



1827

PURCARI WINERIES PUBLIC COMPANY LIMITED

(O societate pe acțiuni înființată în conformitate cu legile din Cipru)

Ofertă pentru un număr de până la 9.800.000 acțiuni emise de Purcari Wineries Public Company Limited

inițiată de Lorimer Ventures Limited, Amboselt Universal Inc și International Finance Corporation, membri ai Grupului Băncii Mondiale, urmată de admiterea tuturor Acțiunilor la tranzacționare pe Piața Reglementată la Vedere a Bursii de Valori București

Intervalul de preț de Ofertă este cuprins între 19 RON/Acțiune Ofertă și 28 RON/Acțiune Ofertă

Prezentul document a fost aprobat ca prospect („Prospectul”) prin Decizia nr. 132/26.01.2018 a Autorității de Supraveghere Financiară din România („ASF”), care este autoritatea română competentă în sensul prevăzut de dispozițiile Directivei 2003/71/CE, cu modificările ulterioare („Directiva privind Prospectul”) și de normele relevante de implementare din România („Prospectul”), ca urmare a delegării autorității de a aproba Prospectul de la Comisia de Valori Mobiliare din Cipru („CyCVM”) către ASF în temeiul deciziei din data de 30 noiembrie 2017 emisă de CyCVM, în conformitate cu secțiunea 26(8) din Legea privind Ofertele Publice și Prospectele, Legea nr. 114(I)/2005 (cu modificările ulterioare) („Legea privind Ofertele Publice și Prospectele”), cu prevederile Legii nr. 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață („Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață”), ale Regulamentului nr. 1/2006 privind emitenții și operațiunile cu valori mobiliare emis de Comisia Națională a Valorilor Mobiliare din România (în prezent, ASF) („Regulamentul nr. 1/2006”) și ale Regulamentului Comisiei Europene (CE) nr. 809/2004 din data de 29 aprilie 2004 care implementează Directiva privind Prospectul („Regulamentul privind Prospectul”). Prospectul nu a fost și nu va fi aprobat de către CyCVM sau de către o altă autoritate competentă din Spațiul Economic European („SEE”), cu excepția ASF.

Prezentul Prospect se referă la o ofertă („Oferta”) pentru un număr total de până la 9.800.000 de acțiuni ordinare („Acțiunile Oferte”) emise de societatea Purcari Wineries Public Company Limited, o societate pe acțiuni înființată și care funcționează în conformitate cu legile din Cipru, înregistrată sub numărul HE201949, având un capital social autorizat de 200.000 EUR împărțit în 20.000.000 acțiuni ordinare cu valoare nominală de 0,01 EUR fiecare, nominative și certificate, dematerializate la Data Listării, emise și vârsate integral („Acțiunile”), având sediul social în Str. Lampousas nr. 1, 1095 Nicosia, Cipru („Societatea” sau „Emitentul”), de către fiecare dintre următoarele societăți, respectiv Lorimer Ventures Limited, o societate privată înregistrată și care există în conformitate cu legile din Cipru, înregistrată sub numărul HE220254, având sediul social în Str. Lampousas nr. 1, 1095 Nicosia, Cipru (denumită în continuare „Lorimer”), Amboselt Universal Inc., o societate comercială înființată și care funcționează în conformitate cu legile din Insulele Virgine Britanice, înregistrată la Registrul Comerțului (BVI) sub numărul 1441862, având sediul social la adresa Yamraj Building, etajul 1, P.O.Box 3321, Road Town, Tortola, Insulele Virgine Britanice (denumită în continuare „Amboselt”) și International Finance Corporation, membră a Grupului Băncii Mondiale, o organizație internațională înființată în temeiul Acordului ce a intrat în vigoare la data de 20 iulie 1956, la care Statul Român a aderat prin Legea nr. 28/1991 și având sediul principal în Pennsylvania Avenue nr. 2121, N.W., Washington D.C. 20433, SUA (denumită în continuare „IFC”) și împreună cu societățile Lorimer și Amboselt, „Acționarii Vanzători”) după cum urmează: (i) până la 8.171.080 Acțiuni existente sunt oferite de către Lorimer; (ii) până la 1.000.000 Acțiuni existente sunt oferite de către Amboselt și (iii) până la 628.920 Acțiuni existente sunt oferite de către IFC. Acțiunile oferite de către Acționarii Vanzători sunt în continuare denumite „Acțiunile Oferte”.

Prețul final de Ofertă se va situa în Intervalul Prețului de Ofertă, va fi determinat în conformitate cu mecanismele stabilite în capitolul „Subscriere și Vânzare” („Prețul Final de Ofertă”) și se estimează că va fi adus la cunoștința publicului la data de 9 februarie 2018 sau în jurul acestei date.

Ulterior încheierii cu Succes a Ofertei (astfel cum aceasta este definită mai jos), Societatea intenționează să solicite admiterea Acțiunilor la tranzacționare pe piața reglementată la vedere administrată de Bursa de Valori București S.A. („Bursa de Valori București”) („BVB”), având simbolul de piață „WINE” („Admiterea la Tranzacționare”). BVB este o piață reglementată din SEE în sensul prevăzut de Directiva 2014/65/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 15 mai 2014 privind piețele de instrumente financiare, care modifică Directiva 2002/92/CE și Directiva 2011/61/UE („Directiva privind Piețele de Instrumente Financiare”). Nu se intenționează depunerea niciunei cereri cu privire la Acțiunile Oferte pentru listarea sau admiterea acestora la tranzacționare pe orice altă bursă de valori. Anterior Ofertei, nu a existat nicio piață deschisă pentru Acțiuni.

Acțiunile Oferte sunt oferite: (i) Investitorilor de Retail și Instituționali din România, astfel cum aceștia sunt definiți și descriși în secțiunea „Subscriere și Vânzare”; și (ii) în afara României doar Investitorilor Instituționali. Acțiunile Oferte nu au fost și nu vor fi înregistrate potrivit prevederilor Legii privind Valorile Mobiliare din 1933 din Statele Unite, cu modificările ulterioare („Legea privind Valorile Mobiliare”) și nu pot fi oferite sau vândute în Statele Unite, cu excepția anumitor persoane, în cadrul unor tranzacții de tip „offshore” conform celor definite în, și permise de, Regulamentul S din Legea privind Valorile Mobiliare. Prezentul Prospect nu reprezintă o ofertă de vânzare sau o solicitare a unei oferte de cumpărare a niciunei Acțiuni Oferte în nicio jurisdicție sau către nicio persoană cu privire la care ar fi nelegal să se procedeze astfel.

În legătură cu Oferta, Acționarii Vanzători au convenit că Raiffeisen Bank S.A. va reține 10% din veniturile brute realizate de Acționarii Vanzători în urma Ofertei („Fondurile aferente Stabilizării”) pentru a acționa în calitate de Manager de Stabilizare și va folosi aceste fonduri în scopul implicării în activități de stabilizare a prețului de piață al Acțiunilor la un nivel superior decât cel care ar prevala în alte condiții, pe durata Perioadei de Stabilizare (astfel cum este definită mai jos). Stabilizarea nu va fi realizată la valori mai mari decât Prețul de Ofertă. Managerul de Stabilizare și reprezentanții săi nu sunt obligați să se implice în niciuna dintre aceste activități de stabilizare și, prin urmare, nu există nicio asigurare că aceste activități vor fi întreprinse sau că vor avea rezultatele așteptate; dacă acestea sunt întreprinse, Managerul de Stabilizare și reprezentanții săi pot întrerupe oricare activitate la orice moment și aceștia trebuie să încheie activitățile de stabilizare înainte de finalul Perioadei de Stabilizare.

O investiție în Acțiunile Oferte presupune un grad ridicat de risc și incertitudine. Potențialii investitori ar trebui să citească întregul document și, în special, trebuie să consulte secțiunea „Factori de Risc” ce începe la pagina 16, care prezintă anumite aspecte pe care investitorii ar trebui să le aibă în vedere înainte de a face o investiție în Acțiuni. Potențialii investitori trebuie să își permită asumarea riscului economic al unei investiții în Acțiunile Oferte și să poată susține o pierdere totală sau parțială a investiției acestora. Consultați secțiunile „Rezumat—Secțiunea D—Riscuri” și „Factori de Risc” din prezentul Prospect.

PREZENTUL PROSPECT A FOST APROBAT DE AUTORITATEA DE SUPRAVEGHERE FINANCIARĂ DIN ROMÂNIA. VIZA DE APROBARE APLICATĂ ACESTUI PROSPECT NU CONSTITUIE O GARANȚIE SAU O ALTĂ FORMĂ DE APECIERE DE CĂTRE AUTORITATEA DE SUPRAVEGHERE FINANCIARĂ DIN ROMÂNIA CU PRIVIRE LA OPORTUNITATEA, AVANTAJELE SAU DEZAVANTAJELE, PROFITUL SAU RISCURILE PRESUPUSE DE TRANZACȚIILE ÎNCHIEATE DUPĂ ACCEPTAREA OFERTEI CARE FACE OBIECTUL DECIZIEI DE APROBARE; DECIZIA DE APROBARE CERTIFICĂ NUMAI CONFORMITATEA PROSPECTULUI CU CERINȚELE LEGII ȘI ALE NORMELOR ADOPTATE PENTRU APLICAREA ACESTEIA.

Coordonator Global Unic și Deținător Comun al Registrului de Subscrieri
Raiffeisen Bank S.A.

Deținător Comun al Registrului de Subscrieri
Swiss Capital S.A.

Data Prospectului: 26 ianuarie 2018

CUPRINS

INFORMAȚII IMPORTANTE PRIVITOARE LA PREZENTUL PROSPECT.....	i
NOTĂ DE AVERTIZARE REFERITOARE LA DECLARAȚIILE PRIVIND PERSPECTIVELE.....	vii
PREZENTAREA INFORMAȚIILOR FINANCIARE ȘI A ALTOR INFORMAȚII	ix
REZUMAT	1
FACTORI DE RISC	16
REZUMATUL OFERTEI	44
UTILIZAREA FONDURILOR OBTINUTE DIN OFERTĂ	48
POLITICA PRIVIND DIVIDENDELE	49
CAPITALIZAREA ȘI ÎNDATORAREA	51
INFORMAȚII FINANCIARE ȘI OPERAȚIONALE SELECTATE	52
ANALIZA SITUAȚIEI OPERAȚIONALE ȘI FINANCIARE	55
INDUSTRIE	75
DESCRIEREA ACTIVITĂȚII	89
LITIGII	122
CONDUCEREA SOCIETĂȚII	123
ACȚIONARIII PRINCIPALI	133
DESCRIEREA CAPITALULUI SOCIAL ȘI A STRUCTURII CORPORATIVE	135
TRANZACȚII CU PĂRȚI AFILIATE	151
CONTRACTE IMPORTANTE.....	152
ASPECTE PRIVIND REGLEMENTAREA.....	159
REGIMUL FISCAL	169
SUBSCRIERE ȘI VÂNZARE.....	172
ASISTENȚĂ JURIDICĂ	189
AUDITORI INDEPENDENȚI	190
INFORMAȚII GENERALE.....	191
DEFINIȚII ȘI GLOSAR DE TERMENI.....	193
Anexa 1.....	201
REȚEAUA DE DISTRIBUȚIE A RAIFFEISEN BANK S.A.	201
Anexa 2.....	214
SITUAȚIILE FINANCIARE ALE GRUPULUI	214

INFORMAȚII IMPORTANTE PRIVITOARE LA PREZENTUL PROSPECT

Asumarea responsabilității

În conformitate cu articolul 15 din Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață, Societatea își asumă responsabilitatea pentru informațiile pe care prezentul Prospect le cuprinde. Descrierea fiecărui Acționar Vanzător și a participațiilor sale în Societate a fost redactată în baza informațiilor oferite de către fiecare dintre Acționarii Vanzători. Fiecare Acționar Vanzător își asumă responsabilitatea pentru informațiile oferite (și doar pentru aceste informații) din Prospect.

Fiind luate toate măsurile rezonabile în acest sens, Societatea (pentru prezentul Prospect în întregime) și fiecare Acționar Vanzător (doar în ceea ce privește informațiile furnizate de acesta pentru care își asumă responsabilitatea) atestă faptul că informațiile pe care prezentul Prospect le conține sunt, după cunoștința sa, conforme cu realitatea și că Prospectul nu conține nicio omisiune care ar putea afecta semnificația acestor informații.

Cu excepția responsabilităților și a obligațiilor, dacă este cazul, pe care ASF sau cadrul legal din România sau cadrul legal al oricărei jurisdicții în care excluderea răspunderii ar fi, potrivit legii, nelegală, nulă sau imposibil de a fi pusă în executare, le-ar impune în sarcina Managerilor, aceștia din urmă nu își asumă nicio responsabilitate de niciun fel pentru conținutul Prospectului, inclusiv pentru acuratețea, integralitatea și verificarea acestuia sau pentru orice altă declarație dată sau intenționată a fi dată de către aceștia, sau în numele lor, în legătură cu Societatea, Acțiunile Oferite sau Oferta.

Aprobarea Prospectului

În conformitate cu prevederile secțiunii 26(8) din Legea privind Ofertele Publice și Prospectul, Legea nr.114(I)/2005 (astfel cum a fost modificată), ale Legii privind emitenții și operațiunile de piață și ale Regulamentului nr.1/2006, fiecare dintre CyCVM și ASF au aprobat delegarea autorității de aprobare a Prospectului de la CyCVM către ASF, astfel cum acest aspect a fost confirmat prin scrisoarea CyCVM din 30 noiembrie 2017 adresată Companici. Decizia CyCVM vizează de asemenea orice amendament la Prospect, dacă va fi cazul, dar nu vizează orice alte prospecte pe care Societatea le poate emite în viitor. Având în vedere transferul autorității de aprobare a Prospectului, CyCVM nu va avea calitate de autoritate de supraveghere care să aprobe Prospectul și, în consecință, nu va fi responsabilă pentru nicio notificare privind certificatul de aprobare a Prospectului către alte State Membre gazdă din SEE („State Membre”), dacă va fi cazul.

Acest Prospect a fost redactat în limba română, aceasta fiind versiunea aprobată de ASF, și care a fost tradusă în mod neoficial în limba engleză. O asemenea traducere a Prospectului din limba română în limba engleză nu înlocuiește varianta originală în limba română a Prospectului și nu a fost revizuită sau aprobată de către ASF. Acuratețea sau caracterul complet al traducerii neoficiale în limba engleză a Prospectului nu sunt garantate.

Amendamente la Prospect

Informațiile din acest Prospect sunt valabile la data tipărită pe copertă, cu excepția cazului în care se menționează în mod expres altceva. În conformitate cu dispozițiile legale, Societatea trebuie să publice un amendament la Prospect în cazul apariției unui nou factor semnificativ, unei erori materiale sau inadvertențe în ceea ce privește informațiile cuprinse în prezentul Prospect care pot afecta evaluarea Acțiunilor Oferite în perioada de la data aprobării Prospectului și până la Data Listării, astfel cum este definită mai jos. Orice amendament se va supune aprobării de către ASF și trebuie publicat în același mod în care a fost publicat acest Prospect.

Dacă Societății trebuie să publice un amendament la prospect, investitorii care au depus o ofertă de a

cumpăra Acțiuni Oferite în cadrul Ofertei vor avea la dispoziție 2 Zile Lucrătoare libere de la publicarea amendamentului la Prospect în care aceștia își pot retrage această oferta de cumpărare. Detaliile depunerii, prelucrării și validării cerințelor pentru retragerea ofertelor sunt prevăzute de secțiunea „*Subscriere și Vânzare*” din prezentul document.

Fără a aduce atingere obligațiilor legale de a publica un amendament la Prospect, transmiterea prezentului Prospect sau orice achiziție realizată în baza acestuia, nu vor da naștere, în niciun caz, presupunerii că nu s-a produs nicio schimbare în ceea ce privește activitatea Grupului (astfel cum este definit mai jos) de la data prezentului Prospect sau că informațiile cuprinse de prezentul document sunt corecte la orice moment ulterior datei prezentului Prospect. Acceptând să primească acest Prospect, fiecare potențial investitor își exprimă acordul cu privire la cele de mai sus.

Disponibilitatea Prospectului

Sub rezerva interdicțiilor de vânzare și transfer prevăzute în sub-secțiunea „*Notificare adresată investitorilor și Restricții de Vânzare*” de mai jos, prezentul Prospect este pus la dispoziția investitorilor în format electronic pe pagina web a Societății la adresa www.purcari.wine, pe pagina web a Managerilor la adresele www.raiffeisen.ro, respectiv www.swisscapital.ro, precum și pe pagina web a BVB la adresa www.bvb.ro. Se estimează că informații privitoare la preț, precum și orice alte informații relevante vor fi de asemenea publicate pe aceste pagini web.

La cerere, versiuni tipărite pe suport de hârtie ale Prospectului sunt puse la dispoziția investitorilor în mod gratuit la sediul Raiffeisen Bank S.A., cu adresa în By Tower Building, Calea Floreasca nr. 246 D, București, România și la sediul Swiss Capital S.A., cu adresa în Bulevardul Dacia nr.20, Clădirea Romana Offices, etajul 4, sector 1, București, România, între orele de lucru 9 – 17.

Publicarea Prospectului pe Internet nu reprezintă o ofertă de vânzare sau o solicitare a unei oferte de a cumpăra Acțiuni pentru sau din partea niciunei persoane din nicio jurisdicție în care este nelegal să se realizeze o astfel de ofertă sau solicitare pentru o asemenea persoană. Versiunea în format electronic nu poate fi copiată, pusă la dispoziție sau tipărită în vederea distribuirii. Informațiile disponibile pe pagina web a Societății (www.purcari.wine) sau pe orice altă pagină web nu fac parte din acest Prospect.

Este interzisă orice reproducere sau distribuire a acestui Prospect, în întregime sau parțială, orice divulgare a conținutului acestuia, cu excepția situațiilor în care conținutul acestuia este disponibil publicului în alt mod și orice utilizare a oricăror informații din prezentul document în orice alt scop decât în considerarea unei investiții în Acțiunile Oferite.

Alte Informații și Documente ale Societății

Actul Constitutiv al Societății este înregistrat la Registrul Comerțului din Cipru și poate fi consultat de orice persoană care solicită informații despre Societate la Registrul Comerțului din Cipru. În urma plății taxelor aplicabile, orice persoană poate obține de la Registrul Comerțului o copie certificată a Actului Constitutiv.

O copie a celei mai recente versiuni a Actului Constitutiv al Societății este de asemenea disponibilă în format electronic, în condițiile detaliate în sub-secțiunea „*Documente disponibile pentru consultare*” din secțiunea „*Informații Generale*” a acestui Prospect.

În calitate de societate listată în România, Societatea va trebui să publice rapoarte financiare anuale, semi-anuale și trimestriale, precum și alte rapoarte, astfel cum aceste obligații sunt prezentate sumar în secțiunea „*Obligații de raportare și informare*” de mai jos. Aceste rapoarte vor fi făcute publice în conformitate cu cerințele legale, inclusiv prin publicarea pe pagina web a Societății.

Notificarea actelor de procedură și punerea în executare a hotărârilor judecătorești în materie civilă

Societatea este o societate pe acțiuni constituită conform legilor din Cipru, având răspundere limitată. Majoritatea administratorilor și membrilor conducerii Societății locuiesc în afara Statelor Unite și majoritatea activelor Societății și ale activele acestor persoane sunt situate în afara Statelor Unite. Drept consecință, este posibil ca investitorii să nu reușească să efectueze acte de procedură în Statele Unite în legătură cu aceste persoane sau cu Societatea sau să pună în executare împotriva acestora hotărâri judecătorești pronunțate de instanțe judecătorești din Statele Unite în baza prevederilor legislației SUA care reglementează regimul valorilor mobiliare. Există incertitudini în ceea ce privește posibilitatea de punere în executare pe teritoriul Ciprului, al Moldovei sau al României a acțiunilor inițiale sau a acțiunilor de punere în executare a hotărârilor judecătorești pronunțate în Statele Unite de către instanțe judecătorești de drept civil exclusiv în temeiul legislației federale a SUA care reglementează regimul valorilor mobiliare.

Notificare adresată investitorilor și restricții de vânzare

NOTIFICARE ADRESATĂ TUTUROR INVESTITORILOR

Pentru luarea deciziei de a investi, investitorii ar trebui să stabilească în mod individual importanța informațiilor conținute de acest Prospect și să se bazeze pe propria evaluare, verificare, analiză și apreciere a Societății, a termenilor Ofertei și conținutului acestui Prospect, inclusiv a avantajelor și riscurilor implicate. Orice cumpărare a Acțiunilor Oferite ar trebui să se bazeze pe evaluările pe care un investitor le poate considera necesare, inclusiv cu privire la baza legală și consecințele Ofertei, dar și posibilele consecințe fiscale care s-ar aplica, înainte de a lua decizia de a investi sau nu în Acțiunile Oferite. În afară de propria evaluare a Societății și a termenilor Ofertei, investitorii ar trebui să se bazeze doar pe informațiile cuprinse în acest Prospect, inclusiv pe factorii de risc descriși de acest Prospect.

Potențialii investitori potențiali nu trebuie să considere nicio informație din prezentul Contract ca fiind consultanță pentru investiții, juridică sau fiscală. Fiecare potențial investitor ar trebui să se consulte cu proprii consultanți juridici, financiari, contabili și cu alți consultanți pentru a obține consultanță juridică, fiscală, comercială, financiară și similară în ceea ce privește subscrierea sau achiziția oricăror Acțiuni Oferite. De asemenea, fiecare potențial investitor ar trebui să-și facă propria determinare a caracterului oportun al oricărei investiții în Acțiunile Oferite, cu luarea în mod specific în considerare a propriilor obiective investiționale și a experienței sale, precum și orice alți factori care pentru investitor pot fi relevanți.

Investitorii trebuie să ia la cunoștință faptul că: (i) aceștia nu s-au bazat pe Manageri sau pe orice altă persoană afiliată Managerilor cu privire la orice investigație referitoare la veridicitatea oricărei informații cuprinse de prezentul Prospect; (ii) aceștia s-au bazat doar pe informațiile conținute de prezentul Prospect și (iii) nicio altă persoană nu a fost autorizată să ofere nicio informație sau să dea nicio declarație privitoare la Societate și filialele acesteia sau la Acțiuni (cu excepția celor conținute de prezentul Prospect) și, dacă sunt oferite sau date, orice alte informații sau declarații nu trebuie considerate ca fiind autorizate de către Societate, Acționarii Vanzători sau Manager. Mai mult, Societatea nu și-a dat și nu își dă consimțământul pentru ca Prospectul să fie folosit la revânzarea ulterioară sau plasamentul final al Acțiunilor de către intermediari financiari sau de către orice alt terț.

Societatea și Acționarii Vanzători pun la dispoziție prezentul Prospect pentru a permite potențialilor investitori să ia în considerare subscrierea și cumpărarea Acțiunilor Oferite. Scopul prezentului Prospect nu este acela de a oferi o bază de credit sau o altă evaluare și nu trebuie considerat ca reprezentând o recomandare din partea niciuneia dintre Societate, Acționarii Vanzători sau Manageri pentru niciun destinatar al prezentului Prospect în sensul de a subscrie sau a cumpăra Acțiuni Oferite.

Nici Societatea, și nici Acționarii Vanzători sau Managerii sau vreun reprezentant al acestora, nu formulează nicio declarație față de niciun ofertant sau cumpărător al Acțiunilor Vândute în ceea ce privește natura legală a unei investiții în Acțiunile Oferite din partea respectivului ofertant sau cumpărător, conform legislației aplicabile acestuia.

Managerii acționează exclusiv pentru Societate și pentru Acționarii Vanzători și deci pentru nimeni altcineva

în legătură cu Oferta, și nu vor răspunde cu privire la nicio altă persoană pentru a oferi protecția datorată clienților sau consultanță cu privire la Oferta.

În legătură cu Oferta, Managerii și afiliații acestora, acționând în calitate de investitori în nume propriu, pot subscrie sau cumpăra Acțiuni Oferite, și, în această calitate, pot deține, subscrie, cumpăra, vinde, oferi spre vânzare sau tranzacționa în orice alt mod în nume propriu astfel de valori mobiliare, orice alte valori mobiliare emise de Societate sau orice alte investiții în legătură cu Oferta sau alte tipuri de investiții. Pe cale de consecință, referirile din acest Prospect la Acțiunile care sunt emise, oferite, subscrise sau supuse altor activități trebuie citite ca incluzând orice emisiune sau ofertă ori subscriere sau tranzacție realizată de către Manageri sau oricare din afiliații acestora acționând în calitate de investitori în nume propriu. Managerii nu intenționează să dezvăluie valoarea unor astfel de investiții sau tranzacții, cu excepția cazului în care există o obligație legală sau de reglementare de a dezvălui altfel de informații.

Distribuirea acestui Prospect și Oferta ar putea fi restricționate prin lege în anumite jurisdicții și acest Prospect nu poate fi folosit în scopul sau în legătură cu nicio ofertă sau solicitare formulată de nicio persoană din nicio jurisdicție în care o asemenea ofertă sau subscriere nu sunt autorizate sau către nicio persoană cu privire la care este nelegală formularea unei asemenea oferte sau solicitări.

Societatea, Acționarii Vanzători și Managerii impun persoanelor care intră în posesia acestui Prospect să se informeze despre toate aceste interdicții și să le respecte. Orice nerespectare a acestor interdicții poate reprezenta o încălcare a legilor care reglementează valorile mobiliare din orice astfel de jurisdicție. Societatea, Acționarii Vanzători și Managerii nu acceptă răspunderea legală atrasă de nicio încălcare a niciunei interdicții de către orice persoană, fie că este sau nu un potențial cumpărător al Acțiunilor.

Societatea, Acționarii Vanzători sau Managerii nu au întreprins nicio acțiune care ar permite, în alte condiții decât pe teritoriul României și în conformitate cu Oferta, o ofertă a oricăror Acțiuni Oferite, sau posesia sau distribuirea Prospectului sau a oricărui alt material de ofertă sau o solicitare de admitere a Acțiunilor la tranzacționare în orice jurisdicție în care întreprinderea unei acțiuni este necesară în respectivul scop, cu excepția României pentru Admiterea la Tranzacționare.

NOTIFICARE ADRESATĂ INVESTITORILOR DIN STATELE UNITE ALE AMERICII

Acțiunile Oferite nu au fost și nu vor fi înregistrate potrivit Legii privind Valorile Mobiliare sau la nicio autoritate de reglementare privind valorile mobiliare din orice stat sau jurisdicție din Statele Unite ale Americii, în vederea oferiții sau vânzării în cursul distribuiri acestora și nu pot fi oferite sau vândute în Statele Unite ale Americii. Acțiunile Oferite sunt oferite și vândute în afara Statelor Unite ale Americii în cadrul unor tranzacții de tip offshore, conform Regulamentului S. Acțiunile Oferite, acest Prospect și orice material care are legătură cu Oferta nu vor și nu pot fi distribuite, oferite sau comercializate în Statele Unite ale Americii.

Nici SEC (Comisia de Valori Mobiliare și Bursă din Statele Unite ale Americii) și nicio altă comisie statală a valorilor mobiliare, precum și nicio autoritate a valorilor mobiliare din afara SUA, alta decât ASF, nu a aprobat sau respins Prospectul, distribuirea ori vânzarea Acțiunilor Oferite, și nu a stabilit că acest Prospect ar fi corect sau complet. Orice declarație care contravine enunțului anterior va fi calificată drept infracțiune.

NOTIFICARE ADRESATĂ INVESTITORILOR DIN SEE

Acest Prospect a fost întocmit în considerarea faptului că toate ofertele de Acțiuni Oferite (altele decât în România) vor fi efectuate în temeiul unei excepții de la obligația de a publica un prospect de ofertă și admitere la tranzacționare a acțiunilor, conform articolului 3.2 din Directiva privind Prospectul, astfel cum aceasta a fost implementată în Statele Membre ale SEE. În consecință, orice persoană care derulează sau intenționează să deruleze o ofertă de Acțiuni sau care solicită admiterea Acțiunilor la tranzacționare pe o piață reglementată la vedere în interiorul SEE, trebuie să acționeze astfel încât să nu dă naștere niciunei obligații în sarcina Societății, a Acționarilor Vanzători, a Managerilor sau a oricăror alte persoane de a

întocmi un prospect pentru o astfel de ofertă sau solicitare de admitere la tranzacționare. Nu va fi făcută nicio ofertă cu privire la Acțiunile Oferite în Cipru.

Nici Societatea, nici Acționarii Vândători și nici Managerii nu au autorizat și nici nu autorizează realizarea vreunei oferte de Acțiuni prin orice intermediari financiari, altele decât ofertele realizate de către Manageri, acestea constituind plasamentul final al Acțiunilor Oferite în conformitate cu prezentul Prospect, iar aceștia nu au autorizat nicio solicitare de admitere a Acțiunilor la tranzacționare pe o piață reglementată la vedere alta decât piața reglementată la vedere administrată de BVB.

Fără a aduce atingere celor de mai sus, în ceea ce privește fiecare Stat Membru al SEE care a implementat Directiva privind Prospectul (fiecare un „Stat Membru Relevant”), de la și incluzând data la care aceasta este implementată în respectivul Stat Membru Relevant, oferta oricăror Acțiuni Oferite poate fi făcută în respectivul Stat Membru Relevant:

- către persoane juridice considerate Investitori Calificați astfel cum sunt definiți de Directiva privind Prospectul;
- către un număr mai mic de 150 de persoane fizice sau juridice (altele decât Investitorii Calificați, astfel cum aceștia sunt definiți în Directiva privind Prospectul), sub condiția obținerii aprobărilor prealabile din partea Managerilor în legătură cu o astfel de ofertă; sau
- în orice alte situații reglementate de Articolul 3(2) din Directiva privind Prospectul, dacă este cazul,

sub condiția ca nicio astfel de ofertă de Acțiuni Oferite să nu impună publicarea de către Societate sau de către oricare Acționar Vândător a unui prospect conform Articolului 3 din Directiva privind Prospectul sau a unui amendament la prezentul Prospect, conform Articolului 16 din Directiva privind Prospectul.

În scopul prezentei notificări către investitori, expresia „ofertă de Acțiuni (Oferite) în orice Stat Membru Relevant” înseamnă comunicarea în orice formă și prin orice mijloace a unor informații suficiente cu privire la termenii Ofertei și Acțiunile care urmează a fi oferite astfel încât să permită unui investitor să decidă să subscrie sau să cumpere Acțiuni Oferite, după caz, în funcție de modul în care această expresie este reglementată în respectivul Stat Membru Relevant prin orice măsură de implementare a Directivei privind Prospectul în Statul Membru Relevant.

Fiecare cumpărător al Acțiunilor din cadrul Ofertei care se află într-un Stat Membru al SEE (altul decât România) va fi considerat a fi declarat, luat la cunoștință și agreeat că acesta este un Investitor Calificat. Societatea, Acționarii Vândători, Managerii și persoanele afiliate acestora, dar și alte persoane, se vor baza pe adevărul și acuratețea declarației, luării la cunoștință și acordului de mai sus.

NOTIFICARE ADRESATĂ INVESTITORILOR DIN INSULELE VIRGINE BRITANICE

Acțiunile Oferite nu pot fi oferite în Insulele Virgine Britanice, cu excepția cazului în care Societatea sau persoana care oferă Acțiunile Oferite în numele acesteia este autorizată să desfășoare activitatea pe teritoriul Insulelor Virgine Britanice. Acțiunile Oferite pot fi oferite fără nicio interdicție societăților comerciale din Insulele Virgine Britanice (din afara Insulelor Virgine Britanice). O societate comercială din Insulele Virgine Britanice înseamnă o societate constituită în baza Legii Societăților Comerciale din BVI (Insulele Virgine Britanice) sau guvernată în alt mod de aceasta.

NOTIFICARE ADRESATĂ INVESTITORILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Oferirea Acțiunilor Oferite conform Ofertei nu este considerată ca fiind realizată pe piața de capital din Republica Moldova (indiferent că ar fi avută în vedere o piață reglementată sau un sistem multilateral de tranzacționare, astfel cum acești termeni sunt definiți de articolul 6 din Legea nr.171 din 11 iulie 2012 privind piața de capital sau orice altă modalitate de tranzacționare) sau în oricare alt mod în Republica

Moldova. Societatea nu este o „societate pe acțiuni” în sensul prevederilor Legii nr.1134 din 2 aprilie 1994 privind societățile pe acțiuni sau un „emitent” în sensul prevederilor Legii nr.171 din 11 iulie 2012 privind piața de capital. Acțiunile Oferite nu sunt emise în temeiul legii din Republica Moldova, nu au fost și nu vor fi înregistrate la Comisia Națională a Pieței Financiare din Republica Moldova sau la oricare altă entitate din Republica Moldova.

NOTIFICARE ADRESATĂ INVESTITORILOR DIN MAREA BRITANIE

Oferirea Acțiunilor Oferite conform Ofertei se realizează doar către persoanele din Marea Britanie care sunt „investitori calificați” sau în alt mod în circumstanțe care nu necesită publicarea de către Societate a prospectului conform secțiunii 85(1) din Legea Serviciilor și Piețelor Financiare din Marea Britanie din 2000 (*U.K. Financial Services and Markets Act 2000*), cu modificările ulterioare.

Orice investiție sau activitate investițională la care Prospectul face trimitere este disponibilă și va fi inițiată doar în legătură cu persoane care (i) sunt entități profesionale de investiții care sunt reglementate de articolul 19(5) sau (ii) sunt reglementate de articolul 49(2)(a) la (d) („societăți cu valoare netă ridicată, asocieri fără personalitate juridică, etc.”) din Legea Serviciilor și Piețelor Financiare din Marea Britanie din 2000 (Promovare Financiară) Ordinul 2005 sau alte persoane cărora această investiție sau activitate investițională le este pusă la dispoziție în mod legal (împreună denumite, „persoanele relevante”). Persoanele care nu sunt persoane relevante nu trebuie să desfășoare nicio acțiune în baza Prospectului și nu trebuie să acționeze sau să se bazeze pe acesta.

NOTĂ DE AVERTIZARE REFERITOARE LA DECLARAȚIILE PRIVIND PERSPECTIVELE

Prezentul Prospect conține declarații privind perspectivele în sensul legislației care reglementează valorile mobiliare din anumite jurisdicții. În unele cazuri, aceste declarații privind perspectivele pot fi identificate prin folosirea terminologiei specifice perspectiveilor, inclusiv declarații precedate de, urmate de sau care includ termenii „poate”, „va”, „ar urma”, „ar trebui”, „se așteaptă”, „intenționează”, „estimează”, „prevede”, „anticipează”, „are în proiect”, „crede”, „încearcă”, „plănuiește”, „previzionează”, „continuă”, „se angajează”, „se obligă” „este așteptată”, sau, în fiecare caz, forme negative ale acestora sau alte variații sau altă terminologie similară ori discutarea strategiilor, planurilor, obiectivelor, normelor, scopurilor, evenimentelor și intențiilor viitoare. Aceste perspective apar în mai multe locuri în acest Prospect. Perspectivele includ declarații privind intențiile, convingerile sau așteptările actuale privitoare, printre altele, la rezultatele operațiunilor, viziunile, creșterea, strategia și politica dividendelor sau industria în care Societatea își desfășoară activitatea.

Declarații privind perspectivele conținute de acest Prospect fac referire doar la data acestui Prospect. În mod expres, Societatea nu își asumă nicio obligație sau angajament de a difuza orice actualizări sau revizuri aduse oricărei asemenea declarație privind perspectivele conținute de acest Prospect pentru a reflecta orice schimbare în așteptările Societății privitoare la acestea sau orice modificare intervenită în ceea ce privește sau evenimentele, condițiile circumstanțele pe care se bazează oricare dintre aceste declarații cu excepția cazului în care trebuie să procedeze astfel conform oricărui regim juridic aplicabil.

Declarații privind perspectivele includ riscuri cunoscute și necunoscute, incertitudini și alți factori importanți care se află dincolo de controlul Grupului și care ar putea face ca rezultatele, performanțele sau realizările sale efective să difere semnificativ de rezultatele, performanța sau realizările viitoare exprimate sau presupuse de aceste perspective. Aceste declarații privind perspectivele se bazează pe numeroase prezumții privitoare la strategiile comerciale prezente și viitoare ale Grupului și pe mediul în care acesta își va desfășura activitatea pe viitor. Printre factorii importanți care pot determina ca rezultatele, performanțele sau realizările efective ale Grupului să difere semnificativ de cele exprimate de aceste perspective se numără factorii descriși în secțiunile *„Analiza Situației Operaționale și Financiare”*, *„Activitatea Societății”*, *„Factori de Risc”*, precum și în alte secțiuni ale prezentului Prospect. Acești factori includ, dar fără a fi limitați la, următoarele aspecte:

- capacitatea Societății de a anticipa și identifica cu succes tendințele preferințelor clienților;
- fluctuații ale cursurilor de schimb valutar;
- presiuni din partea competitorilor;
- dependența Societății de mai mulți retaileri și distribuitori;
- succesul înregistrat de produsele semnificative ale Grupului și performanțele noilor produse și ale noilor versiuni ale produselor existente;
- majorări fiscale;
- schimbări ale canalelor de distribuție ale Grupului;
- nerespectarea legislației aplicabile;
- modificările aduse cadrului legislativ sau anumite măsuri guvernamentale care afectează în mod negativ piețele pe care Grupul desfășoară activități;
- condițiile economice generale pe piețele cheie ale Grupului;

- litigii în care Grupul ar putea fi implicat din când în când;
- alte riscuri asociate cu Acțiunile și Oferta prezentate în secțiunea „*Factori de Risc*” din acest Prospect.

Aceste riscuri și restul informațiilor descrise în secțiunea „*Factori de Risc*” nu sunt exhaustive. Alte secțiuni din acest Prospect descriu alți factori care ar putea afecta în mod negativ rezultatele Societății cu privire la operațiunile sale, poziția financiară și dezvoltarea industriei în care Grupul își desfășoară activitatea. Din când în când, pot apărea noi riscuri care afectează operațiunile și activitatea Grupului, și nu este posibil ca Societatea să prevadă toate aceste riscuri, și nici nu poate să evalueze impactul tuturor acestor riscuri sau măsura în care orice astfel de riscuri sau combinație de aceste riscuri și alți factori, pot determina ca rezultatele efective să difere semnificativ de cele conținute de orice perspective.

La momentul verificării declarațiilor privind perspectivele, investitorii trebuie să ia în considerare cu atenție factorii de mai sus și alte incertitudini sau evenimente, în special în lumina mediului politic, economic, social și juridic în care Societatea își desfășoară activitatea.

Date fiind aceste riscuri și incertitudini, investitorii nu trebuie să se bazeze pe declarații privind perspectivele ca fiind o previziune a rezultatelor efective.



PREZENTAREA INFORMAȚIILOR FINANCIARE ȘI A ALTOR INFORMAȚII

Informații Financiare

Societatea este o societate de tip holding care, direct sau indirect, este acționar în Crama Ceptura, Vinăria Purcari, Vinăria Bardar și Vinăria Bostavan (fiecare dintre acestea astfel cum sunt definite în secțiunea „Definiții și Glosar de Termeni”), filialele prin intermediul cărora Grupul își desfășoară operațiunile. Informațiile financiare consolidate din acest Prospect, cu excepția cazului în care se menționează contrariul, au fost obținute sau extrase din:

- informațiile financiare interimare consolidate simplificate ne-auditate ale Grupului la data de și pentru perioada de 9 luni încheiată la 30 septembrie 2017; și
- situațiile financiare consolidate nestatutare auditate ale Grupului la data de și pentru anii încheiați la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016

(împreună „**Situațiile Financiare Consolidate**”)

(Vinăria Purcari, Vinăria Bardar și Vinăria Bostavan împreună „**Filiale din Moldova**”)

Informațiile financiare interimare consolidate simplificate ne-auditate ale Grupului la data de și pentru perioada de 9 luni încheiată la 30 septembrie 2017 au fost întocmite în conformitate cu standardul internațional de contabilitate IAS 34 *Situații Financiare Interimare* adoptat de Uniunea Europeană și revizuite de KPMG Audit S.R.L.

Situațiile financiare consolidate nestatutare auditate ale Grupului la data de și pentru anii încheiați la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016 au fost întocmite în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) adoptate de Uniunea Europeană (IFRS-UE) și au fost auditate de KPMG Audit S.R.L.

Situațiile Financiare Consolidate incluse în prezentul document sunt prezentate în lei românești. Anul financiar al Societății se desfășoară de la 1 ianuarie până la 31 decembrie.

Informațiile financiare publicate de Societate în urma admiterii la tranzacționare pe BVB, în considerarea obligațiilor de raportare continue, vor include situațiile financiare consolidate ale Grupului în conformitate cu IFRS-UE.

În situațiile în care informațiile financiare din acest Prospect sunt clasificate ca fiind „auditate” sau nu sunt clasificate, acest lucru înseamnă că informațiile respective au fost extrase din situațiile financiare consolidate auditate ale Grupului pentru anii financiari încheiați la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016. Clasificarea „ne-auditate” este utilizată în acest Prospect pentru indicarea informațiilor financiare care nu au fost preluate din situațiile financiare consolidate auditate menționate mai sus, ci au fost extrase sau obținute din evidențele contabile ale Grupului. În situațiile în care informațiile financiare și/sau operaționale din tabelele și graficele din acest Prospect sunt „ne-auditate”, am indicat în mod expres faptul că informațiile sunt „ne-auditate”.

Indicatori nedefiniți de IFRS

Societatea a inclus în acest Prospect anumiți indicatori și coeficienți care nu sunt definiți sau impuși de, ori prezentați conform IFRS sau IFRS-UE, spre exemplu:

- Marja Profitului Brut, calculată ca raport între profitul brut și venituri.
- Cheltuieli de vânzări, Generale și Administrative, calculate ca sumă a Cheltuielilor de marketing și distribuție și a Cheltuielilor Generale și Administrative.

- EBITDA, calculată ca profitul consolidat (pierdere consolidată) la care se adaugă (i) amortizarea consolidată, (ii) rezultatul financiar consolidat, (iii) impozitul pe profit consolidat (astfel cum aceste informații sunt prezentate în situațiile financiare consolidate);
- Marja EBITDA, calculată ca raportul dintre EBITDA și venituri;
- Perioada Medie de Încasare a Creanțelor calculată ca media Creanțelor comerciale și a altor creanțe la începutul și sfârșitul perioadei de calcul împărțită la Vânzările pentru perioada respectivă și înmulțită cu 360 de zile. Este o măsură a numărului mediu de zile necesare unei societăți pentru a încasa o vânzare efectuată.
- Perioada Medie de Plată a Datoriilor Comerciale calculată ca media Datoriilor comerciale și a altor datorii la începutul și sfârșitul perioadei de calcul împărțite la Costul Vânzărilor pentru perioada respectivă și înmulțite cu 360 de zile. Este o măsură a numărului mediu de zile necesar unei societăți pentru a plăti datoriile din activitatea operațională;
- Zilele de Rotație a Stocurilor, indicator calculat ca media porțiunii curente a Stocurilor la începutul și sfârșitul perioadei de calcul împărțită la Costul Vânzărilor pentru perioada de calcul și înmulțită cu 360 de zile. Este o măsură a numărului mediu de zile necesar unei societăți pentru a transforma stocurile (incluzând bunuri care sunt în proces de producție, dacă este cazul) în Vânzări efective;
- Capitalul Circulant Net calculat ca suma porțiunii curente a Stocurilor, Activelor biologice, Creanțelor și altor creanțe și a altor active circulante (Creanțe privind impozitul curent, Avansuri acordate și Alte active circulante) la sfârșitul perioadei de calcul minus suma Datoriilor Comerciale și a altor datorii și a datoriilor curente (Porțiunea curentă a Veniturilor amânate, Datorii privind impozitul curent, Beneficiile angajaților) la sfârșitul perioadei. Indicatorul arată dacă o societate are destule active circulante pentru a acoperi datoriile sale pe termen scurt.
- Raportul Datorii/ EBITDA calculat ca suma împrumuturilor totale și leasingurilor financiare la sfârșitul perioadei împărțită la EBITDA pentru perioadă. Este un indicator care arată capacitatea societății de a își plăti datoriile;
- Lichiditate curentă (Current ratio) calculată ca raportul dintre activele circulante la sfârșitul perioadei și datoriile curente la sfârșitul perioadei. Este un indicator care arată capacitatea societății de a plăti obligațiile pe termen scurt;
- Lichiditate imediată (Cash Ratio) calculată ca raportul dintre numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei și datoriile curente la sfârșitul perioadei. Este un indicator care arată lichiditatea societății.
- Lichiditate rapidă (Quick ratio) calculată ca rezultatul diferenței dintre activele circulante și porțiunea curentă a stocurilor și activelor biologice la sfârșitul perioadei împărțit la datoriile curente la sfârșitul perioadei. Este un indicator care arată lichiditatea pe termen scurt a societății și abilitatea acesteia de a îndeplini obligații pe termen scurt cu ajutorul celor mai lichide active.

