cu nerăbdare un 2018 bogat în medalii și scoruri record pe Vivino. Vă rugăm să vă alăturați mie în a ridica un pahar de Cuvée de Purcari, spumantul nostru premiat cu aur, pentru un 2018 cât mai reușit!

Victor Bostan
Director General

Acoperirea în presă fără precedent, impulsionând brandul

Titluri selectate



“Moldovan winemaker pivots away from Russia, lists shares”



“Purcari Wineries lists on Bucharest Stock Exchange after successful IPO”



“Punerea tehnicilor din Lumea Nouă în sticlele de vin din lumea veche”



“Winemaker Purcari Looking to Expand in China After Romanian IPO”



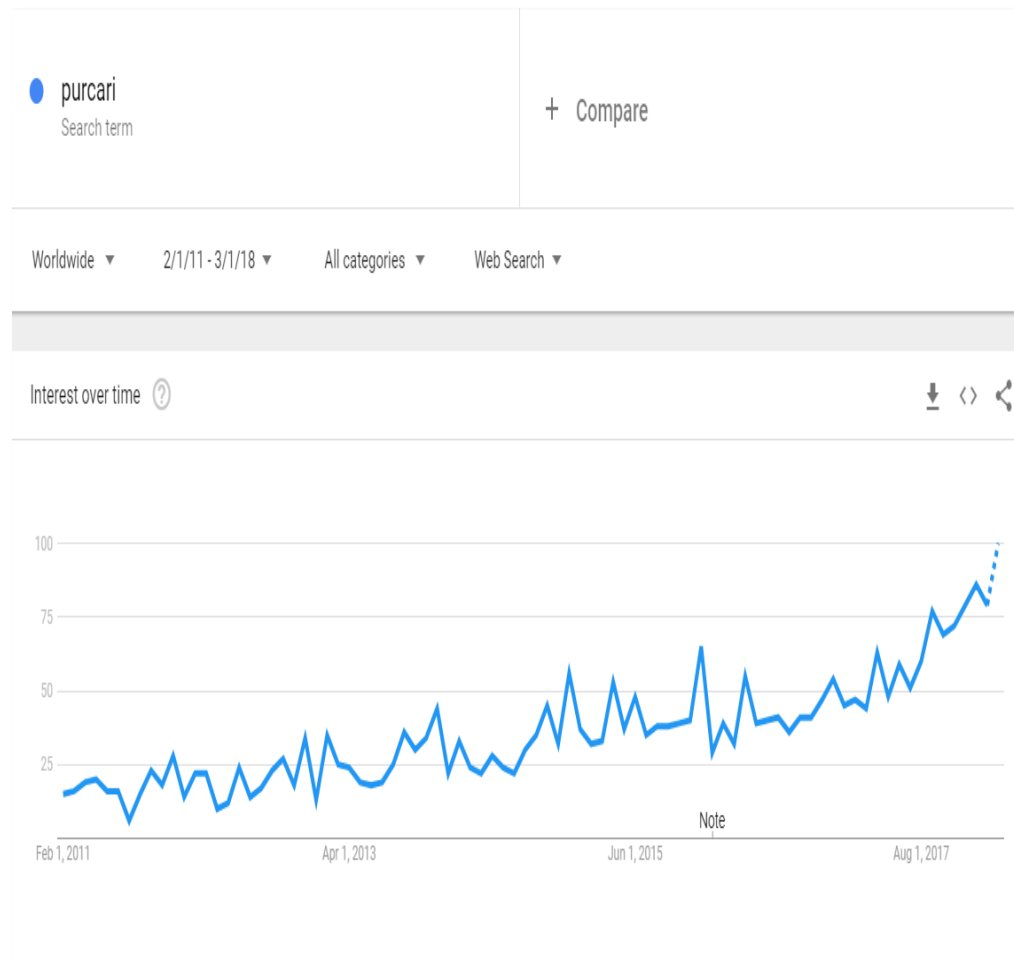
“Vinurile Purcari au reușit să obțină 186 mil. lei deși piețele bursiere au avut o săptămână de coșmar”



“Oferta Purcari Wineries, suprasubscrisă de 4 ori pe tranșa de retail”

Creșterea interesului publicului general

Numărul căutărilor pe Google a “purcari”



1 PUNCTE CHEIE OPERAȚIONALE DIN 2017

Creștere semnificativă a veniturilor

- Vânzările au crescut cu 38% față de anul precedent, până la 147 milioane RON;
- România rămâne cel mai mare motor de creștere, creșterea accelerând la +69%
- Menținerea tendinței de premiumizare; cea mai rapidă creștere a brandului premium Purcari, + 65% pe an

Marje solide, în pofida unui curs de schimb potrivit

- Marja brută scade cu 6,1 puncte procentuale față de 2016, la 43,8%; efect negativ al aprecierii MDL vs. RON cu 7,7%, în special în T4 2017
- Bun control al SG&A, +14% vs. 2016, ajutat de un marketing mai eficient
- EBITDA ajustat +26%, la 47 milioane RON; profitul net +37%, la 32 milioane RON

Inovații de succes, lansări

- Primire excelentă din partea consumatorilor și criticilor a lansărilor de Spumant (1 aur, 2 argint la Effervescents du Monde)
- Impact puternic pentru Crama Ceptura Astrum - lansată în segmentul de 15-20 RON /sticlă preț de raft
- Campanie de marketing importantă pentru Crama Ceptura în România, vânzările brandului +56%

Investiție continuă în calitate, procese

- 9mRON investiții în creșterea capacității, în calitate; tehnologia face diferența în materie de calitate: linia de ultimă generație pentru spumante, termovinificare, refrigerare, presa pneumatică etc.
- Continuarea investițiilor în digitalizarea proceselor, inclusiv software pentru operațiuni agricole și monitorizarea prin satelit a podgoriilor.