Societatea prezintă acești indicatori nedefiniți de IFRS deoarece consideră că acești indicatori sau indicatori similari sunt utilizați pe scară largă de anumiți investitori, analiști de valori mobiliare și alte părți interesate, ca indicatori suplimentari ai performanței și lichidității. EBITDA este un indicator de referință recunoscut pe scară largă pentru măsurarea profitabilității și a fluxului de numerar în industria vinului, motiv pentru care monitorizăm îndeaproape nivelul indicatorului EBITDA cu privire la Grup, ca un indicator cheie a performanței financiare a Grupului.

Acești indicatori nedefiniți de IFRS nu sunt prezentați în conformitate cu IFRS sau IFRS-UE, iar modul în care Societatea îi utilizează poate fi diferit de modul în care aceștia sunt utilizați de alți jucători din industria

în care Grupul activează. Acești indicatori nedefiniți de IFRS au anumite limitări ca și instrument de analiză și nu trebuie luați în considerare în mod independent față de informațiile financiare raportate conform IFRS sau nu le pot înlocui pe acestea. În particular, nu trebuie să considerați acești indicatori nedefiniți de IFRS ca o alternativă la indicatorii de performanță calculați conform IFRS sau IFRS-UE sau ca o alternativă la intrările și ieșirile de numerar din activitățile operaționale sau ca un indicator al lichidității Grupului.

Informații privind piața și industria

Prospectul include date despre cota de piață, date economice și date despre industrie care au fost obținute de către Societate din publicații și sondaje din industrie, din rapoartele privind industria realizate de consultanți, din sondaje interne și din feedback-ul primit de la clienți. În special, am citat următoarele surse în acest Prospect: Banca Națională a României („BNR”), Comisia Europeană (prin Eurostat), Euromonitor, Nielsen (astfel cum este definit în secțiunea „Definiții și Glosar de Termeni”), Organizația Internațională a Viței de Vie și Vinului („OIV”), Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional („FMI”), Banca Centrală Europeană, www.tradingeconomics.com, www.pwc.com, www.finanze.mf.gov.pl, Administrația Financiară a Republicii Slovace, Codul Fiscal din Ucraina, www.monitorul.fisc.md, Wine of Moldova, Comisia Națională de Prognoză din România, Institutul Național de Statistică din România, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Numbeo (<https://www.numbeo.com/cost-of-living/>), Biroul de Studii și Politici Agricole – Ministerul Agriculturii din Chile („ODEPA”), Ministerul Agriculturii din Spania, Rural Report 2017 elaborat de Agrifrance, www.vinetur.com, www.larioja.org, <http://www.lomejordelvinoderioja.com>, www.vivastreet.cl, www.globalpetrolprices.com, www.exchangerates.org.uk, www.elobservador.com.uy, Kirin Holding, Instagram, Vivino, Decanter, www.concoursmondial.com, www.IWSC.net, www.challengeduvin.com, www.statista.com, Gallup US Consumer Survey and Xplane Market Research Agency.

Informațiile din prezentul Prospect privitoare la piața vinurilor sunt extrase în mod parțial din studii de piață independente realizate de Euromonitor International Limited, dar investitorii nu ar trebui să își întemeieze decizia de a investi sau de a nu investi pe aceste informații.

În general, sursele utilizate de Societate care provin de la terțe părți menționează faptul că informațiile pe care acestea le conțin au fost obținute din surse considerate a fi de încredere. Totuși, aceste surse terțe menționează, de asemenea, că nu garantează acuratețea și caracterul complet al respectivelor informații și că proiecțiile pe care acestea le conțin au la bază importante prezumții. Întrucât Societatea nu are acces la faptele și prezumțiile care stau la baza acestor date privind piața sau la informațiile statistice și indicatorii economici cuprinși în aceste surse provenind de la terțe părți, Societatea nu poate verifica aceste informații. Astfel, deși astfel de informații, date și statistici au fost reproduse cu acuratețe și, după cunoștințele Societății și în măsura în care aceasta poate stabili din informațiile publicate sau furnizate de sursele menționate mai sus, nu au fost omise fapte care ar face ca informațiile, datele și statisticile reproduse să fie inexacte sau să inducă în eroare, Societatea nu poate garanta acuratețea sau caracterul complet al acestora.

În plus, anumite informații din acest Prospect nu au la bază date publicate obținute de la terțe părți independente sau extrapolări ale acestora, ci, mai degrabă, se bazează pe cele mai bune estimări ale Societății care, la rândul lor, se bazează pe informațiile obținute de la organizații și asociații comerciale și de afaceri, consultanți și alte surse din industriile în care Societatea activează, informații publicate de concurenți și experiența și cunoștințele proprii ale Societății legate de condițiile și tendințele din piețele în care aceasta își desfășoară activitatea.

Societatea nu poate da nicio asigurare că oricare dintre prezumțiile pe care le-a luat în considerare, atunci când a compilat aceste date din surse provenind de la terțe părți, sunt exacte sau că reflectă în mod corect poziția Societății în industrie. Niciuna dintre estimările noastre interne nu a fost verificată de vreo sursă independentă. Nici Societatea, nici Acționarii Vanzători și nici Managerii nu dau nicio declarație sau garanție privind exactitatea sau caracterul complet al acestor informații. Nici Societate, nici Acționarii Vanzători și nici Managerii nu au verificat independent aceste informații și, deși Societatea le consideră a fi de încredere, nici Societatea, nici Acționarii Vanzători și nici Managerii nu garantează exactitatea acestora.

Societatea confirmă că toate datele provenind de la terți cuprinse în acest Prospect au fost reproduse cu exactitate și, în măsura în care Societatea cunoaște și poate estima din informațiile publicate de respectiva terță parte, nu au fost omise fapte care ar face ca informațiile reproduse să fie inexacte sau să inducă în eroare.

În situațiile în care în acest Prospect au fost folosite informații de la terțe părți, sursa acestor informații a fost identificată.

Rotunjire

Anumite informații incluse în acest Prospect au fost rotunjite; prin urmare este posibil ca: (i) cifrele pentru aceeași categorie prezentate în tabele diferite să înregistreze variații nesemnificative; (ii) cifrele prezentate ca totaluri în anumite tabele să nu reprezinte o sumă aritmetică exactă a cifrelor care le preced; (iii) procentele reflectate în tabele au fost rotunjite și, prin urmare, este posibil să nu conducă la un total de 100%; și (iv) calculele, variațiile și alte procentaje pot fi ușor diferite față de calculele lor reale (precise) din cauza rotunjirii informațiilor financiare, statistice și operaționale care stau la baza acestora.

Referiri la Societate, definiții și glosar

În acest Prospect, termenii „Societatea” și „Purcari” se referă la Purcari Wineries Public Company Limited, iar termenii „noi”, „nouă”, „al nostru” și „Grup” se referă la Purcari Wineries Public Company Limited și la filialele consolidate ale acesteia, luate în ansamblu, cu excepția cazurilor în care contextul menționează diferit. De asemenea, termenul „filialele Grupului” se referă la filialele consolidate ale Societății.

Anumiți termeni folosiți în acest document, inclusiv toți termenii cu majusculă și anumiți termeni tehnici și de altă natură, sunt definiți și explicați în secțiunea „Definiții și Glosar de Termeni” din acest Prospect.

Trimiteri la prevederi legale

Cu excepția cazului în care se menționează altfel în mod expres, o referire în prezentul Prospect la o prevedere legală este considerată o referire la respectiva prevedere, astfel cum aceasta a fost modificată și/sau republicată și astfel cum aceasta este în vigoare la data prezentului Prospect.

Încorporarea anumitor informații prin trimiteri

În acest Prospect, nicio informație nu este încorporată prin trimitere.

Cursuri de schimb

Societatea își întocmește Situațiile Financiare Consolidate în RON.

Cu excepția cazului în care se indică altfel: (i) toate referirile din acest document la „euro”, „cenți”, „EUR” sau „€” reprezintă referiri la moneda introdusă la începutului celei de a treia etape a uniunii economice și monetare europene în conformitate cu Tratatul de instituire a Comunității Europene, cu modificările ulterioare, (ii) toate referirile la „RON”, „leul românesc”, „leu” (singular) sau „lei” (plural) sunt la moneda oficială a României, (iii) toate trimiterile la „leul moldovenesc” sau „MDL” sunt la moneda oficială a Republicii Moldova și (iv) toate trimiterile la „dolarii americani”, „USD” sau „\$US” sunt la moneda oficială a Statelor Unite.

Prin prezentul document nu se face nicio declarație cu privire la faptul că o sumă exprimată într-o anumită monedă în prezentul Prospect, ar fi putut să fie convertită în oricare dintre celelalte monede prezentate în prezentul Prospect, la orice curs de schimb sau că ar fi putut fi convertită în orice fel. Există piețe limitate pentru leul românesc în afara României și pentru leul moldovenesc în afara Republicii Moldova. Disponibilitatea limitată a acestor monede poate conduce la o volatilitate a cursurilor de schimb.

Tabelul de mai jos indică cursul de schimb cel mai ridicat, cel mai scăzut și mediu, precum și cursul de schimb de la sfârșitul perioadei de referință, pentru perioadele și datele indicate, al monedei euro față de leul românesc, leul moldovenesc și dolarul american, în fiecare caz astfel cum a fost publicat de Banca Națională a României. Coloanele intitulate „Mediu” din tabelele de mai jos prezintă media cursurilor zilnice de referință pentru respectivele perioade.

Anul	Ridicat	Scăzut	Mediu	La sfârșitul perioadei
<i>(RON per USD)</i>				
2014	3,6885	3,1799	3,3487	3,6868
2015.....	4,2220	3,7742	4,0062	4,1477
2016.....	4,3504	3,8697	4,0569	4,3033
2017 (până la data de 30 septembrie 2017)	4,3408	3,8116	4,0935	3,8977

Sursa: BNR

<i>(RON per EUR)</i>				
2014.....	4,5447	4,3845	4,4440	4,4821
2015.....	4,5381	4,3965	4,4446	4,5245
2016.....	4,5411	4,4444	4,4900	4,5411
2017 (până la data de 30 septembrie 2017)	4,5991	4,4888	4,5520	4,5991

Sursa: BNR

<i>(RON per Leu moldovenesc)</i>				
2014.....	0,2559	0,2275	0,2386	0,2359
2015.....	0,2396	0,1853	0,2133	0,2107
2016.....	0,2175	0,1959	0,2036	0,2174
2017 (până la data de 30 septembrie 2017)	0,2258	0,2077	0,2173	0,2217

Sursa: BNR



REZUMAT

Rezumatele sunt întocmite pe baza cerințelor de informare cunoscute drept „Elemente”. Aceste Elemente sunt numerotate în Secțiunile A-E (A.1–E.7). Acest rezumat conține toate Elementele necesare a fi incluse într-un rezumat pentru acest tip de valori mobiliare și pentru acest tip de emitent. Deoarece nu este necesar ca anumite Elemente să fie prezentate, pot exista discontinuități în succesiunea numerotării Elementelor. Deși ar putea fi necesar ca un Element să fie inclus în rezumat datorită tipului de valori mobiliare și a tipului de emitent, este posibil să nu se poată furniza informații relevante privind acel Element. În acest caz, o scurtă descriere a Elementului este inclusă în rezumat cu mențiunea „nu este aplicabil”.

Secțiunea A— Introducere și avertismente	
A.1	<i>Avertisment.</i> Acest rezumat trebuie citit ca o introducere la Prospect; Orice decizie de a investi în Acțiunile Oferite ar trebui să se bazeze pe analizarea de către investitor a întregului Prospect; În situația în care se introduce o acțiune în fața unei instanțe judecătorești cu privire la informațiile conținute în Prospect, investitorul reclamant ar putea fi obligat, în temeiul legislației naționale a Statelor Membre, să suporte costurile aferente traducerii Prospectului înainte de inițierea procedurilor judiciare; Răspunderea civilă va fi atrasă numai pentru persoanele care au elaborat rezumatul, inclusiv orice traducere a acestuia, dar numai în cazul în care rezumatul induce în eroare atunci când este coroborat cu celelalte părți ale Prospectului sau în cazul în care nu oferă, atunci când este coroborat cu celelalte părți ale Prospectului, informații esențiale, de natură să ajute investitorii în luarea unei decizii de a investi în Acțiunile Oferite.
A.2	<i>Consimțământul emitentului sau al persoanei responsabile de întocmirea prospectului cu privire la folosirea prospectului pentru revânzarea ulterioară sau plasamentul final al valorilor mobiliare de către intermediari financiari.</i> Nu este cazul. Purcari Wineries Public Company Limited nu și-a dat și nu își dă consimțământul pentru utilizarea Prospectului în scopul unei revânzări ulterioare sau al plasamentului final al valorilor mobiliare de către intermediari financiari.
Secțiunea B— Emitent și orice garant	
B.1	<i>Denumirea legală și comercială a emitentului.</i> Denumirea legală și comercială a emitentului este Purcari Wineries Public Company Limited.
B.2	<i>Domiciliul/sediul și forma juridică a emitentului, legislația în baza căreia emitentul funcționează și țara de constituire.</i> Societatea este o societate pe acțiuni constituită și organizată potrivit legilor din Cipru, având număr de înregistrare HE 201949. Sediul social al Societății este la adresa strada Lampousas nr.1, cod poștal 1095, Nicosia, Cipru. Societatea funcționează potrivit dreptului cipriot, Memorandum-ului de Asociere și Actului Constitutiv.
B.3	<i>O descriere a naturii operațiunilor curente ale emitentului și a activităților sale principale, precum și a factorilor semnificativi privitori la acestea, menționând principalele categorii de produse vândute și/sau servicii prestate și identificarea principalelor piețe pe care emitentul concurează.</i> Societatea este o companie de tip holding a Grupului (Vinăria Purcari, Crama Ceptura, Vinăria Bostavan și Vinăria Bardar) care produce și vinde vin sub brandurile corespunzătoare, respectiv Purcari, Crama Ceptura și

	Bostavan și brandy sub brandul Bardar. Grupul este un jucător important pe segmentele de vinuri și brandy din regiunea ECE. Grupul are o gamă de branduri de vin care acoperă toate segmentele de preț în segmentele vinurilor liniștite și spumante și un brand în segmentul popular premium brandy. Cele mai mari piețe ale Societății sunt România, Republica Moldova și Polonia, care au reprezentat împreună o cotă de 64% din veniturile totale în 2016 și de 73% în primele nouă luni ale anului 2017. Grupul operează în segmentele de vin și brandy, reprezentând o cotă de 86%, respectiv de 14% din venituri în 2016 și în primele nouă luni ale anului 2017. Grupul operează patru platforme de producție în România și Republica Moldova, dintre care trei sunt dedicate producției de vinuri folosind struguri din viile proprii și de la furnizori terți și una dedicată producției de brandy.
B.4a	<i>O descriere a celor mai importante și recente tendințe care afectează emitentul și industriile în care acesta își desfășoară activitatea.</i> Vânzările Grupului depind de preferințele consumatorilor, care, la rândul lor, sunt afectate de contextul macroeconomic de pe piețele Grupului. Consumul de vin pe piețele principale ale Grupului a crescut în detrimentul segmentului de bere și al segmentului băuturilor spirtoase, volumul total al vânzărilor de vin crescând, conform Euromonitor, într-un ritm mai ridicat comparativ cu berea și băuturile spirtoase pe toate piețele importante ale Grupului, cu excepția Slovaciei și a României. În România, volumul vânzărilor de vin a crescut cu 7,4% CAGR în 2014-2016, nivel comparabil cu creșterea volumului vânzărilor de băuturi spirtoase, dar într-un ritm mai ridicat decât volumul vânzărilor de bere. Potrivit Euromonitor, tranziția în preferințele consumatorilor către vin este așteptată să continue în perioada 2016-2020, iar creșterea previzionată a vânzărilor de vin ar trebui să o depășească pe cea a vânzărilor de bere și băuturi spirtoase, inclusiv pe piețele pentru care berea și băuturile spirtoase sunt, în mod tradițional, produse puternice, precum Republica Cehă, România sau Polonia. Grupul beneficiază, totodată de reechilibrarea cererii cu oferta, în timp ce producția scade global, ceea ce a determinat creșterea prețurilor. În ceea ce privește contextul macroeconomic, piețele importante ale Grupului din Europa Centrală și de Est prezintă un mediu macroeconomic favorabil pentru dezvoltarea Grupului, susținut de o creștere puternică a PIB față de media UE28 și de o perspectivă macroeconomică pozitivă. Cererea pentru produsele Societății este susținută de creșterea consumului privat pe aceste piețe, care este determinată, în mare măsură, de creșterea salariilor la nivel global și de rata șomajului relativ scăzută, cu valori între 5% și 9%.
B.5	<i>Dacă emitentul este membru al unui grup, o descriere a grupului și poziția emitentului în cadrul grupului.</i> Societatea este societatea de tip holding pentru Grup, care cuprinde trei filiale în segmentul de vinuri, respectiv Vinăria Purcari, Crama Ceptura și Vinăria Bostavan și o filială în segmentul de brandy, respectiv Vinăria Bardar. Vinăria Bardar este deținută prin intermediul altor două filiale, Vinorum Holdings și West Circle. Societatea deține de asemenea participații minoritare sub forma acțiunilor deținute de Vinăria Purcari în Glass Container Company, producătorul principal de sticle din Republica Moldova, și al acțiunilor deținute de Crama Ceptura în Ecosmart Union, o societate responsabilă pentru procesul de reciclare a deșeurilor. Acționarii Societății sunt: • Lorimer Ventures Limited; • International Finance Corporation, membră a Grupului Băncii Mondiale; • Amboselt Universal Inc.; • Inter Jura Cy (Directors) Limited; • Inter Jura Cy (Management) Limited; • Inter Jura Cy (Nominees) Limited; • Inter Jura Cy (Holdings) Limited. În cele din urmă, Lorimer Ventures Limited este deținută de Emerging Europe Growth Fund II, L.P, o societate civilă constituită în Delaware, SUA, administrată de Horizon Capital Associates II, LLC (HCA II), iar Amboselt Universal Inc. este deținută de dl. Victor Bostan (83,5%), dl. Sergey Glukhov (15%) și de dl. Marcel Grăjdieru (1,5%).

B.6 În măsura în care sunt cunoscute, numele oricărei persoane care, direct sau indirect, are participații în capitalul social al emitentului sau drepturi de vot care trebuie notificate conform legii naționale a emitentului, împreună cu valoarea participației fiecărei persoane. Dacă acționarii majoritari al emitentului au drepturi de vot diferite, dacă este cazul. În măsura în care sunt cunoscute de emitent, indicați dacă emitentul este deținut sau controlat, direct sau indirect, și de către cine și descrieți natura respectivului control.

La data Prospectului nu există drepturi de vot în Societate care trebuie notificate conform legilor din Cipru. Structura acționariatului Societății la data Prospectului este următoarea:

Acționar	Număr de acțiuni	Procent din drepturile de vot
Lorimer	12.710.313	63,551565 %
IFC	1.283.511	6,417555 %
Amboselt	6.006.172	30,03086 %
Inter Jura Cy (Directors) Limited	1	0,000005 %
Inter Jura Cy (Management) Limited	1	0,000005 %
Inter Jura Cy (Nominees) Limited	1	0,000005 %
Inter Jura Cy (Holdings) Limited	1	0,000005 %
Total	20.000.000	100%

Având în vedere prevederile Contractului de Investiții încheiat între Acționarii Vanzători, care va înceta la Data Listării, precum și structura menționată mai sus, se poate considera că Lorimer controlează Societatea. În ciuda participației semnificative a Lorimer în capitalul social al Societății, există prevederi în legislația din Cipru care oferă acționarilor Societății protecție, în anumite circumstanțe, împotriva exercitării de către acționarul majoritar a drepturilor sale într-un mod opresiv. Acționarii Societății au drepturi de vot egale.

Potrivit prevederilor din Legea privind Transparența, acționarii și orice alte persoane care controlează acțiuni cu drept de vot într-o societate pe acțiuni cipriotă admisă la tranzacționare pe o piață reglementată din UE sunt supuși unor cerințe de notificare ori de câte ori deținerea lor (astfel cum este definită mai jos în secțiunea „Descrierea Capitalului Social și a Structurii Corporative”) privitoare la drepturile de vot din societate atinge, depășește sau scade sub pragurile de 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 50% sau 75% din totalul drepturilor de vot din societate, ca rezultat al unei achiziții sau al unui act de dispoziție privitoare la acțiunile în societate (sau la controlul asupra acestor acțiuni) sau ca rezultat al unor evenimente care au avut drept efect schimbarea structurii drepturilor de vot în societate.

B.7 Principalele informații financiare istorice selectate privitoare la emitent, prezentate pentru fiecare an financiar al perioadei acoperite de informațiile financiare istorice, și orice perioadă financiară provizorie subsecventă, însoțită de date comparative din aceeași perioadă din anul financiar anterior cu excepția faptului că pentru informațiile din bilanțul contabil comparativ cerința este îndeplinită prin prezentarea informațiilor din bilanțul contabil de sfârșit de an. Acestea ar trebui însoțite de o descriere a schimbării semnificative a situației financiare a emitentului și a rezultatelor operaționale în timpul perioadei acoperite de principalele informații financiare istorice sau ulterior acestei perioade.

Informațiile financiare prezentate mai jos pentru anii 2014, 2015 și 2016 au fost extrase din situațiile financiare consolidate nestatutare auditate ale Grupului la data de și pentru exercitiile financiare încheiate la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016, iar cele pentru perioada de nouă luni încheiată la 30 septembrie 2017 au fost extrase din informațiile financiare consolidate interimare simplificate neauditate ale Grupului la data de și pentru perioada de nouă luni încheiată la 30 septembrie 2017.

Situația consolidată a profitului sau pierderii și a altor elemente ale rezultatului global

Următorul tabel prezintă situația consolidată a profitului sau pierderii și a altor elemente ale rezultatului global a Grupului pentru anii încheiați la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016, și pentru perioada de nouă luni încheiată la 30 septembrie 2017:

	Perioada de 9 luni încheiată la 30 septembrie 2017 în RON (neauditată)	2016 în RON	2015 în RON	2014 în RON
Venituri	94.585.800	106.760.242	71.249.539	59.644.226
Costul vânzării	(50.644.207)	(53.471.103)	(42.460.466)	(39.499.790)
Profit brut	43.941.593	53.289.139	28.789.073	20.144.436
Alte venituri din exploatare	170.504	1.223.583	680.766	810.431
Cheltuieli de marketing si de distribuție	(5.026.686)	(9.562.730)	(7.401.627)	(5.152.486)
Cheltuieli generale si administrative	(10.412.002)	(11.801.203)	(9.450.373)	(9.925.301)
Alte cheltuieli de exploatare	(2.261.260)	(1.449.118)	(1.006.984)	(3.647.924)
Profit brut	26.412.149	31.699.671	11.610.855	2.229.156
Venituri financiare	1.324.174	158.309	156.222	130.619
Cheltuieli financiare	(2.305.534)	(4.884.140)	(11.566.028)	(10.332.842)
Rezultatul financiar net	(981.360)	(4.725.831)	(11.409.806)	(10.202.223)
Cota parte din profitul investițiilor contabilizate prin metoda punerii în echivalență, după impozitare	819.690			
Profit / (pierdere) înainte de impozitare	26.250.479	26.973.840	201.049	(7.973.067)
Impozit pe profit	(4.171.552)	(3.861.453)	(34.840)	91.002
Profitul / (pierdere) perioadel	22.078.927	23.112.387	166.209	(7.882.065)
Profit / (pierdere) atribuibil:				
A acionarilor Societații	19.238.230	19.741.620	(578.250)	(8.234.304)
Intereselor fără control	2.840.697	3.370.767	744.459	352.239
Profitul / (pierdere) perioadel	22.078.927	23.112.387	166.209	(7.882.065)
Alte elemente ale rezultatului global				
Elemente care sunt sau pot fi reclasificate la profit sau pierdere				
Diferente din conversia valutara	2.647.986	1.966.015	(2.286.939)	760.179
Alte elemente ale rezultatului global	2.647.986	1.966.015	(2.286.939)	760.179
Total rezultat global	24.726.913	25.078.402	(2.120.730)	(7.121.886)
Total rezultat global atribuibil:				

A acionarilor Societații	21.263.311	21.377.845	(2.171.123)	(7.134.985)
Intereselor fără control	3.463.602	3.700.557	50.393	13.099
Total rezultat global	24.726.913	25.078.402	(2.120.730)	(7.121.886)
Rezultat pe acțiune				
Rezultat pe acțiune de bază și diluat	4,05	4,15	(0,12)	(1,73)

Situația consolidată a poziției financiare				
Următorul tabel prezintă situația consolidată a poziției financiare a Grupului la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016, și 30 septembrie 2017.				
	30 septembrie 2017 în RON (neauditat)	31 decembrie 2016 în RON	31 decembrie 2015 în RON	31 decembrie 2014 în RON
Active				
Imobilizări corporale	70.995.200	64.931.515	65.640.644	74.594.686
Imobilizări necorporale	1.046.075	1.058.552	968.119	977.573
Împrumuturi acordate	2.531.906	2.840.953	2.508.102	2.192.651
Investiții contabilizate prin metoda punerii în echivalență	7.467.727	-	-	-
Stocuri	11.444.470	7.756.212	11.704.718	20.208.545
Alte active imobilizate	19.579	9.441	24.006	-
Total active imobilizate	93.504.957	76.596.673	80.845.589	97.973.455
Stocuri	52.893.573	42.977.342	34.841.984	24.317.930
Active biologice	7.073.125	-	-	-
Creanțe comerciale și alte creanțe	36.446.738	30.416.981	23.262.727	18.356.780
Numerar și echivalente de numerar	6.354.511	13.267.974	1.466.304	574.203
Creanțe privind impozitul curent	66.470	380.377	1.907	26.917
Avansuri acordate	3.392.139	3.239.507	390.845	472.708
Alte active circulante	63.693	77.373	63.397	29.879
Total active circulante	106.290.249	90.359.554	60.027.164	43.778.417
Total active	199.795.206	166.956.227	140.872.753	141.751.872
Capitaluri proprii				
Capital social	34.838	34.838	34.838	34.838
Prime de emisiune	123.685.006	123.685.006	123.685.006	123.685.006
Contribuții ale acționarilor	8.916.387	8.916.387	8.916.387	6.660.057
Rezerva din conversie valutară	2.709.995	909.278	(726.947)	865.926
Pierderi acumulate	(46.741.753)	(67.154.895)	(86.896.515)	(86.318.265)
Capitalul propriu atribuibile acționarilor Societații	88.604.473	66.390.614	45.012.769	44.927.562
Interese fără control	10.587.512	10.395.478	6.682.077	6.631.684
Total capitaluri proprii	99.191.985	76.786.092	51.694.846	51.559.246
Datorii				
Împrumuturi și leasing financiar	12.582.747	11.098.108	3.748.264	464.124
Venituri amânate	586.413	47.861	41.054	404.910
Datorii privind impozitul amânat	4.948.366	5.066.408	5.328.688	5.921.751
Total datorii pe termen lung	18.117.526	16.212.377	9.118.006	6.790.785
Împrumuturi și leasing financiar	45.448.961	47.534.071	55.559.230	58.124.023
Venituri amânate	61.962	76.156	365.603	330.437

Datorii privind impozitul curent	2.825.087	3.033.139	1.353.675	895.313
Beneficiile angajaților	1.834.554	1.200.080	943.290	935.657
Datorii comerciale și alte datorii	27.216.507	18.667.278	20.480.416	22.322.160
Provizioane	5.098.624	3.447.034	1.357.687	794.251
Total datorii curente	82.485.695	73.957.758	80.059.901	83.401.841
Total datorii	100.603.221	90.170.135	89.177.907	90.192.626
Total capitaluri proprii și datorii	199.795.206	166.956.227	140.872.753	141.751.872

Situația consolidată a fluxurilor de numerar

Următorul tabel prezintă fluxurile de numerar consolidate ale Grupului pentru anii încheiați la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016, și pentru perioada de nouă luni încheiată la 30 septembrie 2017.

	Perioada de 9 luni încheiată la 30 septembrie 2017 în RON (neauditată)	2016 în RON	2015 în RON	2014 în RON
Fluxuri de numerar din activitatea de exploatare				
Profitul/(pierderea) exercițiului financiar	22.078.927	23.112.387	166.209	(7.882.065)
<i>Ajustări pentru:</i>				
Amortizarea imobilizărilor corporale și necorporale	4.104.544	5.383.473	6.043.676	6.988.330
Pierdere/ (câștig) din cedarea de imobilizări corporale și necorporale	(18.905)	(166.671)	(249.695)	(164.546)
Ajustări pentru deprecierea imobilizărilor corporale, net	(168.966)	(116.126)	(60.847)	(58.584)
Ajustări de valoare aferente stocurilor	234.540	164.951	354.388	(181.996)
Ajustări pentru deprecierea împrumuturilor acordate, net	(26.281)	(73.739)	(924.960)	(432.884)
Ajustări pentru deprecierea creanțelor comerciale, net	578.554	440.013	777.162	1.867.444
Ajustări pentru deprecierea altor creanțe, net	-	(82.637)	(162.051)	(47.796)
Reluarea veniturilor amânate	(40.256)	(405.810)	(364.699)	(360.739)
Câștiguri din casarea datoriilor comerciale și altor datorii	-	(263.056)	(174.020)	(191.182)
Cota-parte din profitul investițiilor contabilizate prin metoda punerii în echivalență, după impozitare	(819.690)	-	-	-
Ajustarea la valoarea justă a activelor biologice	(367.746)	(942.530)	283.091	1.063.268
Modificări în provizioane	2.078.121	1.922.786	448.254	721.522

Impozit pe profit –cheltuiala / (venit)	4.171.552	3.861.453	34.840	(91.002)
Rezultatul financiar net	981.360	4.725.831	11.409.806	10.202.223
	32.785.754	37.560.325	17.581.154	11.431.993
<i>Modificari în:</i>				
Stocuri	(14.525.735)	(2.477.269)	(6.554.363)	(3.360.966)
Active biologice	(6.984.652)	-	-	-
Creanțe comerciale și alte creanțe	(6.945.974)	(5.454.777)	(4.269.972)	(826.522)
Avansuri acordate	330.391	(2.755.864)	34.040	507.869
Alte active	3.729	1.745	(60.510)	36.302
Beneficii ale angajaților	(48.251)	226.511	104.713	202.024
Datorii comerciale și alte datorii	8.966.967	(2.599.650)	(762.505)	(1.808.511)
Venituri amânate	553.287	122.242	42.577	-
Numerar generat din activitatea de exploatare	14.135.516	24.623.263	6.115.134	6.182.189
Impozit pe profit plătit	(3.464.936)	(2.995.345)	-	-
Dobânzi plătite	(1.881.013)	(4.054.678)	(4.774.734)	(4.836.265)
Numerar net din activitatea de exploatare	8.789.567	17.573.240	1.340.400	1.345.924
Fluxuri de numerar din activitatea de investiții				
Plăți pentru achiziții de imobilizari necorporale	(40.391)	(137.660)	(118.945)	(42.481)
Plăți pentru achiziții de imobilizari corporale	(8.410.793)	(3.981.187)	(4.641.437)	(2.017.166)
Împrumuturi acordate	-	(450.259)	(240.562)	-
Încasări din împrumuturi acordate	-	450.259	-	413.532
Plăți pentru achiziții de interese in asociați	(6.514.685)	-	-	-
Încasări din vânzarea de imobilizari corporale	112.285	792.132	585.381	510.321
Numerar net utilizat în activitatea de investiții	(14.853.584)	(3.326.715)	(4.415.563)	(1.135.794)
Fluxuri de numerar din activitatea de finanțare				
Plăți pentru achiziții de interese fără control	(102.453)	-	-	-
Trageri din împrumuturi	23.207.953	19.607.450	22.421.297	17.813.236
Rambursări de împrumuturi și plăți de leasing financiar	(23.847.863)	(22.438.697)	(18.310.131)	(18.007.811)
Încasări din emisiunea de acțiuni in filiale	-	12.844	-	-
Dividende plătite intereselor fără control	(4.053)	-	-	-
Numerar net generat din/ (utilizat) în activitatea de investiții	(746.416)	(2.818.403)	4.111.166	(194.575)

	Creșterea/ (descreșterea) netă a numerarului și a echivalentelor de numerar (6.810.433) 11.428.122 1.036.003 15.555 Numerar și echivalente de numerar la 1 ianuarie 13.267.974 1.466.304 574.203 840.524 Efectul variației cursului de schimb valutar asupra numerarului (103.030) 373.548 (143.902) (281.876) Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei 6.354.511 13.267.974 1.466.304 574.203
B.8	<i>Principalele informații financiare proforma selectate, identificate ca atare.</i> <i>Principalele informații financiare proforma selectate trebuie să indice clar faptul că dată fiind natura acestora, informațiile financiare proforma se referă la o situație ipotetică și, prin urmare, nu reprezintă poziția financiară sau rezultatele reale ale societății.</i> Nu este cazul.
B.9	<i>Dacă este realizată o previziune sau estimare a profitului, indicați o cifră.</i> Nu este cazul. Prospectul nu include previziuni sau estimări ale profitului realizate de către Societate.
B.10	<i>O descriere a naturii oricăror calificări în raportul de audit cu privire la informațiile financiare istorice.</i> Nu este cazul. Raportul de audit nu cuprinde calificări.
B.11	<i>În cazul în care capitalul circulant al emitentului nu este suficient pentru cerințele prezente ale emitentului, ar trebui inclusă o explicație.</i> Nu este cazul. Conducerea Societății consideră că Grupul are suficient capital circulant pentru nevoile sale actuale, adică pentru cel puțin 12 luni de la data publicării prezentului Prospect.
Secțiunea C—Valori mobiliare	
C.1	<i>O descriere a tipului și clasei valorilor mobiliare oferite și/sau admise la tranzacționare, inclusiv orice număr de identificare a valorilor mobiliare.</i> Oferta constă în oferirea de către Acționarii Vanzători a unui număr de până la 9.800.000 Acțiuni existente, după cum urmează: (i) până la 8.171.080 Acțiuni existente oferite de către Lorimer; (ii) până la 1.000.000 Acțiuni existente oferite de către Amboselt și (iii) până la 628.920 Acțiuni existente oferite de către IFC. În cazul în care Oferta se va încheia cu succes, se va aplica pentru admiterea Acțiunilor la tranzacționare pe piața reglementată la vedere administrată de BVB. Numerele de identificare a Acțiunilor sunt: ISIN: CY0107600716; CFI: ESVUFR; LEI: 2138004WTEJACWP9GT35; Simbol de piață BVB: WINE
C.2	<i>Moneda în care sunt emise valorile mobiliare.</i> Acțiunile Oferite sunt denominate în euro și vor fi tranzacționate pe BVB în RON.
C.3	<i>Numărul acțiunilor emise și plătite integral și numărul acțiunilor emise, dar care nu sunt plătite integral. Valoarea nominală per acțiune sau mențiunea că acțiunile nu au valoare nominală.</i>

	La data Prospectului, capitalul social autorizat al Societății cuprinde 20.000.000 acțiuni, fiecare având o valoare nominală de 0,01 Euro, iar capitalul social emis cuprinde 20.000.000 acțiuni, fiecare acțiune fiind plătită integral și având o valoare nominală de 0,01 Euro.
C.4	<i>O descriere a drepturilor aferente valorilor mobiliare.</i> Fiecare Acțiune Oferită este o acțiune ordinară cu o valoare nominală de 0,01 euro și acordă deținătorilor săi drepturi similare. Toți acționarii care dețin același tip de Acțiuni vor fi tratați în mod egal, principalele lor drepturi fiind următoarele: (i) dreptul de preferință al acționarilor de a subscrie în cadrul oricărei emisiuni de acțiuni noi (cu excepția acțiunilor emise pentru aport în natură), proporțional cu numărul de acțiuni deținute, cu excepția cazurilor în care un asemenea drept de preferință este restricționat de AGA în conformitate cu legea; (ii) dreptul de a vota și de a participa la adunările generale ale acționarilor; (iii) dreptul de a primi dividende; (iv) dreptul de a adăuga puncte noi pe ordinea de zi a adunării generale a acționarilor; (v) dreptul de a solicita convocarea AGA, în cazul acționarilor care dețin, fiecare sau cumulativ cu alți acționari, cel puțin 5% din capitalul social care oferă drepturi de vot; (vi) alte drepturi prevăzute de Actul Constitutiv și de alte legi și reglementări în vigoare.
C.5	<i>O descriere a oricăror restricții privind libertatea de transfer a valorilor mobiliare.</i> Începând cu Data Listării, Acțiunile vor fi liber transferabile, cu respectarea regulilor pieței reglementate la vedere administrată de BVB și a regulilor de compensare și decontare ale Depozitarului Central din România.
C.6	<i>O mențiune dacă valorile mobiliare oferite fac sau vor face obiectul unei cereri de admitere la tranzacționare pe o piață reglementată și identificarea tuturor piețelor reglementate pe care valorile mobiliare sunt sau vor fi tranzacționate.</i> Ulterior Închiderii cu Succes a Ofertei și decontării tranzacțiilor aferente Ofertei, se intenționează ca acțiunile emise de Societate să fie admise la tranzacționare pe piața reglementată la vedere administrată de BVB.
C.7	<i>O descriere a politicii privind dividendele.</i> Având în vedere faptul că Societatea este o companie de tip holding, capacitatea acesteia de a plăti dividende depinde de capacitatea filialelor sale de a plăti dividende către Societate, în conformitate cu prevederile legale și restricții contractuale relevante. Plata dividendelor de către respectivele filiale depinde de caracterul suficient al câștigurilor, fluxului de numerar și al rezervelor distribuibile ale acestora. Dividendele sunt limitate la valoarea cuantumului profiturilor obținute de Societate de la finalul anului financiar precedent ale cărui situații financiare au fost finalizate, plus profiturile reportate din ultimul exercițiu financiar și sumele din rezervele disponibile în acest scop, din care se scad însă pierderile suferite în anii financiari anteriori, precum și sumele destinate pentru constituirea rezervelor în conformitate cu cerințele din Legea Societăților sau Actul Constitutiv. Potrivit politicii privind dividendele adoptată de Societate, în absența unor condiții de piață excepționale sau a unor nevoi de finanțare, pentru anii următori, Consiliul de Administrație intenționează să recomande adunării generale a acționarilor ca Societatea să distribuie 50% din profitul său distribuibil în fiecare an, sub rezerva oricăror restricții legale aplicabile. La data de 31 decembrie 2016, potrivit situațiilor financiare statutare individuale ale Societății, Societatea are pierderi acumulate de 14.377.333 USD și până la data la care aceste pierderi și orice alte pierderi suferite de Societate ulterior acestei date vor fi acoperite, Societatea nu va putea să plătească dividende. Societatea are în vedere un proces de acoperire a acestor pierderi cu rezerve de capital, inclusiv printr-o scădere, în viitorul apropiat, a primelor de emisiune, ulterior obținerii aprobării instanței.



Secțiunea D—Riscuri

D.1

Informații cheie privind principalele riscuri specifice emitentului sau industriei sale.

Factori de risc referitori la Emitent, activitatea Grupului și industria în care acesta activează

- Grupul activează într-o industrie extrem de competitivă și presiunile concurenței ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor sale;
- Cererea pentru produsele din vin ar putea fi afectată de modificări ale preferințelor consumatorilor;
- Dacă gradul de acceptare socială a produselor Grupului scade, veniturile sale ar putea scădea și activitatea acestuia ar putea fi afectată negativ în mod semnificativ;
- Schimbări în obiceiurile de cumpărare ale consumatorilor finali ar putea avea un impact negativ asupra vânzărilor Grupului;
- Activitatea și unitățile de producție ale Grupului sunt semnificativ reglementate la nivel guvernamental, iar nerespectarea acestor reglementări sau orice modificări aduse acestor reglementări ar putea avea ca rezultat costuri majorate și întreruperi în furnizarea de produse
- Rezultatele Grupului depind de situația macroeconomică din țările în care Grupul își desfășoară activitatea;
- Incapacitatea de a proteja brandurile și mărcile înregistrate ale Grupului și de a asigura continuitatea dreptului de proprietate asupra acestora ar putea afecta în mod semnificativ activitatea Grupului;
- Ne bazăm pe anumite produse și servicii furnizate de terți. Lanțul de furnizare poate fi întrerupt în mod semnificativ, în timp ce majorările prețurilor furnizorilor sau ale altor costuri operaționale ar putea reduce marja noastră de profit operațional;
- Este posibil să nu fim capabili să atragem sau să păstrăm suficient personal calificat, inclusiv din cauza costurilor ridicate cu forța de muncă;
- Depindem de personalul din conducere și de personalul cheie;
- Grupul este supus riscului privitor la desfășurarea activității la nivel internațional și costului asociat acestui aspect;
- În absența unor acorduri de acoperire a riscului de tip „hedging” în vigoare, Grupul este expus riscului de fluctuație a cursului de schimb valutar între mai multe monede;
- Este posibil ca Grupul să nu poată obține finanțare suplimentară sau să genereze fluxuri de numerar suficiente astfel încât să facă investiții suplimentare sau să finanțeze potențiale achiziții;
- Este posibil să nu reușim să achiziționăm alte societăți, să integrăm în mod efectiv societăți deja achiziționate sau să implementăm cu succes sisteme operaționale, financiare și de management corespunzătoare și controale pentru a atinge beneficiile estimate a rezulta din aceste achiziții;
- Grupul poate fi expus unor riscuri care nu sunt acoperite de polițele de asigurare;
- O grevă sau o altă întrerupere a activității ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității noastre;
- Există membri noi în Consiliul de Administrație, care nu s-au familiarizat încă cu activitatea noastră și în general echipa noastră de conducere și membrii Consiliului de Administrație au experiență limitată în administrarea și conducerea unei societăți listate;
- O serie de produse cheie comercializate într-un număr limitat de piețe geografice contribuie la o parte semnificativă din veniturile Grupului și orice reducere a veniturilor generate din vânzarea acestor produse ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operaționale și perspectivelor Grupului;
- Produsele noi și noile versiuni ale produselor existente reprezintă o parte importantă din strategia de dezvoltare a Grupului, iar succesul noilor produse și al noilor versiuni ale produselor existente este, în mod firesc, incert;
- Întreruperi în ciclul de producție sau livrare a produselor noastre (inclusiv riscul de a avea stocul epuizat) ar putea afecta capacitatea noastră de a atrage noi clienți și de a păstra clienții existenți;
- Grupul este afectat de riscul de insolvență a clienților săi;
- O parte semnificativă a veniturilor Grupului derivă dintr-un număr redus de clienți-cheie și este posibil ca Grupul să nu reușească să mențină aceste relații comerciale;
- Activitatea Grupului ar putea fi afectată de concurența creată de băuturile alcoolice vândute ilegal ori



fără licență și de consumul de vin de casă;

- Există posibilitatea ca Grupul să nu reușească să se dezvolte sau să gestioneze eficient dezvoltarea sa;
- Fenomenele meteorologice adverse ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității Grupului;
- Producția de vin a Grupului ar putea fi afectată în mod negativ de agenți patogeni;
- Incapacitatea de a opera în mod corespunzător echipamentele de vinificație ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor Grupului;
- Producția de vin a Grupului ar putea fi afectată în mod semnificativ dacă Grupul nu va reuși să asigure achiziția de struguri de la terți cultivatori;
- Incapacitatea de a menține calitatea produselor Grupului ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității Grupului și o calitate fluctuantă ar putea afecta integritatea brandurilor Grupului sau fidelitatea consumatorului față de acestea și ar putea influența negativ vânzările pentru asemenea branduri;
- Daune produse la orice unitate a noastră ar putea determina o întrerupere a producției;
- Majorările de taxe, în special majorări ale accizelor, ar putea afecta negativ cererea pentru produsele Grupului;
- Schimbările din sistemul fiscal din țările în care Grupul operează sau aplicarea actelor normative existente în mod arbitrar sau neprevăzut ar putea afecta negativ în mod semnificativ situația financiară și rezultatele operaționale ale Grupului;
- Grupul se confruntă cu riscuri comerciale izvorâte din deciziile de politică monetară ale băncilor centrale. Orice creștere a ratei dobânzilor ar putea avea efecte negative semnificative asupra Grupului;
- Este posibil să fim expuși unor pretenții sau dispute în cursul obșnuit al activității;
- Grupului îi este aplicabilă legislația privind protecția datelor cu caracter personal din diferite jurisdicții, iar nerespectarea acestor norme poate expune Grupul la acțiuni în răspundere împotriva sa ;
- Unele contracte de arendă referitoare la terenuri din Republica Moldova ar putea fi afectate de vicii precum lipsa opozabilității față de terți;
- Neconformarea cu legile concurenței ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității noastre;
- Grupul poate întâmpina dificultăți în respectarea legislației privind protecția mediului și apărarea împotriva incendiilor;
- Dreptul de folosință asupra podgoriilor din România derivă din contracte încheiate cu o societate care se află în procedură de insolvență;
- Cheltuielile suportate de Emitent cu dobânzile ar putea să nu aibă caracter deductibil;
- Facilitățile de finanțare externe ale Grupului conțin anumite interdicții și obligații de a nu face și pot fi declarate scadente anticipat în cazul încălcării acestor interdicții și obligații;
- Societatea va avea obligații legale suplimentare și va înregistra costuri suplimentare ca urmare a admiterii la tranzacționare a Acțiunilor;
- Hotărâri nefavorabile ale autorităților fiscale ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra rezultatelor operaționale și asupra fluxului de numerar;
- Emitentul poate fi considerat ca având rezidența fiscală în afara Ciprului;
- Emitentul poate face obiectul impozitului pentru apărare în Cipru;
- Anumite hotărâri adoptate în trecut de Consiliul de Administrație al Emitentului se pot dovedi a nu fi valabile întrucât Consiliul de Administrație nu a fost format din numărul necesar de membri;

Riscuri specifice de țară și riscuri de regiune

- Investiții în piețe în curs de dezvoltare, inclusiv România și Republica Moldova, precum și expunerea către piețe de export cheie precum Polonia, Republica Cehă, Slovacia, Ucraina sau China, implică anumite riscuri macro-economice, care ar putea fi mai semnificative decât riscurile asociate unor piețe mai dezvoltate;
- Recentele tulburări politice din România riscă slăbirea încrederii pieței;
- Crizle politice și contextul geopolitic ar putea submina perspectivele economiei Republicii Moldova;
- Sistemul juridic român și legislația română continuă să se dezvolte, ceea ce ar putea crea un mediu incert pentru realizarea de investiții și pentru derularea activităților comerciale;

	• Deteriorarea politicilor fiscale amenință dezvoltarea României; • Infrastructura deficitară și de slabă calitate din România și din Republica Moldova limitează investițiile; • Corupția ar putea afecta mediul de afaceri din România; • Incapacitatea Republicii Moldova de a combate corupția ar putea avea un impact negativ asupra activității noastre; • Ineficiența administrativă și judiciară din Republica Moldova poate avea un impact asupra activității Grupului; • Legislația din Republica Moldova se află în plină reformă, ceea ce ar putea crea un mediu incert pentru realizarea de investiții și pentru derularea activităților comerciale; • UE poate impune sancțiuni dacă România nu își îndeplinește obligațiile post-aderare; • Conflictele sociale, politice și militare actuale și viitoare din regiunea în care desfășurăm operațiuni ar putea avea consecințe de natură să afecteze negativ în mod semnificativ activitatea noastră; • Referendumul din UK prin care s-a votat părăsirea de către Marea Britanie a Uniunii Europene ar putea crea incertitudine și riscuri politice și economice care pot afecta negativ piețele în care ne desfășurăm operațiunile și activitatea; • Posibila destrămare a Uniunii Europene ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor Grupului; • Activele Grupului ar putea fi supuse exproprierii și confiscării
D.3	Informații cheie privind principalele riscuri principale specifice valorilor mobiliare. Riscuri privitoare Acțiuni • Emitentul este constituit și înființat conform legilor din Cipru și drepturile acționarilor pot fi limitate conform legilor din Cipru; • Restricții privitoare la exercitarea drepturilor de preempțiune în legătură cu viitoarele emisiuni de acțiuni în Emitent; • Este posibil ca Oferta să nu aibă drept efect dezvoltarea unei piețe active sau lichide pentru Acțiuni și ca investitorii să nu reușească să își revândă Acțiunile la Prețul Final de Ofertă sau la un preț mai mare; • Este posibil ca Acțiunile să nu fie admise la tranzacționare pe Bursa de Valori București; • Acționarii actuali ai Societății vor continua să aibă o influență semnificativă asupra Societății după Ofertă, iar interesele acestora pot să nu fie aliniate cu cele ale celorlalți acționari ai Societății; • Tranzacționarea pe Bursa de Valori București poate fi suspendată; • Este posibil ca Acțiunile să fie de-listate de la BVB; • Societatea este o societate de tip holding cu operațiuni limitate și depinde de operațiunile filialelor sale pentru fondurile necesare pentru a își îndeplini obligațiile financiare și pentru a plăti dividende; • Este posibil ca acționarii străini să fie supuși riscului de curs valutar; • Acțiunile pot avea un preț volatil; • Prețul de comercializare prevalent al Acțiunilor ar putea fi afectat negativ de vânzările viitoare sau posibilitatea reală sau anticipată a vânzării unui număr semnificativ de Acțiuni pe piața publică; • Ordinele investitorilor care participă la Ofertă pot fi reduse și este posibil ca unii investitori să nu poată cumpăra Acțiuni Oferte; • Nu există nicio contraparte centrală pentru piața la vedere din România; • Este posibil ca titularii de Acțiuni din anumite jurisdicții (inclusiv Statele Unite ale Americii) să nu își poată exercita drepturile de preempțiune și prin urmare este posibil ca participațiile acestora să fie diluate.
Secțiunea E—Oferta	
E.1	<i>Totalul câștigurilor nete și o estimare a cheltuielilor totale ale emisiunii/ofertei, inclusiv cheltuielile estimate percepute de emitent sau ofertant de la investitor.</i> Societatea nu va încasa fonduri din Ofertă. Totalul veniturilor nete estimate a fi obținute de Acționarii Vanzători din vânzarea Acțiunilor Oferte în cadrul Ofertei, după deducerea tuturor comisioanelor și cheltuielilor aferente Ofertei, va fi de aproximativ

	<u>265900000</u> RON (presupunând că toate Acțiunile Oferite vor fi vândute la Prețul Maxim de Ofertă din cadrul Intervalului de Preț de Ofertă și că nu vor fi utilizate fonduri pentru activitățile de stabilizare). Valoarea totală estimată a comisioanelor și cheltuielilor plătibile de către Acționarii Vanzători în legătură cu Oferta este așteptată să fie de aproximativ 8.500.000 RON (presupunând că toate Acțiunile Oferite vor fi vândute la Prețul Maxim de Ofertă din cadrul Intervalului de Preț de Ofertă). Se estimează că totalul comisioanelor și cheltuielilor plătibile de către Societate în legătură cu Oferta va fi de aproximativ 1.440.000 RON. Nici Societatea și nici Acționarii Vanzători nu vor pretinde investitorilor comisioane, tarife sau cheltuieli în legătură cu Oferta. Totuși, investitorului îi vor fi percepute orice costuri înregistrate în legătură cu deschiderea și menținerea contului de valori mobiliare (cu excepția situației în care investitorul respectiv are deja un asemenea cont deschis) și orice comisioane de intermediere agreeate în contractele încheiate sau prevăzute în regulamentele entității care acceptă ordinele de cumpărare.
E.2a	<i>Motivale ofertei, utilizarea câștigurilor, valoarea netă estimată a câștigurilor.</i> Oferta este desfășurată pentru a permite Acționarilor Vanzători să dispună de o parte din deținerile lor, crescând totodată profilul Societății în cadrul comunității internaționale de investiții și generând o piață pentru Acțiuni, lucru care va fi în beneficiul Societății dacă aceasta va dori în viitor să acceseze finanțare pe piața de capital. Totalul veniturilor nete estimate a fi obținute de Acționarii Vanzători din vânzarea Acțiunilor Oferite în cadrul Ofertei, după deducerea tuturor comisioanelor și cheltuielilor aferente Ofertei, va fi de aproximativ <u>265900000</u> RON (presupunând că toate Acțiunile Oferite vor fi vândute la Prețul Maxim de Ofertă din cadrul Intervalului de Preț de Ofertă și că nu vor fi utilizate fonduri pentru activitățile de stabilizare).
E.3	<i>O descriere a termenilor și condițiilor ofertei.</i> Oferta constă în oferirea de către Acționarii Vanzători a unui număr de până la 9.800.000 Acțiuni existente, după cum urmează: (i) până la 8.171.080 Acțiuni existente oferite de către Lorimer; (ii) până la 1.000.000 Acțiuni existente oferite de către Amboselt și (iii) până la 628.920 Acțiuni existente oferite de IFC. Oferta este structurată ca o ofertă de Acțiuni Oferite: (1) în România către Investitorii de Retail și Investitorii Instituționali, astfel cum sunt definiți și detaliați în secțiunea „<i>Subscriere și Vânzare</i>”; și (ii) în afara României doar către Investitori Instituționali din afara Statelor Unite, în cadrul unor tranzacții de tip „offshore” astfel cum sunt definite și permise în temeiul Regulamentului S din Legea privind Valorile Mobiliare. Oferta este împărțită în două tranșe („<i>Tranșele Ofertei</i>”) după cum urmează: - Un procent de 10% din Acțiunile Oferite (respectiv un număr de 980.000 Acțiuni Oferite) va fi oferit inițial Investitorilor de Retail (astfel cum sunt definiți mai jos) („<i>Tranșa Investitorilor de Retail</i>”); și - Acțiunile Oferite rămase (respectiv un număr de 8.820.000 Acțiuni Oferite) vor fi oferite către Investitori Instituționali (astfel cum sunt definiți mai jos) („<i>Tranșa Investitorilor Instituționali</i>”). „Investitori Instituționali” înseamnă investitori calificați în sensul articolului 2(1)(e) din Directiva privind Prospectul, astfel cum a fost implementat prin articolul 2 (21) din Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață; și „Investitori de Retail” înseamnă orice persoană fizică sau juridică care nu îndeplinește criteriile de mai sus pentru a se califica drept Investitor Instituțional. Dimensiunea finală a fiecărei Tranșe a Ofertei va fi determinată de Acționarii Vanzători în consultare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri, pe baza volumului și a prețului subscrierilor primite de la investitori, la Data Alocării, și nu va exista o dimensiune minimă a Tranșelor Ofertei. În consultare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri, Acționarii Vanzători pot să decidă să realoce Acțiunile Oferite dintr-o Tranșă a Ofertei în cealaltă Tranșă a Ofertei în funcție de nivelul de subscriere din cadrul fiecărei Tranșe a Ofertei. Realocarea Acțiunilor dintr-o Tranșă a Ofertei în cealaltă va fi realizată fără a altera cotele corespondente de Acțiuni pentru Lorimer, Amboselt și IFC în numărul total de acțiuni din fiecare Tranșă. O realocare între tranșe nu va fi considerată ca necesitând ori reprezentând un amendament la Prospect. Subscrierile pot fi făcute pe parcursul Perioadei de Ofertă, respectiv începând cu data de 29 ianuarie și până la data de 8 februarie inclusiv (timp de 9 (nouă) Zile Lucrătoare). Acționarii Vanzători și Societatea, în consultare



	cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri, pot: (i) să extindă Perioada de Ofertă; (ii) să decidă închiderea anticipată a Ofertei în cazul în care Oferta a fost subscrisă integral; orice închidere anticipată a Perioadei de Ofertă va fi anunțată public folosind aceleași metode ca cele utilizate pentru anunțarea Prețului Final al Ofertei, iar, în acest caz, toate datele referitoare la stabilirea prețului, alocare, publicarea Prețului Final, rezultatele Ofertei și tranzacționarea Acțiunilor vor fi adaptate în mod corespunzător; sau (iii) să modifice alte date legate de Ofertă, respectând în fiecare caz legislația română. Investitorii de Retail trebuie să subscrie Acțiunile Oferite la prețul fix de <u>28</u> RON (și anume limita superioară a Intervalului Prețului de Ofertă). Investitorii Instituționali pot subscrie în mod valabil Acțiunile Oferite la orice preț cuprins în Intervalul Prețului de Ofertă (inclusiv limita inferioară și superioară a intervalului de preț). Pasul de preț aferent subscrierilor pentru Acțiuni Oferite realizate de Investitorii Instituționali este de 0,5 RON. Acțiunile Oferite vor fi oferite la un preț cuprins în Intervalul Prețului de Ofertă, respectiv de la <u>19</u> RON la <u>28</u> RON și vor fi vândute la Prețul Final de Ofertă determinat în RON de către Acționarii Vanzători în strânsă consultare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri, cel mai târziu în Ziua Lucrătoare următoare Datei Alocării, pe baza interesului exprimat de Investitorii Instituționali pe parcursul procesului de bookbuilding. Acționarii Vanzători au agreeat că Managerul de Stabilizare va reține 10% din veniturile brute realizate de Acționarii Vanzători din Ofertă pentru a finanța acțiuni de stabilizare pe durata Perioadei de Stabilizare pentru a stabili prețul de piață al Acțiunilor la un nivel mai ridicat decât cel care ar putea prevala pe piața deschisă pentru o perioadă limitată de timp. Prin urmare, Acționarii Vanzători au agreeat să acorde Managerului de Stabilizare o opțiune de vânzare (de tip put) potrivit căreia un număr de până la 980.000 Acțiuni vor fi transferate către Acționarii Vanzători de către Managerul de Stabilizare, dar nu mai mult decât numărul efectiv de Acțiuni cumpărate de Managerul de Stabilizare pe piața BVB în scopul stabilizării. Stabilizarea nu va fi realizată la un nivel superior Prețului Final de Ofertă. Managerul de Stabilizare și afiliații săi nu sunt obligați să desfășoare astfel de activități de stabilizare și, prin urmare, nu există nicio garanție că aceste activități se vor desfășura sau că vor avea rezultatul așteptat; dacă asemenea activități vor fi întreprinse, Managerul de Stabilizare și afiliații săi pot să oprească oricare dintre aceste activități la orice moment și trebuie să înceteze aceste activități înainte de finalul Perioadei de Stabilizare.
E.4	<i>O descriere a oricărui interes care este semnificativ pentru emisiune/ofertă, inclusiv interese conflictuale.</i> Este posibil ca Managerii și afiliații acestora să se fi implicat în tranzacții cu Societate, Acționarii Vanzători și afiliații acestora, și să le fi furnizat o serie de servicii de tip servicii de investiții, servicii bancare comerciale, servicii de consultanță financiară și de altă natură, în schimbul cărora au încasat onorarii practicate pe piață pentru aceste servicii. Managerii și afiliații acestora pot furniza în viitor astfel de servicii către Societate și Acționarii Vanzători, precum și afiliații acestora. În legătură cu Oferta, fiecare Manager și orice afiliat, acționând ca investitor în nume propriu, pot dobândi Acțiuni Oferite și în această calitate pot păstra, cumpăra sau vinde în nume propriu aceste Acțiuni Oferite și orice investiții aferente și pot oferi sau vinde aceste Acțiuni Oferite sau alte investiții aferente altfel decât în legătură cu Oferta. Prin urmare, referirile din prezentul Prospect la oferirea sau plasamentul Acțiunilor Oferite ar trebui interpretate ca incluzând orice ofertă sau plasament de Acțiuni Oferite către Manageri și orice afiliați care acționează în această calitate. Niciunul dintre Manageri nu intenționează să dezvăluie volumul niciunei investiții sau tranzacții, altfel decât în conformitate cu orice obligație legală sau de reglementare în acest sens. În plus, în legătură cu Oferta, anumiți Manageri pot încheia acorduri de finanțare cu investitorii, cum ar fi acorduri swap privind acțiunile sau acorduri de creditare în baza cărora valori mobiliare sunt utilizate ca și garanții, care ar putea avea ca urmare dobândirea de către Manageri a unor pachete de acțiuni în Societate.
E.5	<i>Numele/denumirea persoanei sau entității care se oferă să vândă valorile mobiliare. Acorduri de interdicere a vânzării; părțile implicate și indicarea perioadei în care se aplică interdicția de vânzare.</i> Acționarii Vanzători sunt: (a) Lotimer Ventures Limited, o societate cu răspundere limitată înregistrată și care există potrivit legilor din Cipru, având număr de înregistrare HE 220254 și sediul social la adresa strada Lampousas nr.1, cod poștal 1095, Nicosia, Cipru; (b) Amboselt Universal Inc., o societate constituită și organizată potrivit legilor din Insulele Virgine

	Britanice, înregistrată la Registrul Comerțului din BVI sub numărul 1441862, având sediul social la adresa Yamraj Building, etajul 1, P.O.Box 3321, Road Town, Tortola, Insulele Virgine Britanice; (c) International Finance Corporation, membră a Grupului Băncii Mondiale, o organizație internațională fondată pe baza Acordului privind International Finance Corporation acceptat de Statul Român prin Legea nr. 28/1991, cu sediul principal la adresa 2121 Pennsylvania Avenue, N.W., Washington D.C. 20433, Statele Unite ale Americii. Acționarii Vanzători vor agreea cu Managerii în Contractul de Plasament care urmează a fi încheiat la data Prospectului sau în jurul acestei date ca, fără aprobarea scrisă prealabilă a Coordonatorului Global Unic (în numele și după consultarea Managerilor), sub condiția ca această aprobare să nu fie amânată în mod nerezonabil, pe o perioadă de 360 zile de la Data Listării, în ce privește Lorimer și Amboselt și pe o perioadă de 180 zile de la Data Listării în ce privește IFC, să nu: (i) ofere, ipoteca, cesiona, vinde, încheia acorduri cu privire la vânzare, vinde opțiuni sau acorduri de cumpărare, achiziționa opțiuni sau acorduri de a vinde, acorda vreo opțiune, vreun drept sau warrant de a achiziționa, împrumuta sau transfera sau dispune în alt mod (și nu vor anunța public această lucr), direct sau indirect, de orice Acțiuni sau orice valori mobiliare convertibile în Acțiuni sau exercitabile sau care pot fi schimbate pentru Acțiuni sau (ii) încheia niciun acord de swap sau vreun alt acord sau tranzacție prin care se transferă, integral sau parțial, oricare dintre efectele economice ale dreptului de proprietate asupra Acțiunilor sau orice valori mobiliare convertibile în sau exercitabile sau care pot fi schimbate pentru Acțiuni, indiferent dacă asemenea tranzacții precum cele descrise mai sus urmează a fi decontate prin transmiterea Acțiunilor sau a altor asemenea valori mobiliare, în numerar sau în alt mod. Societatea va agreea cu Managerii în Contractul de Plasament care urmează a fi încheiat la data Prospectului sau în jurul acestei date ca, fără aprobarea scrisă prealabilă a Coordonatorului Global Unic (în numele și după consultarea Managerilor), sub condiția ca această aprobare să nu fie amânată în mod nerezonabil, pe o perioadă de 360 zile de la Data Listării, să nu: (a) ofere, ipoteca, cesiona, vinde, încheia acorduri cu privire la vânzare, vinde opțiuni sau acorduri de cumpărare, achiziționa opțiuni sau acorduri de a vinde, acorda vreo opțiune, vreun drept sau warrant de a achiziționa, împrumuta sau transfera sau dispune în alt mod (și nu vor anunța public această lucr), direct sau indirect, de orice Acțiuni sau orice valori mobiliare convertibile în Acțiuni, sau exercitabile sau care pot fi schimbate pentru Acțiuni sau (ii) încheie niciun acord de swap sau vreun alt acord sau tranzacție prin care se transferă, integral sau parțial, oricare dintre efectele economice ale dreptului de proprietate asupra Acțiunilor sau orice valori mobiliare convertibile în sau exercitabile sau care pot fi schimbate pentru Acțiuni, indiferent dacă asemenea tranzacții precum cele descrise mai sus urmează a fi decontate prin transmiterea Acțiunilor sau a altor asemenea valori mobiliare, în numerar sau în alt mod. Interdicțiile de înstrăinare nu se aplică pentru oferte de preluare, majorări de capital, planuri de reorganizare, răscumpărări de acțiuni proprii și acordarea de beneficii în cadrul unor scheme de bonusare a angajaților.
E.6	<i>Suma și procentul diluării imediate rezultate în urma ofertei. În cazul unei oferte de subscriere adresate titularilor de capital existenți, suma și procentul diluării imediate dacă nu subscriu în cadrul noii oferte.</i> Nu este cazul. Oferta nu va avea drept efect vreo diluare.
E.7	<i>Estimarea cheltuielilor percepute investitorului de către emitent sau ofertant.</i> Nici Societatea și nici Acționarii Vanzători nu vor pretinde investitorilor comisioane, tarife sau cheltuieli în legătură cu Oferta, cu excepția oricăror costuri (dacă este cazul) înregistrate în legătură cu deschiderea și menținerea contului de valori mobiliare (cu excepția situației în care investitorul respectiv are deja un asemenea cont deschis) și a oricăror comisioane de intermediere agreeate în contractele încheiate sau prevăzute în regulamentele entității care acceptă ordinele de cumpărare, costuri care nu pot fi estimate la data acestui Prospect.



FACTORI DE RISC



Oferta și o investiție în Acțiunile Oferite implică un grad ridicat de risc. Trebuie să analizați cu atenție următorii factori de risc și incertitudini, împreună cu celelalte informații incluse în acest Prospect inclusiv Situațiile noastre Financiare Consolidate și notele aferente acestora, înainte de a lua decizia de a investi în Acțiunile Oferite. Dacă se materializează oricare dintre factorii de risc sau incertitudinile menționate în cele ce urmează, acest lucru ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale. Prin urmare, prețul Acțiunilor Oferite ar putea scădea și ați putea pierde întreaga sau o parte din investiția în Acțiunile Oferite.

Am descris riscurile și incertitudinile pe care le considerăm semnificative, însă este posibil ca aceste riscuri și incertitudini să nu fie singurele privitoare la Societate, Grup sau Acțiunile Oferite. Alți factori de risc și incertitudini, inclusiv cei despre care nu avem cunoștință în prezent sau pe care îi considerăm nesemnificativi, ar putea avea de asemenea efecte nefavorabile asupra activității, situației financiare, rezultatelor operaționale sau perspectivelor, și ar putea afecta negativ prețul Acțiunilor Oferite.

Trebuie să citiți și să analizați cu atenție și în întregime Prospectul și înainte de a lua decizia de a investi în oricare dintre Acțiunile Oferite trebuie să ajungeți la propriile opinii. Mai mult, înainte de a lua decizia de a investi în oricare dintre Acțiunile Oferite, ar trebui să vă consultați cu propriul broker de acțiuni, managerii de bancă, avocat, auditor sau alți consultanți financiari, juridici și fiscali și să analizați cu atenție riscurile asociate unei investiții în Acțiunile Oferite și să analizați decizia de a investi din prisma propriilor circumstanțe.

Ordinea în care sunt prezentați factorii de risc nu reflectă probabilitatea materializării acestora sau magnitudinea potențialului impact al acestora asupra activității, situației financiare, rezultatelor operaționale, fluxurilor de numerar și/sau perspectivelor Grupului. Riscurile prevăzute în acest Prospect se pot materializa în mod individual sau cumulativ.

Factori de risc referitori la activitatea Grupului și industria în care acesta activează

Grupul activează într-o industrie extrem de competitivă și presiunile concurenței ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor sale

Industria producției și distribuției de băuturi alcoolice pe piețele geografice pe care activează Grupul este foarte competitivă. Principalii factori competitivi din această industrie includ gama de produse oferite, prețurile, calitatea produselor, capacitățile de distribuție și receptivitatea la schimbările ce intervin în preferințele și cererea consumatorilor, importanța fiecăruia dintre acești factori fiind diferită în funcție de piața și produsul relevante.

În calitate de producător și distribuitor de vinuri în regiunea ECE (în mod special pe piețele principale ale Grupului din punct de vedere geografic și al produselor comercializate din România, Republica Moldova și Polonia), Grupul se confruntă cu concurența producătorilor și distribuitorilor locali și internaționali. Alți participanți la aceste piețe au încercat să își crească vânzările și capacitățile de distribuție prin, spre exemplu, introducerea pe piață a unor noi produse, inclusiv produse care concurează în mod direct cu vinurile Purcari, Crama Ceptura și Bostavan, precum și cu brandy-urile Bardar. Chiar dacă Grupul își propune să stabilească o conexiune emoțională între clienți și brandurile sale și să construiască o loialitate a consumatorului față de portofoliul propriu de branduri, precum și să lanseze noi produse sub aceleași branduri, veniturile Grupului și cota sa de piață ar putea să fie afectate dacă asemenea noi produse ale concurenților au parte de o primire bună pe piață sau dacă acestea sunt oferite la prețuri mai scăzute decât prețurile produselor Grupului. Mai mult, deși numărul produselor pe care consumatorii le pot alege este în creștere, spațiul la raft oferit de retaileri nu a crescut în mod proporțional, astfel că este posibil ca în viitor concurența pentru acest spațiu să devină și mai intensă, fiind astfel dificil pentru Grup să vândă cu succes produsele sale prin intermediul retailerilor.

Este posibil ca Grupul să se confrunte, de asemenea, cu concurența în creștere din partea societăților multinaționale producătoare de băuturi alcoolice, care caută să intre pe piețele principale ale Grupului prin introducerea propriilor lor branduri sau prin achiziționarea brandurilor locale. Mai mult, o scădere a cererii consumatorilor pe piețele principale ale Grupului ar putea intensifica concurența în regiunile în care operează Grupul. Concurența crescută și acțiunile neprevăzute ale concurenților, inclusiv prin politicile agresive de prețuri și nivelurile ridicate ale vânzărilor prin intermediul comercianților care oferă reduceri (parte din canalul modern de distribuție comercială) ar putea conduce la o presiune negativă asupra prețurilor sau la o scădere a cotei de piață a Grupului, aspecte care ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra activităților Grupului și ar putea inhiba potențialul său de creștere. Oricare dintre aspectele prezentate ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra perspectivelor Grupului, rezultatelor activității sale și asupra situației sale financiare.

Cererea pentru produsele din vin ar putea fi afectată de modificări ale preferințelor consumatorilor

Succesul Grupului depinde de menținerea reputației brandurilor sale, inclusiv prin adaptarea la nevoile și preferințele schimbătoare ale clienților săi și în cele din urmă ale consumatorilor finali. Preferințele consumatorilor se pot modifica din cauza unei varietăți de factori care sunt dificil de anticipat și pe care Grupul nu îi poate controla, inclusiv modificări demografice sau ale tendințelor sociale, reglementări privind sănătatea publică sau condiții economice. Spre exemplu, este posibil să apară o schimbare importantă în preferințele consumatorilor și consumul anumitor băuturi ducând la o reducere a consumului de vin, în ansamblu, în vreme ce o anumită categorie de băuturi alcoolice poate să devină mai populară decât alta. Orice astfel de modificare poate afecta negativ în mod semnificativ Grupul dacă, spre exemplu, schimbarea preferinței consumatorilor vizează o categorie de produse cu o profitabilitate mai redusă sau o categorie de produse pe care Grupul nu o produce sau nu o distribuie sau pentru care Grupul nu are un avantaj competitiv. Orice modificări semnificative ale preferințelor consumatorilor sau orice eșec în a anticipa și reacționa la aceste modificări ar putea avea ca rezultat reducerea cererii pentru produsele Grupului și slăbirea poziției concurențiale a Grupului, ceea ce ar putea influența în mod negativ activitățile Grupului. Impactul oricărei astfel de modificări ar putea fi accentuat dacă o asemenea schimbare afectează o marcă-cheie a Grupului (precum Purcari).

Dacă gradul de acceptare socială a produselor Grupului scade, veniturile sale ar putea scădea și activitatea acestuia ar putea fi afectată negativ în mod semnificativ

În unele țări din Europa consumul anumitor băuturi cu conținut alcoolic a scăzut din cauza unei varietăți de factori care au afectat percepția societății față de consumul de băuturi și politicile guvernamentale care rezultă din asemenea percepții. Printre acestea se numără creșterea gradului de conștientizare a stării de sănătate, conștientizarea efectelor sociale ale consumului excesiv de băuturi alcoolice și ale consumului de băuturi alcoolice în rândul minorilor, normele privitoare la condusul sub influența băuturilor alcoolice, o tendință spre consumul de băuturi mai sănătoase sau cu un aport caloric redus, cum ar fi băuturile răcoritoare dietetice, sucuri și produse de apă minerală, precum și, în unele jurisdicții, majorarea taxelor naționale și locale aplicabile băuturilor alcoolice. Acești factori ar putea afecta gradul de acceptare socială a băuturilor alcoolice și ar putea conduce la o reglementare sporită a industriei în piețele în care Grupul desfășoară activități. Criticii băuturilor alcoolice sau persoanele care fac lobby împotriva băuturilor alcoolice solicită din ce în ce mai mult măsuri din partea guvernului în vederea scumpirii băuturilor alcoolice, limitării disponibilității acestor produse și îngreunării publicității sau promovării acestora, inclusiv prin edictarea unor cerințe legale de etichetare mai oneroase. Publicitatea negativă privind efectele consumului de alcool asupra sănătății și siluetei, măsurile de reglementare și orice litigiu sau plângeri din partea consumatorilor împotriva companiilor din industrie, pot avea un impact negativ asupra gradului de acceptare socială a produselor Grupului, în special dacă viitoarele cercetări vor indica riscuri serioase asupra sănătății asociate cu consumul de alcool. Acest lucru ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra perspectivelor, rezultatelor operaționale și situației financiare a Grupului.

Schimbări în obiceiurile de cumpărare ale consumatorilor finali ar putea avea un impact negativ asupra vânzărilor Grupului

În ultimii ani, producătorii de alimente și băuturi au observat modificări ale obiceiurilor de cumpărare ale consumatorilor finali, canalele de distribuție prin intermediul lanțurilor de retail și HoReCa devenind tot mai atractive, în detrimentul magazinelor de proximitate independente. Grupul încearcă să își ajusteze în mod corespunzător strategia de marketing, producție și vânzări, pentru a vinde pe anumite canale, a angaja o echipă de vânzări specializată în oferirea de servicii anumitor canale de distribuție și a-și adapta personalul comercial pentru a răspunde structurii preferințelor și cererilor consumatorilor. Pe piețele sale principale, Grupul operează prin diferite canale de distribuție și monitorizează constant comportamentul consumatorului final pentru a înțelege tendințele de schimbare. Schimbările în obiceiurile de cumpărare ale consumatorilor finali, dacă nu sunt recunoscute la timp și în mod corespunzător și nu sunt satisfăcute în mod adecvat, pot avea un impact negativ semnificativ asupra operațiunilor, perspectivelor și rezultatelor financiare ale Grupului.

De asemenea, canalele de distribuție preferate de consumatori au tendința de a pune presiune asupra prețurilor și de a îngreuna majorarea acestora. Astfel va fi mai dificil să transferăm către consumatori finali majorările în (printre altele) prețul materiilor prime sau al forței de muncă. Drept consecință, acest lucru ar putea avea un impact asupra marjelor realizate de pe urma vânzării produselor Grupului. Aceste riscuri ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale ale Grupului.

Activitatea și unitățile de producție ale Grupului sunt semnificativ reglementate la nivel guvernamental, iar nerespectarea acestor reglementări sau orice modificări aduse acestor reglementări, ar putea avea ca rezultat costuri majorate și întreruperi în furnizarea de produse

În țările în care Grupul desfășoară operațiuni, producția, comercializarea și distribuția de alcool fac obiectul unor reglementări stricte și Grupul trebuie să obțină diverse autorizații și aprobări de natură administrativă pentru a își desfășura activitățile. Nerespectarea reglementărilor aplicabile, inclusiv a reglementărilor fiscale, poate atrage pedepse de natură penală și retragerea autorizațiilor sau aprobărilor necesare pentru ca Grupul să își desfășoare activitățile. Adoptarea pe viitor a unor reglementări mai stricte ar putea avea ca rezultat costuri crescute de conformare. De asemenea, producția și unitățile de îmbuteliere ale Grupului sunt supuse unor niveluri variabile de reglementare.

De asemenea, Grupul este supus unor numeroase legi și reglementări de mediu, de muncă și de sănătate și securitate în țările în care desfășoară activități. Este posibil ca Grupul să înregistreze costuri semnificative pentru a asigura conformarea cu cerințele de mediu și de muncă, sănătate și securitate tot mai severe sau pentru a se apăra în fața contestațiilor sau investigațiilor privitoare la aceste cerințe. Nerespectarea de către Grup a reglementărilor care i se aplică ar putea avea ca rezultat accidente de personal și/sau pierderi financiare și ar putea atrage răspunderea Grupului sau aplicarea unor sancțiuni din partea autorităților guvernamentale. În mod specific, nerespectarea de către Grup a cerințelor de sănătate și securitate în România și Republica Moldova poate atrage răspunderea penală a respectivei societăți din Grup, dacă acea nerespectare a determinat o situație de pericol iminent de accidente de muncă sau un risc de boli profesionale. Acest lucru ar putea de asemenea expune Grupul la publicitate negativă, afectând reputația acestuia. Oricare din cele de mai sus poate avea un efect negativ semnificativ asupra perspectivelor, rezultatelor operaționale și situației financiare ale Grupului.

Rezultatele Grupului depind de situația macroeconomică din țările în care Grupul își desfășoară activitatea

Poziția economică a Grupului este strâns legată de situația economică din România, Republica Moldova și Polonia, care sunt cele mai importante piețe de desfacere a produselor Grupului. Factorii macroeconomici, cum ar fi creșterea PIB-ului, rata șomajului, creșterea salariilor (brute și nete), nivelul ratelor dobânzii,

accesibilitatea împrumuturilor de consum și/sau prognozele economice influențează dorința cetățenilor din aceste țări de a cumpăra produsele pe care Grupul le produce, cât și în crearea unor modele de consum.

Prin urmare, comportamentul clienților și obiceiurile de cumpărare din acele țări pot afecta vânzările înregistrate de produsele Grupului. Spre exemplu, dacă venitul net al populației din respectivele țări ar scădea, acest lucru ar putea duce la micșorarea vânzărilor înregistrate de produsele Grupului și ar afecta negativ veniturile Grupului. Grupul depune eforturi pentru a reduce influența situației macroeconomice asupra rezultatelor sale prin oferirea de produse din categoriile de produs cu preț mare, mediu și redus, prin îmbunătățirea distribuției și prin creșterea disponibilității produselor, depunând totodată eforturi constante ca mărcile sale să fie cât mai puternice.

De asemenea, politicile adoptate de guvernele și băncile centrale din țările în care Grupul desfășoară operațiuni ar putea afecta negativ cursurile de schimb, ratele dobânzii și piețele financiare, și ar putea împiedica accesul la noi surse de finanțare, spre exemplu printr-un impact asupra accesului la facilități de credit. Acest lucru ar putea împiedica acordarea facilităților de credit pe termen scurt sau posibilitatea de a obține noi facilități pentru finanțarea investițiilor. La rândul său, acest lucru ar putea obstrucționa operațiunile curente ale Grupului și programul planificat de investiții.

Materializarea oricărui risc din cele mai sus descrise ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale ale Grupului.

Incapacitatea de a proteja brandurile și mărcile înregistrate ale Grupului și de a asigura continuitatea dreptului de proprietate asupra acestora ar putea afecta în mod semnificativ activitatea Grupului

Principalele denumiri de branduri (mărci) și mărci înregistrate ale Grupului (cum ar fi Purcari, Crama Ceptura, Bostavan și Bardar) sunt active semnificative ale activității acestuia, iar succesul Grupului depinde de capacitatea acestuia de a își proteja drepturile de proprietate intelectuală, inclusiv drepturile asupra acestor active. Grupul se bazează pe reglementările legale în ce privește stabilirea și protejarea drepturilor sale de proprietate intelectuală, dar nu poate avea certitudinea că acțiunile pe care acesta le-a întreprins sau pe care le va întreprinde pe viitor vor fi suficiente pentru a împiedica încălcarea acestor drepturi ale de proprietate intelectuală ale Grupului.

În pofida eforturilor depuse de Grup pentru protejarea mărcilor sale înregistrate în țările în care exportă vin și brandy de marcă, există totuși mărci pentru care această protecție nu s-a solicitat, nu a fost obținută încă sau a fost refuzată (pentru detalii despre acest aspect, consultați secțiunea „Descrierea Activității”). În plus, trei mărci importante ale Grupului (respectiv Roșu de Purcari, Negru de Purcari și Черный Доктор) sunt ipotocate până la sfârșitul lunii mai 2019 pentru a garanta obligațiile decurgând din contractele de credit ale două dintre Filialele Moldovenești ale Grupului (pentru detalii, consultați secțiunea „Contracte Importante”). Chiar dacă vânzările produselor aferente acestor mărci nu reprezintă o parte semnificativă din vânzările Grupului în primele 9 luni din 2017 (aproximativ 3% din volumul vânzărilor), în cazul în care obligațiile din contractele de credit nu sunt îndeplinite și se recurge la executarea ipotecilor, Grupul ar putea pierde dreptul său de proprietate asupra mărcilor importante menționate, fapt ce ar putea afecta percepția consumatorilor asupra mărcilor Grupului. Lipsa protecției sau pierderea drepturilor de proprietate intelectuală prin executarea silită a ipotecii constituite în favoarea băncii ar putea crea impedimente la plasarea produselor Grupului pe anumite piețe.

De asemenea, Grupul ar putea avea nevoie să inițieze litigii pentru a putea exploata mărcile înregistrate ale Grupului sau pentru a exercita drepturile de proprietate asupra acestora, ori pentru apărarea Grupului împotriva pretinselor încălcări ale drepturilor terților. Publicitatea negativă, acțiuni legale sau alți asemenea factori ar putea determina o eroziune semnificativă a valorii mărcilor Grupului, care ar determina o scădere a cererii din partea consumatorilor și ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale ale Grupului.

Ne bazăm pe anumite produse și servicii furnizate de terți. Lanțul de furnizare poate fi întrerupt în mod



semnificativ, în timp ce majorările prețurilor furnizorilor sau ale altor costuri operaționale ar putea reduce marja noastră de profit operațional

Pentru produsele sale, Grupul se bazează pe anumite mărfuri, cum ar fi struguri, sticle, dopuri, materiale oenologice, vin vrac și distilate. În timp ce Grupul depune eforturi pentru a adopta cele mai bune practici în domeniu, pot exista probleme cu disponibilitatea unui ingredient sau a unui produs, ori cu calitatea acestor ingrediente, care să nu poată fi eliminate sau gestionate și care ar putea afecta negativ vânzările efective sau potențiale ale produselor sale. De asemenea, orice majorare semnificativă a prețului sau o reducere a disponibilității respectivelor ingrediente ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității Grupului.

În plus, costul total al acestor materiale depinde de mai mulți factori, inclusiv cererea și oferta la nivel global, oferta de produse noi, condițiile meteorologice și fluctuații ale costurilor cu energia electrică, toate acestea aflându-se în afara controlului Grupului și expunând Grupul la fluctuațiile de preț ale materiilor sale prime. Grupul mai este de asemenea expus și altor costuri operaționale, inclusiv cele aferente forței de muncă și arendei, care se află de asemenea în afara sferei sale de control. Dată fiind natura concurențială a industriei de vin, este posibil ca Grupul să nu poată sau să eșueze în a compensa orice majorare a prețului mărfurilor, materiilor prime și în general a costurilor sale operaționale, prin economii de cost sau prin majorări ale prețului produselor. Asemenea incapacitate ori eșec pot avea un efect negativ semnificativ asupra activității, rezultatelor operaționale sau situației noastre financiare.

Este posibil să nu fim capabili să atragem sau să păstrăm suficient personal calificat, inclusiv din cauza costurilor ridicate cu forța de muncă

Echipa de vânzări a Grupului care se ocupă de marketing și de comercializarea produselor sale și oenologii Grupului sunt esențiali pentru succesul eforturilor de vânzare și marketing ale Grupului. Pierderea serviciilor oferite de personalul cheie pentru vânzări și de oenologi sau eșecul în recrutarea acestor persoane ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale ale Grupului.

Succesul viitor al Grupului va depinde și de abilitatea acestuia de a atrage, pregăti, menține și motiva în mod continuu personal înalt calificat în domeniul vânzărilor, producției, tehnicii, suportului pentru clienți, serviciilor financiare și de contabilitate, marketing, promovării și conducerii Grupului. Deși Grupul încearcă să structureze pachetele salariale într-un mod care să fie aliniat la standardele de piață sau chiar să le depășească, există posibilitatea ca Grupul să nu fie capabil să mențină sau să atragă personalul necesar.

Incapacitatea de a gestiona sau anticipa cu succes nevoile de personal ale Grupului ar putea afecta negativ și în mod semnificativ funcționarea continuă și strategia de dezvoltare a Grupului.

Mai mult, din cauza majorărilor salariale semnificative care au avut loc în ultimii ani în România și Republica Moldova, există posibilitatea ca Grupul să nu fie capabil să crească în continuare salariile angajaților săi și implicit să nu fie capabil să atragă și să mențină forța de muncă suficientă pentru activitățile sale agricole. Incapacitatea Grupului de a crește în continuare salariile angajaților săi, în contextul unei creșteri rapide a salariilor în România și Republica Moldova, pot conduce la întreruperi ale fluxului de muncă care ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra activității Grupului.

Depindem de personalul din conducere și de personalul cheie

Succesul Grupului depinde, parțial, de prestarea în mod continuu a serviciilor membrilor cheie din conducerea sa și a celorlalți angajați cheie prevăzuți în secțiunea „Conducerea Societății” de mai jos. Cunoștințele directorilor și ale managerilor Grupului despre piață și despre activitatea Grupului reprezintă un avantaj esențial care nu poate fi înlocuit cu ușurință. Succesul strategiei de business a Grupului și dezvoltarea sa viitoare depinde și de abilitatea acestuia de a păstra și motiva echipa de management și personalul său cheie.