Așteptări forte pentru 2018

- O perspectivă optimistă pentru 2018: mediu favorabil al prețurilor și recolta bogată din 2017
- Așteptări pentru creșterea organică a veniturilor: + 24-28%
- Marja EBITDA 33-36% și marja de profit net 23-26%, presupunând absența unor fluctuații valutare semnificative

1 Mesaj către Investitori și Aspecte Operaționale 2017

2 **Grupul Nostru**

3 Performanța Operațională Detaliată 2017

4 Rezultatele Financiare Consolidate IFRS Preliminare

5 Perspective pentru 2018

6 Întrebări și Răspunsuri



Negru de Purcari
2013, 4.4 scor pe
Vivino, top 1% vinuri
din lume

2 PURCARI WINERIES PE SCURT (1/2)

Producător de vinuri de top în România și în ECE...

Fondat în 1827 de coloniști francezi, grupul Purcari este în prezent ...

- #1** ca premii acordate unei vinării din ECE 2015-2016 la Decanter Londra, "olimpiada de vin"
- #1** brand premium de vin în România, Moldova
- #1** cea mai rapidă creștere înregistrată de o vinărie mare în România
- #1** cel mai mare exportator de vin din Moldova
- top** 1.060 de hectare de podgorii, active de producție de top
- top** acționari cu renume împreună cu fondatorul Victor Bostan: Horizon Capital, Fiera Capital, Franklin Templeton, IFC etc.

4 branduri, acoperind un spectru larg de segmente



CRAMA  CEPTURA



 BOSTAVAN

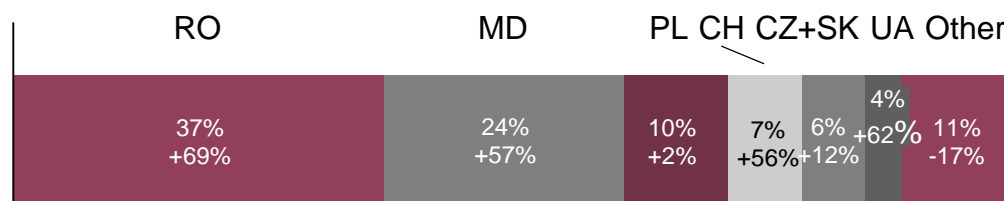


FONDAT 1929
DIVIN
BARDAR



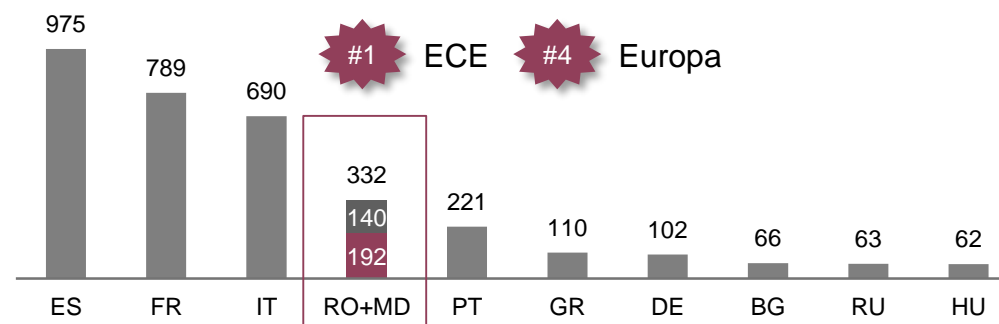
... cu o amprentă regională puternică

Repartizarea geografică a vânzărilor în valoare, 2017,%

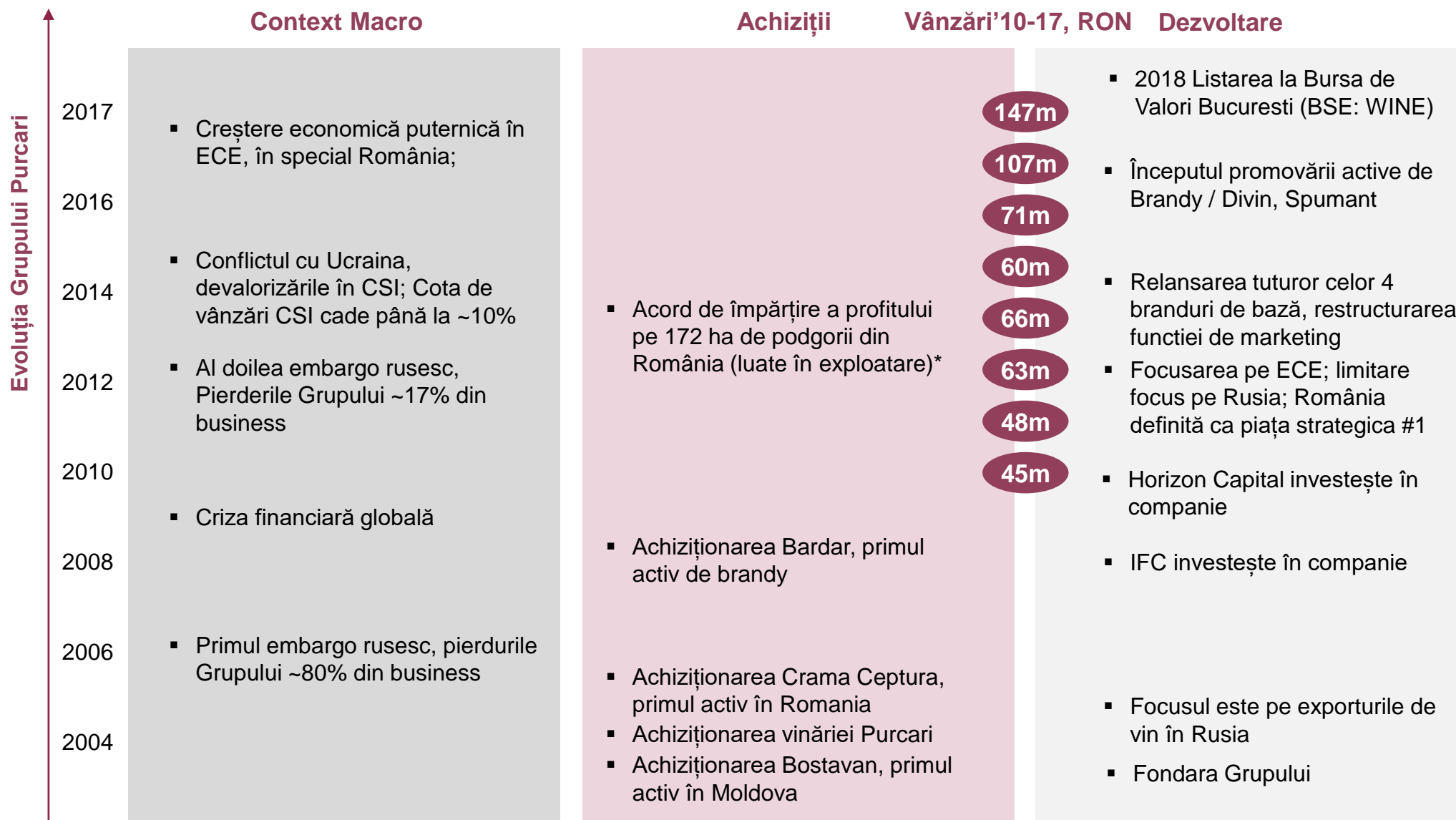


Situată într-o regiune cu o tradiție vinicolă milenară

Top 10 țări europene pe zone cu viță de vie, kha



2 PURCARI WINERIES PE SCURT (2/2)



*Purcari s-a dezvoltat prin **crestere organica** si prin **achizitii**, traversand cu succes situatii dificile macroeconomice, **repositionandu-se** dinspre CSI catre ECE*

2 MISIUNEA, VIZIUNEA ȘI VALORILE NOASTRE

Misiunea noastră

Să aducem bucurie în viața oamenilor, oferindu-le vinuri de înaltă calitate, inspiraționale, etice și la un raport calitate-preț excelent.

Viziunea noastră

Să devenim un campion vinicol incontestabil în ECE, acționând ca un consolidator al unei industrii fragmentate

Valorile noastre

Motivati

Câștigăm pe piață pentru că ne-o dorim mai mult

Integri

Mereu facem lucrul etic-corect, iar banii vor urma

Economi

Doar așa putem oferi un raport calitate pret mai bun

Diferiți

Ne mândrim că venim cu o privire nouă asupra lucrurilor

Mai buni

Imbunatatire continua – atât vinurile cât și oamenii

Vinificație modernă,
competitivă ca și costuri

Purcari se poziționează la intersecția a trei teme:

- **Vinificație modernă:** focus pe brand vs. terroir și focusare pe un raport calitate pret excelent
- **Lux accesibil:** vinurile Purcari sunt un exemplu de lux accesibil, un patrimoniu datând din 1827, clasându-se printre cele mai premiate vinarii din Europa
- **Marketing diferențiat:** compania nu se teme să fie diferită în abordarea marketingului, prioritizând canalele digitale și concentrându-se pe conținut angajant vs. publicitate tradițională

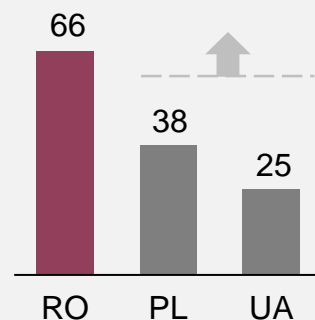


Parghii clare pentru a construi un campion pe piața vinului și de a consolida piața din Europa Centrală și de Est...

I Extinderea forței de vânzări; direct către retail

- Construirea propriilor forțe de vânzări pe piețele de bază, repetarea formulei de succes din România
- Creșterea cotei la vânzările directe către retail

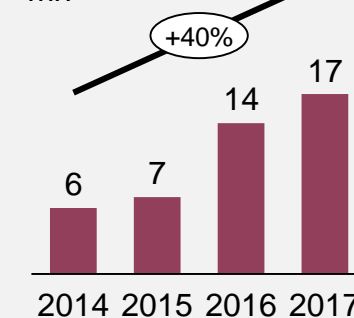
% din vânzările directe către retail¹



II Extinderea brandurilor în categorii noi

- Extinderea în afara segmentului de vin, bazându-ne pe succesul brandy-ului
- Lansarea vinului spumant în 2017; ne așteptăm ca segmentele non-vin să propulseze creșterea

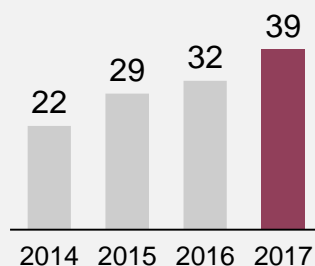
CAGR Brandy², RON mn



III Continuarea premiumizării, creșterea prețului mediu

- Vânzările de premium Purcari s-au triplat în ultimii doi ani, propulsând marjele
- Prețul franco fabrică a Purcari premium = ~ 4x prețul Bostavan mass-market

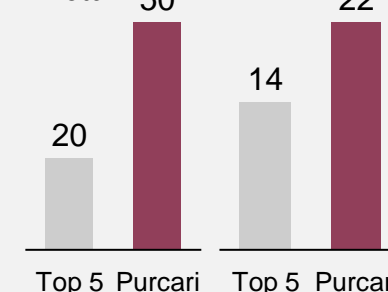
% vânzări premium Purcari din total Grup²