Pierderea unuia sau mai multor membri cheie ai managementului Grupului, a oenologilor sau a personalului operațional ori incapacitatea de a atrage și păstra personal cheie suplimentar ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale ale Grupului.

Grupul este supus riscului privitor la desfășurarea activității la nivel internațional și costului asociat acestui aspect

Grupul produce și distribuie produsele sale în mai multe jurisdicții. În viitor, Grupul își poate extinde prezența și operațiunile către alte țări și regiuni. Este posibil ca Grupul să nu fie capabil să comercializeze produsele sale existente sau să dezvolte cu succes produse noi pentru aceste piețe noi. De asemenea, în prezent Grupul suportă costuri pentru a respecta numeroase regimuri legale, iar aceste costuri pot crește pe măsură ce Grupul se extinde către țări noi. Grupul mai poate întâmpina alte riscuri asociate activităților desfășurate la nivel internațional, inclusiv: dificultăți și costuri suplimentare asociate conformării cu o varietate de legi și reglementări naționale și străine complexe; modificări aduse cerințelor legislative și de reglementare; controlul prețului și al schimburilor valutare; restricții fiscale, inclusiv privitoare la prețurile de transfer (care sunt reglementate în detaliu pentru plătitorii de taxe care desfășoară tranzacții cu părți afiliate și care trebuie să întocmească dosare privind prețurile de transfer ce trebuie prezentate, la cerere, autorităților fiscale); instabilitate politică, inclusiv naționalizare și expropriere; restricții comerciale, inclusiv întârzieri asociate cu procedurile vamale, tarife și cerințe de licențiere la import sau export; taxe; și dificultăți în ceea ce privește exercitarea drepturilor de proprietate intelectuală ale Grupului.

Nu există nicio garanție că regimurile politice, fiscale sau juridice din țările în care Grupul desfășoară operațiuni vor fi favorabile Grupului sau produselor sale pe viitor. Aceste riscuri pot afecta nivelul stocurilor clienților, puterea de cumpărare a consumatorilor și politica de prețuri, care la rândul lor pot avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale ale Grupului.

În absența unor acorduri de acoperire a riscului de tip „hedging”, Grupul este expus riscului de fluctuație a cursului de schimb valutar între mai multe monede

Rezultatele Grupului sunt supuse fluctuațiilor cursului de schimb valutar ale monedelor eur și USD față de monedele locale (în mod special RON și MDL). Astfel, filialele operaționale ale Grupului din România și Republica Moldova generează venituri și înregistrează rezultatele financiare în monedele RON, respectiv MDL, în timp ce Grupul obține o parte semnificativă din veniturile sale din contracte legate de EUR și USD. În structura actuală a activității Grupului, Grupul beneficiază de deprecierea MDL și Crama Ceptura suportă în mod efectiv riscul cursului de schimb valutar între RON și leul moldovenesc. Grupul gestionează expunerea sa la riscul fluctuației cursului de schimb valutar într-o manieră limitată și nu există nici un acord de tip „hedging” la nivel de Grup destinat sau implementat pentru acoperirea acestui risc. Este posibil ca, în viitor, Grupul să implementeze o politică de hedging, dar nu există nicio garanție că Grupul va putea să acopere toate riscurile valutare, în special pe perioade lungi. De asemenea, având în vedere faptul că Republica Moldova este o piață restrictivă care nu oferă în mod efectiv suficiente lichidități și instrumente pentru a acoperi riscul cursului de schimb valutar, eforturile Grupului pentru acoperirea acestui risc sunt concentrate asupra activității din România, fără a avea însă implementate mecanisme de cash pooling, de trezorerie sau aranjamente similare. Drept consecință, orice schimbare nefavorabilă a cursurilor de schimb ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale ale Grupului.

Este posibil ca Grupul să nu poată obține finanțare suplimentară sau să genereze fluxuri de numerar suficiente astfel încât să facă investiții suplimentare sau să finanțeze potențiale achiziții

Este posibil ca Grupul să fie nevoit să strângă fonduri suplimentare pe viitor pentru a investi sau achiziți de societăți, mărci sau produse. Este posibil ca fonduri suplimentare să nu fie disponibile în condiții acceptabile sau să nu fie disponibile deloc. Dacă Emitentul strânge fonduri suplimentare prin emisiune de acțiuni, investitorii pot suferi o diluare a participației acestora. Dacă Grupul strânge fonduri suplimentare prin emisiunea de obligațiuni sau prin obținerea de împrumuturi de la terți, termenii respectivelor obligațiuni

sau acorduri de finanțare pot include angajamente sau alte restricții impuse asupra activității Grupului care ar putea afecta flexibilitatea operațională a Grupului și ar impune de asemenea Grupului să acopere costurile suplimentare cu dobânda. Dacă finanțarea nu este disponibilă, parțial sau total, ori nu este disponibilă în termeni acceptabili atunci când este solicitată, există posibilitatea ca Grupul să nu reușească să dezvolte cu succes o prezență ulterioară în regiune, ceea ce ar afecta negativ în mod semnificativ activitatea, rezultatele operaționale și situația financiară a Grupului.

Este posibil să nu reușim să achiziționăm alte societăți, să integrăm în mod efectiv societăți deja achiziționate sau să implementăm cu succes sisteme operaționale, financiare și de management corespunzătoare și controale pentru a atinge beneficiile estimate a rezulta din aceste achiziții

Strategia noastră este de a participa la consolidarea pieței de vinuri din regiunea ECE și de a evalua în mod constant oportunitățile de achiziție. Succesul acestei strategii depinde de capacitatea noastră de a identifica societăți țintă potrivite. Este posibil să nu realizăm achiziții viitoare ori să nu le realizăm în termenii avuți în vedere inițial, din cauza lipsei de fonduri, a constrângerilor concurențiale sau din alte motive. Spre exemplu, prețul de cumpărare cerut pentru o achiziție viitoare sau costurile legate de o asemenea achiziție se pot dovedi mai mari decât nivelul justificat. De asemenea, este posibil să nu reușim să integrăm viitoarele achiziții pe atât de prompt pe cât ne așteptam și este posibil să nu reușim să realizăm economiile de cost, sinergiile, câștigurile viitoare pe care le anticipăm sau alte beneficii urmărite în legătură cu aceste achiziții.

Abilitatea noastră de a integra și gestiona efectiv afacerile achiziționate și de a administra orice dezvoltare viitoare va depinde de o serie de factori, inclusiv dimensiunea afacerilor achiziționate, calitatea managementului societăților achiziționate, natura și locațiile geografice ale operațiunilor acestora și complexitatea rezultantă ca urmare a integrării operațiunilor acestora. Nu putem garanta că orice achiziție viitoare va aduce beneficii care să fie suficiente pentru a justifica cheltuielile pe care le suportăm în legătură cu respectiva achiziție. Orice incapacitate de a integra cu succes societățile achiziționate ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra implementării strategiei noastre.

De asemenea, achizițiile ar putea da naștere unei serii de riscuri, cum ar fi: (i) pierderea neașteptată a angajaților cheie ai societăților achiziționate sau prejudicierea relațiilor noastre cu angajații actuali sau angajații societăților achiziționate; (ii) costuri legale, de reglementare, contractuale sau alte costuri, extraordinare sau neașteptate; (iii) dificultăți de integrare a standardelor, proceselor, procedurilor și controalelor financiare, operaționale și manageriale ale societăților achiziționate cu cele ale operațiunilor noastre existente; (iv) provocări în gestionarea obiectului extins, al diversității geografice și al complexității operațiunilor noastre (inclusiv tehnologiile, liniile de produse și personalul); (v) reducerea obligațiilor potențiale și/sau asumate; (vi) pierderea clienților și/sau furnizorilor; și (vii) probleme în controlarea achizițiilor realizate prin intermediul unor asocieri și alte acorduri în cadrul cărora nu exercităm controlul unic.

Materializarea oricărui risc din cele mai sus descrise ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale ale Grupului.

Grupul poate fi expus unor riscuri care nu sunt acoperite de polițele de asigurare

Grupul a încheiat polițe de asigurare pentru o parte din activele sale principale. Cu excepția obligațiilor de asigurare impuse de contractele de credit conform cărora dreptul la despăgubire născut în temeiul polițelor de asigurare este cesionat către creditorii din acele contracte, Grupul nu a încheiat polițe de asigurare pentru riscurile comerciale, pentru recoltele sale și pentru utilajele folosite în Republica Moldova (pentru detalii privitoare la acest aspect, consultați secțiunea „Descrierea Activității”). Prin urmare, dacă se materializează orice risc neasigurat, Grupul poate suferi costuri semnificative care ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității sale. De asemenea, nu există nicio garanție că polițele de asigurare menținute de Grup vor continua să fie disponibile în condiții acceptabile sau că acoperirea acestora va fi suficientă sau eficientă în toate circumstanțele și pentru toate riscurile la care Grupul poate fi expus. Spre exemplu, împotriva Grupului pot fi formulate pretenții pentru despăgubiri substanțiale ca urmare a producerii mai

multor evenimente într-un singur an calendaristic. De asemenea, costurile de asigurare ale Grupului pot crește în timp ca reacție la orice elemente negative în istoricul cererilor sale sau din cauza majorărilor semnificative de preț de pe piața de asigurări în general. Mai există un risc ca pagubele suferite de o locație, cauzate de inundații, incendii sau avarii ale proceselor și sistemelor de tehnologia informației ar putea avea ca rezultat întreruperea activității sau un efect negativ semnificativ asupra desfășurării curente a activității Grupului sau asupra menținerii lanțului său de furnizare, care ar putea afecta negativ activitatea, situația financiară și rezultatele operaționale ale Grupului.

O grevă sau o altă întrerupere a activității ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității noastre

Inițiativele Grupului care urmăresc reducerea costurilor și îmbunătățirea eficienței producției ar putea include în viitor o reducere a forței sale de muncă. În situația în care nu se poate ajunge la un acord cu reprezentanții angajaților privind metoda de reducere a forței de muncă, această parte a inițiativei conducerii poate eșua, deoarece poate fi împiedicată prin greve, amenințări cu grevă sau alte întreruperi ale activității care ar putea afecta semnificativ activitatea noastră.

Există membri noi în Consiliul de Administrație, care nu s-au familiarizat încă cu activitatea noastră și în general echipa noastră de conducere și membrii Consiliului de Administrație au experiență limitată în administrarea și conducerea unei societăți listate

Echipa noastră de conducere are o experiență limitată în conducerea unei societăți listate și în urmărirea respectării cadrului legal din ce în ce mai complex aplicabil societăților listate. În plus, majoritatea Administratorilor noștri nu au experiență relevantă ca membri în cadrul unui consiliu al unei societăți listate, iar doi Administratori independenți s-au alăturat recent Grupului, mandatul acestora urmând să intre în vigoare la Data Listării. Pentru a avea un Consiliul de Administrație complet funcțional și eficient, acești noi Administratori independenți vor trebui să se integreze alături de ceilalți membri ai Consiliului de Administrație, precum și de echipa de management, și să se familiarizeze cu operațiunile și strategia noastră de creștere. Eșecul noilor membri ai Consiliului de Administrație de a se integra și eșecul membrilor Consiliului nostru de Administrație de a respecta regimul juridic aplicabil societăților listate după Admiterea la Tranzacționare ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității Grupului.

O serie de produse cheie comercializate într-un număr limitat de piețe geografice contribuie la o parte semnificativă din veniturile Grupului și orice reducere a veniturilor generate de vânzarea acestor produse ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operaționale și perspectivelor Grupului

Vinul vândut sub brandul Purcari reprezintă o parte semnificativă din vânzările Grupului, în timp ce un procent semnificativ din veniturile Grupului a fost, în mod istoric, obținut din piețele geografice principale: România, Republica Moldova și Polonia.

Tendențele economice adverse sau alți factori care afectează piețele principale ale Grupului, fie că acești factori sunt tendințe demografice, măsuri guvernamentale sau au orice altă natură, ori orice factori care afectează în mod negativ vânzarea produselor cheie sau au altă influență asupra opțiunii clienților, în mod individual sau colectiv, ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra perspectivelor, rezultatelor operaționale și situației financiare a Grupului.

Produsele noi și noile versiuni ale produselor existente reprezintă o parte importantă din strategia de dezvoltare a Grupului, iar succesul noilor produse și al noilor versiuni ale produselor existente este, în mod firesc, incert

Inovația în privința produselor reprezintă o parte semnificativă din operațiunile Grupului. Cu toate acestea, lansarea de noi produse și noi versiuni ale produselor existente este în mod firesc un proces incert. Durata de viață profitabilă a respectivelor produse este de asemenea incertă și în mare parte depinde de reacția



consumatorului la aceste produse. Spre exemplu, o lansare eşuată a unui produs nou ar putea da naștere unei risipe de stocuri și ar putea influența în mod negativ percepția consumatorilor asupra altor mărci consacrate ale Grupului, și astfel succesul unui produs nou ar putea reduce venitul realizat de alte mărci existente ale Grupului.

În plus, Grupul nu poate garanta faptul că va dezvolta în mod continuu și cu succes produse noi sau versiuni noi ale produselor existente și nici nu poate anticipa modul în care consumatorii vor reacționa la noile produse. Eșecul Grupului de a lansa cu succes produse noi și/sau versiuni noi ale produselor existente ar putea limita dezvoltarea potențială a Grupului și ar putea determina pierderea cotei de piață a Grupului. Introducerea de produse noi și/sau versiuni noi ale produselor existente ar putea de asemenea să determine vânzări scăzute pentru produsele existente ale Grupului. Oricare factori dintre cei de mai sus ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra perspectivelor, rezultatelor operaționale și situației financiare a Grupului.

Înteruperi în ciclul de producție sau livrare a produselor noastre (inclusiv riscul de a avea stocul epuizat) ar putea afecta capacitatea noastră de a atrage noi clienți și de a păstra clienții existenți

Capacitatea noastră de a produce și livra produsele noastre la timp și în cantitățile solicitate reprezintă un element semnificativ în atragerea unor clienți noi și menținerea clienților existenți și este importantă în mod particular în relația cu marile unități de vânzare cu amănuntul și clienții angro. Capacitatea noastră de a livra produsele la timp și de a menține stocurile necesare pentru aceste produse poate fi afectată de evenimente sau circumstanțe pe care nu le putem controla, inclusiv, dar fără a se limita la, evenimente neprevăzute care pot determina închiderea uneia sau mai multor unități de producție, incapacitatea de a adapta producția la cererea clienților, incapacitatea de a ne aproviziona la timp și în mod corespunzător pentru activitățile de producție, întârzieri ale procesului de fermentare a vinului, creșteri neprevăzute ale volumului comenzilor ca urmare a modificărilor suferite de mediul concurențial sau din alte cauze, incapacitatea terților transportatori de mărfuri de a respecta termenele de livrare stabilite, orice criză prelungită a capacității de transport sau alte întreruperi de lungă durată ale serviciilor de transport ori perturbări ale infrastructurii de transport, întreruperi ale serviciului de furnizare a energiei electrice la facilitățile noastre de producție etc. Dacă nu putem produce și livra produsele conform termenelor și cantităților solicitate de clienții noștri, este posibil să nu putem atrage noi clienți sau să nu putem păstra clienții existenți. De asemenea, incapacitatea de a produce și livra produsele în cantitățile solicitate poate conduce la de-listarea produselor de către unitățile de vânzare cu amănuntul și/sau partenerii noștri HoReCa. Dacă acest risc se materializează, activitatea Grupului ar putea fi afectată negativ în mod semnificativ.

Grupul este afectat de riscul de insolvență a clienților Sădesfășurarea activității sale comerciale, Grupul realizează majoritatea vânzărilor către clienții săi cu acordarea unui termen contractual pentru efectuarea plății. În ciuda faptului că încercăm să reducem riscul prin includerea în majoritatea contractelor încheiate cu clienții noștri a unui astfel de termen de plată scurt și a unei sume maxime pentru a cărei plată se aplică acest termen, Grupul încă este expus riscului de insolvență datorat neplății de către respectiva contraparte a produselor și serviciilor livrate/furnizate. Orice pierdere a venitului aferent unui client important sau a unor clienți cu o valoare semnificativă ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale ale Grupului.

O parte semnificativă a veniturilor Grupului derivă dintr-un număr redus de clienți-cheie și este posibil ca Grupul să nu reușească să mențină aceste relații comerciale

O parte semnificativă a veniturilor Grupului pe piețele sale principale este obținută dintr-un număr redus de IKA și distribuitori. Pentru detalii privind procente exacte, consultați secțiunea „Descrierea Activității”, iar pentru termenii acestor colaborări, consultați secțiunea „Contracte Importante”.

Este posibil ca Grupul să nu poată menține relațiile cu acești clienți sau în cazul în care va renegocia contractele cu clienții săi la momentul expirării acestora, să nu poată renegocia în condiții mai favorabile. Mai mult, consolidarea poziției Grupului în rândul clienților săi poate crește gradul de dependență al Grupului de un număr redus de clienți.

Dacă oricare din clienții principali ai Grupului încetează relația comercială cu Grupul sau dacă Grupul nu poate menține contractele cu acești clienți în termeni contractuali favorabili, acest lucru ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra perspectivelor, rezultatelor operaționale și situației financiare a Grupului.

Activitatea Grupului ar putea fi afectată de concurența creată de băuturile alcoolice vândute ilegal ori fără licență și de consumul de vin de casă

În unele țări în care Grupul desfășoară operațiuni, există riscuri asociate producției ilegale sau nelicențiate de alcool. Această piață paralelă de producție și vânzare de băuturi alcoolice ilegale și fără licență este cunoscută drept „piața neagră”. Operatorii de pe „piața neagră” pot oferi produse la un preț redus deoarece acești operatori nu plătesc accize sau alte taxe pentru produsele lor, exersând astfel o presiune în sensul reducerii prețurilor. Majorările accizelor aplicabile băuturilor alcoolice pot cauza o creștere a dimensiunii „pieței negre”. De asemenea, aceste majorări ale taxelor aplicate produselor alcoolice ar putea determina o creștere a consumului de vin de casă care reprezintă o parte importantă a consumului în piețele în care Grupul operează. Oricare din cele de mai sus poate avea un efect negativ semnificativ asupra perspectivelor, rezultatelor operaționale și situației financiare a Grupului.

Există posibilitatea ca Grupul să nu reușească să se dezvolte sau să gestioneze eficient dezvoltarea sa

Dezvoltarea viitoare a Grupului va depinde de un număr de factori care includ, printre altele, abilitatea: de a își îndeplini strategia; de a introduce mărci și produse noi; de a menține și dezvolta relații cu clienții noi și cei existenți; de a identifica și perfecta achizițiile oportune, asocieri sau alianțele strategice; de a identifica și valorifica oportunitățile de pe piețe noi; de a se adapta cu succes la condițiile schimbătoare de piață, cum ar fi modificări aduse cadrului juridic; de a gestiona cu succes lichiditatea Grupului și de a obține finanțarea necesară pentru operațiuni noi și existente; de a își asigura colaborarea necesară cu terții furnizori de servicii; și de a atrage, angaja și păstra personal calificat. În plus, nu există nicio garanție că personalul existent va fi potrivit ori calificat pentru a implementa strategia Societății sau că Societatea va fi capabilă să angajeze sau să păstreze angajați cu experiență și calificați pentru a implementa strategia Societății. O deficiență cu privire la oricare dintre acești factori ar putea afecta negativ abilitatea Grupului de a atinge creșterea anticipată sau de a realiza alte beneficii anticipate. Investițiile viitoare ar putea avea ca rezultat datorii și obligații suplimentare pentru Grup care ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra profitabilității Grupului.

De asemenea, există riscul ca sistemele operaționale și financiare actuale ale Grupului să nu fie adecvate pentru a sprijini dezvoltarea sa și orice încercări de a îmbunătăți aceste sisteme s-ar putea dovedi a fi ineficiente. Eșecul de a implementa strategia Grupului sau de a gestiona dezvoltarea sa în mod eficient ar putea afecta negativ activitatea, operațiunile, fluxul de numerar și situația financiară ale Grupului. În plus, chiar dacă Grupul își implementează cu succes strategia, este posibil să nu fie capabil să își îmbunătățească operațiunile. Mai mult, Grupul poate decide să modifice sau să întrerupă aspecte ale strategiei sale și poate adopta strategii alternative sau suplimentare ca reacție la modificările din mediul operațional, la situația concurențială sau la alți factori sau evenimente pe care Grupul nu le poate controla. Aceste riscuri ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale ale Grupului.

Fenomenele meteorologice adverse ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității Grupului

Producția de struguri și calitatea acestora pot fi afectate de fenomenele meteorologice adverse, inclusiv dar fără a se limita la, înghețul târziu, lipsa razelor solare pe parcursul perioadei de înflorire, lipsa ploii și grindină. Deși Grupul a implementat măsuri pentru a reduce într-o anumită măsură riscurile asociate fenomenului de îngheț târziu, există dificultăți legate de reducerea impactului fenomenului de grindină, din cauza naturii sale neprevăzute. Spre exemplu, în anul 2015 Vinăria Purcari a pierdut o parte importantă din producția sa în urma unor fenomene semnificative de grindină. În ciuda faptului că Grupul ia anumite măsuri de atenuare a riscului, ca de exemplu cumpărarea de struguri de la terți producători și extinderea geografică a culturii sale de viță-de-vie pentru a se proteja de impactul local al condițiilor meteo, riscul ca viitoarele producții de struguri să fie afectate de fenomenele meteorologice adverse nu poate fi eliminat. În măsura în

care cantitatea sau calitatea viitoarelor producții de struguri vor fi afectate de acești factori, operațiunile Grupului ar putea fi influențate în mod negativ.

Producția de vin a Grupului ar putea fi afectată în mod negativ de agenți patogeni

Viticultura comercială, ca activitate agricolă, este predispusă agenților patogeni. În mod istoric nu au existat presiuni semnificative induse de boli importante care să amenințe culturile de viță de vie din Republica Moldova sau România, iar Grupul a implementat strategii pentru gestionarea acestui risc, cum ar fi sisteme de protecție a recoltelor, achiziționarea de struguri de la producători terți și extinderea geografică a arealului de podgorii exploatate. Cu toate acestea, producția de struguri ar putea fi afectată de astfel de evenimente nefavorabile. Spre exemplu, producția Cramei Ceptura a înregistrat o scădere de aproximativ 30% în anul 2017 din cauza unei combinații de factori care include agenți patogeni. Orice eșec al Grupului de a compensa pierderile produse de aceste evenimente ar putea afecta negativ în mod semnificativ activitatea Grupului.

Incapacitatea de a opera în mod corespunzător echipamentele de vinificație ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor Grupului

Societatea a investit și va continua să investească în echipamente noi de vinificație, inclusiv dar fără a se limita la, cisterne de fermentație, baricuri, sisteme de control a temperaturii din pivnițe și prese de vin. Există riscuri asociate acestor investiții sub forma întârzierilor la executarea lucrărilor de construcții, costurilor de construcție mai ridicate decât cele anticipate și dificultăți în recrutarea și păstrarea personalului calificat pentru operarea echipamentelor. Oricare din cele de mai sus ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra perspectivelor și rezultatelor operaționale ale Grupului.

Producția de vin a Grupului ar putea fi afectată în mod semnificativ dacă Grupul nu va reuși să asigure achiziția de struguri de la terți cultivatori

Grupul produce o varietate de vinuri folosind proprii struguri, dar și struguri provenind de la terți cultivatori. Prin urmare, rezultatele viitoare ale Societății depind parțial și de producția de struguri a acestor terți cultivatori care ar putea fi expuși, de asemenea, aceluiași risc climatic și legate de agenți patogeni precum cele descrise mai sus. În România și Republica Moldova există o practică în sensul în care în fiecare an, ulterior recoltării, cultivatorii să vândă o parte din strugurii proprii către producători care apoi produc vin. Uneori aceste tranzacții cu struguri se bazează mai degrabă pe înțelegeri verbale dintre producătorii recunoscuți de vin, decât pe contracte de vânzare-cumpărare pe termen lung. Prin urmare, este posibil ca Grupul să nu poată oferi spre vânzare aceeași selecție și cantitate de vinuri de la un an la altul și acest lucru ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității Grupului.

În plus, Grupul va cumpăra struguri doar în măsura în care poate asigura fondurile necesare în acest scop la momentul achiziției. În pofida faptului că Grupul are, în prezent, un grad de îndatorare redus, în cazul în care Grupul nu poate asigura accesul la aceste fonduri, capacitatea sa de a realiza aceste achiziții poate fi afectată negativ în mod semnificativ, ceea ce ar conduce, în final, la un impact negativ semnificativ asupra activităților Grupului.

Incapacitatea de a menține calitatea produselor Grupului ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității Grupului și o calitate fluctuantă ar putea afecta integritatea brandurilor Grupului sau fidelitatea consumatorului față de acestea și ar putea influența negativ vânzările pentru asemenea branduri

Societatea consideră că creșterea veniturilor sale viitoare depinde, printre altele, de abilitatea Grupului de a menține un nivel al calității produselor sale care să satisfacă așteptările clienților. În cazul în care Grupul nu poate satisface aceste așteptări, acest fapt ar putea atrage nemulțumirea clienților, scăderea cererii totale și pierderea veniturilor. De asemenea, incapacitatea Grupului de a satisface așteptările clienților ar putea dăuna reputației acestuia. Materializarea acestor riscuri ar putea afecta negativ în mod semnificativ perspectivele,



rezultatele operaționale și situația financiară a Grupului.

De asemenea, succesul brandurilor Grupului depinde de imaginea pozitivă pe care consumatorii o au despre aceste branduri. O calitate fluctuantă a produselor sau o contaminare a acestora, apărute fie accidental fie din cauza unor acțiuni deliberate ale unei terțe părți, ar putea afecta integritatea unor asemenea branduri, sau fidelitatea consumatorilor față de acestea, și ar putea influența negativ vânzările produselor comercializate sub acele branduri. Mai mult, o calitate fluctuantă sau o contaminare a unor produse similare celor ale Grupului sau care fac parte din aceleași categorii ca și produsele Grupului, indiferent de cauza acestor fenomene ar putea, prin asociere, să afecteze integritatea brandurilor Grupului sau fidelitatea consumatorilor față de acestea, având o influență negativă asupra vânzărilor.

În plus, Grupul achiziționează materiale pentru producerea și ambalarea produselor sale de la producători terți sau pe piața liberă. Grupul ar putea fi tras la răspundere în cazul în care ar exista agenți de contaminare în respectivele materiale, o etichetare greșită a materialelor sau erori în procesul de distilare sau de îmbuteliere, care ar conduce la o calitate proastă a băuturii sau la îmbolnăvirea sau vătămarea consumatorilor. În plus, în caz de contaminare sau deteriorare Grupul ar putea, în mod voluntar sau obligatoriu, să retragă de pe piață sau să rețină de la distribuție anumite produse. Deși în anumite cazuri este puțin probabil să se producă vreun prejudiciu consumatorilor, incidente precum cel descris sau alte incidente similare pot afecta reputația Grupului și rezultatele sale financiare. O hotărâre importantă în defavoarea Grupului privind răspunderea pentru produse sau o rechemare a produselor pe scară largă poate avea un impact negativ asupra reputației produsului afectat sau asupra tuturor brandurilor Grupului pentru o perioadă de timp care ar depinde de disponibilitatea produselor, de reacția competitorilor și de atitudinile consumatorilor. Chiar dacă o acțiune în răspundere pentru produse este respinsă sau nu este admisă integral, publicitatea negativă astfel creată ar putea afecta reputația Grupului și imaginea brandului, fapt ce ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra perspectivelor Grupului, asupra rezultatelor operațiunilor acestuia și asupra situației sale financiare.

Daune produse la orice unitate a noastră ar putea determina o întrerupere a producției

Producția înregistrată la oricare dintre unitățile noastre ar putea fi afectată negativ de evenimente extraordinare, printre care incendiu, explozie, prăbușirea structurii, defectarea echipamentelor, întreținere extinsă sau intempestivă, construirea de drumuri sau închiderea căilor principale de acces, cutremur, inundație, furtuni sau alte condiții meteo severe.

Dacă se va produce o întrerupere a activității la una sau mai multe unități de producție, ne-am putea confrunta cu scăderi temporare sau permanente ale producției, cu o majorare a costurilor noastre de producție sau probleme în ceea ce privește calitatea, care ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra rezultatelor noastre operaționale.

Majorările de taxe, în special majorări ale accizelor, ar putea afecta negativ cererea pentru produsele Grupului

Vinurile și băuturile spirtoase sunt supuse accizelor și altor taxe (inclusiv TVA) în majoritatea țărilor în care Grupul operează. Guvernele din aceste state ar putea decide să majoreze asemenea taxe. Cererea pentru produsele Grupului este în general sensibilă la fluctuațiile accizelor, dat fiind faptul că în general accizele reprezintă o componentă importantă a prețului de vânzare a produselor noastre în unele dintre piețele principale pe care Grupul operează. Regimul accizelor și taxelor aplicabile operațiunilor Grupului ar putea avea drept efect (și a avut în trecut un asemenea efect) creșteri sau scăderi temporare ale veniturilor care sunt dependente de momentul oricăror schimbări la nivelul accizelor.

Schimbările din sistemul fiscal din țările în care Grupul operează sau aplicarea actelor normative existente în mod arbitrar sau neprevăzut ar putea afecta negativ în mod semnificativ situația financiară și rezultatele operaționale ale Grupului



Decizii nefavorabile ale autorităților fiscale sau modificări aduse tratatelor, legilor, regulilor sau interpretărilor fiscale ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra rezultatelor operaționale și fluxurilor de numerar ale Grupului. S-au înregistrat modificări semnificative ale sistemelor de impozitare din țările ECE în care sunt încorporate societățile din Grup și Societatea, inclusiv România, Republica Moldova și Cipru. Există riscul ca autoritățile fiscale din aceste țări să trateze foarte conservator legile fiscale și numeroasele ambiguități existente în cuprinsul acestora. Declarațiile/ rapoartele fiscale, împreună cu alte domenii de reglementare (de exemplu, aspecte legate de controlul vamal și de schimbul valutar), fac obiectul unor verificări și investigații din partea unui număr de autorități care sunt autorizate prin lege să impună amenzi, penalități și dobânzi substanțiale. Grupul poate fi sancționat din cauza unor încălcări tehnice ale unor legi și reglementări contradictorii, dintre care multe fiind relativ noi și nefăcând încă obiectul unei aplicări sau interpretări extinse. Societățile cu vizibilitate ridicată pe piață pot fi în mod special vulnerabile la aplicarea agresivă a cerințelor neclare. Multe asemenea societăți trebuie să poarte discuții cu autoritățile fiscale cu privire la deciziile de impunere care le sunt comunicate și care, dat fiind caracterul neclar al prevederilor legale, pot să prevadă obligația de plată a unor impozite mai mari decât impozitele care par a fi impuse de legea aplicabilă. Drept urmare, datoria noastră fiscală se poate majora față de valoarea estimată plătită sau acumulată în bilanțurile noastre.

Grupul se confruntă cu riscuri comerciale izvorâte din deciziile de politică monetară ale băncilor centrale. Orice creștere a ratei dobânzilor ar putea avea efecte negative semnificative asupra Grupului

În ultimii ani, băncile centrale din întreaga lume s-au angajat într-o serie de măsuri de politică monetară fără precedent denumite generic măsuri de relaxare cantitativă (în engleză, *quantitative easing*). Aceste măsuri constau, în general, în achiziția de către băncile centrale de titluri guvernamentale și alte valori mobiliare deținute de bănci comerciale sau de alte entități din sectorul privat, pentru a stimula economia prin creșterea cuantumului lichidităților aflate la dispoziția băncilor, astfel încât acestea să acorde la rândul lor împrumuturi către antreprenori. Prin implementarea unor măsuri de relaxare cantitativă și prin fixarea ratelor de dobândă la niveluri istorice scăzute, băncile centrale au creat un mediu benefic pentru societăți din diverse perspective, spre exemplu prin faptul că obținerea unor noi finanțări și refinanțarea datoriilor existente au devenit mai ușor de realizat și au fost mai puțin costisitoare. Cu toate acestea, unele bănci centrale s-au orientat deja în direcția opusă și au început să sporească treptat rigurozitatea politicii monetare, fiind de așteptat ca și alte bănci să urmeze aceeași abordare. Orice astfel de acțiune este susceptibilă, în cele din urmă, să ducă la majorarea ratelor dobânzilor la niveluri mai apropiate de mediile istorice. Spre exemplu, BNR a majorat recent dobânda de referință de la 1,75% la 2%. Atunci când se întâmplă acest lucru, afacerea Grupului este probabil să fie afectată în mai multe moduri. Va crește costul la care Grupul poate obține noi finanțări și își poate refinanța datoriile existente. Mai mult, din cauza efectului de atenuare pe care o politică monetară strictă o are în mod obișnuit asupra economiei generale, este posibil ca gospodăriile private să aibă, în medie, un venit disponibil mai mic, ceea ce poate influența vânzările Grupului. Prin urmare, dacă băncile centrale încep să înăsprească politica monetară, Grupul ar putea fi afectat negativ în mod semnificativ.

Este posibil să fim expuși unor pretenții sau dispute în cursul desfășurării normale a activității

Din când în când, în cursul desfășurării normale a activității, suntem implicați în acțiuni în instanță, litigii și proceduri legale, cum ar fi pretenții formulate de foștii angajați ai Grupului pentru o pretinsă încetare nelegală a contractelor individuale de muncă, popriri din partea terților sau alte pretenții ale unor autorități publice. La data acestui Prospect, Grupul este implicat într-un singur litigiu semnificativ care ar putea avea un impact negativ asupra activității uneia dintre filialele Societății, astfel cum este descris în continuare în secțiunea „Litigii” din acest Prospect. Cu toate acestea, nu există nicio garanție că pe viitor Grupul nu va fi expus la alte litigii sau dispute semnificative care ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra reputației, activității, rezultatelor operaționale și situației sale financiare.

Grupului îi este aplicabilă legislația privind protecția datelor cu caracter personal din diferite jurisdicții, iar nerespectarea acestor norme poate expune Grupul la acțiuni în răspundere împotriva sa

În cursul operațiunilor noastre, colectăm, stocăm și folosim date care ar putea fi protejate de legile privind

protecția datelor cu caracter personal. Grupul a inițiat în România și în Republica Moldova proceduri de înregistrare ca operator și a început consolidarea regulilor interne de protecție a caracterului personal al datelor, însă procedura este încă în curs de realizare. Chiar dacă ia măsuri de precauție pentru a proteja datele clienților și angajaților conform legislației aplicabile datelor cu caracter personal, este posibil ca Grupul să fi încălcat în trecut sau să încalce în prezent obligațiile sale legale în acest domeniu, iar pot fi și în viitor scurgeri de date cu caracter personal. În plus, colaborăm cu furnizori terți, cum ar fi companii de software, și există riscul ca aceștia să nu respecte pe deplin termenii contractuali relevanți și toate obligațiile privind protecția datelor cu caracter personal impuse acestora. Dacă s-ar produce o astfel de încălcare, care ar fi constatată de autoritatea privind protecția datelor cu caracter personal relevantă în urma unei proceduri de control sau ar fi invocată în cadrul unui litigiu de către persoana la care se referă respectivele date cu caracter personal, Grupul ar putea fi tras la răspundere în baza legislației care reglementează protecția datelor cu caracter personal, ar putea să îi fie aplicate sancțiuni sau amenzi de către autoritățile competente, reputația i-ar putea fi afectată și pe cale de consecință branduri sale ar avea de suferit. În mod special, potrivit noului regim privind protecția datelor cu caracter personal care urmează a se aplica în Uniunea Europeană din 2018, amenzile pentru încălcarea reglementărilor privind protecția datelor cu caracter personal vor avea un quantum semnificativ, putând ajunge până la 4% din cifra globală anuală de afaceri sau 20 milioane EUR (e.g. pentru încălcarea cerințelor referitoare la transferul internațional de date sau a principiilor de bază pentru procesarea datelor, precum condițiile exprimării consimțământului). Încălări ale legislației privind protecția datelor cu caracter personal la nivelul oricărei filiale din Grup ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, rezultatelor operaționale, performanței financiare sau perspectivelor Grupului.

Unele contracte de arendă referitoare la terenuri din Republica Moldova ar putea fi afectate de vicii precum lipsa opozabilității față de terți

Filialele din Moldova se bazează în mod considerabil pe terenul agricol deținut în temeiul contractelor de arendă încheiate cu terți. În scopul de a crește nivelul de protecție de care beneficiază și de a înlocui o serie de contracte de arendă mai vechi, Filialele din Moldova au încheiat recent noi contracte de arendă cu Victoriavin pentru o perioadă contractuală de 29 ani, cu termen de expirare în 2047, aceste noi contracte acoperind o parte semnificativă a terenurilor arendate în zona în care se află podgoriile din Republica Moldova ale Grupului. Cu toate acestea, deși noile contracte de arendă au fost înaintate spre înregistrare la Registrul Bunurilor Imobile din Republica Moldova, procesul de înregistrare este încă în desfășurare din cauza numărului semnificativ de cereri privind terenuri distincte din punct de vedere juridic care urmează să fie prelucrate de către registratorul relevant. Până la finalizarea procesului de înregistrare, noile contracte de arendă nu sunt opozabile față de terți, dar contractele de arendă anterioare care au făcut obiectul înlocuirii rămân înregistrate în locul acestora și deci opozabile față de terți.

Dintre contractele de arendă anterioare, există unele contracte sau acte adiționale la acestea (acoperind aproximativ 216 ha dintre podgoriile exploatate de Grup în Republica Moldova) care nu sunt înregistrate la Registrul Bunurilor Imobile din Moldova. Prin urmare drepturile respectivelor Filiale din Moldova cu privire la acele podgorii nu sunt opozabile terților, ceea ce practic înseamnă că drepturile respectivei Filiale din Moldova ar putea fi ignorate dacă, spre exemplu, terenul arendat este vândut către un nou proprietar.

Materializarea oricăruia dintre riscurile menționate mai sus ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor și activității Grupului din Republica Moldova.

Neconformarea cu legile concurenței ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activităților noastre

O parte semnificativă a activității Grupului este legată de contractele de distribuție încheiate de către societățile din Grup cu IKA și alți distribuitori. Contractele de distribuție sunt supuse unor reglementări concurențiale stricte atât în România cât și în Republica Moldova, dar și în alte țări în care Grupul își vinde produsele. În timp ce Grupul se angajează să respecte toate prevederile legale care interzic practicile anti-concurențiale, echipa de conducere consideră că contractele de distribuție încheiate în trecut de către societățile din Grup conțin anumite restricții care pot fi interpretate drept încălcări ale legislației concurenței din țările în care Grupul desfășoară operațiuni sau vinde produsele sale. Dacă se descoperă încălcări din



partea Grupului ale legislației concurenței, amenziile care pot fi aplicate pot ajunge până la 10% din cifra de afaceri realizată în anul precedent. În plus, nu există nicio garanție că măsurile implementate de Grup în vederea conformării cu toate legile concurenței relevante vor fi suficiente și că nu vor exista încălcări ale acestor legi în viitor.

Nerespectarea de către Grup în trecut sau în viitor a legilor concurenței pe piețele pe care acesta operează ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității noastre.

Grupul poate întâmpina dificultăți în respectarea legislației privind protecția mediului și apărarea împotriva incendiilor

Deși Grupul depune eforturi pentru a respecta toate standardele de mediu și apărarea împotriva incendiilor aplicabile în Republica Moldova, nu toate fabricile operate de Filialele din Moldova au autorizații valabile de folosință a apei. În special, două dintre fabricile Grupului nu pot obține în prezent aceste autorizații deoarece ele trebuie să efectueze anumite lucrări de îmbunătățire la infrastructura de gestionare a deșeurilor. Echipa de conducere a Grupului intenționează să obțină aceste autorizații în 2018. Lipsa autorizațiilor ar putea expune Filialele relevante din Moldova la amenzi administrative sau, în funcție de gravitatea neconformării, amenzi penale și, după caz, închiderea completă sau parțială a fabricilor afectate. În plus, în prezent fabrica de procesare primară a strugurilor din Onești nu are aviz valabil de apărare împotriva incendiilor, însă echipa de conducere intenționează să efectueze lucrările necesare și să obțină această autorizație în 2018. Lipsa autorizațiilor ar putea expune filiala relevantă a Societății la amenzi administrative și, în funcție de constatările autorității în domeniul apărării împotriva incendiilor, la închiderea completă sau parțială a fabricii relevante.

În plus, dată fiind reforma continuă din Republica Moldova în domeniul legislației privind gestionarea deșeurilor, Filialele din Moldova trebuie să își modifice în mod semnificativ procedurile și practicile de gestionare a deșeurilor pentru a se alinia noului cadru legislativ. Nerespectarea la timp a dispozițiilor legale noi poate determina aplicarea de amenzi administrative Filialelor din Moldova relevante și, după caz, închiderea completă sau parțială a fabricilor Grupului din Republica Moldova.

Oricare din cele de mai sus ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor Grupului din Republica Moldova.

Dreptul de folosință asupra podgoriilor din România derivă din contracte încheiate cu o societate care se află în procedură de insolvență

În prezent, Crama Ceptura exploatează culturile de viță de vie din România în baza unui acord de asociere și a unui contract de arendă încheiate cu Vie Vin Podgoria Valea Călugărească S.R.L („Vie Vin”) care în prezent se află în curs de reorganizare judiciară (i.e. restructurarea este realizată în baza unui plan de reorganizare) în conformitate cu prevederile legii române privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență. În acest context, administratorul judiciar al Vie Vin are dreptul legal de a denunța sau solicita modificarea contractelor menționate anterior și, pe cale de consecință, Crama Ceptura ar putea pierde drepturile sale de a folosi respectivele culturi de viță de vie. Mai mult, dacă reorganizarea judiciară a Vie Vin nu are succes, pot fi inițiate procedurile de faliment împotriva acesteia, iar acest lucru va determina lichidarea activelor sale, fapt care ar conduce în final la pierderea de către Crama Ceptura a dreptului de folosință asupra viilor. Chiar dacă strugurii produși de aceste vii reprezintă doar 609 de tone din totalul de 2.937 de tone procesate de Crama Ceptura și 23.490 de tone procesate de Grup în 2017, materializarea acestui risc ar putea conduce la o situație în care Crama Ceptura nu ar mai avea drept de folosință asupra acestor podgorii din România, fapt ce ar avea un efect negativ semnificativ asupra brandului și percepției asupra Grupului în România, afectând astfel activitatea și operațiunile acestuia.

Cheltuielile suportate de Emitent cu dobânzile ar putea să nu aibă caracter deductibil

În luna mai 2012, Camera Reprezentanților din Cipru a elaborat o lege, aplicabilă de la 1 ianuarie 2012, care prevede că, în cazul în care o societate-mamă din Cipru suportă o cheltuială reprezentând dobânzi la achiziția acțiunilor unei societăți care este o filială deținută integral (fie direct ori indirect și indiferent dacă respectiva filială este o societate cipriotă sau străină), cheltuielile cu dobânzile nu vor fi deductibile din punct de vedere fiscal pentru societatea-mamă. Această deducere va putea fi realizată numai dacă respectiva filială deține active care sunt utilizate în cursul activității acesteia și cuantumul dobânzii deduse este limitat și proporțional cu cuantumul și valoarea activelor utilizate în cursul activității. Dacă Emitentul nu poate să își deducă cheltuielile cu dobânda pentru scopuri fiscale, rezultatele operațiunilor sale și situația sa financiară ar putea fi influențate negativ în mod semnificativ.