IV Creșterea prin achiziții

- Sectorul vinului e fragmentat, cu o pondere ridicată a "amatorilor", lipsiți de experiență
- Oportunitatea de a aduce aceste active la standardele operaționale ale Grupului Purcari

Purcari vs. top-5 Romania, % creștere, % marja netă³



Spațiu amplu de creștere în piața tinta fragmentată ECE de 3,6 mld €; vector de consolidare; **scară mai mare** pentru a întări și mai mult **avantajele competitive**

1 Mesaj către Investitori și Aspecte Operaționale 2017

2 Grupul Nostru

3 **Performanța Operațională Detaliată 2017**

4 Rezultatele Financiare Consolidate IFRS Preliminare

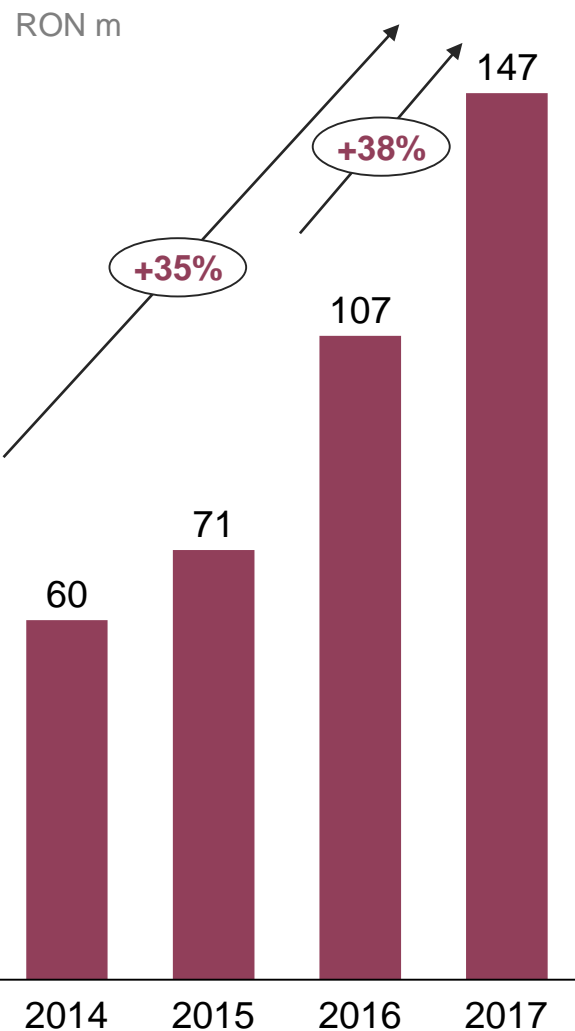
5 Perspective pentru 2018

6 Întrebări și Răspunsuri

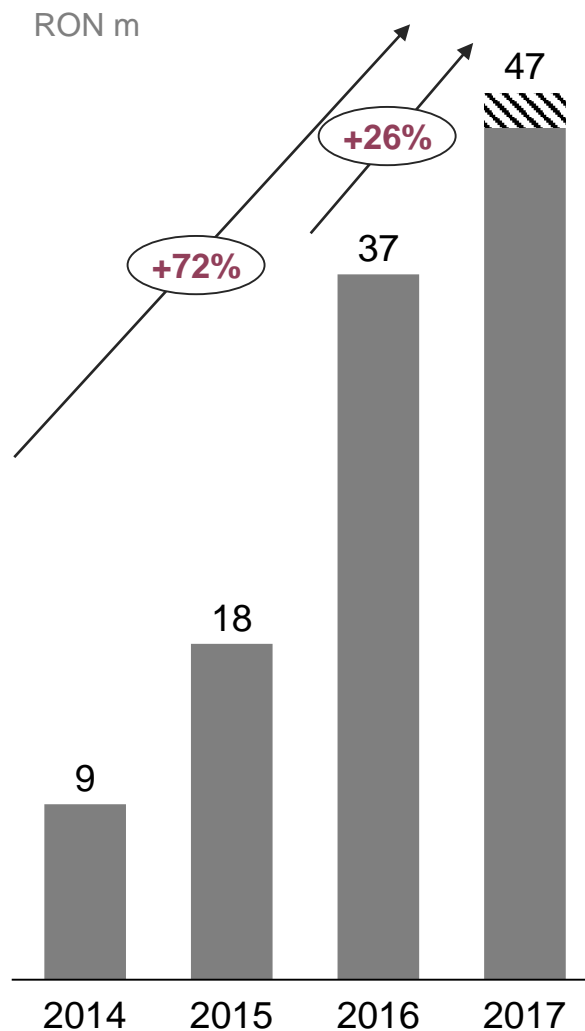


Freedom Blend,
struguri autohtoni din
Moldova, Georgia,
Ucraina; 91 de puncte
de la Wine Enthusiast

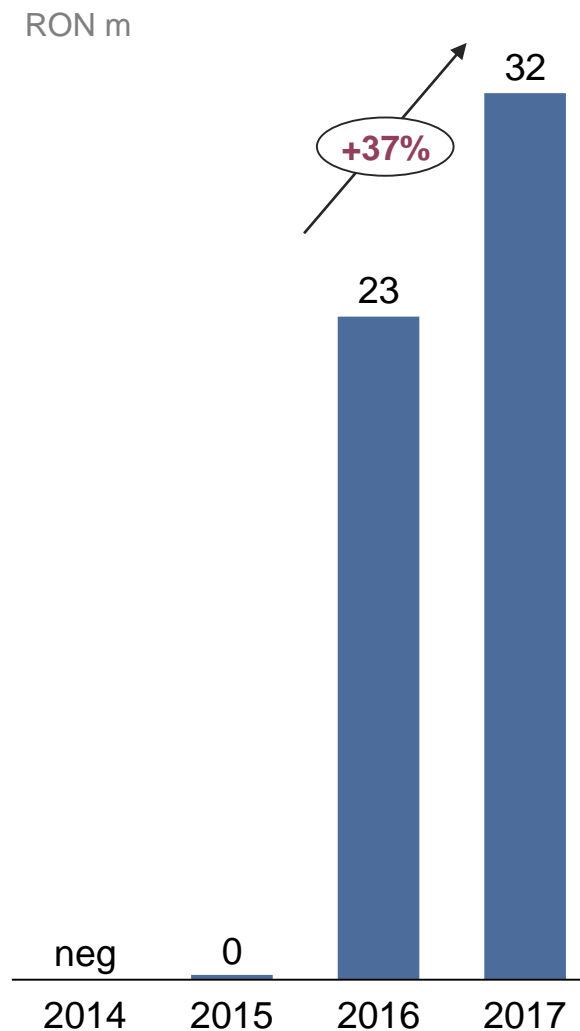
Venituri










EBITDA¹







Profit Net



Piața	Pondere vanzari 2017%	Creștere, 2017, %	Comentarii
RO 	37%	+69%	<ul style="list-style-type: none"> RO: Intrat în lanțurile Lidl și Profi; creștere susținută de campania media masivă în T4 pentru Crama Ceptura; intrat pe segmentul spumante cu Purcari si Dor
MD 	24%	+57%	<ul style="list-style-type: none"> MD: Dinamică puternică ajutată de aprecierea MDL; lansarea cu succes pe segmentul spumant, atât în segmentele premium, cât și în cele de masă
PL 	10%	+2%	<ul style="list-style-type: none"> PL: prioritizarea marjei vs. volume; tracțiune puternică a brandului premium Purcari +78%, deși de la o bază redusă; scopul de a crește cota de vânzări premium
ASI 	7%	+56%	<ul style="list-style-type: none"> ASIA: cererea foarte puternică în T4, înaintea anului nou chinezesc; am semnat doi noi distribuitori; tracțiune puternică a brandului premium Purcari, +1.4x an la an
CZ SK 	6%	+12%	<ul style="list-style-type: none"> CZ, SK: cooperarea consolidată cu lanțul COOP
UA 	4%	+62%	<ul style="list-style-type: none"> UA: tracțiune foarte puternică, atât de brandurile Bostavan, cât și Purcari; sentimental consumatorilor pe trend de îmbunătățire
RoW 	11%	-17%	



3 BRANDURI: PURCARI PREMIUM PRINCIPALUL MOTOR DE CREȘTERE PURCARI

Brand	Pondere vanzari 2017%	Creștere, 2017, %	Comentarii
 PURCARI CHATEAU	39%	+65%	<ul style="list-style-type: none"> PURCARI: România rămâne cea mai mare piață, în creștere cu 86%, consolidând poziția brandului premium #1; dinamică puternică în Polonia, Ucraina +78% și respective +61%, deși de la o baza mai mica; Asia +1.4x an la an, noi parteneriate de distribuție
 BOSTAVAN	32%	+10%	<ul style="list-style-type: none"> BOSTAVAN: strategie axată pe premiumizarea brandului, promovând seria Dor, deprioritizand segmentele low; focus pe marja vs. volum
CRAMA  CEPTURA	17%	+56%	<ul style="list-style-type: none"> CRAMA CEPTURA: tracțiune puternică, marketing masiv în T4, incluzând TV, Florin Busuioc cunoscut ca și “Busu”, un prezentator meteo renumit, care e un ambasador al brandului; am intrat în segmentul strategic de 15-20 RON / sticlă pret raft cu Astrum, o primire foarte încurajatoare din partea consumatorilor
 DIVIN BARDAR	12%	+20%	<ul style="list-style-type: none"> BARDAR: continuam trecerea de la vanzari vrac în brandy îmbuteliat, începută în 2015; vânzările de brandy îmbuteliate în creștere cu +83%; raportul segment îmbuteliat / vrac s-a schimbat de la 46:54 în 2016 la 71:29 în 2017

3 MARJELE: SOLIDE ÎN CIUDA EFECTELOR ADVERSE FX

RON m	2014	2015	2016	2017	Δ '17/'16
Venituri	60	71	107	147	38%
Costul vanzarilor	(39)	(42)	(53)	(83)	53%
Profit Brut	20	29	53	64	21%
<i>Marja Profit brut</i>	<i>34%</i>	<i>40%</i>	<i>50%</i>	<i>44%</i>	-
SG&A	(18)	(18)	(23)	(26)	14%
Marketing si vanzari	(5)	(7)	(10)	(10)	5%
Generale si administrative	(10)	(9)	(12)	(14)	20%
Alte cheltuieli	(3)	(1)	(1)	(2)	24%
EBITDA	9	18	37	46	23%
EBITDA ajustat ¹	9	18	37	47	26%
<i>EBITDA ajustat, marja</i>	<i>15%</i>	<i>25%</i>	<i>35%</i>	<i>32%</i>	-
Profit Net	(8)	0	23	32	37%
<i>Marja Profit Net</i>	<i>na</i>	<i>0%</i>	<i>22%</i>	<i>22%</i>	-
Profit net fara control	(8)	(1)	20	29	45%
<i>Marja de profit net fara control</i>	<i>na</i>	<i>na</i>	<i>18%</i>	<i>19%</i>	-