Facilitățile de finanțare externe ale Grupului conțin anumite interdicții și obligații de a nu face și pot fi declarate scadente anticipat în cazul încălcării acestor interdicții și obligații de a nu face

Contractele de împrumut ale Grupului conțin o serie de angajamente care impun Grupului anumite interdicții operaționale, inclusiv restricții asupra capacității Grupului de a lua măsuri care ar fi în interesul Grupului pe termen lung, în special în legătură cu achiziții viitoare. Printre altele, aceste interdicții includ următoarele: (i) cerința de a solicita acordul pentru orice modificare adusă documentelor statutare; (ii) interdicția de a plăti dividende sau de a distribui profitul; (iii) interdicția de a avea rapoarte comerciale cu alte bănci (în unele cazuri, inclusiv contractarea de împrumuturi de la terți); (iv) interdicția de a acorda împrumuturi sau garanții de orice fel în beneficiul terților; (v) interdicția de a înființa filiale; (vi) în unele cazuri, interdicția de a investi în active imobilizate (cu excepția situațiilor în care aceste investiții sunt planificate în prealabil); (vii) interdicția de a aduce schimbări managementului și documentelor constitutive fără acordul prealabil scris al băncii; (viii) cerința de a solicita acordul prealabil pentru încheierea unor tranzacții la nivel intra-grup care depășesc un anumit prag valoric; (ix) neexecutarea încrucișată (*cross-default*), etc. În plus, facilitățile de finanțare ale Grupului conțin angajamente potrivit cărora Grupul trebuie să se conformeze principalelor legi care îi sunt aplicabile, în special cu orice cerințe privind licențierea și obținerea de autorizații, precum și cerințe de mediu și securitate. Dată fiind natura restrictivă a acestor angajamente, Filialele din Moldova nu au reușit să-și îndeplinească întotdeauna obligațiile și implicit s-au aflat în cazuri de culpă cu privire la acele facilități de finanțare, dar au obținut acorduri de renunțare de către creditori la drepturile contractuale născute din apariția respectivelor evenimente de neîndeplinire a obligațiilor.

Nu există nicio garanție că Grupul va reuși să respecte în viitor angajamentele asumate conform contractelor sale de împrumut, fiind posibil ca pentru viitoare evenimente de neîndeplinire a obligațiilor Grupul să nu reușească să obțină de la creditori acorduri de renunțare la drepturile lor contractuale născute pe această cale. Evenimentele de neîndeplinire a obligațiilor dintr-un contract de împrumut pot determina, printre altele, costuri asociate cu remedierea acestora, obligația de a oferi garanții suplimentare, scadența anticipată a ratelor de credit plătibile conform contractelor de împrumut, împreună cu costurile și dobânda acumulate, neexecutări încrucișate (*cross-defaults*) în baza altor contracte, care pot determina în sarcina Grupului obligații suplimentare de plată, limitarea capacității ulterioare de împrumut sau obligația de a plăti daune-interese. Producerea oricărui eveniment din cele de mai sus ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, rezultatelor sau situației financiare ale Grupului.

Societatea va avea obligații legale suplimentare și va înregistra costuri suplimentare ca urmare a admiterii la tranzacționare a Acțiunilor

Este posibil să înregistrăm costuri semnificative pentru a asigura conformitatea cu noul regim de guvernanță corporativă și cu cerințele de transparență și raportare care ne vor deveni aplicabile începând cu Admiterea la Tranzacționare. De asemenea, s-ar putea să nu reușim să ne conformăm în mod eficient și cu succes cerințelor aplicabile unei societăți admise la tranzacționare pe o bursă de valori. Incapacitatea noastră de a ne conforma tuturor cerințelor aplicabile ar putea duce la aplicarea unor amenzi și penalități, ar putea distra atenția echipei noastre de conducere de la gestionarea activității sau ar putea conduce la pierderea încrederii investitorilor în raportările noastre financiare, ceea ce ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra activității, rezultatelor operaționale și situației noastre financiare sau asupra prețului Acțiunilor.



Hotărâri nefavorabile ale autorităților fiscale ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra rezultatelor operaționale și asupra fluxului de numerar

Legile și reglementările fiscale din România, Moldova și Cipru pot suferi modificări și pot exista modificări și în interpretarea și aplicarea acestora. Sistemele fiscale din aceste state pot fi caracterizate prin existența unui număr mare de taxe și a unei legislații care suferă frecvent schimbări, care în unele situații se pot aplica în mod retroactiv, pot fi susceptibile de interpretări diverse și, în unele cazuri, sunt contradictorii. Cu privire la numeroase aspecte, practica și liniile interpretative directe pentru persoanele juridice și fizice sunt insuficiente pentru a aprecia în mod corespunzător încadrarea fiscală a anumitor operațiuni și acțiuni ale acestora. De asemenea, schimbările în legislația fiscală și/sau modul de interpretare sau aplicare a legilor fiscale se pot dovedi dificil de prezis de către Grup, astfel că Grupul poate fi nepregătit pentru asemenea schimbări.

În acest context, anumite practici ale Grupului (în special practici din trecut ale Grupului care au condus la constituirea de provizioane în situațiile financiare), în pofida evaluării făcute de echipa de management la acel moment, ar putea fi interpretate diferit de către autoritățile fiscale, fapt care ar putea conduce la o creștere a răspunderii fiscale a Grupului și la alte consecințe juridice.

Grupul evaluează în mod regulat riscurile fiscale și stabilește provizioane fiscale pe baza celor mai diligente estimări ale echipei de management, bazate de asemenea pe consultanță oferită de consultanți fiscali relevanți. Echipa de management consideră că a constituit în mod adecvat provizioane pentru obligațiile de natură fiscală ale Grupului, bazându-se pe interpretarea legislației fiscale, pe interpretări oficiale și pe decizii ale instanțelor de judecată. Cu toate acestea, interpretarea autorităților relevante ar putea fi diferită și efectul asupra situațiilor financiare consolidate, dacă autoritățile vor impune cu succes asemenea interpretări proprii, ar putea fi semnificativ.

Riscuri specifice de țară și riscuri de regiune

Investiții în piețe în curs de dezvoltare, inclusiv România și Republica Moldova, precum și expunerea către piețe de export cheie precum Polonia, Republica Cehă, Slovacia, Ucraina sau China, implică anumite riscuri macro-economice, care ar putea fi mai semnificative decât riscurile asociate unor piețe mai dezvoltate

Deși, potrivit informațiilor publicate de Institutul Național de Statistică din România, în timpul trimestrului trei al anului 2017 produsul intern brut (PIB) a crescut cu 8,8% (date estimative) în comparație cu trimestrul al treilea din anul 2016, România a rămas în urmă în ceea ce privește anumiți indicatori economici importanți care contribuie la o dezvoltare sustenabilă viitoare. Importurile sunt stimulate de o puternică cerere internă, în timp ce exporturile au continuat să crească, în special în sectorul serviciilor. Stimulii fiscali oferiți de autoritățile române în ultimii ani sunt așteptați să continue să susțină o creștere a PIB real în perioada 2018-2020, estimată de Camera Națională de Prognoză din România la mai mult de 5%. Aceste măsuri, împreună cu o creștere accelerată a salariilor, vor contribui și mai mult la creșterea cererii interne, deja puternică. În același timp, măsurile de politică economică care vizează producția, cum ar fi investițiile în inovare și infrastructură sau îmbunătățirea mediului de afaceri și a administrației publice, rămân limitate. Principala provocare va fi asigurarea unei creșteri echilibrate și durabile în viitor.

Din perspectiva piețelor de capital, BVB se află încă pe lista de piețe de frontieră, potrivit clasificării realizate de agenția de rating a London Stock Exchange, FTSE Russell. O posibilă promovare în categoria de piețe emergente este împiedicată, printre altele, de neîndeplinirea condițiilor privitoare la lichiditatea pieței. BVB a intrat pe lista de monitorizare FTSE Russell în luna septembrie 2016 pentru a fi promovată la statutul de piață emergentă. În general, investițiile în țările în curs de dezvoltare, cum este România, sunt potrivite doar pentru investitori sofisticati care pot aprecia deplin semnificația riscurilor implicate.

În ce privește Republica Moldova, economia se recuperează în urma repercusiunilor suferite în urma scandalului din domeniul bancar care a determinat colapsul a trei bănci în anul 2015. Creșterea PIB-ului a atins



4,1% în 2016, este estimată de FMI la 3,5% în 2017 și pe termen mediu la 4%. În ciuda creșterii economice și a faptului că Republica Moldova se află într-un climat pozitiv din punct de vedere al reformelor, FMI continuă să vadă riscuri importante, astfel cum au subliniat specialiștii săi într-o serie de comentarii din 7 noiembrie 2017, aceste riscuri incluzând: incertitudinea politică în contextul alegerilor parlamentare care se apropie, riscuri de natură macro-financiară legate de întârzieri în curățarea decisivă a sectorului financiar, precum și riscuri legate de posibilitatea de a majora rata de creștere sustenabilă ca urmare a dificultăților de a menține climatul pozitiv al reformelor pentru o perioadă extinsă.

Deși Grupul nu desfășoară operațiuni de producție în Polonia, Republica Cehă, Slovacia, Ucraina sau China, Grupul depinde într-o mare măsură de aceste piețe emergente întrucât acestea reprezintă destinații cheie de export. Din acest motiv, Grupul depinde de evoluțiile macro-economice, socio-politice și instituționale din aceste țări, precum și de riscurile asociate calității lor de piețe emergente. Orice deteriorare a stabilității macro-economice în oricare dintre aceste țări ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor Grupului.

Recentele tulburări politice din România riscă slăbirea încrederii pieței

România s-a confruntat cu perioade importante de instabilitate politică. În special, în ultimi câțiva ani, mediul politic din România, principala noastră piață, a fost unul instabil, dominat de conflicte politice și se află sub presiuni semnificative din partea protestelor din stradă având ca principal subiect, în anul 2017, propunerile legislative ale Parlamentului și Guvernului de modificare a Codului Penal și dezincriminarea anumitor infracțiuni, cât și modificările aduse Codului Fiscal.

Situația politică s-a înrăutățit în luna iunie 2017, când cabinetul PSD condus de Sorin Grindeanu a fost îndepărtat prin moțiune de cenzură introdusă de partidul său și a fost înlocuit cu cabinetul condus de Mihai Tudose numit Prim-ministru la data de 26 iunie 2017, care la rândul său a demisionat în ianuarie 2018. Instabilitatea politică persistă din cauza schimbărilor frecvente ale miniștrilor și din cauza faptului că unele propuneri legislative cu impact semnificativ (modificarea Codului Fiscal și modificarea „Legilor Justiției”) sunt larg contestate de mediul de afaceri și ONG-uri.

Înrăutățirea în viitor a acestor tendințe politice sau intensificarea protestelor sociale ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor Grupului.

Crizele politice și contextul geopolitic ar putea submina perspectivele economiei Republicii Moldova

În anul 2016, dl. Igor Dodon, conducătorul Partidului Socialist, cu 52% din voturi, a câștigat primele alegeri prezidențiale ale țării prin sufragiu universal din ultimii 20 de ani, cu o agendă politică care favorizează o apropiere față de Rusia și Comunitatea Statelor Independente. Cu toate acestea, guvernul este condus de către Pavel Filip din partea Partidului Democrat, care sprijină aderarea țării la Uniunea Europeană, fapt care ar putea cauza viitoare tensiuni politice. Mai mult, incertitudinea evoluției peisajului politic din Republica Moldova poate fi amplificată de alegerile parlamentare care vor avea loc în 2018.

De asemenea, ambițiile secesioniste ale Transnistriei, o regiune de la granița cu Ucraina intens populată de vorbitori de limbă rusă, ar putea eroda relațiile Moldovei cu Federația Rusă. Aceste relații pot fi înrăutățite și mai mult în viitor ca urmare a discuțiilor privind aderarea Republicii Moldova la UE. Republica Moldova a semnat un Acord de Asociere cu Uniunea Europeană în anul 2014 și cooperează în cadrul conferit de Politica Europeană de Vecinătate și de dimensiunea sa est regională, Parteneriatul de Est.

Dacă instabilitatea politică din Republica Moldova continuă sau crește, aceasta ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, rezultatelor operaționale și situației noastre financiare.

Sistemul juridic român și legislația română continuă să se dezvolte, ceea ce ar putea crea un mediu incert pentru realizarea de investiții și pentru derularea activităților comerciale

Incertitudinile privitoare la sistemul juridic și judiciar ar putea avea un efect negativ asupra economiei și astfel ar crea un mediu incert pentru investiții și activități comerciale. În comparație cu jurisdicțiile mai mature, sistemul judiciar din România este subfinanțat. România este o jurisdicție guvernată de dreptul civil, hotărârile judecătorești neavând în general efect de precedent. Prin urmare, instanțele nu sunt în general ținute de hotărâri judecătorești precedente pronunțate în circumstanțe similare, ceea ce ar putea avea ca rezultat o aplicare neunitară a legislației române pentru soluționarea aceluiași litigii sau a unor similare. Deși rolul hotărârilor judecătorești ca îndrumar pentru publicul general în interpretarea legislației române aplicabile este în general limitat, toate deciziile pronunțate de Înalta Curte de Casație și Justiție sunt la acest moment disponibile online, iar judecătorii și grefierii primesc din ce în ce mai mult acces la hotărârile judecătorești din toate celelalte instanțe din țară, ceea ce poate îmbunătăți uniformitatea hotărârilor pronunțate. Cu toate acestea, deși sistemul judiciar român a fost supus mai multor reforme pentru modernizarea și consolidarea independenței puterii judecătorești, aceste reforme nu au fost suficiente pentru a soluționa eficient problema unei jurisprudențe neunitare. Chiar și așa, noile coduri de procedură civilă și penală introduc noi mecanisme de unificare a jurisprudenței și măsuri efective de atingere a rezultatelor urmărite sunt încă în lucru. În mod similar, aplicarea uniformă a legii este îngreunată de calitatea (în special claritatea și transparența) și stabilitatea cadrului legal. Interpretarea inconsecventă și aplicarea legii se reflectă de asemenea în administrația publică (e.g. administrația fiscală), dar sunt luate măsuri pentru îmbunătățirea acestor probleme, inclusiv emiterea de către instituțiile competente a deciziilor pentru interpretarea și aplicarea unitară a prevederilor legale relevante. Toate aceste incertitudini care țin de sistemul juridic și judiciar din România ar putea avea un efect negativ asupra economiei și implicit asupra activității, rezultatelor operaționale, situației financiare și perspectivei Grupului.

Deteriorarea politicilor fiscale amenință dezvoltarea României

Cadrul juridic și fiscal din România se află într-o continuă schimbare. Cel mai recent exemplu dintr-o serie de modificări aduse cadrului fiscal este dat de modificarea Codului Fiscal printr-o ordonanță de guvern, în luna noiembrie 2017, fără a avea loc consultarea obișnuită a publicului, și care produce efecte juridice începând cu luna ianuarie 2018. Modificările au fost concentrate pe impozitul pe venit și nivelul contribuțiilor la asigurările sociale, pe transferul contribuțiilor sociale plătite de către angajator în sarcina angajatului, pe impozitul aplicat micro-întreprinderilor și alte aspecte privitoare la impozitul pe profit. Modificările au fost criticate atât de mediul de afaceri cât și de sindicate, iar acestea din urmă au organizat proteste împotriva modificărilor din cauza potențialei reduceri a salariilor din sectorul privat în urma aplicării acestor prevederi. În plus, programul de guvernare pentru anii 2017-2020, publicat în luna iunie 2017, are în vedere reduceri suplimentare de taxe semnificative (e.g. reducere valorii cotei TVA de la 19% la 18% începând cu luna ianuarie 2019 și eliminarea a unei serii de taxe). Totodată, Legea Salarizării Unitare care a intrat în vigoare începând cu data de 1 iulie 2017, introdusă pentru a elimina discrepanțele nejustificate din sistemul de remunerație din sectorul public, prevede o majorare semnificativă a salariilor medii din sectorul public, începând cu luna ianuarie 2018.

Potrivit Comisiei Europene, deficitul bugetar structural va crește la 3,9% din PIB în 2017, ceea ce ar reprezenta o creștere de 3,3% din PIB în doi ani, contrar regulilor fiscale naționale și din UE. România se confruntă cu riscul de a reintra în Procedura de Deficit Excesiv a UE în 2017 (procedura detaliată a UE pentru a corecta nivelul excesiv al deficitului sau al nivelului datoriei). La data de 22 mai 2017, Comisia Europeană a adresat o avertizare României privind existența unei devieri semnificative de la traiectoria de ajustare în vederea atingerii obiectivului bugetar pe termen mediu în 2016 și a recomandat Consiliului European să adopte o recomandare pentru România să ia măsurile corespunzătoare în 2017 pentru a corecta această deviere semnificativă.

Reduceri fiscale viitoare efectuate fără a accelera eforturile de a îmbunătăți colectarea veniturilor, precum și o creștere suplimentară a salariilor din sectorul public atât timp cât eficiența reformelor din acest sector public este încă redusă, determină un risc semnificativ de incertitudine în legătură cu perspectiva asupra politicii fiscale și cea privind veniturile, lucru care, la rândul său, ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, rezultatelor operaționale și situației noastre financiare.

Infrastructura deficitară și de slabă calitate din România și din Republica Moldova limitează Investițiile

Infrastructura din România și Republica Moldova, în special în ceea ce privește sistemul de transport, este subdezvoltată în comparație cu Europa de Vest. În prezent, România are în plan demararea de diverse proiecte pentru îmbunătățirea infrastructurii din țară, fiind propuse și încercate diverse planuri de finanțare pentru a continua această dezvoltare a infrastructurii, inclusiv utilizarea de parteneriate public-private. Cu toate acestea, nu există garanții că proiectele de infrastructură vor fi finanțate sau construite cu succes sau că infrastructura de slabă calitate din România nu ar perturba activitatea comercială obișnuită a Societății.

Corupția ar putea afecta mediul de afaceri din România

Corupția din România este un risc semnificativ pentru activitatea noastră. Corupția este prezentă în multe sectoare economice și implică înalți funcționari numiți și aleși la toate nivelurile de guvernare, precum și funcționari publici și angajați ai instituțiilor publice. Deși s-au înregistrat progrese în această direcție, în ultimii ani persoane publice importante din România fiind condamnate, structurile administrației locale sunt în urmă cu pregătirile necesare pentru a lupta eficient împotriva corupției. În plus, România încă se numără printre cele mai corupte state membre UE, conform Indexului de Percepție a Corupției 2016 emis de Transparency International (locul 57 din 176 de țări evaluate).

Corupția influențează semnificativ percepția asupra stabilității țării și a calității potențialului de investiții, împiedicând astfel performanța economică, ceea ce, la rândul său, ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, rezultatelor operaționale și situației noastre financiare.

Incapacitatea Republicii Moldova de a combate corupția ar putea avea un impact negativ asupra activității noastre

Potrivit Indexului de Percepție al Corupției 2016 emis de Transparency International, Republica Moldova ocupă locul 123 din 176 de țări evaluate. În ciuda faptului că Republica Moldova are în vigoare o strategie națională anti-corupție, inclusiv prin politica de de-reglementare susținută de Guvernul Filip, urcând pe poziția 44 în clasamentul Băncii Mondiale "Ease of doing business" cu privire la ușurința cu care se pot derula afaceri, cu un loc în fața României, țara trebuie să facă progrese semnificative pentru a fi percepută ca fiind o țară care luptă eficient împotriva corupției. Potrivit unui studiu publicat de Curtea Supremă a Republicii Moldova, în 2016, 22% din persoanele implicate în cazurile de corupție soluționate erau persoane cu atribuții în domeniul justiției.

Eșecul Republicii Moldova de a înregistra progrese în ceea ce privește lupta împotriva corupției sau o deteriorare a politicilor sale împotriva corupției ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor Grupului din Republica Moldova.

Ineficiența administrativă și judiciară din Republica Moldova poate avea un impact asupra activității Grupului

În pofida eforturilor din cadrul Reformei Justiției din Republica Moldova 2011-2016 și al diverselor proiecte de cooperare specifică ramurii și al proiectelor de modernizare, funcționarea instanțelor și a autorităților publice însărcinate cu interpretarea și aplicarea legilor moldovenești rămâne afectată de unele ineficiențe. Aceste ineficiențe determină interpretarea și aplicarea neunitară și deficitară a legilor moldovenești, formarea practicilor contradictorii și nefondate și lipsa încrederii în forța precedentului judiciar. Curtea Supremă de Justiție din Republica Moldova emite hotărâri explicative și recomandări pentru a încerca soluționarea problemelor interpretării neunitare, însă acestea nu oferă întotdeauna soluții juridice unitare și acoperă insuficient sau chiar deloc multe domenii legislative tehnice (e.g. legile vămilor). În plus, aceste ineficiențe îngreunează actualul proces de transpunere a legilor Uniunii Europene în sistemul juridic moldovenesc, întrucât instanțele și autoritățile publice se adaptează cu greu la legislația Uniunii Europene care este nu doar mai complexă, cât și conceptual diferită de cadrul juridic anterior.



Funcționarea ineficientă a instanțelor moldovenești și a autorităților publice ar putea avea un efect negativ asupra economiei și mediului de afaceri moldovenesc, care la rândul lor ar putea avea un impact negativ asupra activității noastre.

Legislația din Republica Moldova se află în plină reformă, ceea ce ar putea crea un mediu incert pentru realizarea de investiții și pentru derularea activităților comerciale

Cadrul legal moldovenesc continuă să sufere reforme în scopul alinierii acestuia la legile Uniunii Europene, conform obligațiilor asumate de Republica Moldova în baza Acordului de Asociere din 2014 dintre Moldova și Uniunea Europeană. Reforma afectează anumite domenii de o deosebită importanță pentru Filialele din Moldova (cum sunt standardele de siguranță alimentară și gestiunea deșeurilor) și, dat fiind ritmul lent al procesului de tranziție, poate conduce la crearea unui mediu legislativ incert. Societățile moldovenești afectate de incertitudine pot întâmpina dificultăți în ceea ce privește respectarea legilor care nu au fost implementate deplin (în special din cauza lipsei reglementărilor secundare) și ca urmare a lipsei unor practici legislative dezvoltate de autoritățile publice relevante care sunt însărcinate cu punerea în executare a legii.

Această incertitudine poate avea un efect negativ asupra economiei și mediului de afaceri din Republica Moldova, care la rândul său ar putea avea un impact negativ asupra activității noastre.

UE poate impune sancțiuni dacă România nu își îndeplinește obligațiile post-aderare

România a aderat la UE în ianuarie 2007, sub condiția îndeplinirii unor obiective post-aderare mandatate de UE în baza Mecanismului de Cooperare și Verificare („MCV”) destinate a ajuta România să abordeze problemele ce țin de reforma judiciară și de lupta împotriva corupției. MCV va înceta atunci când vor fi îndeplinite în mod satisfăcător toate obiectivele aplicabile României.

Pe 15 noiembrie 2017, Comisia Europeană a publicat cel mai recent raport despre progresul României în cadrul MCV. Raportul arată că, în ciuda unor progrese în ceea ce privește unele recomandări ale Comisiei Europene incluse în raportul din luna ianuarie 2017, climatul de reformă din anul 2017 s-a pierdut în general, încetinind îndeplinirea restului recomandărilor, existând riscul redeschiderii problemelor pe care raportul din luna ianuarie 2017 le-a considerat îndeplinite.

Dacă România nu se conformează în mod corespunzător recomandărilor făcute de către Comisia Europeană cu privire la acțiunile ce trebuie întreprinse de către Statul Român, UE are dreptul de a aplica sancțiuni împotriva României, inclusiv suspendarea obligației statelor membre UE de a recunoaște și a aplica, în condițiile cuprinse în legislația UE, hotărârile judecătorești ale instanțelor din România. Aplicarea oricăror sancțiuni menționate mai sus poate avea efecte negative asupra încrederii investitorilor în România, ceea ce ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, rezultatelor operaționale și situației noastre financiare.

Conflictele sociale, politice și militare actuale și viitoare din regiunea în care desfășurăm operațiuni ar putea avea consecințe de natură să afecteze negativ în mod semnificativ activitatea noastră.

De la începutul anului 2014, Ucraina, care are graniță atât cu România cât și cu Republica Moldova, se confruntă cu o gravă criză internă în care se presupune că Federația Rusă este de asemenea intens implicată. În timpul acestei crize, Ucraina a pierdut controlul asupra peninsulei Crimeea în favoarea Federației Ruse și asupra unei părți semnificative din celelalte teritorii estice în favoarea separatiștilor pro-ruși. Ca reacție la puternica intervenție (inclusiv de natură militară) a Federației Ruse resimțită în Ucraina, Statele Unite și Uniunea Europeană au impus mai multe serii de sancțiuni economice și amenință și cu aplicarea de sancțiuni suplimentare în viitor. Federația Rusă a negat implicarea sa și a impus anumite sancțiuni economice ca formă de represalii.

De asemenea, multe țări europene au avut de suferit de pe urma migrației masive a refugiaților din Orientul Mijlociu, migrație care a avut un impact profund asupra mediilor economice, sociale și politice din aceste

țări. O intensificare eventuală a acestor conflicte are potențialul de a determina condiții economice negative semnificative, tulburări sociale sau, și mai grav, o confruntare militară în zonă. Efectele sunt în mare măsură nepredictibile, dar ar putea include o scădere a investițiilor din cauza incertitudinii, alte sancțiuni economice care pot afecta în mod negativ economiile țărilor în care desfășurăm operațiuni, fluctuații semnificative ale cursului valutar, majorări ale ratelor dobânzii, scăderea disponibilității creditelor, a fluxurilor comerciale și a capitalului circulant și majorări ale prețului energiei.

Acestea și alte efecte negative neprevăzute ale crizelor din regiune ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operaționale și situației noastre financiare.

Referendumul din UK prin care s-a votat părăsirea de către Marea Britanie a Uniunii Europene ar putea crea incertitudine și riscuri politice și economice care pot afecta negativ piețele în care ne desfășurăm operațiunile și activitatea.

Referendumul din UK prin care s-a votat părăsirea de către Marea Britanie a Uniunii Europene („Brexit”), a creat volatilitate în piețele financiare globale și ar putea determina incertitudine prelungită cu privire la anumite aspecte ale economiilor europene și globale, cât și ale societăților și consumatorilor europeni. Există probabilitatea ca Brexit să continue să aibă un efect negativ asupra condițiilor economice europene și globale și ar putea contribui la o mai mare instabilitate pe piețele financiare globale înainte și după ce termenii viitoarei relații ale Marii Britanii cu Uniunea Europeană vor fi stabiliți. Brexit ar putea să mai afecteze și mediul politic general din Uniunea Europeană, precum și stabilitatea și poziția Uniunii Europene ca piață unică.

Până ce nu se vor mai clarifica situația și cerințele juridice, politice și economice pentru părăsirea de către Marea Britanie a Uniunii Europene, poate fi prezentă, în special pe piețele europene, o incertitudine politică și economică, ceea ce ar determina o scădere a activității pe piețele pe care desfășurăm activități și o scădere a cheltuielilor și investițiilor. De asemenea, această incertitudine poate determina o creștere a costurilor în sarcina noastră din cauza modificărilor legislative, cât și a fluctuațiilor cursului de schimb valutar dintre monedele euro, leul românesc și dolarul american. Aceste efecte ar putea avea un efect negativ asupra activității, investițiilor și potențialei noastre dezvoltări în Europa. Acești factori ar putea majora costurile operaționale, întârzia programele de cheltuieli de capital sau ne-ar putea încălca cu obligații legale suplimentare, fapt ce ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operaționale și situației noastre financiare. Mai mult, ca urmare a acestei incertitudini, piețele financiare ar putea suferi o volatilitate semnificativă care ar putea afecta negativ prețul Acțiunilor noastre.

În plus, Brexit a determinat o volatilitate generalizată a pieței de schimb valutar. Volatilitatea crescută pe piața de schimb valutar ca urmare a Brexit ar putea afecta negativ în mod semnificativ rezultatele operaționale ale Grupului întrucât există posibilitatea ca Grupul să nu fie capabil să implementeze strategii adecvate de protecție împotriva riscului de schimb valutar.

Posibila destrămare a Uniunii Europene ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor Grupului

Este incert dacă peisajul politic din anumite țări din Uniunea Europeană se va îndrepta spre o direcție în care anumite țări decid să părăscască zona euro și să reintroducă monedele naționale. O ieșire a uneia sau a mai multor țări din Uniunea Monetară Europeană va avea, probabil, consecințe negative care sunt potențial semnificative și greu de anticipat atât pentru economiile ieșite din Zona Euro, cât și pentru economiile statelor celor care rămân în Zona Euro și pentru Uniunea Europeană și ar putea duce la schimbări semnificative pe piețele financiare și ulterior la crearea unei nesiguranțe pe aceste piețe financiare. Acest lucru ar avea un impact direct asupra Grupului, care are o expunere semnificativă la EUR. Impactul oricărei astfel de evoluții ar putea fi în detrimentul afacerilor, operațiunilor și profitabilității Grupului, al solvabilității Grupului și al solvabilității cocontractanților, clienților și furnizorilor săi de servicii și/sau în detrimentul valorii și lichidității Acțiunilor.

Activele Grupului ar putea fi supuse exproprierii și confiscării

Sub rezerva unor cerințe specifice prevăzute de legislația locală (precum necesitatea utilizării proprietăților, în anumite circumstanțe, în interes național) și a plății anticipate a unei juste despăgubiri către filialele relevante din Grup, anumite Guverne pot impune politici de expropriere totală sau parțială a activelor deținute de filialele Grupului. Cu toate acestea, nu există nicio certitudine că despăgubirea se va ridica la valoarea de piață a respectivei proprietăți. Exproprierea sau confiscarea societăților în care Grupul investește, a activelor acestora sau a unei părți din acestea, eventual cu plata unei despăgubiri neadecvate, ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare, perspectivelor și rezultatelor operaționale ale Grupului, în funcție de activul relevant implicat.

Riscuri privitoare la Emitent și Acțiuni

Emitentul este constituit și înființat conform legilor din Cipru și drepturile acționarilor pot fi limitate conform legilor din Cipru

Emitentul este o societate constituită și care funcționează conform legilor din Cipru. Drepturile titularilor Acțiunilor, inclusiv ai Acțiunilor Oferite, sunt guvernate de Actul Constitutiv al Societății și de legile din Cipru (pentru detalii, consultați secțiunea „Descrierea Capitalului Social și a Structurii Corporative” de mai jos). În mod corespunzător, structura societară a Emitentului și drepturile și obligațiile acționarilor acestuia pot fi diferite de drepturile și obligațiile acționarilor în societățile listate pe BVB. Exercitarea anumitor drepturi ale acționarilor de către investitorii într-o societate din Cipru ar putea fi mai dificilă și mai costisitoare decât exercitarea drepturilor în cadrul unei societăți române. Hotărârile Adunării Generale pot fi luate cu majorități diferite de majoritățile necesare pentru adoptarea unor hotărâri echivalente în societățile române.

În plus, în scopul regulamentelor europene privitoare la cerințele de transparență, Cipru va fi statul membru de origine al Emitentului, iar România va fi statul membru gazdă. Directivele europene prevăd competențe diferite pentru statul membru de origine și statele membre gazdă cu privire la drepturile și obligațiile investitorilor în societăți listate, în funcție de subiectul reglementărilor, inclusiv, spre exemplu, protecția în contextul preluărilor. De asemenea, directivele nu sunt întotdeauna implementate într-un mod corespunzător la nivel național. Drept consecință, investitorii în Acțiuni pot fi forțați să solicite consultanță juridică pentru a se conforma tuturor regulamentelor la momentul exercitării drepturilor acestora sau la momentul îndeplinirii obligațiilor acestora. Dacă un investitor nu își îndeplinește obligațiile sau încalcă legea la momentul exercitării drepturilor aferente Acțiunilor, acesta ar putea fi amendat sau sancționat pentru respectiva neconformare sau ar putea să devină incapabil să își exercite drepturile decurgând din calitatea sa de titular al Acțiunilor.

Restricții privitoare la exercitarea drepturilor de preempțiune în legătură cu viitoarele emisiuni de acțiuni în Emitent

Pentru a strânge fonduri în viitor, este posibil ca Societatea să emită Acțiuni suplimentare, inclusiv sub forma unor acțiuni ordinare. În general, titularii de acțiuni din cadrul unei societăți listate din Cipru au, în temeiul legii, drepturi de preempțiune la o emisiune de noi acțiuni în respectiva societate (cu condiția ca aceste acțiuni să fie vărsate în numerar și drepturile de preempțiune să nu fi fost ridicate). Acționarii nu vor putea să își exercite drepturile de preempțiune pentru acțiunile în Societate cu privire la majorări de capital în natură sau pentru care drepturile de preempțiune au fost ridicate. În consecință, există posibilitatea ca acționarii să nu își poată exercita drepturile de preempțiune în cadrul viitoarelor emisiuni de acțiuni în Societate, și, ca urmare, procentajul participațiilor acestora în Societate să scadă.

Emitentul poate fi considerat ca având rezidența fiscală în afara Ciprului

Potrivit prevederilor legislației din Cipru referitoare la impozitul pe venit, o societate este considerată ca având rezidența fiscală în Cipru în scopuri fiscale dacă conducerea și controlul acesteia sunt exercitate în



Cipru. Conceptul de „conducere și control” nu este definit de către legislația fiscală cipriotă. Cu toate acestea, există anumite criterii generale relevante pentru a stabili dacă o societate va fi considerată sau nu ca având rezidența fiscală în Cipru: (i) dacă societatea este constituită în Cipru și are rezidența fiscală doar în Cipru; (ii) dacă Consiliul de Administrație al Societății are sau nu putere de decizie care este exercitată în Cipru în ceea ce privește deciziile esențiale de conducere, deciziile strategice și comerciale necesare pentru operațiunile societății și politicile generale ale acesteia și, în special, dacă majoritatea adunărilor Consiliului de Administrație au loc sau nu în Cipru și, de asemenea, dacă majoritatea membrilor Consiliului de Administrație au sau nu rezidența fiscală în Cipru; (iii) dacă adunările acționarilor au loc sau nu în Cipru; (iv) dacă societatea a conferit sau nu împuterniciri generale prin care delegă puterile consiliului de a exercita controlul și adopta decizii; (v) dacă declarațiile corporative și funcțiile de raportare sunt îndeplinite de reprezentanți situați în Cipru; (vi) dacă contractele privitoare la activitatea sau activele societății sunt sau nu încheiate sau semnate în Cipru.

Dacă majoritatea Consiliului de Administrație al Societății este formată din persoane având rezidența fiscală în România, există un risc sporit să se considere că Societatea nu este condusă și controlată în Cipru și, prin urmare, nu are rezidența fiscală în Cipru. Dacă se consideră că Societatea nu își are rezidența fiscală în Cipru, Societatea nu poate fi supusă regimului fiscal din Cipru, cu excepția regulilor privitoare la venitul realizat în Cipru și este posibil să fie supusă regimului fiscal din țara în care aceasta va fi considerată ca fiind rezident. Mai mult, Societatea nu ar fi eligibilă pentru a se bucura de beneficiile prevăzute de tratatele fiscale încheiate între Cipru și alte țări. În situația în care majoritatea Consiliului de Administrație al Societății este formată din rezidenți în sens fiscal sau cetățeni ai României, există riscul să se considere că Societatea, deși este condusă și controlată în Cipru și prin urmare are rezidența fiscală în Cipru, are sediul permanent în România sau în altă țară. Acest sediu permanent ar putea fi supus impozitării în jurisdicția sediului permanent cu privire la profiturile atribuite sediului permanent. Dacă Societatea are rezidența fiscală într-o jurisdicție în afara Ciprului sau se consideră ca având în sediu permanent în România sau în altă țară, sarcina sa fiscală poate crește semnificativ, fapt care la rândul său, poate afecta negativ în mod semnificativ activitatea, situația financiară și rezultatele sale operaționale.

Emitentul poate face obiectul impozitului pentru apărare în Cipru

Societățile cipriote trebuie să plătească o Contribuție Specială la Fondul de Apărare al Republicii Cipru, sau impozitul pentru apărare, la o cotă de 17% aplicată distribuțiilor de dividende prezumate, în măsura în care beneficiarii reali sunt rezidenți fiscali ciprioți. O societate cipriotă care nu distribuie cel puțin 70% din profiturile sale în urma impozitării în termen de doi ani de la încheierea anului în care profiturile au fost realizate este prezumată a fi distribuit această sumă cu titlu de dividend la doi ani de la încheierea respectivului an. Valoarea acestei distribuiri prezumate de dividende, supusă impozitului pentru apărare, este redusă prin orice dividend plătit efectiv din profiturile aferente anului relevant în orice moment până la data la care se consideră că distribuția a fost realizată, iar restul profitului rezultat va fi supus impozitului pentru apărare în limita acțiunilor deținute în societate la acel moment de rezidenți fiscali ciprioți. Profiturile care vor fi luate în considerare pentru determinarea dividendelor prezumate nu includ ajustările reale ale valorilor oricăror bunuri mobile sau imobile.

Impozitul pentru apărare plătit ca urmare a unei distribuiri prezumate de dividende este plătit în primă instanță de Societate, care poate apoi recupera această plată de la acționarii săi ciprioți prin deducerea sumei dintr-un dividend efectiv plătit acestor acționari din profiturile relevante. În măsura în care Societatea nu poate recupera această sumă din cauza unei schimbări a acționariatului sau din cauza faptului că nu se realizează nicio plată efectivă a vreunui dividend, aceasta va suporta costul impozitului pentru apărare. Impunerea acestui impozit ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale ale Grupului, dacă acesta nu poate recupera impozitul de la acționari astfel cum se descrie mai sus.

Anumite hotărâri adoptate în trecut de Consiliul de Administrație al Emitentului se pot dovedi a nu fi valabile întrucât Consiliul de Administrație nu a fost format din numărul necesar de membri

Societatea a funcționat cu un Consiliul de Administrație invalid constituit în perioada cuprinsă între 1 iunie 2010 și 27 noiembrie 2017, în sensul că ar fi trebuit să fie format din 2 membri și a existat în funcție un singur membru. În pofida faptului că hotărârile adoptate de Consiliu în această perioadă au fost ratificate de adunarea generală a acționarilor Societății („AGA”) la data de 4 ianuarie 2018, această ratificare este supusă prevederilor din dreptul comun cipriot care statuează că un act juridic încheiat de o persoană în numele altei persoane, fără a fi fost mandatată în acest sens, dar care în prezența mandatului ar fi avut efectul expunerii unei terțe persoane la daune sau al încetării oricărui drept sau interes legitim al acelei terțe persoane nu poate, prin efectul ratificării, să devină valabil astfel încât să producă respectivul efect. În consecință, este posibil ca aceste hotărâri ale Consiliului de Administrație să nu poată fi puse în executare de către Societate.

Este posibil ca Oferta să nu aibă drept efect dezvoltarea unei piețe active sau lichide pentru Acțiuni și ca investitorii să nu reușească să își revândă Acțiunile la Prețul Final de Ofertă sau la un preț mai mare

Înainte de Oferta, nu a existat nicio piață publică pentru Acțiuni. După Închiderea cu Succes a Ofertei și după Admiterea la Tranzacționare, este posibil să nu se dezvolte o piață de tranzacționare activă pentru Acțiuni sau, dacă se dezvoltă, este posibil ca aceasta să nu poată fi susținută sau să nu fie lichidă. În general, piețele de tranzacționare active, lichide, duc la o volatilitate redusă a prețului și la o execuție mai eficientă a ordinelor de tranzacționare pentru investitori. Dacă nu se dezvoltă o piață de tranzacționare lichidă pentru Acțiuni, prețul Acțiunilor ar putea fi mai volatil și executarea tranzacțiilor cu Acțiuni ar putea fi mai dificilă.

Prețul de Ofertă va fi stabilit de Societate și Acționarii Vanzători, în consultare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri, și se poate ca acesta să nu indice prețul la care vor fi tranzacționate Acțiunile în urma admiterii lor la tranzacționare pe Piața Reglementată la Vedere administrată de BVB. În plus, vânzarea unui număr substanțial de Acțiuni după Admiterea la Tranzacționare sau percepția că aceste vânzări vor avea loc ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra prețului Acțiunilor.

Este posibil ca Acțiunile Oferite să nu fie admise la tranzacționare pe Bursa de Valori București

Chiar dacă Bursa de Valori București a emis un acord de principiu pentru Admiterea la Tranzacționare, această admitere impune ca BVB să aprobe și tranzacționarea Acțiunilor. Admiterea Acțiunilor Oferite la tranzacționare pe Piața Reglementată la Vedere a BVB este supusă anumitor cerințe. Intenționăm să luăm toate măsurile necesare pentru a asigura faptul că Acțiunile Oferite sunt admise la tranzacționare pe Piața Reglementată la Vedere a BVB imediat ce acest lucru este posibil în urma finalizării Ofertei. Cu toate acestea, nu există nicio garanție că, în cazul în care condițiile de admitere spre aprobarea BVB se schimbă, toate aceste condiții de listare și/sau tranzacționare vor fi îndeplinite. Drept consecință nu există nicio garanție că Acțiunile Oferite vor fi admise la tranzacționare pe Piața Reglementată la Vedere a BVB la data estimată sau că măcar vor fi admise la tranzacționare. Dacă Acțiunile Oferite nu sunt admise la tranzacționare pe Piața Reglementată la Vedere a BVB, prețul Acțiunilor Oferite și capacitatea de a le transfera ar fi afectată negativ în mod semnificativ.

Acționarii actuali ai Societății vor continua să aibă o influență semnificativă asupra Societății după Ofertă, iar interesele acestora pot să nu fie aliniate cu cele ale celorlalți acționari ai Societății

Imediat după închiderea Ofertei, Acționarii actuali ai Societății vor deține în continuare peste 50% din Acțiuni. Drept urmare, deși fiecare dintre aceștia va acționa în mod independent, Acționarii actuali pot exercita o influență semnificativă asupra Grupului și asupra aspectelor care necesită aprobarea acționarilor, inclusiv alegerea administratorilor, strategia de afaceri, distribuirea dividendelor și tranzacții corporative semnificative, inclusiv achiziția de participații la alte entități. Respectarea acestor decizii ar putea duce la cheltuieli de capital semnificative sau la întârzierea, amânarea sau împiedicarea unei schimbări a controlului, împiedicarea unei fuziuni, consolidări, preluări sau a altei oportunități de afaceri. Drept urmare, nu poate exista nicio garanție că orice aspect care este supus deciziei acționarilor va fi rezolvat în așa fel încât ceilalți deținători ai Acțiunilor să considere că decizia servește interesul acestora. În plus, acționarii actuali, deși acționează fiecare în mod independent, pot avea un interes în a promova achiziții, renunțări la active, finanțări sau alte tranzacții care, conform propriei opinii, ar putea consolida investiția de capital a acestora,



chiar dacă astfel de tranzacții pot implica riscuri pentru alți deținători ai Acțiunilor. Diferențele dintre interesele fiecăruia dintre acționarii actuali ai Societății și alți viitori acționari ai Societății pot duce la conflicte sau pot restricționa capacitatea Grupului de a-și implementa strategia de afaceri, ceea ce ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra afacerilor Grupului, rezultatelor sale operaționale și situației sale financiare.

Tranzacționarea pe Bursa de Valori București poate fi suspendată

ASF este autorizată să suspende tranzacționarea valorilor mobiliare sau să solicite BVB să suspende tranzacționarea valorilor mobiliare ale unei societăți listate pe BVB dacă o asemenea continuare a tranzacționării ar afecta în mod negativ interesele investitorilor sau în măsura în care emitentul relevant și-a încălcat obligațiile prevăzute de legile relevante care reglementează valorile mobiliare și de normele de regulamentare. De asemenea, BVB are dreptul să suspende de la tranzacționare valorile mobiliare ale unei societăți listate în alte circumstanțe, în conformitate cu regulamentele sale. Orice suspendare ar putea afecta prețul de tranzacționare al Acțiunilor noastre și ar împiedica transferul Acțiunilor Oferite.