Comments

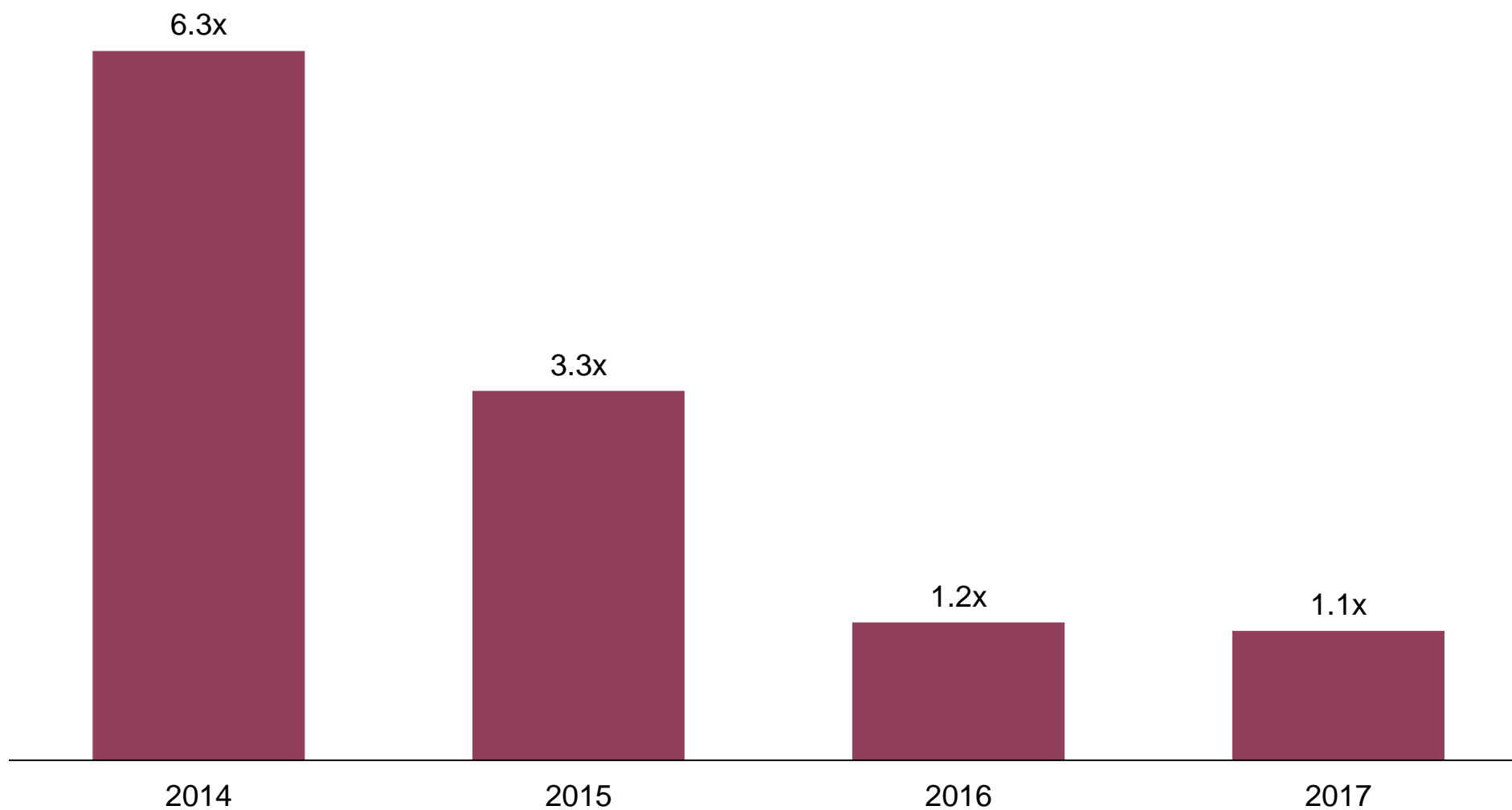
- Marja bruta a scazut 6.1 pp, costurile vanzarilor crescand, influentate de aprecierea MDL fata de RON cu 7.7% pe to parcursul anului 2017
 - Aprecierea MDL în T4 a fost de 7,8% an la an, in special puternic afectand rezultatele trimestriale
 - Aprecierea MDL creste costul de bilant al stocurilor de vin, influentant negative marja bruta
- În general, control bun la nivel de SG&A, +14%; cresterea eficientei marketingului, prin prioritizarea canalele digitale cu costuri reduse si focus pe continutul viral in detrimentul unor campanii traditioanale costisitoare
- Cheltuielile generale și administrative au crescut cu 20%: aprecierea MDL vs. RON (o parte semnificativă a salariilor in MDL) si cheltuieli ne-recurente ce tin de IPO
- Adj. EBITDA a crescut cu 26%, până la 47 milioane RON, si Profitul Net cu 37%, până la 32 milioane RON

		Final de an		
		31-Dec-17	31-Dec-16	Δ '17/'16
Beneficii angajati	(1)	6,871,582	5,523,029	24%
Depreciere		790,060	716,968	10%
Amortizare		38,946	34,357	13%
Servicii profesionale terti	(2)	1,098,041	354,591	210%
Taxe si plati	(3)	867,566	1,667,243	-48%
Calatorii	(4)	890,091	435,658	104%
Arenda		324,424	467,169	-31%
Comisioane bancare		110,556	355,415	-69%
Reparatii si mentenanta		521,567	506,422	3%
Comunicatii	(5)	283,594	179,551	58%
Combustibili		189,773	119,393	59%
Penalitati		109,598	58,473	87%
Asigurari		106,869	131,892	-19%
Servicii cantina		134,968	127,897	6%
Materiale		112,742	70,285	60%
Alte		1,664,594	1,052,860	58%
Total cheltuieli generale si administrative		14,114,971	11,801,203	20%

Comments

- (1) Efectul aprecierii MDL, afectand salariile platite in MDL;
- (2) Include circa 740 mii in plati aferente IPO
- (3) Scaderea platilor tine de cheltuiala "one-off" ce tine de taxa de reciclare in cazul Eco-Rom din 2016
- (4) Include circa RON 420 mii in cheltuieli de calatorii aferente IPO
- (5) Include circa RON 40 mii in cheltuieli de comunicatii aferente IPO