Este posibil ca Acțiunile să fie de-listate de la BVB

Dacă Societatea nu reușește să îndeplinească anumite cerințe sau obligații stabilite în legi sau regulamente aplicabile societăților ale căror acțiuni sunt admise la tranzacționare la BVB sau dacă tranzacționarea în bune condiții, siguranța tranzacționării sau interesele investitorilor sunt puse în pericol, Acțiunile pot, sub condiția îndeplinirii anumitor condiții, să fie retrase de la tranzacționarea pe piață. Nu există nicio garanție că o astfel de situație nu va avea loc în legătură cu Acțiunile. Toate aceste riscuri, dacă se materializează, ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra prețului Acțiunilor și asupra capacității investitorilor de a-și vinde Acțiunile pe piață.

Societatea este o societate de tip holding cu operațiuni limitate și depinde de operațiunile filialelor sale pentru fondurile necesare pentru a își îndeplini obligațiile financiare și pentru a plăti dividende

Societatea este de tip holding care nu desfășoară operațiuni directe semnificative. Principalele active ale Societății sunt titlurile de capital pe care Societatea le deține în mod direct sau indirect în filialele sale și care dețin activele operaționale ale Grupului. Drept urmare, Societatea va depinde, printre altele, de dividende și de alte plăți efectuate de filialele sale pentru generarea fondurilor necesare pentru a își îndeplini obligațiile financiare și pentru a plăti dividende aferente Acțiunilor Oferite. Filialele Societății sunt districte din punct de vedere juridic de Societate și este posibil ca acestora să le fie interzisă sau limitată capacitatea de a plăti dividende sau de a pune în alt mod la dispoziția Societății fonduri în anumite condiții. Dacă Societatea nu poate obține fondurile de la filialele sale, este posibil ca Societatea să nu reușească să plătească dividende pentru Acțiunile Oferite.

Este posibil ca acționarii străini să fie supuși riscului de curs valutar

Acțiunile Oferite sunt denumite în euro, dar sunt tranzacționate în RON. O investiție în Acțiunile Oferite din partea unui investitor a cărui principală monedă nu este RON expune investitorul la riscul de curs valutar. Orice depreciere a RON cu privire la această monedă străină va reduce valoarea investiției în Acțiuni sau valoarea oricăror dividende în monedă străină. În plus, conform legii române suntem obligați să plătim dividendele prin intermediul sistemului operat de Depozitarul Central din România. În prezent, pentru valori mobiliare pentru care moneda plăților pentru acțiuni corporative, inclusiv plata dividendelor, este aceeași cu cea în care acțiunile în respectiva societate sunt tranzacționate și decontate pe piața reglementată, Depozitarul Central din România, în rolul său de depozitar al Emitentului, procesează și stabilește plățile fie în RON, fie în EUR, după caz, în conformitate cu Standardele Europene de Piață pentru Procesarea Acțiunilor Corporative.

În cazul în care dividendele sunt plătite într-o monedă diferită de cea în care acțiunile care au generat dividendele sunt tranzacționate și decontate, Depozitarul Central din România procesează respectivele plăți

în mod non-standard, ceea ce poate duce la costuri mai mari, cum ar fi taxele bancare. Aceasta poate însemna că unele sau toate dividendele viitoare ar trebui să fie plătite în RON și împreună cu tranzacționarea și decontarea în RON a acțiunilor care au generat dreptul la dividende ar expune investitorii a căror monedă principală nu este RON la riscul cursului de schimb valutar.

Acțiunile pot avea un preț volatil

Prețul acțiunilor unei societăți listate poate fi extrem de volatil. Pe lângă faptul că acesta este afectat de rezultatele operaționale efective sau estimate ale Societății, prețul de piață al Acțiunilor Oferite ar putea de asemenea să fluctueze semnificativ ca urmare a unor factori pe care Societatea nu îi poate controla, inclusiv, printre altele:

- modificări ale recomandărilor analiștilor sau ale estimărilor câștigurilor sau performanței financiare a Societății sau din industrie, sau neîndeplinirea așteptărilor analiștilor;
- fluctuații ale prețurilor și volumelor tranzacționate pe bursa de valori și volatilitatea generală a pieței;
- modificări legislative, modificări aduse normelor și reglementărilor aplicabile Grupului, operațiunilor acestuia și operațiunilor în care membrii Grupului au participații, și implicarea în litigii; și
- condițiile generale economice și politice, inclusiv cele din România.

Alți factori, cum ar fi perspectiva generală economică, politică sau normativă, modificări ale ratelor dobânzii și ratelor inflației sau perspectiva asupra acestora, fluctuații valutare, prețul mărfurilor, schimbări ale atitudinii investitorilor față de anumite sectoare ale pieței și cererea și oferta de capital pot afecta condițiile pieței de capital. Tranzacționările cu Acțiunile Oferite de către alți investitori, cum ar fi cumpărări sau vânzări masive ale Acțiunilor Oferite, ar putea de asemenea să afecteze prețul Acțiunilor Oferite. Astfel, este posibil ca prețul de piață al Acțiunilor Oferite să nu reflecte valoarea reală a investițiilor Societății și prețul la care investitorii dispun de Acțiunile Oferite în orice moment în timp poate fi influențat de o serie de factori, din care doar o parte se referă la Grup, în timp ce alții nu pot fi controlați de Grup. Investitorii nu trebuie să se aștepte că aceștia vor putea să recupereze, în decursul unei perioade pe care aceștia o consideră ca fiind rezonabilă, investiția în Acțiunile Oferite. Prețul de comercializare al Acțiunilor Oferite poate fi afectat negativ dacă rezultatele consolidate și perspectivele Societății sunt din când în când sub nivelul așteptărilor analiștilor de piață și investitorilor.

Prețul de comercializare prevalent al Acțiunilor ar putea fi afectat negativ de vânzările viitoare sau posibilitatea reală sau anticipată a vânzării unui număr semnificativ de Acțiuni pe piața publică

În urma expirării perioadei de interdicție de înstrăinare aplicabile sau, mai devreme, în cazul în care se renunță la prevederile privitoare la această interdicție, acționarii Societății, care de altfel ar fi supuși interdicției, pot vinde Acțiuni, iar Societatea poate desfășura o ofertă publică sau privată cu privire la Acțiuni.

Prețul de piață al Acțiunilor ar putea fi afectat negativ dacă acționarii existenți ai Societății ar vinde participațiile lor sau dacă Societatea ar emite sau vinde un număr substanțial de Acțiuni pe piață. Vânzări de către acționarii existenți ai Societății ar putea de asemenea îngreuna vânzarea de Acțiuni în viitor de către Societate la un moment și la un preț pe care aceasta le consideră corespunzătoare. După cum am menționat, aceste părți pot efectua tranzacții la momentul expirării perioadei aplicabile de interdicție a înstrăinării sau, mai devreme, în cazul oricărei renunțări anterioare la prevederile interdicției. Vânzarea unui număr semnificativ de Acțiuni pe piața publică sau percepția că această vânzare se poate produce, ar putea afecta negativ prețul de piață al Acțiunilor.

Ordinile investitorilor care participă la Ofertă pot fi reduse și este posibil ca unii investitori să nu poată

cumpăra Acțiuni Oferite

Acționarii Vanzători își rezervă dreptul de a alocă Acțiunile Oferite între grupuri de investitori și în rândul investitorilor instituționali, la discreția acestora absolută, în urma consultării Deținătorilor Comuni ai Registrului de Subscrieri. Mai mult, în cazul unei supra-subscrieri din partea Investitorilor de Retail în comparație cu numărul final al Acțiunilor Oferite care urmează a le fi alocate acestora, alocările vor fi reduse proporțional cu dimensiunea fiecărui ordin introdus.

Nu există nicio contraparte centrală pentru piața la vedere din România

Depozitarul Central din România acționează ca agent de decontare a instrumentelor financiare tranzacționate la BVB și, în această capacitate, implementează măsuri și proceduri pentru a elimina riscul de eșec al decontării. Măsurile de garantare a decontării instituite de Depozitarul Central din România nu sunt suficiente pentru a asigura pe deplin decontarea la timp în cazul în care un participant cu o obligație de plată semnificativă nu poate deconta, din cauza dimensiunii necorespunzătoare a fondului de garantare și a limitei de decontare.

În plus, decontarea tranzacțiilor legate de o ofertă publică de valori mobiliare nu este acoperită de Fondul de Garantare a Decontării.

O contraparte de compensare centrală („CCP”) este entitatea al cărei scop este de a reduce riscul de decontare. O CCP devine contrapartea cumpărătorului și a vânzătorului și garantează termenii unei tranzacții atunci când o parte nu își respectă obligațiile. CCP colectează bani de la fiecare dintre cumpărător și vânzător pentru a acoperi potențialele pierderi suferite în cazul nerespectării termenilor contractuali, ceea ce determină CCP să înlocuiască tranzacția la prețul de piață curent. În prezent, nu există o CCP înființată în România pentru a gestiona riscul de contraparte.

Este posibil ca titularii de Acțiuni din anumite jurisdicții (inclusiv Statele Unite ale Americii) să nu își poată exercita drepturile de preempțiune și prin urmare este posibil ca participațiile acestora să fie diluate

Este posibil ca în viitor, pentru a asigura fonduri, Societatea să emită acțiuni suplimentare. În timp ce titularii existenți ai acțiunilor ordinare în societăți cipriote au, în unele circumstanțe, drepturi de preempțiune la momentul emisiunii de noi acțiuni ordinare în respectiva societate, astfel cum este descris în secțiunea „Descrierea Capitalului Social și a Structurii Corporative”, însă întotdeauna sub rezerva celor de mai sus prevăzute sub titlul „Restricții privitoare la exercitarea drepturilor de preempțiune în legătură cu viitoarele emisiuni de acțiuni în Emitent”, este posibil ca titularii Acțiunilor din anumite jurisdicții (inclusiv Statele Unite ale Americii) să nu poată exercita asemenea drepturi de preempțiune cu privire la nicio emisiune de acțiuni de către Societate, cu excepția cazului în care se aderă la normele legii referitoare la valorile mobiliare din respectiva jurisdicție (incluzând, în Statele Unite ale Americii, în unele circumstanțe, depunerea unei declarații de înregistrare în baza Legii Valorilor Mobiliare) sau există o derogare de la aceste norme. Este puțin probabil ca Societatea să adere la aceste norme și este posibil ca o derogare să nu fie disponibilă. Astfel, este posibil ca acești titulari să nu își poată exercita drepturile de preempțiune în cazul unor emisiuni viitoare de Acțiuni, și, drept urmare, cota de participare în Societate să scadă.



REZUMATUL OFERTEI

Societatea	Purcari Wineries Public Company Limited
Acționarii Vândători	Lorimer, Amboselt și IFC
Oferta	Oferta constă în oferirea de către Acționarii Vândători a unui număr de până la 9.800.000 Acțiuni existente, reprezentând 49% din capitalul social al Societății. Oferta este structurată ca o ofertă de Acțiuni Oferite: (1) în România către Investitorii de Retail și Investitorii Instituționali, astfel cum sunt definiți și detaliați în secțiunea „<i>Subscriere și Vânzare</i>”; și (ii) în afara României doar către Investitori Instituționali din afara Statelor Unite, în cadrul unor tranzacții de tip „offshore” astfel cum sunt definite și permise în temeiul Regulamentului S din Legea privind Valorile Mobiliare
Coordonator Global Unic și Deținător Comun al Registrului de Subscrieri	Raiffeisen Bank S.A.
Deținător Comun al Registrului de Subscrieri	Swiss Capital S.A.
Tranșele Ofertei	Oferta este împărțită în două tranșe („Tranșele Ofertei”) după cum urmează: 1. Un procent de 10% din Acțiunile Oferite (respectiv un număr de 980.000 Acțiuni Oferite) va fi oferit inițial Investitorilor de Retail (astfel cum sunt definiți mai jos) („Tranșa Investitorilor de Retail”); și 2. Acțiunile Oferite rămase (respectiv un număr de 8.820.000 Acțiuni Oferite) vor fi oferite către Investitori Instituționali (astfel cum sunt definiți mai jos) („Tranșa Investitorilor Instituționali”). • „Investitori Instituționali” înseamnă investitori calificați în sensul articolului 2(1)(e) din Directiva privind Prospectul, astfel cum a fost implementat prin articolul 2 (21) din Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață; și • „Investitori de Retail” înseamnă orice persoană fizică sau juridică care nu îndeplinește criteriile de mai sus pentru a se califica drept Investitor Instituțional. Toate Acțiunile au fost emise în conformitate cu legea cipriotă și respectă această lege.
Acțiunile Oferite	Un număr de până la 9.800.000 acțiuni ordinare având valoare nominală de 0,01 EUR fiecare.
Monedă	Acțiunile Oferite sunt denumite în EUR și vor fi cotate pe BVB în RON.



Legislația care
constituie temeiul
emisiunii de Acțiuni

Legea din Cipru

Registrul Acțiunilor

Societatea însăși ține un registru al acționarilor în care sunt înregistrate Acțiunile deținute de fiecare Acționar. Odată ce Acțiunile emise de Societate vor fi admise la tranzacționare, registrul acționarilor va fi ținut de Depozitarul Central S.A., cu sediul social la adresa Bulevardul Carol I, nr.34-36, etajele 3,8 și 9, sectorul 2, cod poștal 020922, București, România.

Perioada de Ofertă

9 Zile Lucrătoare, de la data de și incluzând 29 ianuarie 2018 și până la data de și incluzând 8 februarie 2018.

Data Alocării

8 februarie 2018

Închiderea cu Succes

Închiderea cu Succes a Ofertei va depinde, printre altele, de determinarea Prețului Final de Ofertă și decizia fiecăruia dintre Societate, Acționarii Vanzători și Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri de a continua Oferta, de îndeplinirea condițiilor prevăzute de Contractul de Plasament și lipsa încetării Contractului de Plasament.

Intervalul de Preț de
Ofertă

De la 19 RON pe Acțiune Oferită la 28 RON pe Acțiune Oferită

Prețul Final de Ofertă

Prețul Final de Ofertă va fi stabilit în RON cel mai târziu în ziua lucrătoare care urmează Datei Alocării. Pentru detalii, consultați secțiunea "Subscriere și Vânzare".

Metode de Intermediere

Prin depunerea tuturor diligențelor

Grupul de Distribuție

Unitățile rețelei de distribuție a Raiffeisen Bank S.A., astfel cum sunt identificate în Anexa 1 (*Rețeaua de distribuție a Raiffeisen Bank S.A.*) din acest Prospect.

Listare și
Tranzacționare



Se va depune o cerere la BVB pentru admiterea la tranzacționare a Acțiunilor pe piața reglementată la vedere administrată de BVB, categoria acțiuni internaționale. BVB a emis un acord de principiu privind admiterea la tranzacționare. BVB este o piață reglementată în sensul Directivei privind Piețele de Instrumente Financiare.

Numerele de identificare și simbolurile de tranzacționare ale Acțiunilor vor fi următoarele:

ISIN: CY0107600716;

CFI: ESVUFR;

LEI: 2138004WTEJACWP9GT35;

Simbol tranzacționare acțiuni la BVB: WINE

Decontare și Transfer

Plata pentru Acțiunile Oferite urmează să fie efectuată în RON prin sistemul RoClear (Sistemul Român de Compensare, Decontare, Custodie, Depozitare și Registru), care este administrat de Depozitarul Central din România. Transferul Acțiunilor în cadrul Ofertei și vânzările de Acțiuni pe piața secundară vor fi

decontate și compensate prin intermediul sistemului de decontare administrat de către Depozitarul Central din România, în conformitate cu legislația română aplicabilă.

Manager de Stabilizare Raiffeisen Bank S.A.

Interdicție de
Înstrăinare

Acționarii Vănzători vor agreea cu Managerii în Contractul de Plasament care urmează a fi încheiat la data Prospectului sau în jurul acestei date că, fără aprobarea scrisă prealabilă a Coordonatorului Global Unic (în numele și după consultarea Managerilor), sub condiția ca această aprobare să nu fie amânată fără motiv, pe o perioadă de 360 zile, în ce privește Lorimer și Amboselt și pe o perioadă de 180 zile în ce privește IFC, de la Data Listării, nu vor: (i) oferi, ipoteca, cesiona, vinde, încheia acorduri cu privire la vânzare, vinde opțiuni sau acorduri de cumpărare, achiziționa opțiuni sau acorduri de vânzare, acorda vreo opțiune, vreun drept sau warrant de a achiziționa, împrumuta sau transfera sau dispune în alt mod (și nu vor anunța public acest lucru), direct sau indirect, de orice Acțiuni sau orice valori mobiliare convertibile în Acțiuni sau exercitabile sau care pot fi schimbate pentru Acțiuni sau (ii) încheia niciun acord de swap sau vreun alt acord sau tranzacție prin care se transferă, integral sau parțial, oricare dintre efectele economice ale dreptului de proprietate asupra Acțiunilor sau orice valori mobiliare convertibile în sau exercitabile sau care pot fi schimbate pentru Acțiuni, indiferent dacă asemenea tranzacții precum cele descrise mai sus urmează a fi decontate prin transmiterea Acțiunilor sau a altor asemenea valori mobiliare, în numerar sau în alt mod.

Societatea va agreea cu Managerii în Contractul de Plasament care urmează a fi încheiat la data Prospectului sau în jurul acestei date că, fără aprobarea scrisă prealabilă a Coordonatorului Global Unic (în numele și după consultarea Managerilor), sub condiția ca această aprobare să nu fie amânată fără motiv, pe o perioadă de 360 zile de la Data Listării, nu va: (i) oferi, ipoteca, cesiona, vinde, încheia acorduri cu privire la vânzare, vinde opțiuni sau acorduri de cumpărare, achiziționa opțiuni sau acorduri de vânzare, acorda vreo opțiune, vreun drept sau warrant de a achiziționa, împrumuta sau transfera sau dispune în alt mod (și nu va anunța public acest lucru), direct sau indirect, de orice Acțiuni sau orice valori mobiliare convertibile în Acțiuni sau exercitabile sau care pot fi schimbate pentru Acțiuni sau (ii) încheia niciun acord de swap sau vreun alt acord sau tranzacție prin care se transferă, integral sau parțial, oricare dintre efectele economice ale dreptului de proprietate asupra Acțiunilor sau orice valori mobiliare convertibile în sau exercitabile sau care pot fi schimbate pentru Acțiuni, indiferent dacă asemenea tranzacții precum cele descrise mai sus urmează a fi decontate prin transmiterea Acțiunilor sau a altor asemenea valori mobiliare, în numerar sau în alt mod.

Interdicțiile de înstrăinare nu se aplică pentru oferte de preluare, drepturi de subscriere, planuri de reorganizare, răscumpărări de acțiuni și acordarea de beneficii în cadrul unor scheme de bonusare a angajaților.

Utilizarea Fondurilor
Obținute

Societatea nu va primi niciun fel de fonduri din Ofertă. Oferta este desfășurată pentru a permite fiecărui Acționar Vănzător să dispună de o parte din acțiunile sale, crescând totodată profilul Societății în rândul comunității internaționale de investiții și generând o piață pentru Acțiuni, aspect care ar putea fi în beneficiul Societății dacă aceasta va dori să acceseze finanțare pe piața de capital în viitor.

Regimul fiscal

Pentru prezentarea anumitor aspecte fiscale legate de achiziția și deținerea de

Acțiuni, consultați secțiunea *“Regimul fiscal”*.

Politica privind dividendele

Potrivit politicii Societății privind dividendele, Societatea intenționează să distribuie dividende, sub rezerva dispozițiilor legale aplicabile și a considerentelor comerciale (inclusiv, dar fără a se limita la, reglementări secundare aplicabile, restricții, rezultatele operaționale ale Grupului, situația financiară a Grupului, cerințele de numerar, restricțiile contractuale, proiectele și planurile viitoare ale Grupului). Conform legislației în vigoare și Actului Constitutiv al Societății, fiecare Acțiune vărsată integral acordă deținătorului acesteia (altul decât Societatea) dreptul de a primi dividende. Dividendele sunt distribuite acționarilor proporțional cu cota de participare la capitalul social vărsat al Societății. În absența unor condiții de piață sau circumstanțe excepționale, pentru următorii ani Consiliul de Administrație intenționează să recomande AGA ca Societatea să distribuie 50% din profitul distribuibil în fiecare an, sub rezerva oricăror restricții impuse de reglementările legale și fiscale cypriote. La data de 31 decembrie 2016, Societatea a acumulat pierderi și până la momentul acoperirii acestor pierderi și a oricăror altor pierderi suferite de Societate, Societatea nu va putea să plătească dividende. Pentru detalii, consultați secțiunile *„Politica privind dividendele”* și *„Descrierea Capitalului Social și Structura Corporativă”*.

Drepturi de Vot

Fiecare Acțiune dă dreptul la un vot în cadrul adunărilor generale ale acționarilor. Pentru detalii, consultați secțiunea *„Descrierea Capitalului Social și a Structurii Corporative”*.

Restricții de Vânzare și Transfer

Acțiunile vor putea fi transferate liber, sub rezerva anumitor restricții, astfel cum sunt descrise în secțiunea *„Informații importante privitoare la prezentul Prospect”*.

Factori de risc

Investitorii trebuie să ia în considerare cu deosebită atenție anumite riscuri prezentate în secțiunea *“Factori de Risc”*.



UTILIZAREA FONDURILOR OBTINUTE DIN OFERTĂ

Societatea nu va încasa fonduri din Ofertă.

Veniturile brute estimate a fi obținute de către Acționarii Vanzători din vânzarea Acțiunilor Oferite în cadrul Ofertei vor fi de aproximativ 274.400.000 RON (presupunând că toate Acțiunile Oferite vor fi vândute la prețul maxim din cadrul Intervalului de Preț de Ofertă și că nu se vor utiliza fonduri pentru activitățile de stabilizare).

Totalul veniturilor nete estimate a fi obținute de Acționarii Vanzători din vânzarea Acțiunilor Oferite în cadrul Ofertei, după deducerea tuturor comisioanelor și cheltuielilor aferente Ofertei, va fi de aproximativ 265.900.000 RON (presupunând că toate Acțiunile Oferite vor fi vândute la prețul maxim din cadrul Intervalului de Preț de Ofertă și că nu se vor utiliza fonduri pentru activitățile de stabilizare).

Valoarea totală estimată a comisioanelor și cheltuielilor plătibile de către Acționarii Vanzători în legătură cu Oferta este estimată să fie de aproximativ 8.500.000 RON (presupunând că toate Acțiunile Oferite vor fi vândute la prețul maxim din cadrul Intervalului de Preț de Ofertă).

Totalul comisioanelor și cheltuielilor plătibile de către Societate în legătură cu Oferta este estimat să fie de aproximativ 1.440.000 RON.

Nici Societatea și nici Acționarii Vanzători nu vor pretinde investitorilor comisioane, tarife sau cheltuieli în legătură cu Oferta. Totuși, investitorului îi vor fi percepute costurile (dacă există) înregistrate în legătură cu deschiderea și menținerea unui cont de valori mobiliare (cu excepția situației în care investitorul respectiv are deja un asemenea cont) și orice comisioane de intermediere agreeate în contractele încheiate sau prevăzute în regulamentele entității care acceptă ordinele de cumpărare.

Oferta este desfășurată pentru a permite Acționarilor Vanzători să dispună de o parte din deținerile lor, crescând totodată profilul Societății în cadrul comunității internaționale de investiții și generând o piață pentru Acțiuni, lucru care va fi în beneficiul Societății dacă aceasta va dori în viitor să acceseze finanțare pe piața de capital.



POLITICA PRIVIND DIVIDENDELE

Potrivit politicii privind dividendele adoptate de Societate, aceasta intenționează să plătească dividende, sub rezerva prevederilor legale aplicabile și a considerațiilor de natură comercială (incluzând, dar fără a se limita la, prevederile și restricțiile aplicabile, rezultatele operaționale ale Grupului, situația financiară, cerințele de numerar, restricțiile contractuale, planurile și proiectele viitoare ale Grupului).

AGA este liberă să decidă cu privire la distribuirea dividendelor, pe baza recomandării formulate de Consiliul de Administrație. Dividendele sunt distribuite în mod proporțional cu contribuția fiecărui acționar la capitalul social vărsat (Acțiunile deținute de acționarii Societății conferind drepturi egale și depline cu privire la dividende) și sunt limitate la valoarea rezultatelor obținute de Societate în ultimul an financiar, majorată cu profiturile reportate la finalul anului financiar anterior și sumele din rezervele disponibile în acest scop, însă reduse cu sumele aferente pierderilor reportate din anii financiari anteriori și cu sumele destinate pentru constituirea rezervelor, în conformitate cu prevederile legale și cu Actul Constitutiv.

Sub rezerva prevederilor Legii Societăților, Consiliul de Administrație poate să decidă ocazional plata către acționari a acelor dividende interimare pe care Consiliul de Administrație le consideră a fi justificate prin raportare la profitul Societății, însă niciun dividend nu va fi plătit din sume altele decât profitul Societății. Legea Societăților prevede faptul că o societate pe acțiuni, precum Societatea, are dreptul de a plăti dividende interimare doar dacă următoarele condiții sunt îndeplinite: (a) situațiile financiare interimare arată că sunt suficiente fonduri disponibile pentru distribuire; și (b) suma care urmează a fi distribuită nu poate depăși cuantumul profiturilor obținute de la finalul anului financiar precedent ale cărui situații financiare au fost finalizate, plus profiturile reportate din ultimul exercițiu financiar și sumele din rezervele disponibile în acest scop, din care se scad însă pierderile suferite în anii financiari anteriori, precum și sumele destinate pentru constituirea rezervelor în conformitate cu cerințele din Legea Societăților sau Actul Constitutiv.

De asemenea, înainte de a formula recomandări cu privire la plata dividendelor, Consiliul de Administrație poate să retragă din profitul Societății sumele pe care le consideră potrivite pentru a constitui una sau mai multe rezerve pe care Consiliul de Administrație, potrivit propriei sale decizii, le poate folosi în orice scop pentru care profitul Societății poate fi destinat în mod corespunzător, iar până la stabilirea unui scop, aceste sume, la discreția Consiliului de Administrație, vor putea fi folosite atât în desfășurarea activității Societății, cât și în realizarea acelor investiții (altele decât investiții în propriile acțiuni ale Societății) pe care Consiliul de Administrație le poate considera, în mod ocazional, potrivite. De asemenea, Consiliul de Administrație poate, fără a le plasa în rezerve, să reporteze orice profituri pe care consideră prudent să nu le distribuie.

În plus, având în vedere faptul că Societatea este o societate de tip holding, capacitatea sa de a plăti dividende depinde de capacitatea filialelor sale de a plăti dividende către Societate, în conformitate cu prevederile legale aplicabile și eventualele restricții contractuale. Plata dividendelor de către filiale depinde de capacitatea acestora de a genera suficiente profituri, de fluxurile de numerar, precum și de rezervele distribuibile ale acestora.

Cuantumul maxim al dividendelor plătibile de către Filialele Societății este limitat la cuantumul total al profiturilor reportate ale fiecărei filiale, determinate potrivit legislației din România, Republica Moldova și Gibraltar. În ce privește Crama Ceptura, dividendele, dacă există, sunt declarate și raportate (și incluse în veniturile Societății) în anul următor celui în care această societate înregistrează profit, creând astfel un decalaj între momentul la care dividendele din profitul înregistrat de Crama Ceptura sunt plătite către Societate și momentul în care profitul Crama Ceptura este înregistrat. În cazul Vinăriei Purcari, Vinăriei Bardar și al Vinăriei Bostavan, profitul net obținut pe parcursul anului de către societăți poate fi distribuit anual ca dividende, prin hotărârea adunării generale a acționarilor. În același timp, legea din Republica Moldova prevede posibilitatea societăților cu răspundere limitată, precum Vinăria Purcari și Vinăria Bostavan, de a distribui dividende interimare, în măsura în care documentele statutare ale acestor societăți sunt modificate în așa fel încât să prevadă această posibilitate. În ceea ce privește Vinăria Bardar, în calitatea sa de societate pe acțiuni, aceasta poate distribui anul dividende prin hotărârea adunării generale a

acționarilor, precum și dividende interimare, prin decizia consiliului de administrație.

Vă rugăm să consultați și subsecțiunea *“Factori de Risc – Riscuri privitoare la Emitent și Acțiuni - Societatea este o societate de tip holding cu operațiuni limitate și depinde de operațiunile filialelor sale care să îi furnizeze fondurilor necesare pentru a își îndeplini obligațiile financiare și pentru a plăti dividende”*

Potrivit politicii privind dividendele adoptate de Societate, în absența unor condiții de piață excepționale sau a unor nevoi excepționale de finanțare, pentru anii următori, Consiliul de Administrație intenționează să recomande adunării generale a acționarilor ca Societatea să distribuie 50% din profitul distribuibil în fiecare an, sub rezerva oricăror restricții legale aplicabile.

Cu toate acestea, la data de 31 decembrie 2016, potrivit situațiilor financiare statutare individuale ale Societății, aceasta are pierderi acumulate de 14.377.333 USD și până la data la care aceste pierderi și orice alte pierderi suferite de Societate ulterior acestei date vor fi acoperite, Societatea nu va putea să plătească dividende. Societatea are în vedere un proces de acoperire a acestor pierderi cu rezerve de capital, inclusiv printr-o scădere, în viitorul apropiat, a primelor de emisiune, ulterior obținerii aprobării instanței.

De asemenea, distribuirea de dividende de către Societate și de către alte societăți din Grup este supusă restricțiilor prevăzute de contractele de facilități de credit ale Grupului. Vă rugăm să consultați o descriere a acestor restricții în secțiunea *„Contracte importante – Facilități de Finanțare”*.

Potrivit Actului Constitutiv, toate dividendele nerevendicate pot fi investite sau utilizate în alt mod de către Consiliul de Administrație în interesul Societății, până la momentul la care aceste dividende vor fi revendicate de către acționari. Niciun dividend nu va fi purtător de dobândă față de Societate. Orice dividend care a rămas nerevendicat pentru o perioadă de zece ani de la data declarării, în cazul în care administratorii decid astfel, va fi pierdut, va înceta să fie datorat de către Societate și prin urmare va aparține în mod absolut Societății. Potrivit Legii Societăților, orice dividende distribuite cu încălcarea prevederilor acestei legi trebuie restituite de acționarii care le-au primit, dacă societatea dovedește că respectivii acționarii au cunoscut caracterul nelegal al distribuirii făcute în favoarea lor sau, date fiind circumstanțele, trebuiau să cunoască caracterul nelegal al respectivei distribuirii de dividende.

Anul financiar al Societății începe la 1 ianuarie și se încheie la 31 decembrie.

De la data constituirii Societății și până în prezent nu au avut loc distribuiri de dividende.



CAPITALIZAREA ȘI ÎNDATORAREA

Tabelele de mai jos prezintă capitalizarea și îndatorarea consolidată a Grupului la data de 31 decembrie 2017. Acestea trebuie citite împreună cu informațiile din secțiunile "Informații Financiare și Operaționale Selectate", "Utilizarea Fondurilor Obținute din Ofertă", "Analiza Situației Operaționale și Financiare", "Descrierea Activității", cu Situațiile Financiare Consolidate și notele explicative aferente acestora.

Capitalizarea totală se calculează ca suma dintre capitalul total și datoriile purtătoare de dobândă.

La data de 31 decembrie 2017	
(în mii RON)	
Capitaluri proprii	
Capital social	929
Prime de emisiune	122.791
Contribuții ale acționarilor*	8.916
Pierderi acumulate	(40.390)
Rezerva privind conversia valutară*	2.710
Capitaluri proprii atribuibile acționarilor Societății	94.956
Interese fără control	11.936
Total capitaluri proprii	106.892
Datorii purtătoare de dobândă	
Datorii pe termen scurt	42.500
Datorii pe termen lung	31.700
Total datorii purtătoare de dobândă	74.200
dintre care: partea datoriilor negarantate	-
Capitalizare totală	181.092

Sursă: Date preliminare ale conducerii Societății, neauditate,

*) Sumele pentru contribuții ale acționarilor și pentru rezerva privind conversia valutară sunt la data de 30 septembrie 2017 și nu includ nicio modificare care a avut loc în perioada 1 octombrie – 31 decembrie 2017

După 30 septembrie 2017, Societatea și-a majorat semnificativ capitalul social, din contul primei de emisiune.

Conducerea Societății declară că nu au intervenit schimbări semnificative ale contribuțiilor acționarilor și ale rezervei privind conversia valutară după data de 30 septembrie 2017.

Tabelul de mai jos prezintă datoriile financiare nete ale Grupului la data de 31 decembrie 2017. Datoria netă se calculează ca fiind diferența între datoriile purtătoare de dobândă și numerarul și echivalentele de numerar.

La data de 31 decembrie 2017	
(în mii de RON)	
Datorii purtătoare de dobândă	74.200
Numerar și echivalente de numerar	21.700
Datoria netă	52.500

Sursă: Date preliminare ale conducerii Societății, neauditate

Conducerea Societății declară că, la data de 31 decembrie 2017, valoarea totală a datoriilor purtătoare de dobânzi era de 74.200.000 RON, valoarea totală a capitalizării Societății era de 181.092.000 RON, în timp ce valoarea datoriei nete era de 52.500.000 RON.

Dupa 30 septembrie 2017 capitalizarea totală a Societății a crescut cu 15%.

Conducerea Societății este de părere că Grupul are capital circulant suficient pentru necesitățile curente, respectiv pentru cel puțin 12 luni după publicarea Prospectului.

INFORMAȚII FINANCIARE ȘI OPERAȚIONALE SELECTATE

Sumarul informațiilor financiare și operaționale istorice la datele de și pentru exercițiile financiare încheiate la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016 și la data de și pentru perioada de nouă luni încheiată la 30 septembrie 2017 au fost extrase din Situațiile Financiare Consolidate, incluse în prezentul Prospect.

Sumarul informațiilor financiare și operaționale ar trebui citit împreună cu informațiile din secțiunile "Analiza Situației Operaționale și Financiare", "Prezentarea Informațiilor Financiare și a altor Informații", precum și cu Situațiile Financiare Consolidate și cu notele explicative aferente acestora, incluse în prezentul Prospect.

Sumarul situației consolidate a profitului sau pierderii și a altor elemente ale rezultatului global

Următorul tabel prezintă sumarul situației consolidate a profitului sau pierderii și a altor elemente ale rezultatului global a Grupului pentru anii încheiați la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016, și pentru perioada de nouă luni încheiată la 30 septembrie 2017.

	Perioada de 9 luni încheiată la 30 septembrie 2017 în RON (neauditată)	2016 în RON	2015 în RON	2014 în RON
Venituri	94.585.800	106.760.242	71.249.539	59.644.226
Costul vânzării	(50.644.207)	(53.471.103)	(42.460.466)	(39.499.790)
Profit brut	43.941.593	53.289.139	28.789.073	20.144.436
Alte venituri din exploatare	170.504	1.223.583	680.766	810.431
Cheltuieli de marketing și de distribuție	(5.026.686)	(9.562.730)	(7.401.627)	(5.152.486)
Cheltuieli generale și administrative	(10.412.002)	(11.801.203)	(9.450.373)	(9.925.301)
Alte cheltuieli de exploatare	(2.261.260)	(1.449.118)	(1.006.984)	(3.647.924)
Profit brut	26.412.149	31.699.671	11.610.855	2.229.156
Venituri financiare	1.324.174	158.309	156.222	130.619
Cheltuieli financiare	(2.305.534)	(4.884.140)	(11.566.028)	(10.332.842)
Rezultat financiar net	(981.360)	(4.725.831)	(11.409.806)	(10.202.223)
Cota parte din profitul investițiilor contabilizate prin metoda punerii în echivalență, după impozitare	819.690	-	-	-
Profit / (pierdere) înainte de impozitare	26.250.479	26.973.840	201.049	(7.973.067)
Impozit pe profit	(4.171.552)	(3.861.453)	(34.840)	91.002
Profitul / (pierdere) perioadei	22.078.927	23.112.387	166.209	(7.882.065)
Profit / (pierdere) atribuibil:				
Acționarilor Societații	19.238.230	19.741.620	(578.250)	(8.234.304)
Intereselor fără control	2.840.697	3.370.767	744.459	352.239
Profitul / (pierdere) perioadei	22.078.927	23.112.387	166.209	(7.882.065)
Alte elemente ale rezultatului global				
Elemente care sunt sau pot fi reclasificate la profit sau pierdere				
Diferențe din conversie valutară	2.647.986	1.966.015	(2.286.939)	760.179
Alte elemente ale rezultatului global	2.647.986	1.966.015	(2.286.939)	760.179
Total rezultat global	24.726.913	25.078.402	(2.120.730)	(7.121.886)
Total rezultat global atribuibil:				
Acționarilor Societații	21.263.311	21.377.845	(2.171.123)	(7.134.985)
Intereselor fără control	3.463.602	3.700.557	50.393	13.099
Total rezultat global	24.726.913	25.078.402	(2.120.730)	(7.121.886)
Rezultat pe acțiune				
Rezultat pe acțiune de bază și diluat	4,05	4,15	(0,12)	(1,73)

Sumarul situației consolidate a poziției financiare

Următorul tabel prezintă sumarul situației consolidate a poziției financiare a Grupului la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016 și la 30 septembrie 2017.

	30 septembrie 2017 în RON (neauditat)	31 decembrie 2016 în RON	31 decembrie 2015 în RON	31 decembrie 2014 în RON
Active				
Imobilizări corporale	70.995.200	64.931.515	65.640.644	74.594.686
Imobilizări necorporale	1.046.075	1.058.552	968.119	977.573
Împrumuturi acordate	2.531.906	2.840.953	2.508.102	2.192.651
Investiții contabilizate prin metoda punerii în echivalență	7.467.727	-	-	-
Stocuri	11.444.470	7.756.212	11.704.718	20.208.545
Alte active imobilizate	19.579	9.441	24.006	-
Total active imobilizate	93.504.957	76.596.673	80.845.589	97.973.455
Stocuri	52.893.573	42.977.342	34.841.984	24.317.930
Active biologice	7.073.125	-	-	-
Creanțe comerciale și alte creanțe	36.446.738	30.416.981	23.262.727	18.356.780
Numerar și echivalente de numerar	6.354.511	13.267.974	1.466.304	574.203
Creanțe privind impozitul curent	66.470	380.377	1.907	26.917
Avansuri acordate	3.392.139	3.239.507	390.845	472.708
Alte active circulante	63.693	77.373	63.397	29.879
Total active circulante	106.290.249	90.359.554	60.027.164	43.778.417
Total active	199.795.206	166.956.227	140.872.753	141.751.872
Capitaluri proprii				
Capital social	34.838	34.838	34.838	34.838
Prime de emisiune	123.685.006	123.685.006	123.685.006	123.685.006
Contribuții ale acționarilor	8.916.387	8.916.387	8.916.387	6.660.057
Rezerva din conversie valutară	2.709.995	909.278	(726.947)	865.926
Pierderi acumulate	(46.741.753)	(67.154.895)	(86.896.515)	(86.318.265)
Capitaluri proprii atribuibile acționarilor Societații	88.604.473	66.390.614	45.012.769	44.927.562
Interese fără control	10.587.512	10.395.478	6.682.077	6.631.684
Total capitaluri proprii	99.191.985	76.786.092	51.694.846	51.559.246
Datorii				
Împrumuturi și leasing financiar	12.582.747	11.098.108	3.748.264	464.124
Venituri amânate	586.413	47.861	41.054	404.910
Datorii privind impozitul amânat	4.948.366	5.066.408	5.328.688	5.921.751
Total datorii pe termen lung	18.117.526	16.212.377	9.118.006	6.790.785
Împrumuturi și leasing financiar	45.448.961	47.534.071	55.559.230	58.124.023
Venituri amânate	61.962	76.156	365.603	330.437
Datorii privind impozitul curent	2.825.087	3.033.139	1.353.675	895.313
Beneficiile angajaților	1.834.554	1.200.080	943.290	935.657
Datorii comerciale și alte datorii	27.216.507	18.667.278	20.480.416	22.322.160
Provizioane	5.098.624	3.447.034	1.357.687	794.251
Total datorii curente	82.485.695	73.957.758	80.059.901	83.401.841
Total datorii	100.603.221	90.170.135	89.177.907	90.192.626
Total capitaluri proprii și datorii	199.795.206	166.956.227	140.872.753	141.751.872

Sumarul situației consolidate a fluxurilor de numerar

Următorul tabel prezintă sumarul situației consolidate a fluxurilor de numerar a Grupului pentru anii încheiați la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016, și pentru perioada de nouă luni încheiată la 30 septembrie 2017.

	Perioada de 9 luni încheiată la 30 septembrie 2017 în RON (neauditată)	2016 în RON	2015 în RON	2014 în RON
Fluxuri de numerar din activitatea de exploatare				
Profitul/(pierderea) exercițiului financiar	22.078.927	23.112.387	166.209	(7.882.065)

Ajustari pentru:

Amortizarea imobilizarilor corporale și necorporale	4.104.544	5.383.473	6.043.676	6.988.330
Pierdere/ (câștig) din cedarea de imobilizari corporale și necorporale	(18.905)	(166.671)	(249.695)	(164.546)
Ajustări pentru deprecierea imobilizărilor corporale, net	(168.966)	(116.126)	(60.847)	(58.584)
Ajustări de valoare aferente stocurilor	234.540	164.951	354.388	(181.996)
Ajustări pentru deprecierea împrumuturilor acordate, net	(26.281)	(73.739)	(924.960)	(432.884)
Ajustări pentru deprecierea creanțelor comerciale, net	578.554	440.013	777.162	1.867.444
Ajustări pentru deprecierea altor creanțe, net	-	(82.637)	(162.051)	(47.796)
Reluarea veniturilor amânate	(40.256)	(405.810)	(364.699)	(360.739)
Câștiguri din casarea datoriilor comerciale și altor datorii	-	(263.056)	(174.020)	(191.182)
Cota-parte din profitul investițiilor contabilizate prin metoda punerii în echivalență, după impozitare	(819.690)	-	-	-
Ajustarea la valoarea justă a activelor biologice	(367.746)	(942.530)	283.091	1.063.268
Modificări în provizioane	2.078.121	1.922.786	448.254	721.522
Impozit pe profit –cheltuiala / (venit)	4.171.552	3.861.453	34.840	(91.002)
Rezultatul financiar net	981.360	4.725.831	11.409.806	10.202.223
	32.785.754	37.560.325	17.581.154	11.431.993

Modificari în:

Stocuri	(14.525.735)	(2.477.269)	(6.554.363)	(3.360.966)
Active biologice	(6.984.652)	-	-	-
Creanțe comerciale și alte creanțe	(6.945.974)	(5.454.777)	(4.269.972)	(826.522)
Avansuri acordate	330.391	(2.755.864)	34.040	507.869
Alte active	3.729	1.745	(60.510)	36.302
Beneficii ale angajaților	(48.251)	226.511	104.713	202.024
Datorii comerciale și alte datorii	8.966.967	(2.599.650)	(762.505)	(1.808.511)
Venituri amânate	553.287	122.242	42.577	-
Numerar generat din activitatea de exploatare	14.135.516	24.623.263	6.115.134	6.182.189
Impozit pe profit plătit	(3.464.936)	(2.995.345)	-	-
Dobânzi plătite	(1.881.013)	(4.054.678)	(4.774.734)	(4.836.265)
Numerar net din activitatea de exploatare	8.789.567	17.573.240	1.340.400	1.345.924
Fluxuri de numerar din activitatea de investiții				
Plăți pentru achiziții de imobilizari necorporale	(40.391)	(137.660)	(118.945)	(42.481)
Plăți pentru achiziții de imobilizari corporale	(8.410.793)	(3.981.187)	(4.641.437)	(2.017.166)
Împrumuturi acordate	-	(450.259)	(240.562)	-
Încasări din împrumuturi acordate	-	450.259	-	413.532
Plăți pentru achiziții de interese în asociații	(6.514.685)	-	-	-
Încasări din vânzarea de imobilizari corporale	112.285	792.132	585.381	510.321
Numerar net utilizat în activitatea de investiții	(14.853.584)	(3.326.715)	(4.415.563)	(1.135.794)
Fluxuri de numerar din activitatea de finanțare				
Plăți pentru achiziții de interese fără control	(102.453)	-	-	-
Trageri din împrumuturi	23.207.953	19.607.450	22.421.297	17.813.236
Rambursări de împrumuturi și plăți de leasing financiar	(23.847.863)	(22.438.697)	(18.310.131)	(18.007.811)
Încasări din emisiunea de acțiuni în filiale	-	12.844	-	-
Dividende plătite intereselor fără control	(4.053)	-	-	-
Numerar net generat din/ (utilizat) în activitatea de investiții	(746.416)	(2.818.403)	4.111.166	(194.575)
Creșterea/ (descreșterea) netă a numerarului și a echivalentelor de numerar	(6.810.433)	11.428.122	1.036.003	15.555
Numerar și echivalente de numerar la 1 ianuarie	13.267.974	1.466.304	574.203	840.524
Efectul variației cursului de schimb valutar asupra numerarului	(103.030)	373.548	(143.902)	(281.876)
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	6.354.511	13.267.974	1.466.304	574.203

ANALIZA SITUAȚIEI OPERAȚIONALE ȘI FINANCIARE

Investitorii trebuie să citească următoarea prezentare privind situația financiară și rezultatele noastre operaționale împreună cu Situațiile Financiare Consolidate și cu notele explicative aferente acestora, incluse în prezentul Prospect. Informația conținută în prezentarea de mai jos și în alte secțiuni din acest Prospect include declarații anticipative care implică riscuri și incertitudini. A se vedea secțiunile "Notă de Avertizare referitoare la Declarațiile privind Perspectivele" și "Factori de Risc" pentru o discuție privind factorii importanți care pot face ca rezultatele reale să difere în mod semnificativ față de rezultatele descrise sau sugerate în declarațiile privind perspectivele conținute în acest Prospect. Investitorii trebuie să citească integral acest Prospect și să nu se bazeze doar pe informațiile sintetizate.