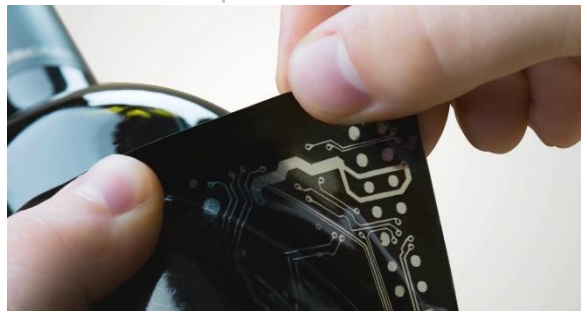
Datoria Neta/EBITDA



Struguri, Stejar și Răbdare (Ian '17)
Campanie TV Bardar divin



Eticheta Digitală (Apr '17)
Gluma de 1 Aprilie



Spumantul Bostavan (Mai '17)
Dor, lansarea liniei



Winelicious (Pe tot parcursul anului)
Scurte 1-6, viral, rețete video



Purcari Wine Run (Aug '17)
10km prin podgorii



Crama Ceptura – Astrum (Oct '17)
Lansat în segmentul de 15-20 RON / sticla



Spumant Purcari (Oct '17)
Lansarea spumantului premium Purcari



Cu 14 zile mai mult soare (Noi '17)
Crama Ceptura - celebritatea TV - Busu



Purcari Wine Hacks (Dec '17)
Primul Hackathon de vin



- 1 Mesaj către Investitori și Aspecte Operaționale 2017
- 2 Grupul Nostru
- 3 Performanța Operațională Detaliată 2017
- 4 Rezultatele Financiare Consolidate IFRS Preliminare**
- 5 Perspective pentru 2018
- 6 Întrebări și Răspunsuri



Crama Ceptura - Astrum, vizează segmentul de 15-20 RON / sticlă, segment care reprezintă aproximativ 20% din vânzările pieteii, pe care Grupul a început să-l urmărească abia acum

4 Contul de Profit și Pierdere

	31-Dec-17	31-Dec-16
	RON	RON
Gross revenue	163,666,700	119,856,656
Discounts	(16,655,775)	(13,096,414)
Revenue	147,010,925	106,760,242
Cost of Sales	(82,616,002)	(53,471,103)
Gross profit	64,394,922	53,289,139
Other operating income	1,317,093	1,223,583
Marketing and selling expenses	(10,016,006)	(9,562,730)
General and administrative expenses	(14,114,971)	(11,801,203)
Other operating expenses	(1,799,763)	(1,449,118)
Change in fair value of biological assets	-	-
Result from operating activities	39,781,276	31,699,671
Finance income	1,306,875	158,309
Finance cost	(4,016,142)	(4,884,140)
Net finance costs	(2,709,267)	(4,725,831)
Share of profit of interests in associates	419,300	-
Profit/ (loss) on ordinary activities before taxation	37,491,309	26,973,840
Taxation	(5,785,454)	(3,861,453)
Net profit / (loss) for the period	31,705,855	23,112,387
Other comprehensive income		
Foreign currency translation differences for foreign operations	7,126,127	1,966,015
Deferred tax recognised from revaluation of assets at business acquisitions	-	-
Other comprehensive income for the period	7,126,127	1,966,015
Total comprehensive income	38,831,982	25,078,402
Net profit / (loss) attributable to:		
Equity holders of Bostavan Wineries Ltd	28,590,448	19,741,620
Minority Interest	3,115,407	3,370,767
Net profit / (loss) for the period	31,705,855	23,112,387
Total comprehensive income attributable to:		
Equity holders of Purcari Wineries Plc	37,941,096	21,377,845
Minority Interest	890,886	3,700,557
Total comprehensive income for the period	38,831,982	25,078,402

	31-Dec-17	31-Dec-16
Assets	RON	RON
Property, plant and equipment	66,947,091	64,931,515
Intangible assets and goodwill	1,050,873	1,058,552
Loans receivables	953,034	2,840,953
Investments in associates	7,457,736	-
Other non-current assets	24,446	9,441
Non-current Assets	76,433,180	68,840,461
Cash and cash equivalents	22,929,564	13,267,974
Trade and other receivables	49,208,846	33,656,488
Inventories	87,088,538	50,733,554
Loans receivables	250,327	-
Other current assets	70,605	457,750
Current Assets	159,547,880	98,115,766
Total Assets	235,981,060	166,956,227
Equity		
Share capital	34,838	34,838
Share premium	123,314,601	123,685,006
Foreign currency translation reserve	5,762,883	909,278
Other reserves	11,286,318	8,916,387
Retained earnings	(35,449,040)	(67,154,895)
Equity attributable to owners of the Company	104,949,600	66,390,614
Non-controlling interests	7,562,477	10,395,478
Total equity	112,512,078	76,786,092
Liabilities		
Loans and borrowings	35,700,422	11,098,108
Deferred income	1,159,387	47,861
Deferred tax liability	5,886,256	5,066,408
Long term finance lease liabilities	98,760	-
Non-current liabilities	42,844,825	16,212,377
Provisions	5,090,513	3,447,034
Loans and borrowings	38,602,451	47,534,071
Trade and other payables	35,585,129	18,667,278
Deferred income	-	76,156
Current tax liabilities	275,903	3,033,139
Employee benefits	1,070,163	1,200,080
Current liabilities	80,624,158	73,957,758
Total Liabilities	123,468,983	90,170,135
Total equity and liabilities	235,981,061	166,956,227