Prezentare generală

Vinăria Purcari a fost înființată în anul 1827 și a dobândit recunoaștere internațională atunci când vinul Negru de Purcari a câștigat medalia de aur la o degustare închisă de vinuri la Expoziția Mondială de la Paris, învingând cele mai bune vinuri din Bordeaux în 1878. Noua eră a Grupului a fost deschisă de către domnul Victor Bostan, fondatorul Grupului, care a reunit activele Purcari, Bostavan, Crama Ceptura și Bardar într-un singur holding, la mijlocul anilor 2000, printr-o serie de achiziții.

De la acel moment, Grupul a evoluat de la un producător local de vin la un actor principal pe segmentele de vinuri și brandy de pe piețele din regiunile ECE. Piețele principale ale Grupului includ România, Moldova, Polonia, Republica Cehă, Slovacia și Ucraina, o atenție sporită acordându-se și pieței din China.

Veniturile Grupului au crescut cu 34% CAGR în perioada 2014-2016, ajungând la 106,8 milioane RON în 2016 și 35% comparativ cu perioada precedentă pentru a ajunge la 94,6 milioane RON în primele nouă luni ale anului 2017. Grupul s-a bucurat de o îmbunătățire a profitabilității de la marje EBITDA de 16% în 2014 la 35% în 2016 și 33% în primele nouă luni ale anului 2017, pe măsură ce a beneficiat de tendința de creștere a segmentului premium în piețele principale, crescând totodată cota venitului obținut din vinul premium Purcari de la 22% în 2014 la 32% în 2016 și la 37% în primele nouă luni ale anului 2017.

Grupul înregistrează o datorie financiară de 58 milioane RON în primele nouă luni din 2017, care a fost contractată preponderent înainte de anul 2014 pentru a finanța investițiile de capital în active agricole și de producție. În perioada 2014-2016, Grupul și-a finanțat capitalul circulant și necesitățile de extindere a capacității, în principal, cu fluxuri operaționale de numerar. În 2016, gradul de îndatorare al Grupului a fost de 1,6 ori datorie/EBITDA.

Tendențe și factori cheie care influențează rezultatele operațiunilor Grupului

Rezultatele operațiunilor Grupului au fost și vor continua să fie afectate de o varietate de factori, mulți dintre aceștia fiind în afara controlului Grupului. Mai jos puteți găsi descrierea factorilor pe care managementul i-a identificat și cu privire la care consideră că au avut un efect semnificativ asupra rezultatelor Grupului în perioada 2014-2016, precum și a celor care este probabil să influențeze operațiunile Grupului în viitor.

Condițiile macroeconomice de pe piețele noastre

Principalele piețe ale Grupului din regiunea ECE oferă un mediu macroeconomic favorabil pentru dezvoltarea Grupului, sprijinit de o creștere puternică a PIB prin raportare la media EU28 și o perspectivă macroeconomică pozitivă. În același timp, revenirea economică din Ucraina, împreună cu piața solidă a vinului în China oferă oportunități semnificative pentru creștere.

În ECE, România a avut parte de o creștere economică accelerată în ultimii ani comparativ cu celelalte state membre UE din ECE, cu o creștere a PIB de 4,6% în 2016 și o creștere previzionată de 5,7% pentru 2017, potrivit Eurostat. Este de așteptat, potrivit Eurostat, ca România să înregistreze cea mai mare creștere

economică, respectiv de 4,4% în 2018 și 4,1% în 2019, urmată de Slovacia cu 3,8% în 2018 și 4% în 2019, Polonia cu 3,8% în 2018 și 3,4% în 2019, Republica Cehă cu 3% în 2018 și 2,9% în 2019. Potrivit Fondului Monetar Internațional (FMI), Republica Moldova a înregistrat o creștere a PIB de 4,1% în 2016, cu o rată de creștere previzionată la 3,5% în 2017 și la 4% pe termen mediu.

Cererea pentru produsele Grupului este susținută de consumul privat în creștere pe piețele principale ale Grupului din ECE, care este datorat în mare parte creșterilor de salarii și ratelor de șomaj relativ scăzute pentru aceste piețe cuprinse între 5% și 9%, ambii factori fiind previzionați să își continue tendința până în 2019, potrivit statisticilor publicate de Eurostat, Banca Mondială și Banca Centrală Europeană.

Mediul concurențial

Industria producției și distribuției de băuturi alcoolice pe piețele geografice pe care operează Grupul este foarte competitivă, în special în privința gamelor de produse, a prețurilor, a calității produselor, a capacităților de distribuție și a receptivității la schimbările în preferințele și cererea consumatorilor. Ca producător și distribuitor de vinuri în regiunea ECE (în special pe principalele piețele geografice și de produse ale Grupului din România, Republica Moldova și Polonia), Grupul se confruntă cu concurența producătorilor și distribuitorilor locali și internaționali. Este posibil ca Grupul să se confrunte, de asemenea, cu concurența în creștere din partea societăților multinaționale producătoare de băuturi alcoolice care caută să intre pe piețele principale ale Grupului prin introducerea propriilor lor branduri sau prin achiziționarea brandurilor locale. Mai mult, o scădere a cererii consumatorilor pe piețele principale ale Grupului ar putea intensifica concurența în regiunile în care operează Grupul. Concurența crescută și acțiunile neprevăzute ale concurenților, inclusiv prin politicile agresive de preț și nivelurile ridicate ale vânzărilor prin intermediul comercianților care oferă discount-uri (care fac parte din canalul de distribuție comercial modern); pot conduce la o presiune negativă asupra prețurilor sau la scăderea cotei de piață a Grupului.

Tranziția de durată de la bere la vin, favorabilă operațiunilor Grupului

În ansamblu, Grupul poate să beneficieze de popularitatea crescândă a vinului în piețele din ECE, în detrimentul celorlalte băuturi, precum berea și băuturile spirtoase. Potrivit Euromonitor, volumul total al vânzărilor de vin a crescut într-un ritm mai accentuat comparativ cu berea și băuturile spirtoase în toate piețele cheie ale Grupului, cu excepția Slovaciei și a României. În România, volumul vânzărilor de vin a crescut cu 7,4% CAGR în 2014-2016, nivel comparabil cu volumul vânzărilor de băuturi spirtoase, dar cu un ritm mai ridicat decât volumul vânzărilor de bere. În Ucraina, unde situația economică și geopolitică complicată a provocat un declin al consumului de băuturi alcoolice pe toate segmentele, segmentul de vinuri a înregistrat o scădere de -1% CAGR în 2014-2016 față de scăderi de -19,1% și -13,9% pentru băuturile spirtoase și, respectiv, bere. În termeni de consum de vin pe cap de locuitor, Polonia, China și Ucraina se află la nivelul inferior de consum, potrivit Euromonitor, ceea ce prezintă o oportunitate de creștere organică a vânzărilor Grupului odată cu evoluția culturii vinului pe aceste piețe. În România, Republica Cehă și Slovacia, acolo unde numărul de litri de vin consumați pe cap de locuitor se află la un nivel ce trebuie exprimat cu două cifre, Grupul urmărește o strategie de inovare a produselor și de evoluție către produse premium pentru a genera creșteri de vânzări peste nivelul pieței, atât în termeni de volum, cât și de valoare. O asemenea abordare de penetrare a pieței a condus la o creștere a vânzărilor Grupului mai rapidă față de creșterea piețelor principale ale Grupului (respectiv România, Polonia, Republica Cehă, Slovacia, Republica Moldova, China și Ucraina). Potrivit Euromonitor, tranziția în preferințele consumatorilor către vin este așteptată să continue în perioada 2016-2020, astfel încât creșterea previzionată a vânzărilor de vin ar trebui să o depășească pe cea a vânzărilor de bere și băuturi spirtoase, inclusiv pe piețele unde berea și băuturile spirtoase sunt, în mod tradițional, puternice, precum Republica Cehă, România sau Polonia.

Creșterea vânzărilor unităților moderne de vânzare cu amănuntul, principalul canal de distribuție al Grupului, influențează în mod favorabil performanța

Grupul distribuie produsele sale, în principal, prin intermediul unităților moderne de vânzare cu amănuntul. Grupul este deja prezent în lanțurile internaționale de retail de top în România, incluzând Auchan, Carrefour,



Kaufland, Mega Image, Metro, REWE etc. Penetrarea suplimentară a pieței se poate realiza în Polonia, Republica Cehă și Slovacia, precum și în Republica Moldova și Ucraina.

Potrivit Euromonitor, penetrarea unităților moderne de vânzare cu amănuntul a ajuns la o cotă de 79% din cifra de afaceri din retail în Polonia, o cotă de 83% în Republica Cehă și o cotă de 88% în Slovacia în 2016, după o creștere procentuală reprezentată de un număr format dintr-o cifră în perioada 2014-2016. Potrivit aceluiași sursă Euromonitor, în România și Ucraina, cota unităților moderne de vânzare cu amănuntul s-a menținut la un nivel mai scăzut, de 53% și, respectiv, 58%, având însă un ritm ridicat de creștere de 13,7% și, respectiv, 10,3% CAGR în perioada 2014-2016.

Evoluția vânzărilor din unitățile de vânzare cu amănuntul moderne în țările țintă

	România	Polonia	Slovacia	Cehia	Ucraina
Ponderea unităților de vânzare cu amănuntul moderne în totalul comerțului, 2016	53%	79%	88%	83%	58%
CAGR a unităților de vânzare cu amănuntul moderne 2014-2016	13,7%	6,6%	3,4%	4,8%	10,3%
Ponderea unităților de vânzare cu amănuntul moderne în total, 2020	56%	85%	89%	84%	68%
CAGR a unităților de vânzare cu amănuntul moderne, 2016-2020	6,3%	6,1%	5,3%	3,0%	12,7%
CAGR unități de vânzare cu amănuntul tradiționale, 2016-2020	2,5%	-3,0%	1,9%	1,3%	1,1%

Sursă: Euromonitor

Potrivit Euromonitor, cota unităților moderne de vânzare cu amănuntul este previzionată să crească în toate piețele principale ale Grupului, în detrimentul segmentului reprezentat de unitățile de vânzare cu amănuntul tradiționale, întrucât unitățile moderne de vânzare cu amănuntul sunt mai atractive pentru consumatori datorită sortimentelor mai vaste de produse pe diverse segmente de preț. Grupul ar trebui să beneficieze de pe urma acestei tendințe de conversie către unitățile moderne de vânzare cu amănuntul prin creșterea distribuției pe piețele principale și prin obținerea accesului la o categorie mai mare de consumatori.

Recoltele Grupului nu au fost influențate în mod semnificativ de fluctuațiile meteorologice

Sezonul de recoltare este concentrat în lunile septembrie și octombrie. În 2017, Grupul a recoltat producția de pe 983 ha din propriile podgorii din România și Republica Moldova. După cum este ilustrat mai jos, producția Grupului a crescut progresiv, ajungând la 10,5 tone la hectar în 2017 față de 7,6 tone la hectar în 2013. Chiar și în 2015, într-un an cu condiții meteorologice relativ dificile, producția a atins 8,8 tone la hectar.



Evoluția producției Grupului

Recolta	2013	2014	2015	2016	2017	CAGR 2013-2017
Producție, (tone)	7 577	9 306	8 765	10.656	10 337	8,1%
Suprafață, (ha)*	981	981	991	991	983	0,1%
Producție, tone/ha	7,7	9,5	8,8	10,8	10,5	8,0%

Surse: Informațiile Societății

* Suprafața utilizată pentru calculul productivității medii pe hectar reprezintă numărul de hectare recoltate. Diferența dintre suprafața totală a podgoriilor aflate sub control și terenurile recoltate reprezintă o ajustare a eficacității (de exemplu, pierderea recoltei pe suprafețele selectate datorită înghețului etc.)

Grupul a avut capacitatea de a diversifica sursele de struguri, pe lângă propria recoltă

Podgoriile proprii ale Grupului au asigurat 100% din necesarul de struguri pentru Vinăria Purcari în perioada de nouă luni încheiată la 30 septembrie 2017, comparativ cu 50% pentru vinăria Bostavan și 27% pentru Crama Ceptura.

Datorită creșterii cererii, Grupul a achiziționat cantități suplimentare de struguri și vin vrac de la furnizori terți, diminuând ponderea strugurilor proprii la 39% în cele 11 luni din 2017. În particular, în 2017, Grupul a cumpărat pentru prima dată struguri de la furnizori terți pentru necesitățile brandului Purcari și a achiziționat aproape 20% din cantitatea de struguri care va fi procesată în 2017 pentru a face față cererii. Pentru Crama Ceptura, Grupul a achiziționat de la furnizori terți aproape 83% din necesarul de materie primă, în vreme ce pentru Bostavan a apelat la furnizori pentru aproximativ 63% din necesarul de struguri. În ce privește brandul Bardar, procentul strugurilor achiziționate de la furnizori a fost de 100, Grupul folosind o oportunitate de piață pentru a achiziționa de la terți furnizori cantități semnificative de distilate de calitate înaltă la prețuri competitive.

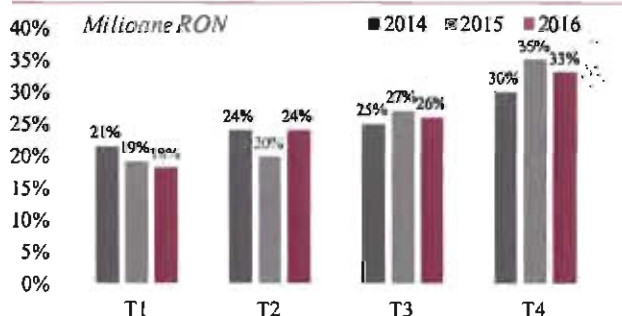
Sezonalitatea are un efect însemnat asupra performanței trimestriale a Grupului

Afacerea Grupului este influențată de fluctuațiile de consum.

Grupul înregistrează cele mai multe vânzări în perioada de dinainte și în timpul sărbătorilor de Crăciun și de Anul Nou, ceea ce explică proporția peste medie a veniturilor sale în timpul celui de-al patrulea trimestru al fiecărui an fiscal.

În același timp, proporția vânzărilor generate în primul trimestru al fiecărui an fiscal este, în general, sub media veniturilor anuale. Spre exemplu, cota vânzărilor generate în decursul celui de-al patrulea trimestru a fost de 33% în 2016, în comparație cu 18% în primul trimestru. Pe măsură ce Grupul își dezvoltă vânzările pentru vinul spumant nou-lansat, efectul sezonier poate deveni chiar și mai pronunțat deoarece cererea pentru vinuri spumante este, în general, mai ridicată în perioada sărbătorilor de Crăciun și a petrecerilor de Anul Nou.

Veniturile Grupului împărțite pe trimestre



Surse: Informațiile Societății



Cursul de schimb valutar

Performanța financiară a Grupului depinde de fluctuațiile cursului de schimb valutar

Fluctuațiile cursului de schimb valutar afectează performanța financiară raportată de către Grup. Filialele Grupului din România și din Republica Moldova obțin venituri și își înregistrează rezultatele financiare în RON, respectiv în MDL, însă raportarea se realizează în RON. În general, Grupul beneficiază de deprecierea MDL, care reprezintă moneda în care este exprimată cea mai mare parte a costurilor, în vreme ce o apreciere a MDL are efectul contrar și afectează negativ profitabilitatea Grupului. În mod similar, Grupul obține o parte semnificativă a veniturilor sale din contracte legate de EUR și USD, iar evoluția acestor valute față de RON are un impact direct asupra situației financiare a Grupului. Pentru detalii despre acest impact, consultați secțiunea "Factori de risc – În absența unor acorduri de acoperire a riscului de tip „hedging” în vigoare, Grupul este expus riscului de fluctuație a cursului de schimb valutar între mai multe monede."

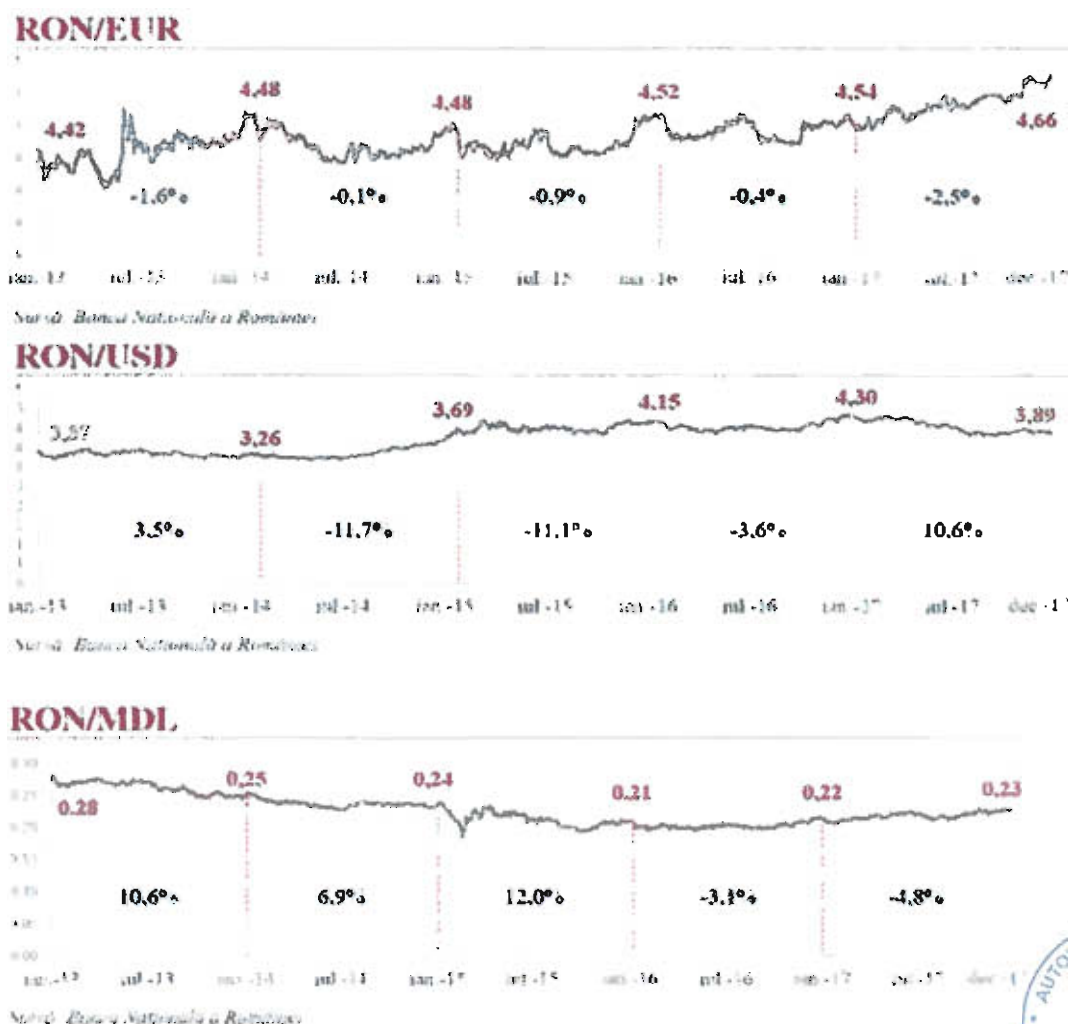
Evoluția istorică a monedelor utilizate pentru operațiunile Grupului

Fluctuațiile cursurilor de schimb valutar ale RON față de MDL, EUR și USD au avut și probabil vor continua să aibă un impact semnificativ asupra rezultatelor financiare ale Grupului.

Potrivit informațiilor publicate de BNR, pe parcursul anilor 2014-2017, RON s-a depreciat cu 4%, respectiv 16% față de EUR și USD și s-a apreciat cu aproape 9% față de MDL, ceea ce a avut un efect benefic asupra competitivității prețurilor produselor Grupului pe piețele de export și a contribuit la o creștere a marjei EBITDA de la 15,5% în 2014 la 34,7% în 2016. În cursul anului 2017, RON s-a apreciat față de USD cu 11%, dar s-a depreciat față de MDL cu aproape 5%, ceea ce a contribuit la scăderea Marjei EBITDA la 33,1% în primele nouă luni ale anului 2017, față de 34,7% în primele nouă luni ale anului 2016, din cauza faptului că o serie de contracte de export sunt denominate în USD în timp ce o mare parte a costurilor sunt exprimate în MDL.

Tabelele următoare prezintă fluctuațiile RON față de EUR, USD și MDL în perioada ianuarie 2013 - decembrie 2017. Vă rugăm să consultați și secțiunea "Prezentarea informațiilor financiare și a altor informații" ce include un tabel care prezintă ratele de schimb la finalul perioadei, cel mai înalt și cel mai scăzut nivel al cursului de schimb valutar, precum și media cursurilor de schimb valutar pentru perioadele și datele indicate, a monedei RON față de EUR, MDL și USD, astfel cum au fost publicate de Banca Națională a României.





Datorii exprimate în MDL, EUR, RON și USD

La data de 30 septembrie 2017, Grupul are 16% din datoria sa financiară exprimată în MDL, 26% în RON, 47% în EUR și 11% în USD, reprezentând astfel, în viziunea managementului, un mix echilibrat de valute. Astfel, variațiile cursului de schimb valutar nu au avut un efect semnificativ asupra capacității Grupului de a-și plăti datoriile, în timp ce creșterea rentabilității a avut un efect pozitiv asupra raportului EBITDA/rata acoperirii dobânzii.

Accizele și TVA în piețele principale influențează competitivitatea și marjele Grupului

Țările vizate de exporturile Grupului sunt în primul rând statele membre UE și, prin urmare, accizele relevante sunt reglementate în conformitate cu legislația UE, care stabilește rate minime armonizate, Statele Membre fiind în măsură să aplice rate mai mari ale accizelor în funcție de nevoile lor naționale. Ratele TVA și accizele pentru vin și alte băuturi alcoolice au un impact direct asupra performanței Grupului, în special în ceea ce privește politica de preț. Cotele TVA de pe piețele principale ale Grupului (astfel cum sunt prezentate în tabelul de mai jos) sunt în general comparabile și se situează în intervalul de la 19% la 23%. În România, cota TVA a fost redusă la 19% începând cu 1 ianuarie 2017.



Regimul fiscal în țările țintă ale Grupului

Țară	Cota TVA	Acciza		
		Vin	Vin spumant	Brandy calculat pe unitate de 100% alcool
România	19%	0 RON	47.38 hl RON	3.307 hl RON
Polonia	23%	158 hl PLN	158 hl PLN	5.704 hl PLN
Cehia	21%	0 CZK	2.340 hl CZK	28.500 hl CZK
Slovacia	20%	0 EUR	54.16 hl EUR până la 79.65 hl EUR	1.080 hl EUR
Ucraina	20%	0,01 litru UAH	11,65 litru UAH	126,96 litru UAH
Moldova	20%	12,96 MDL litru doar pentru vin importat	12,96 litru MDL	90,12 litru MDL

*Sursa: tradiție economică, cum este cazul vânzării în jurul Comisiei Europene. Administrația Financiară din Slovacia
Codul Fiscal din Ucraina. Monitorul Fiscal FISC MD*

În ceea ce privește accizele pentru produsele din vin, Grupul operează într-un mediu favorabil, cu accize zero în majoritatea piețelor principale, cum ar fi România, Republica Cehă, Slovacia, Republica Moldova, în timp ce Ucraina a impus accize de mai puțin de 0,02%, calculate prin raportare la prețul mediu de vânzare la vrac al Grupului pentru această țară. Polonia este singura țară din regiunea țintă a Grupului care a impus accize pentru vin, care reprezintă 25% din prețul mediu de vânzare la vrac practicat de Grup pentru brandul Bostavan și 7% pentru brandul Purcari. Accizele datorate prin raportare la volumul produselor vândute au, în general, o influență mai mare asupra vinurilor cu prețuri mai mici față de vinurile premium. În anul 2017, Republica Moldova a introdus o acciză pentru vinul importat ca măsură de protecție în sprijinul producătorilor locali de vin, măsură care este favorabilă pentru performanța Grupului.

În 2017, Grupul s-a extins în segmentul vinurilor spumante, care este supus accizelor în toate piețele principale, cu excepția Republicii Moldova. Acciza pentru vinurile spumante variază substanțial, de la 5% în România la 44% în Republica Cehă, raportată la un preț mediu al vinului spumant Bostavan, și de la 1% în România la 10% în Republica Cehă raportată la un preț mediu al vinului spumant Purcari.

Potrivit Euromonitor, accizele și TVA în piețele principale ale Grupului reprezintă, în general, o parte semnificativ mai mică din prețul de vânzare cu amănuntul al vinului în comparație cu segmentele de bere și băuturi spirtoase. Prin urmare, orice majorare substanțială a accizelor și a TVA ar putea determina o creștere relativ mai scăzută a prețurilor cu amănuntul.

Reglementările, inclusiv cele privitoare la publicitate, afectează eficacitatea activităților de marketing ale Grupului

Marketingul și promovarea băuturilor alcoolice, inclusiv a vinului, sunt strict reglementate, iar Grupul este supus limitelor impuse de legislația fiecăreia dintre piețele sale principale. În Polonia, mediul de reglementare este foarte restrictiv, iar publicitatea produselor vinicole este interzisă cu totul. Aceste limitări privind publicitatea pentru produsele din vin și pentru alte băuturi alcoolice constituie în mod efectiv bariere de intrare pe piețele din țările respective, Polonia fiind unul dintre exemple. Dacă astfel de bariere ar fi eliminate, mai mulți concurenți ar putea pătrunde pe piață. Vă rugăm să consultați și secțiunea „Factori de risc - Activitatea și unitățile de producție ale Grupului sunt semnificativ reglementate la nivel guvernamental, iar nerespectarea acestor reglementări sau orice modificări aduse acestor reglementări ar putea avea ca rezultat costuri majorate și întreruperi în furnizarea de produse” și „Grupul este supus riscului privitor la desfășurarea activității la nivel internațional și costului asociat acestui aspect”.

Sumarul performanței financiare în cursul perioadei analizate

Situația consolidată a profitului sau pierderii și a altor elemente ale rezultatului global

Următorul tabel prezintă sumarul situației consolidate a profitului sau pierderii și a altor elemente ale rezultatului global al Grupului pentru anii încheiați la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016, și pentru perioada de nouă luni încheiată la 30 septembrie 2017.

	Perioada de 9 luni încheiată la 30 septembrie 2017 în RON (neauditată)	2016 în RON	2015 în RON	2014 în RON
Venituri	94.585.800	106.760.242	71.249.539	59.644.226
Costul vânzătorilor	(50.644.207)	(53.471.103)	(42.460.466)	(39.499.790)
Profit brut	43.941.593	53.289.139	28.789.073	20.144.436
Alte venituri din exploatare	170.504	1.223.583	680.766	810.431
Cheltuieli de marketing și de distribuție	(5.026.686)	(9.562.730)	(7.401.627)	(5.152.486)
Cheltuieli generale și administrative	(10.412.002)	(11.801.203)	(9.450.373)	(9.925.301)
Alte cheltuieli de exploatare	(2.261.260)	(1.449.118)	(1.006.984)	(3.647.924)
Profit din exploatare	26.412.149	31.699.671	11.610.855	2.229.156
Venituri financiare	1.324.174	158.309	156.222	130.619
Cheltuieli financiare	(2.305.534)	(4.884.140)	(11.566.028)	(10.332.842)
Rezultatul financiar net	(981.360)	(4.725.831)	(11.409.806)	(10.202.223)
Cota parte din profitul investițiilor contabilizate prin metoda punerii în echivalență, după impozitare	819.690	-	-	-
Profit / (pierdere) înainte de impozitare	26.250.479	26.973.840	201.049	(7.973.067)
Impozit pe profit/ (cheltuiala)/venit	(4.171.552)	(3.861.453)	(34.840)	91.002
Profitul/ (pierdere) exercițiului financiar	22.078.927	23.112.387	166.209	(7.882.065)
Profit / (pierdere) atribuit(ă):				
Acționarilor Societații	19.238.230	19.741.620	(578.250)	(8.234.304)
Intereselor fără control	2.840.697	3.370.767	744.459	352.239
Profitul / (pierdere) exercițiului financiar	22.078.927	23.112.387	166.209	(7.882.065)
Alte elemente ale rezultatului global				
Elemente care sunt sau pot fi reclasificate la profit sau pierdere				
Diferențe din conversie valutară	2.647.986	1.966.015	(2.286.939)	760.179
Alte elemente ale rezultatului global	2.647.986	1.966.015	(2.286.939)	760.179
Total rezultat global	24.726.913	25.078.402	(2.120.730)	(7.121.886)
Total rezultat global atribuibil:				
Acționarilor Societații	21.263.311	21.377.845	(2.171.123)	(7.134.985)
Intereselor fără control	3.463.602	3.700.557	50.393	13.099
Total rezultat global	24.726.913	25.078.402	(2.120.730)	(7.121.886)
Rezultat pe acțiune				
Rezultat pe acțiune de bază și diluat	4,05	4,15	(0,12)	(1,73)

Venituri

Veniturile Grupului au crescut cu 34% CAGR în perioada 2014-2016, ajungând la 106,8 milioane RON în 2016. În primele nouă luni din 2017, creșterea veniturilor a accelerat la 35% față de 9 luni ale perioadei precedente, ajungând la 94,6 milioane RON.

Creșterea volumului vânzărilor a fost principalul factor care explică creșterea veniturilor. Volumul vânzărilor a crescut cu 20% CAGR în perioada 2014-2016 pentru a ajunge la 9,8 milioane de litri în 2016 și cu 22% față de perioada precedentă pentru a ajunge la 8,1 milioane de litri în cele nouă luni încheiate la 30 septembrie 2017.

Veniturile Grupului din vânzarea produselor finite per brand, ca valoare

	2014	2015	2016	9 luni 2016	9 luni 2017
Purcan	22%	29%	32%	33%	37%
Bostavan	52%	46%	39%	41%	34%
Crama Ceptura	15%	14%	14%	13%	15%
Bardar	11%	11%	14%	13%	14%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Sursa: Situatii financiare consolidate IFRS 2014-2016, 9 luni 2016 consolidate și neauditate, 9 luni 2017 consolidate neauditate

Veniturile Grupului per brand, ca volum

	2014	2015	2016	9 luni 2016	9 luni 2017
Purcan	8%	12%	14%	14%	16%
Bostavan	75%	66%	59%	60%	56%
Crama Ceptura	13%	16%	18%	17%	19%
Bardar	4%	6%	9%	8%	9%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Sursa: Informații de societate

În ceea ce privește distribuția veniturilor pe branduri, brandul premium Purcari a câștigat cel mai mult, cu o creștere a cotei din venituri de la 22% în 2014 la 32% în 2016 și în continuare la o cotă de 37% în primele nouă luni ale anului 2017. Veniturile obținute de brandul Purcari au crescut cu 60% CAGR în perioada 2014-2016 și cu 53% în primele nouă luni ale anului 2017 față de perioada precedentă.

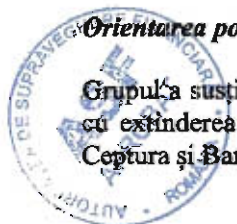
Veniturile obținute de brandul Bostavan au crescut cu 16% CAGR în perioada 2014-2016 și cu 13% în primele nouă luni ale anului 2017 față de perioada precedentă, întrucât Grupul a pus accent pe dezvoltarea segmentului premium. Ponderea brandului Bostavan în veniturile totale a scăzut de la 52% în 2014 la 39% în 2016 și 34% în primele nouă luni ale anului 2017, deoarece veniturile brandului Purcari au crescut într-un ritm mai ridicat.

Crama Ceptura și-a menținut ponderea în venituri la 15% în 2014, 14% în 2016 și 15% în primele nouă luni ale anului 2017. Cu toate acestea, veniturile obținute de brandul Crama Ceptura au crescut cu 32% CAGR în perioada 2014-2016 și a accelerat la 55% în primele nouă luni ale anului 2017 față de perioada precedentă, datorită sporirii eforturilor Grupului de a promova brandul, această creștere fiind alimentată și de cererea puternică de pe piața din România.

Brandul Bardar și-a mărit ponderea veniturilor de la 11% în 2014 la 14% în primele nouă luni din 2017. Deși de la o bază relativ scăzută, veniturile generate de vânzările brandului Bardar au crescut cu 51% CAGR în perioada 2014-2016 și 47% în primele nouă luni ale anului 2017 față de perioada precedentă, pe măsură ce Grupul s-a concentrat pe promovarea segmentului premium de brandy, îmbuteliat, în detrimentul vânzărilor vrac.

Orientarea portofoliului către segmentul premium

Grupul a susținut tendința de dezvoltare a segmentului premium cu vinul Purcari și, începând cu anul 2017, cu extinderea Purcari în segmentul vinurilor spumante, precum și prin re poziționarea brandurilor Crama Ceptura și Bardar în segmentele de prețuri premium populare.



Contribuția brandului Purcari în ceea ce privește veniturile este în mod semnificativ mai mare, reprezentând 32% din venituri în 2016 și 37% în primele nouă luni ale anului 2017 față de perioada precedentă, în timp ce, în termeni de volum a reprezentat 14% și, respectiv, 16% din volumul vânzărilor. Cota crescătoare a vânzărilor generate de brandul premium Purcari a influențat în mod pozitiv profitabilitatea Grupului.

Un litru de vin din brandul premium Purcari se vinde, în medie, cu aproximativ de 4 ori prețul franco-fabrică al brandului obișnuit Bostavan, având un impact corespunzător asupra marjelor. Vânzările brandului premium Purcari au crescut de 2,5 ori în ultimii doi ani, în timp ce cota Purcari în veniturile totale ale Grupului a crescut de la 22% în 2014 la 32% în 2016 și la 37% în primele nouă luni din 2017.

Tendința dezvoltării către segmentul premium nu este limitată la Purcari, brandurile Bostavan, Crama Ceptura și Bardar extinzându-și fiecare ofertele din segmentul premium, inclusiv prin ediția Dor a Bostavan, Alb și Negru de Ceptura, precum și prin edițiile Bardar Silver și Gold ce oferă produse cu vechime de 15 și 20 ani. Drept rezultat, veniturile Grupului per litru de vin vândut au crescut de la 8,9 RON în 2014 la 11,3 RON în primele nouă luni din 2017.

Structura costurilor

Grupul și-a îmbunătățit structura costurilor în perioada 2014-2016, reducând costul vânzărilor în raport cu veniturile de la 66% în 2014 la 50% în 2016 și cheltuielile generale și administrative raportate la venituri de la 17% în 2014 la 11% în 2016. Parțial, aceste îmbunătățiri au fost favorizate de o depreciere a MDL prin raportare la celelalte monede. În același timp, cheltuielile de marketing ale Grupului au fost de 9% în raport cu veniturile în perioada 2014-2016. Astfel, Marja Profitului Brut a Grupului s-a îmbunătățit de la 34% în 2014 la 50% în 2016, iar Marja EBITDA s-a îmbunătățit de la 16% la 35%, respectiv.

Deși pe parcursul primelor nouă luni ale anului 2017 structura costurilor Grupului a rămas comparabilă cu cea din 2016, creșterea costurilor cu materialele pentru prepararea vinului și aprecierea MDL față de RON explică scăderea Marja Profitului Brut de la 50% în 2016 la 47% în 2017 și reducerea corespunzătoare a Marjei EBITDA de la 35% până la 33%.

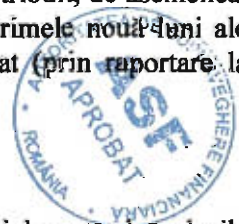
Costul vânzărilor

Costul vânzărilor Grupului a crescut cu 16% CAGR între 2014-2016, rămânând în urma creșterii vânzărilor de 34% CAGR în aceeași perioadă. Această evoluție se explică prin deprecierea MDL față de RON, precum și printr-o cotă mai mare a vinului premium în mixul de vânzări.

Pentru primele nouă luni ale anului 2017, costul vânzărilor a crescut la 42% față de o creștere corespunzătoare a veniturilor de 35%, ceea ce se explică, în principiu, prin creșterea prețurilor pentru strugurii achiziționați și a vinului vrac furnizat de terți, precum și prin efectul negativ al aprecierii MDL față de RON în perioada analizată. Prețul strugurilor achiziționați în sezonul agricol din 2016 (care intră în componența costului vânzărilor în anul 2017) a crescut cu peste 20% față de anul precedent, atât în România, cât și în Moldova. În plus, pentru a susține ritmul accelerat de creștere a vânzărilor, Grupul a achiziționat cantități însemnate de vin vrac de la producătorii terți, care de obicei este mai scump decât producția propriei baze de vin. În timpul sezonului agricol din 2017, Grupul a constituit un stoc semnificativ de vin propriu, luând în considerare recolta globală scăzută și creșterile așteptate de preț, care ar putea să influențeze în mod pozitiv Grupul; în consecință, ponderea vinului vrac provenit de la furnizorii terți ar putea fi mai mică în 2018. În al doilea rând, o cotă mai mare a brandy-ului Bardar din vânzările totale a contribuit, de asemenea, la creșterea costurilor vânzărilor - costul vânzărilor de brandy a crescut cu 63% în primele nouă luni ale anului 2017, explicată parțial prin creșterea ponderii vânzărilor de brandy îmbuteliat (prin raportare la vânzările de brandy vrac) în mix-ul total al vânzărilor.

Cheltuieli de marketing și vânzări

Cheltuielile realizate de Grup cu promovarea produselor sale au crescut treptat, în special pentru brandurile



Purcări și Bostavan. Costurile de marketing au crescut cu 36% CAGR în perioada 2014-2016, deoarece Grupul a investit semnificativ în relansarea propriilor branduri, dar au scăzut cu 3% în primele nouă luni ale anului 2017 față de aceeași perioadă a anului 2016, întrucât Grupul a folosit în mai mare măsură conținutul de marketing creat în anii anteriori pentru scopuri publicitare. Costurile de marketing au reprezentat o cotă de 9,0% din venituri în 2016 și o cotă de 5,3% din venituri în primele nouă luni ale anului 2017.

Cheltuieli generale și administrative

Grupul a ținut sub control costurile generale și administrative pe măsură ce dimensiunea afacerii a crescut. Ponderea cheltuielilor generale și administrative prin raportare la venituri a scăzut de la 17% în 2014 la 11% în 2016 și primele nouă luni ale anului 2017.

Cheltuieli cu beneficiile acordate angajaților

Costurile cu forța de muncă reprezintă una dintre cele mai mari componente din segmentul de costuri de vânzare, generale și administrative („VG&A”), reprezentând 33% din costurile totale VG&A în 2016 și 46% în primele nouă luni din 2017.

Cheltuielile referitoare la beneficiile acordate personalului de vânzări au crescut cu 29% CAGR în perioada 2014-2016 și cu 43% în primele nouă luni ale anului 2017, fiind corelate în general cu creșterile de venituri. Aceste cheltuieli se referă în principal la bonusurile acordate personalului de vânzări.

Cheltuielile referitoare la beneficiile acordate personalului administrativ au crescut cu 11% CAGR în perioada 2014-2016 și cu 41% în primele nouă luni ale anului 2017 în timp ce Grupul a căutat să păstreze și să-și îmbunătățească baza de aptitudini manageriale în perioada analizată.

Factorii care influențează fluctuațiile costurilor Grupului cu forța de muncă includ salariul minim pe economie și legislația fiscală privitoare la salarii, performanța afacerii noastre, extinderea ariei de acoperire geografică și sistemul de recompensare bazat pe performanță, în special pentru personalul de vânzări.

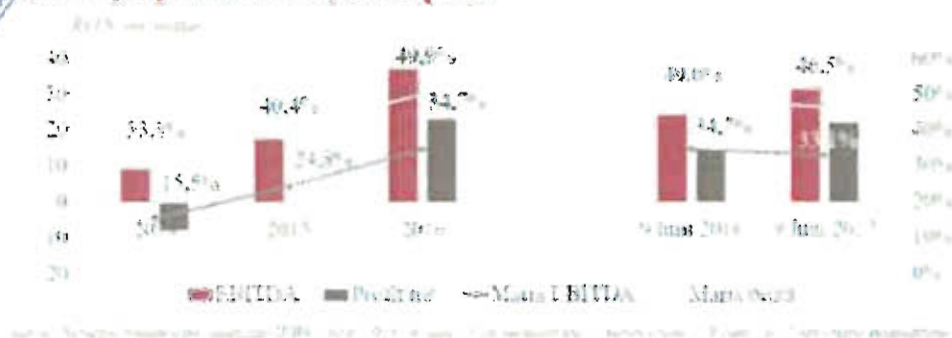
EBITDA

EBITDA Grupului a crescut în fiecare perioadă analizată, de la 9,2 milioane RON în 2014 la 37,1 milioane RON în 2016, ceea ce corespunde unei CAGR de 100,6% în perioada de raportare, cu toate că punctul de plecare a fost o bază scăzută. Pentru primele nouă luni ale anului 2017, EBITDA a continuat să crească cu 29,2% față de anul precedent, ajungând la 31,3 milioane RON.

Marja EBITDA s-a îmbunătățit de la 15,5% la 34,7%, între 2014-2016 și la 33,1% în primele nouă luni din 2017 respectiv. O asemenea consolidare a profitabilității este rezultatul creșterii Marjei de Profit Brut, asociată cu un control strict al costurilor VG&A, pe măsură ce activitatea Grupului evoluează.