1 Mesaj către Investitori și Aspecte Operaționale 2017

2 Grupul Nostru

3 Performanța Operațională Detaliată 2017

4 Rezultatele Financiare Consolidate IFRS Preliminare

5 **Perspective pentru 2018**

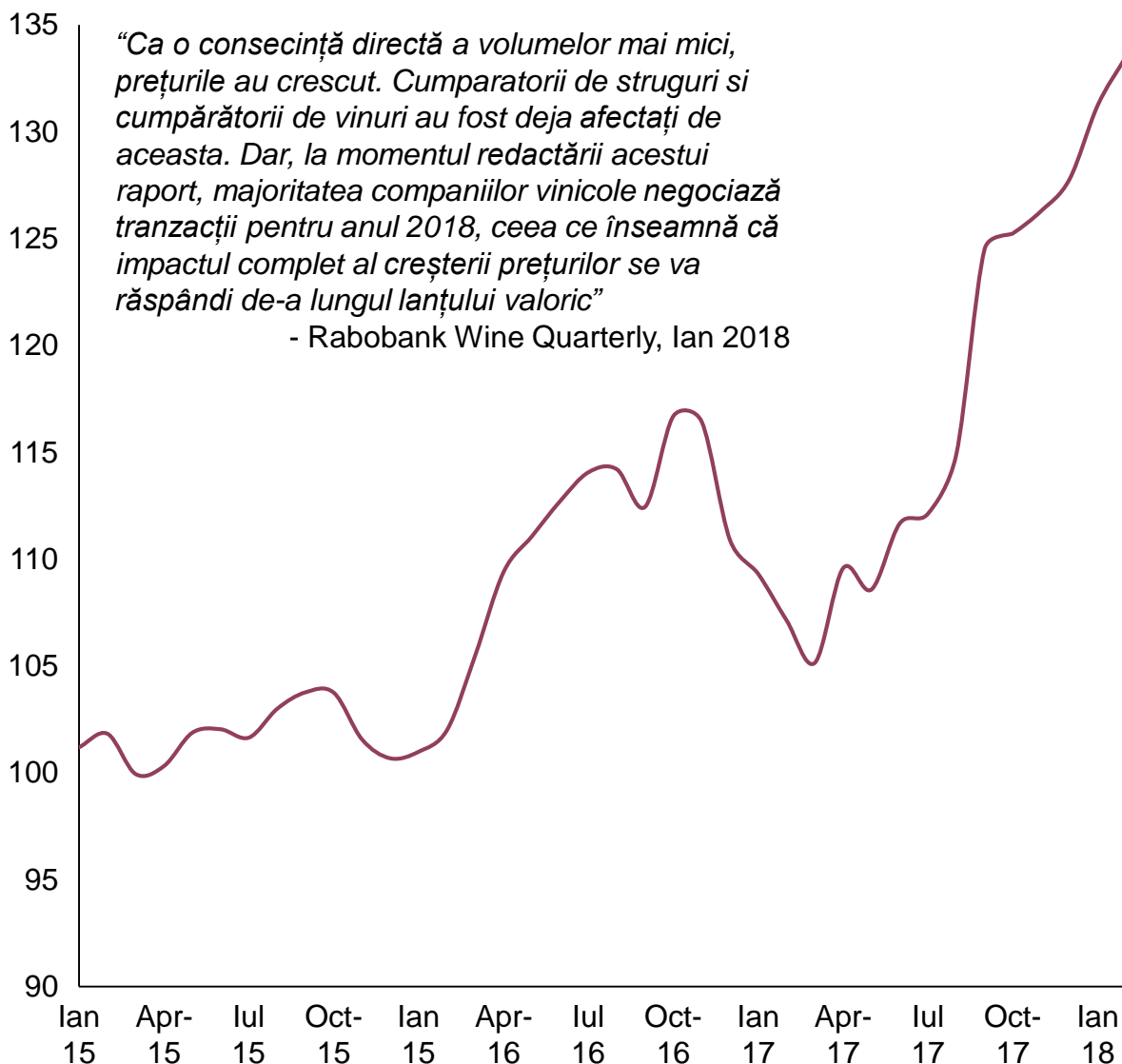
6 Întrebări și Răspunsuri



Cuvée de Purcari, extinderea pe segmentul spumante in 2017. Metoda tradițională, *Champenoise*, de fermentație în sticlă

Pretul vinului la un maxim istoric, recolta slaba la nivel mondial 2017

Indicele prețurilor global VINEX (VGPI)



Vinariile Purcari, perspective pentru 2018

- 2017 a marcat o scădere istorică a producției mondiale de vinuri din ultimele decenii, volumul global scăzând cu 8%, în special în Europa, Italia scăzând cu 23%, Franța cu 19%, Spania cu 15%, potrivit OIV. În schimb, producția în România a crescut cu 64%, iar în Moldova cu 20%
- Profitând de situație, grupul a realizat un stoc semnificativ de vin, la un preț atractiv în sezonul de toamnă din 2017, reducând necesitățile de cumpărare în vrac în primăvara / vara anului 2018, ceea ce ar trebui să aibă un impact pozitiv asupra marjelor, având în vedere prețurile în creștere pe piață
- Grupul oferă următoarele cifre indicative pentru 2018:
 - Creșterea **organică a veniturilor +24-28%**
 - **Marja EBITDA 33-36%**
 - **Marja de profit net 23-26%**
- Rata MDL / RON – nefavorabilă în acest moment – va rămâne un determinant important al profitabilității, în afara controlului Grupului

1 Mesaj către Investitori și Aspecte Operaționale 2017

2 Grupul Nostru

3 Performanța Operațională Detaliată 2017

4 Rezultatele Financiare Consolidate IFRS Preliminare

5 Perspective pentru 2018

6 **Întrebări și Răspunsuri**



Purcari Ice Wine, Decanter Platinum, 95 puncte, Cel mai bun vin dulce din ECE