Evoluția profitabilității Grupului



Cheltuieli financiare nete

În perioada analizată, Grupul a înregistrat cheltuieli cu dobânzile comparabile, respectiv 4,8 milioane RON în 2014, 4,7 milioane RON în 2015 și 4,6 milioane RON în 2016, în timp ce ratele dobânzilor și soldul datoriei au rămas practic neschimbate.

În cursul anului 2016, Grupul a refinanțat o parte a portofoliului său de datorii în MDL printr-o datorie în RON mai puțin costisitoare, reducând astfel rata dobânzii de la 12% - 16% pe an la datoria în MDL la o dobândă medie între ROBOR 1 luna + 1,95% și ROBOR ON + 1,85 % la datoria în RON. Astfel, cheltuielile cu dobânzile au scăzut cu 36,8% comparativ cu perioada precedentă, de la 3,7 milioane RON la 2,3 milioane RON în primele nouă luni ale anului 2017.

În același timp, cheltuielile financiare nete au scăzut cu 31,9% CAGR în perioada 2014-2016 și cu 74,9% în primele nouă luni ale anului 2017 comparativ cu perioada precedentă. Acest lucru se explică prin efectul negativ al cursului de schimb valutar în perioada 2014-2015, respectiv prin efectul pozitiv al cursului de schimb valutar în perioada primelor nouă luni ale anului 2017, când Grupul a înregistrat un câștig net de 1,2 milioane RON din diferența de curs valutar.

Analiza costurilor financiare și a altor costuri

	2014		2015		2016		9 luni 2016		9 luni 2017	
	RON mil	% din vânzări	RON mil	% din vânzări	RON mil	% din vânzări	RON mil	% din vânzări	RON mil	% din vânzări
EBITDA	9,2	16%	17,7	25%	37,1	35%	24,3	35%	31,3	33%
Depreciere și amortizare	-7,0	12%	-6,0	8%	-5,4	5%	-4,0	6%	-4,1	4%
Venituri financiare	0,1	0%	0,2	0%	0,2	0%	0,1	0%	1,3	1%
Cheltuieli financiare	-10,3	17%	-11,6	16%	-4,9	5%	-4,0	6%	-2,3	2%
Impozit pe profit	0,1	0%	0,0	0%	-3,9	4%	-2,0	3%	-4,2	4%
Profitul perioadei	-7,9	n/a	0,2	0%	23,1	22%	14,3	20%	22,1	23%

Sursa: datele financiare interne ale Grupului. 9 luni 2016 comparativ cu perioada precedentă. 9 luni 2017 comparativ cu perioada precedentă.

Impozit pe profit

Grupul și-a îmbunătățit profitabilitatea în perioada 2014-2016 și a înregistrat un impozit pe profit de 3,9 milioane RON în anul 2016. În cursul primelor nouă luni ale anului 2017, impozitul pe profit s-a dublat față de perioada precedentă, ajungând la 4,2 milioane RON, depășind astfel valoarea aferentă întregului an 2016 și reflectând creșterea profitabilității Grupului.

Cota de impozitare efectivă a crescut, de asemenea, în perioada analizată, de la 1,1% în 2014 la 14,3% în 2016 și la 15,9% în primele nouă luni ale anului 2017. Cota de impozitare efectivă pentru societăți este relativ mai mare decât cota de impozitare nominală pentru societăți, de 12% în Republica Moldova, 16% în România și 12,5% în Cipru ca urmare a ajustărilor veniturilor impozabile cu cheltuielile nedeductibile, în conformitate cu legislația fiscală aplicabilă în România, Republica Moldova și Cipru.

Profitul perioadei

Rezultatul net s-a îmbunătățit de la 7,9 milioane RON pierdere netă raportată în 2014 la 23,1 milioane RON profit net raportat în 2016, corespunzător unei marje nete de 21,6%. Pe parcursul primelor nouă luni ale anului 2017, profitul net al Grupului a crescut cu 54,5% față de perioada anului precedent, la 22,1 milioane



RON, iar marja profitului net a continuat să crească la 23,3%, față de 20,5% în aceeași perioadă a anului precedent.

Situația consolidată a fluxurilor de numerar

Următorul tabel prezintă situația consolidată a fluxurilor de numerar a Grupului pentru anii încheiați la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016, și pentru perioada de nouă luni încheiată la 30 septembrie 2017.

	Perioada de 9 luni încheiată la 30 septembrie 2017 în RON (neauditată)	2016 în RON	2015 în RON	2014 în RON
Fluxuri de numerar din activitatea de exploatare				
Profitul/(pierderea) perioadei	22.078.927	23.112.387	166.209	(7.882.065)
<i>Ajustări pentru:</i>				
Depreciere și amortizare	4.104.544	5.383.473	6.043.676	6.988.330
Câștig din cedarea de imobilizări corporale și necorporale	(18.905)	(166.671)	(249.695)	(164.546)
Ajustări pentru deprecierea imobilizărilor corporale, Net	(168.966)	(116.126)	(60.847)	(58.584)
Ajustări de valoare aferente stocurilor, net	234.540	164.951	354.388	(181.996)
Ajustări pentru deprecierea împrumuturilor acordate, net	(26.281)	(73.739)	(924.960)	(432.884)
Ajustări pentru deprecierea creanțelor comerciale, net	578.554	440.013	777.162	1.867.444
Ajustări pentru deprecierea altor creanțe, net	-	(82.637)	(162.051)	(47.796)
Reluarea veniturilor amânate	(40.256)	(405.810)	(364.699)	(360.739)
Câștiguri din casarea datoriilor comerciale și altor datorii	-	(263.056)	(174.020)	(191.182)
Cota-parte din profitul investițiilor contabilizate prin metoda punerii în echivalență, după impozitare	(819.690)	-	-	-
Ajustarea la valoare justă a activelor biologice	(367.746)	(942.530)	283.091	1.063.268
Modificări în provizioane	2.078.121	1.922.786	448.254	721.522
Impozit pe profit –cheltuiala / (venit)	4.171.552	3.861.453	34.840	(91.002)
Rezultatul financiar net	981.360	4.725.831	11.409.806	10.202.223
	32.785.754	37.560.325	17.581.154	11.431.993
<i>Modificări în:</i>				
Stocuri	(14.525.735)	(2.477.269)	(6.554.363)	(3.360.966)
Active biologice	(6.984.652)	-	-	-
Creanțe comerciale și alte creanțe	(6.945.974)	(5.454.777)	(4.269.972)	(826.522)
Avansuri acordate	330.391	(2.755.864)	34.040	507.869
Alte active	3.729	1.745	(60.510)	36.302
Beneficii ale angajaților	(48.251)	226.511	104.713	202.024
Datorii comerciale și alte datorii	8.966.967	(2.599.650)	(762.505)	(1.808.511)
Venituri amânate	553.287	122.242	42.577	-
Numerar generat din activitatea de exploatare	14.135.516	24.623.263	6.115.134	6.182.189
Impozit pe profit plătit	(3.464.936)	(2.995.345)	-	-
Dobânzi plătite	(1.881.013)	(4.054.678)	(4.774.734)	(4.836.265)
Numerar net din activitatea de exploatare	8.789.567	17.573.240	1.340.400	1.345.924
Fluxuri de numerar din activitatea de investiții				
Plăți pentru achiziții de imobilizări necorporale	(40.391)	(137.660)	(118.945)	(42.481)
Plăți pentru achiziții de imobilizări corporale	(8.410.793)	(3.981.187)	(4.641.437)	(2.017.166)
Împrumuturi acordate	-	(450.259)	(240.562)	-
Încasări din împrumuturi acordate	-	450.259	-	413.532
Plăți pentru achiziții de interese în asociații	(6.514.685)	-	-	-
Încasări din vânzarea de imobilizări corporale	112.285	792.132	585.381	510.321
Numerar net utilizat în activitatea de investiții	(14.853.584)	(3.326.715)	(4.415.563)	(1.135.794)
Fluxuri de numerar din activitatea de finanțare				
Plăți pentru achiziții de interese fără control	(102.453)	-	-	-
Trageri din împrumuturi	23.207.953	19.607.450	22.421.297	17.813.236

Rambursări de împrumuturi și plăți de leasing financiar	(23.847.863)	(22.438.697)	(18.310.131)	(18.007.811)
Încasări din emisiunea de acțiuni în filiale	-	12.844	-	-
Dividende plătite intereselor fără control	(4.053)	-	-	-
Numerar net generat din/ (utilizat) în activitatea de investiții	(746.416)	(2.818.403)	4.111.166	(194.575)
Creșterea/ (descreșterea) netă a numerarului și a echivalentelor de numerar	(6.810.433)	11.428.122	1.036.003	15.555
Numerar și echivalente de numerar la 1 ianuarie	13.267.974	1.466.304	574.203	840.524
Efectul variației cursului de schimb valutar asupra numerarului	(103.030)	373.548	(143.902)	(281.876)
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	6.354.511	13.267.974	1.466.304	574.203

Sumar

În perioada analizată, sursa principală de finanțare a Grupului au constituit-o fluxurile de numerar din activitatea de exploatare, întrucât s-a optat pentru o abordare conservatoare cu privire la îndatorarea afacerii. Datoria bancară din bilanț a fost contractată în anii operaționali anteriori ai Grupului, pentru finanțarea investițiilor în activele agricole și de producție și pentru susținerea nevoilor de capital circulant.

Datoria bancară a rămas la 58,6 milioane RON la 31 decembrie 2016, neschimbată față de soldul datoriei la 31 decembrie 2014. În același timp, structura valutară a datoriei bancare s-a schimbat în favoarea unei ponderi mai mari a datoriei în RON, de 27% la 31 decembrie 2016 față de 17% din soldul total al datoriei bancare la 31 decembrie 2014, ponderea datoriei în Euro reducându-se de la 47% la 31 decembrie 2014 la 36% la 31 decembrie 2016, iar aceea în MDL de la 26% la 23%, pentru aceleași perioade. O astfel de refinanțare a portofoliului de datorii a fost justificată de un cost mai mic al datoriei în RON, respectiv de 4,0% în medie (procent determinat pe baza mediei ponderate a soldului datoriilor și ratelor de dobânzi nominale la 30 septembrie 2017), față de o rată medie anuală de 3,4% a datoriei scadente în EUR, cu excepția datoriilor de leasing financiar, respectiv de o rată de 5,0% a datoriei scadente în USD și 9,8% a datoriei scadente în MDL, calculată la 30 septembrie 2017.

Grupul a utilizat numerarul în principal pentru finanțarea nevoilor de capital circulant cu scopul de a sprijini creșterea vânzărilor, precum și pentru finanțarea cheltuielilor de capital și a investițiilor în modernizarea facilităților de producție ale Grupului. În perioada 2014-2016, Grupul și-a revizuit abordarea privind administrarea capitalului circulant, concentrându-se pe creșterea vitezei de rotație a creanțelor comerciale, durata de încasare a creanțelor diminuându-se de la 117 Zile de Încasare a Creanțelor în 2014 la 91 Zile de Încasare a Creanțelor în 2016, și a finanțat scăderea datoriilor comerciale de la 223 Zile de Plată a Datoriilor Comerciale în 2014 la 132 de Zile de Plată a Datoriilor Comerciale în 2016, crescând în același timp stocurile de produse semifinite și finite.

În perspectivă, principalele nevoi viitoare de numerar ale Grupului vor fi determinate, în special, de finanțarea capitalului circulant (spre exemplu, achiziții de materii prime, ambalaje etc.), întreținerea echipamentelor sale de producție, cheltuielile de capital pentru adăugarea de noi capacități de producție în vederea satisfacerii creșterii preconizate a vânzărilor în segmentele de vin și brandy, precum și de dezvoltarea și marketingul noilor produse și alte investiții. Grupul planuiește să își mențină în mod prudent rata de îndatorare la sub 1,5 ori EBITDA în orice perioadă dată în viitor, în timp ce numerarul suplimentar disponibil va fi luat în considerare pentru distribuirea de dividende sau, eventual, pentru achiziții menite să genereze plusvaloare.

Grupul va urmări să își satisfacă necesitățile de numerar prin numerar obținut din operațiuni și, eventual, prin noi împrumuturi bancare, dacă va fi necesar să se finanțeze necesități mai mari de capital circulant sau achiziții menite să genereze plusvaloare.

Datoria netă a Grupului era de 45,4 milioane RON la 31 decembrie 2016 și de 51,7 milioane RON la 30 septembrie 2017, în timp ce soldul de numerar și echivalente de numerar a atins un total de 13,3 milioane

RON, respectiv de 6,4 milioane RON.

Grupul a folosit numerarul disponibil pentru a crește stocurile cu 27% la 64,3 milioane RON în cele nouă luni încheiate la 30 septembrie 2017, cu scopul de a minimiza achizițiile în vrac din 2018. O asemenea decizie este bazată și pe scăderea record a recoltei producătorilor tradiționali de vin în 2017, cu volume mai mici cu 23% în Italia, 19% în Franța, 15% în Spania, 10% în Germania și 6% în Chile, potrivit Organizației Internaționale a Viței de Vie și Vinului - "Situația vitivinicolă mondială din 2017, raportul statistic OIV privind vitivinicultura mondială" de către Organizația Internațională a Viței și Vinului, 2017 („OIV”) (deși România și Moldova au fost excepții de la această tendință, ambele state obținând recolte bogate în creștere cu 64% și respectiv 20%). De aceea, managementul Grupului, așteptându-se la o creștere a prețurilor vinurilor pe piețele internaționale, inclusiv a celor pentru vinurile vrac, a realizat achiziții semnificative de struguri de la furnizori terți pentru a maximiza propria baza de vin și pentru a minimiza potențiala nevoie de a apela la vin vrac mai scump de la terți în 2018. Capitalul Circulant Net a crescut de la 54,1 milioane RON la 31 decembrie 2016 la 68,0 milioane RON la 30 septembrie 2017, în timp ce ponderea Capitalului Circulant Net raportată la venituri a fost de 72% în primele nouă luni ale anului 2017, față de o pondere de 51% a Capitalului Circulant Net la 31 decembrie 2016 prin raportare la veniturile anului 2016.

Numerar net generat de activitatea de exploatare

Grupul și-a mărit numerarul generat de activitatea de exploatare cu 261% CAGR în perioada 2014-2016, până la 17,6 milioane RON în 2016. În primele nouă luni ale anului 2017, numerarul generat de activitatea de exploatare a scăzut cu 35% față de anul precedent la 8,8 milioane RON, deoarece în 2017 Grupul a investit în stocuri mai mari pentru a satisface cererea preconizată și deoarece Grupul a înregistrat un impozit pe profit aproximativ de două ori mai mare, ca urmare a creșterii profitabilității.

Analiza fluxului de numerar

RON milioane	2014	2015	2016	9 luni 2016	9 luni 2017
Sold inițial de numerar	0,8	0,6	1,5	1,5	13,3
Efectul fluctuațiilor cursului de schimb asupra numerarului deținut	-0,3	-0,1	0,4	0,1	-0,1
Flux de numerar din activitatea de exploatare	1,3	1,3	17,6	13,5	8,8
Flux de numerar din activitatea de investiție	-1,1	-4,4	-3,3	-2,7	-14,9
Flux de numerar din activitatea de finanțare	-0,2	4,1	-2,8	-0,6	-0,7
Sold final de numerar	0,6	1,5	13,3	11,7	6,4

Surse: Situații financiare IFRS auditate 2014-2016, 9 luni 2016 neauditată și nerevizuită, 9 luni 2017 revizuită neauditată

Numerar net (utilizat în)/ generat de activități de investiții

Grupul a investit în modernizarea tehnologică a instalațiilor sale de producție, investind 2,0 milioane RON în 2014, respectiv 4,6 milioane RON în 2015 și 4,0 milioane RON în 2016.

Pe parcursul celor nouă luni ale anului 2017, Grupul și-a majorat cheltuielile privind achiziția activelor imobilizate până la 8,4 milioane RON, pregătindu-se pentru continuarea trendului de creștere a vânzărilor. Utilizarea fondurilor a inclus achiziționarea cisternelor de depozitare instalate la unitatea Bardar și la unitățile Bostavan Onești și Etulia, achiziționarea de 500 butoaie noi de stejar pentru Purcari, achiziționarea de echipamente de prelucrare a strugurilor și butoaie suplimentare instalate la Crama Ceptura etc.

În plus, Grupul a investit 6,4 milioane RON pentru achiziția de la guvernul Republicii Moldova a unei participații de 31% în Glass Container Company, un producător de top de sticle din Moldova și unul dintre furnizorii cheie de sticle ai Grupului, parte a unui program vast de privatizare.

Numerar net din activitatea de finanțare

Numerarul net provenit din activitatea de finanțare a Grupului a fost pozitiv în valoare de 4,1 milioane RON în 2015, întrucât a fost contractată o finanțare bancară pentru investiții și pentru nevoile de capital circulant. Începând cu anul 2015, fluxul de numerar al Grupului din activitățile de finanțare a devenit negativ, întrucât rambursarea datoriilor a depășit intrările de numerar împrumutat în decursul fiecărei perioade analizate.

Grupul a primit subvenții guvernamentale pentru finanțarea cheltuielilor de capital. Odată ce subvenția guvernamentală este aprobată, Grupul înregistrează această sumă în situația poziției sale financiare cu titlul de datorie, și o recunoaște ca venit pe parcursul duratei de viață utile a investițiilor astfel efectuate. Grupul a înregistrat astfel o sumă de 0,04 milioane RON în 2015, respectiv 0,12 milioane RON în 2016 și 0,55 milioane RON pentru nouă luni ale anului 2017.

Situația consolidată a poziției financiare

Următorul tabel prezintă situația consolidată a poziției financiare a Grupului la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016 și la 30 septembrie 2017.

RON	30 septembrie 2017 în RON (neauditat)	31 decembrie 2016 în RON	31 decembrie 2015 în RON	31 decembrie 2014 în RON
Active				
Imobilizări corporale	70.995.200	64.931.515	65.640.644	74.594.686
Imobilizări necorporale	1.046.075	1.058.552	968.119	977.573
Împrumuturi acordate	2.531.906	2.840.953	2.508.102	2.192.651
Investiții contabilizate prin metoda punerii în echivalență	7.467.727	-	-	-
Stocuri	11.444.470	7.756.212	11.704.718	20.208.545
Alte active imobilizate	19.579	9.441	24.006	-
Total active imobilizate	93.504.957	76.596.673	80.845.589	97.973.455
Stocuri	52.893.573	42.977.342	34.841.984	24.317.930
Active biologice	7.073.125	-	-	-
Creanțe comerciale și alte creanțe	36.446.738	30.416.981	23.262.727	18.356.780
Numerar și echivalente de numerar	6.354.511	13.267.974	1.466.304	574.203
Creanțe privind impozitul curent	66.470	380.377	1.907	26.917
Avansuri acordate	3.392.139	3.239.507	390.845	472.708
Alte active circulante	63.693	77.373	63.397	29.879
Total active circulante	106.290.249	90.359.554	60.027.164	43.778.417
Total active	199.795.206	166.956.227	140.872.753	141.751.872
Capitaluri proprii				
Capital social	34.838	34.838	34.838	34.838
Prime de emisiune	123.685.006	123.685.006	123.685.006	123.685.006
Contribuții ale acționarilor	8.916.387	8.916.387	8.916.387	6.660.057
Rezerva din conversie valutară	2.709.995	909.278	(726.947)	865.926
Pierderi acumulate	(46.741.753)	(67.154.895)	(86.896.515)	(86.318.265)
Capitaluri proprii atribuibile acționarilor Societații	88.604.473	66.390.614	45.012.769	44.927.562
Interese fără control	10.587.512	10.395.478	6.682.077	6.631.684
Total capitaluri proprii	99.191.985	76.786.092	51.694.846	51.559.246
Datorii				
Împrumuturi și leasing financiar	12.582.747	11.098.108	3.748.264	464.124
Venituri amânate	586.413	47.861	41.054	404.910
Datorii privind impozitul amânat	4.948.366	5.066.408	5.328.688	5.921.751
Total datorii pe termen lung	18.117.526	16.212.377	9.118.006	6.790.785
Împrumuturi și leasing financiar	45.448.961	47.534.071	55.559.230	58.124.023
Venituri amânate	61.962	76.156	365.603	330.437
Datorii privind impozitul curent	2.825.087	3.033.139	1.353.675	895.313
Beneficiile angajaților	1.834.554	1.200.080	943.290	935.657

Datorii comerciale și alte datorii	27.216.507	18.667.278	20.480.416	22.322.160
Provizioane	5.098.624	3.447.034	1.357.687	794.251
Total datorii curente	82.485.695	73.957.758	80.059.901	83.401.841
Total datorii	100.603.221	90.170.135	89.177.907	90.192.626
Total capitaluri proprii și datorii	199.795.206	166.956.227	140.872.753	141.751.872

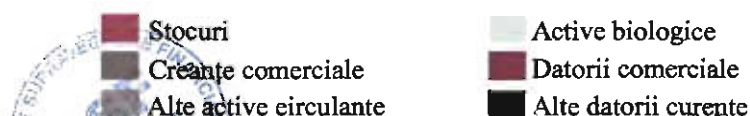
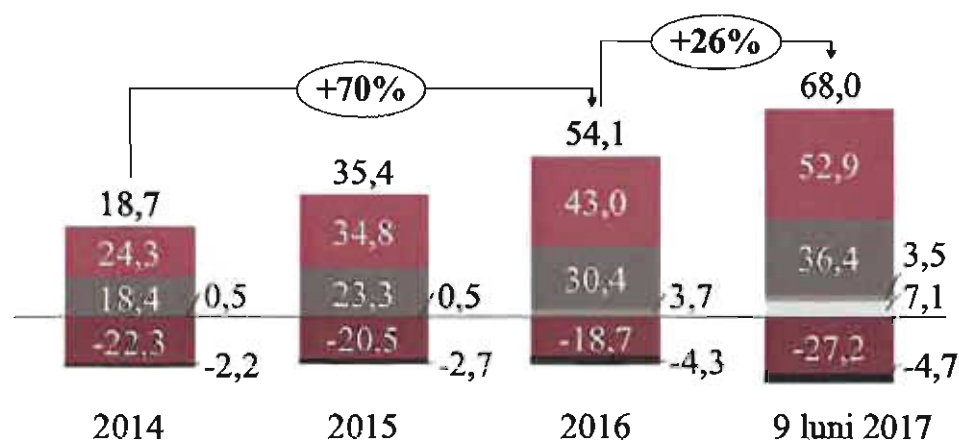
Capital circulant și partea imobilizată a stocurilor

Capitalul circulant Net al Grupului este sezonier și variază semnificativ ca urmare a acumulării sezoniere de stocuri ulterior recoltării strugurilor.

Stocurile (inclusiv partea imobilizată care nu este inclusă în capitalul circulant) au crescut cu 7% CAGR în perioada 2014-2016, ajungând la 50,7 milioane RON la 31 decembrie 2016 și în primele nouă luni ale anului 2017 Grupul a înregistrat o creștere a acestor stocuri cu 31%, ajungând la 64,3 milioane RON la 30 septembrie 2017, dat fiind faptul că Grupul s-a pregătit pentru creșterea vânzărilor și a profitat de creșterea de preț așteptată pe piața globală de vinuri, astfel cum acestea sunt detaliate în sub-sectiunea „Prezentare generală”.

Evoluția activelor și datoriilor curente

Milioane RON



Surse: Situații financiare IFRS auditate 2014-2016, 9 luni 2016 neauditate și nerevizuite, 9 luni 2017 revizuite neauditate

Ciclu lung de producție al produselor de vin și brandy este motivul pentru care Grupul menține majoritatea stocurilor sub formă de produse semifinite (vin și brandy în butoaie de oțel inoxidabil, baricuri de stejar sau sticle păstrate pentru maturare). Stocul de produse semifinite a crescut cu 4% CAGR în perioada 31 decembrie 2014 - 31 decembrie 2016 și cu 4% la 30 septembrie 2017. Ponderea produselor semifinite din totalul stocurilor a scăzut de la 60% la 31 decembrie 2014 la 57% la 31 decembrie 2016 și în continuare la 47% la 30 septembrie 2017, în condițiile în care Grupul a majorat stocurile de materii prime cu 61% la 16,6 milioane RON la 30 septembrie 2017, pentru a minimiza riscurile de preț asociate cu achiziționarea distilatorilor și a produselor vinicole în vrac în 2018 și pentru a profita de prețurile atractive la materiile prime în România și Moldova în 2017. Ponderea materiilor prime a crescut la 26% din totalul stocurilor la 30 septembrie 2017, față de 20% la 31 decembrie 2016.

Analiza stocurilor totale ale Grupului

Milioane RON	2014	2015	2016	CAGR, 2014-2016	9 luni 2017	Comparativ cu perioada precedentă
Materie primă	7,6	10,6	10,3	16%	16,6	61%
Alte materiale	6,6	6,6	8,0	10%	13,2	66%
Producție semi-finită	26,9	25,3	29,0	4%	30,1	4%
Produs finit (îmbuteliat)	3,4	4,0	3,4	1%	4,4	27%
Total stocuri	44,5	46,5	50,7	7%	64,3	27%

Surse: Situații financiare IFRS auditate 2014-2016, 9 luni 2016 neauditare și nerevizuite, 9 luni 2017 revizuite neauditare

Împrumuturi

La 30 septembrie 2017, datoria totală cu împrumuturile și leasingul financiar a Grupului însuma 58 milioane RON, în această sumă fiind inclusă datoria financiară pe termen lung de 12,6 milioane RON. În principal, finanțările Grupului sunt obținute de la trei bănci, iar condițiile de finanțare de la fiecare dintre aceste bănci sunt cele folosite în mod uzual de instituțiile financiare pentru un astfel de tip de finanțare curentă și pe termen lung și nu conțin restricții asupra posibilității Grupului de a-și desfășura activitatea operațională curentă.

Tabelele de mai jos prezintă situația consolidată a datoriilor purtătoare de dobândă ale Grupului, aferente trimestrului încheiat la 30 septembrie 2017.

Împrumuturile bancare ale Grupului cu scadență în 2017 și 2018

Mii RON	Țara	Moneda contractuală	Sold la T3 2017	Rata dobânzii	Anul de rambursare
MAIB ¹⁾	Moldova	EUR	368	4,50%	2017
MAIB ¹⁾	Moldova	EUR	753	4,50%	2017
MAIB ¹⁾	Moldova	USD	54	5,00%	2017
MAIB ¹⁾	Moldova	MDL	665	9,75%	2017
UNCR ²⁾	România	RON	8 630	ROBOR1m+2,65%	2018
MAIB ¹⁾	Moldova	MDL	559	9,75%	2018
MAIB ¹⁾	Moldova	MDL	2 769	9,75%	2018
MAIB ¹⁾	Moldova	EUR	3 169	4,50%	2018
MAIB ¹⁾	Moldova	EUR	2 573	4,50%	2018
MAIB ¹⁾	Moldova	USD	328	5,00%	2018
SocGen ³⁾	Moldova	USD	1 611	6,00%	2018
UNCR ²⁾	România	EUR	8 976	EURIBOR1m+1,6%	2018

1) Moldova Agroindbank, 2) Unicredit Bank, 3) Mobiasbanca-Group Societe Generale

Surse: Informațiile Societății



Împrumuturile bancare ale Grupului cu scadență după 2018

Mii RON	Țara	Moneda contractuală	Sold la T3 2017	Rata dobânzii	Anul de rambursare
MAIB ¹⁾	Moldova	EUR	5 261	4,50%	2019
MAIB ¹⁾	Moldova	MDL	5 164	9,75%	2019
SocGen ²⁾	Moldova	USD	774	5,00%	2019
MAIB ¹⁾	Moldova	EUR	457	4,35%	2020
SocGen ²⁾	Moldova	USD	3 748	4,50%	2020
MinFin ⁴⁾	Moldova	EUR	2 755	3,55%	2020
UNCR ³⁾	Romania	RON	424	ROBOR1m+2,95%	2020
UNCR ³⁾	Romania	RON	5 769	ROBOR1m+1,95%	2021
MinFin ⁴⁾	Moldova	EUR	2.755	3,73%	2021

1) Moldova Agroindbank, 2) Mobiasbanca-Group Societe Generale, 3) Unicredit Bank, 4) Ministry of Finance of Moldova
 Surse: Informațiile Societății

La 31 decembrie 2016, Grupul avea împrumuturi de la BC Moldova Agroindbank („MAIB”), Mobiasbanca (Grupul Societe Generale S.A.), Unicredit Bank S.A., precum și un împrumut de la Ministerul Finanțelor din Moldova (proiect finanțat de BEI).

Grupul are cea mai mare expunere la MAIB, instituție financiară care a acordat Grupului împrumuturi totale în valoare de 22 milioane RON, echivalentul a 38% din portofoliul total de împrumuturi al Grupului.

Împrumuturile de la MAIB exprimate în MDL au atins 9,1 milioane RON (sold la 30 septembrie 2017) cu dobânzi de 9,75%. Împrumuturile exprimate în EUR au atins 12,6 milioane RON, cu rate ale dobânzii de 4,35% - 4,5%. Majoritatea acestor împrumuturi au scadența în cursul anilor 2018 și 2019, în timp ce pentru împrumuturile scadente în decembrie 2017 s-a prelungit data scadenței.

Împrumuturile de la **Unicredit** au fost acordate în RON și EUR, cu ratele dobânzilor cuprinse în intervalul ROBOR1m + 1,85% și ROBOR1m + 2,95% pentru împrumuturi în RON și EURIBOR 1m + 1,6% pentru împrumuturi în EUR. Soldul a fost de 14,8 milioane RON, iar împrumuturile au scadența în 2018-2021.

Împrumuturile de la **Mobiasbanca** au fost acordate exclusiv în USD cu rate ale dobânzii de 4.5% - 6% pe an. Soldul a fost de 6,1 milioane RON la 30 septembrie 2017. Împrumuturile au scadența în a doua jumătate a anului 2018.

De asemenea, Grupul a obținut două împrumuturi cu un total de 5,5 milioane RON de la Ministerul Finanțelor (finanțat de BEI). Împrumuturile au fost emise în EUR cu rate ale dobânzii de 3,5% - 3,73% pe an. Împrumuturile sunt scadente în 2020-2021.

Creșterea EBITDA a Grupului a avut drept rezultat îmbunătățirea substanțială a raportului Datorie/EBITDA, de la de 6,4 ori în 2014 până la de 1,6 ori în 2016.



Situația datoriilor Grupului

RON milioane	2014	2015	2016
Datorii	58,6	59,3	58,6
EBITDA	9,2	17,7	37,1
Datorii/EBITDA	6,4x	3,4x	1,6x

Surse: Situatii financiare IFRS auditate 2014-2016, 9 luni 2016 neauditate și nerevizuite, 9 luni 2017 revizuite neauditate

Indicatori de lichiditate

Din perspectiva modului de gestionare a lichidităților, abordarea Grupului este aceea de a se asigura, în măsura posibilului, că va dispune de lichidități suficiente pentru a-și îndeplini obligațiile cu respectarea scadențelor, inclusiv în condiții economice de criză, fără a suferi pierderi sau riscuri legate de reputația sa comercială. Grupul a implementat o abordare structurată pentru gestionarea numerarului și pentru formularea unor previziuni cu privire la operațiunile comerciale care urmează a fi desfășurate și își revizuieste periodic poziția de trezorerie și performanța financiară prin raportare la aceste previziuni. În plus, Grupul își monitorizează expunerea la variațiile ratelor dobânzilor și cursurilor valutare pentru a-și optimiza costurile de finanțare și riscurile valutare.

Indicatori de lichiditate

Milioane RON	2014	2015	2016	9 luni 2017
Lichiditate curentă	0,51	0,75	1,22	1,29
Lichiditate rapidă	0,23	0,31	0,64	0,56
Lichiditate imediată	0,01	0,02	0,18	0,08

Surse: Situatii financiare IFRS auditate 2014-2016, 9 luni 2016 neauditate și nerevizuite, 9 luni 2017 revizuite neauditate



INDUSTRIE

Introducere

Piața globală a băuturilor cu conținut de alcool este în general divizată în segmentele vin, bere și băuturi spirtoase. Grupul este activ, în primul rând, în segmentul vinurilor, cu o expunere limitată în segmentul de băuturi spirtoase prin intermediul brandy-ului.

Segmentul de vin poate fi clasificat pe larg în segmentele vin de struguri și vin de fructe (care include și vinul de orez), primul dintre ele fiind în mod convențional împărțit între vinuri liniștite, spumante și vinuri alcoolizate (port, sherry, vermut). Categoria de vinuri de struguri include vinurile roșii, albe și roze. Grupul a fost în mod tradițional activ în segmentul vinurilor liniștite, extinzându-se recent în segmentul vinurilor spumante.

La nivel global, modelul de consum și cota pe piața băuturilor alcoolice (în limba engleză ” “share of throat”) cu privire la aceste categorii de băuturi variază semnificativ de la piață la piață și sunt adesea influențate de tradițiile naționale și de cultură.

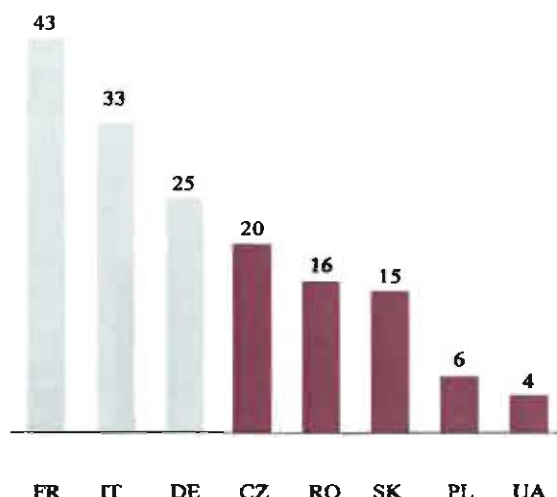
Grupul operează în principal pe piața vinurilor din ECE și din China, în timp ce își formează poziția de participant pe alte piețe, precum Europa de Vest, Scandinavia, America de Nord și Africa. România și Republica Moldova sunt considerate de Grup ca fiind piețele sale interne și au reprezentat o cotă de 50,2% din veniturile Grupului din vânzările produselor finite în 2016, respectiv o cotă de 61,1% din veniturile Grupului din vânzările produselor finite în primele nouă luni din 2017. Portofoliul Grupului cuprinde trei branduri umbrelă de vinuri și un brand de brandy. În cadrul portofoliului de branduri de vin, Grupul oferă un sortiment complet de vin alb, roze și roșu, atât vinuri de tip mono-aromă, cât și amestecuri de soiuri, aceste produse fiind adaptate gusturilor clienților și diferitelor niveluri de putere de cumpărare.

În ceea ce privește consumul pe cap de locuitor, piețele principale ale Grupului variază semnificativ, de la un consum de 20 litri pe cap de locuitor în Republica Cehă și de 16 litri în România la un consum redus de șase litri pe cap de locuitor în Polonia și de patru litri în Ucraina, potrivit Euromonitor. Acestea sunt încă niveluri relativ scăzute în comparație cu un consum mediu de 43 litri în Franța și 33 litri în Italia, potrivit aceleiași surse.



Consumul de vin în ECE față de Europa de Vest

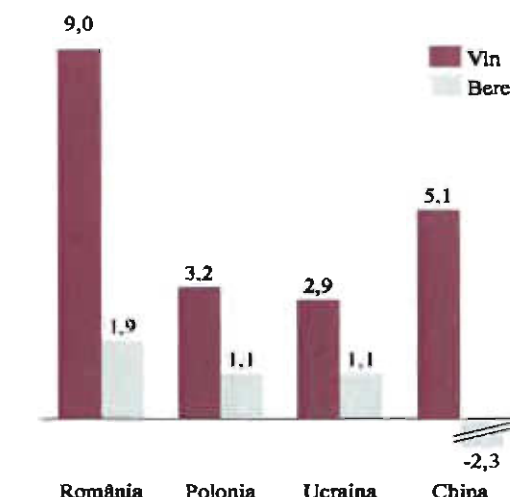
Litri per capita



Surse: Euromonitor (CZ, RO, SK, PL, UA), Wine Institute, International Organization of Wine

Proгноza creșterii volumului pe segment și pe țară

2016-2020F, %



Surse: Euromonitor

În perioada 2014-2016, consumul de vin în piețele principale ale Grupului a crescut în detrimentul segmentelor de bere și băuturi spirtoase. Cu toate acestea, din punct de vedere al volumului, dimensiunea segmentului de vin rămâne substanțial mai mică decât cea a segmentelor de băuturi spirtoase și bere, având un decalaj de 5,7 ori și de 7,4 ori în România și Republica Cehă și ajungând la un decalaj de 17,8 ori în Polonia, potrivit Euromonitor. Perspectiva creșterii în continuare a consumului de vin este, în general, pozitivă pentru piețele principale ale Grupului, cu o creștere estimată atât în volum, cât și în valoare, în perioada 2016-2020, potrivit Euromonitor. Se estimează, de către aceeași sursă, că România va rămâne piața cu cea mai rapidă creștere din piețele principale ale Grupului, cu o prognoză de creștere a volumului de 9,0% CAGR în perioada 2016-2020.

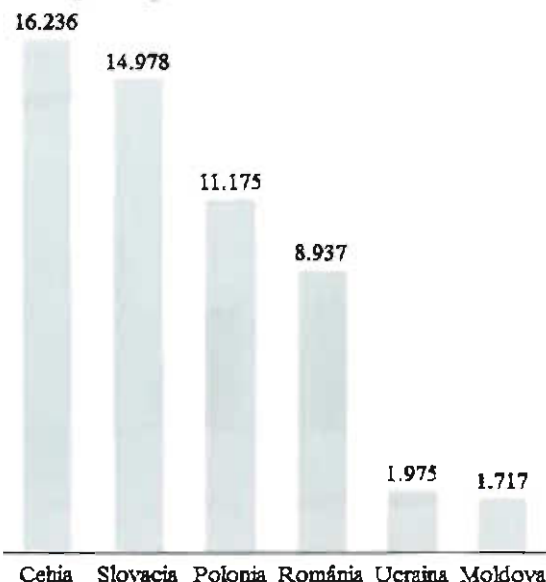
Contextul macroeconomic al operațiunilor Grupului

Piețele principale ale Grupului din ECE oferă un context macroeconomic favorabil pentru dezvoltarea Grupului, susținut de o creștere puternică a PIB prin raportare la media din UE 28 și perspective macroeconomice pozitive. În plus, China oferă oportunități semnificative de creștere.



PIB / capita, 2016

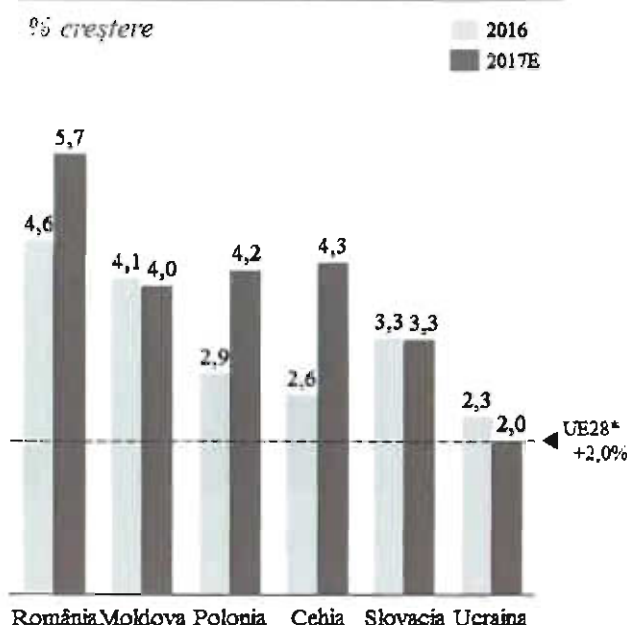
EUR per capita



Surse: Eurostat, World Bank, ECB

Creșterea PIB 2016 vs. 2017E

% creștere



* Creșterea UE28 este o creștere medie a PIB estimată pentru grupul Țărilor UE-28 pentru 2017

Surse: World Bank, IMF, Comisia Europeană

România s-a bucurat de o creștere economică accelerată în ultimii ani, în comparație cu celelalte state membre ale UE din ECE, cu o creștere a PIB de 4,6% în 2016 și o creștere așteptată de 5,7% în 2017, potrivit Comisiei Europene. Perspectivele rămân pozitive pentru celelalte țări din ECE în care Grupul este prezent; creșterea prognozată a PIB ar putea fi mai mare decât cea a UE 28 estimată a fi de 2,1% în 2018 și 1,9% în 2019. Potrivit aceleiași surse, România ar putea înregistra cea mai mare creștere, de 4,4% în 2018 și 4,1% în 2019, urmată de Slovacia cu 3,8% în 2018 și 4% în 2019, Polonia cu 3,8% în 2018 și 3,4% în 2019, Republica Cehă cu 3% în 2018 și 2,9% în 2019.

În **Republica Moldova**, PIB a crescut cu aproximativ 4,1% în 2016 în special datorită unei creșteri a activităților agricole, creștere menținută în 2017, iar perspectivele, deși rezervate, rămân optimiste, prevăzându-se o creștere în 2017 de 3,7% de către guvernul Republicii Moldova și o creștere de 4% de FMI.

În **Ucraina**, oficiali guvernamentali au anunțat public că economia s-a stabilizat în 2016, după tumultul politic și economic din 2014-2015, iar PIB a crescut cu 2,3% și este prognozat de către FMI să crească cu 1,5% în 2017 și 3% în perioada 2018-2019.

Cererea pentru produsele Grupului este susținută de creșterea consumului privat în piețele principale ale Grupului din CEE, fiind generată în mare parte de creșterea salariilor din aceste piețe și de rate ale șomajului relativ scăzute, situate între 5% și 9%. Potrivit statisticilor publicate de Eurostat, Banca Mondială și Banca Centrală Europeană, ambii factori sunt proiectați să se mențină până în 2019.

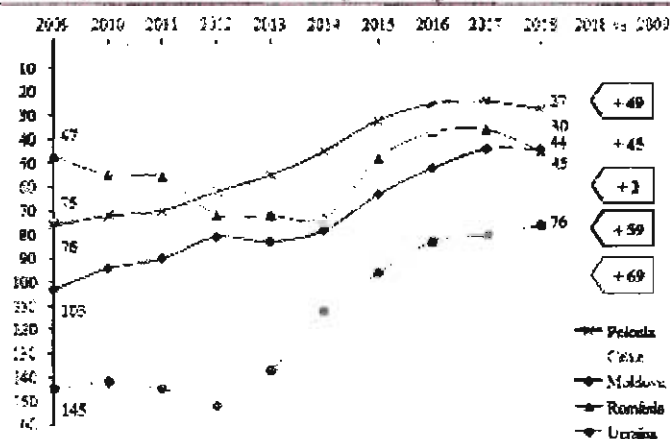
- **România** a înregistrat cea mai mare creștere a consumului privat în piețele principale ale Grupului, respectiv de 7,4% în 2016 comparativ cu perioada precedentă; perspectivele, astfel cum au fost publicate de Comisia Europeană includ o creștere de 8,6% comparativ cu perioada precedentă în 2017, 4,8% comparativ cu perioada precedentă în 2018 și 4,6% comparativ cu perioada precedentă în 2019. Nivelul actual al consumului privat în România este stimulat de reduceri fiscale și rate relativ scăzute ale inflației.



- Creșterea consumului privat în **Polonia** s-a situat la 3,9% comparativ cu perioada precedentă în 2016 și este prognozată de Comisia Europeană să crească la 4,9% în 2017, 3,7% în 2018 și 3,2% în 2019.
- Creșterea consumului privat în **Slovacia** s-a situat la 2,7% comparativ cu perioada precedentă în 2016 și este prognozată de Comisia Europeană să crească la 3,3% comparativ cu perioada precedentă în perioada 2017-2019.
- Creșterea consumului privat în **Republica Cehă** s-a situat la 3,6% comparativ cu perioada precedentă în 2016 și este prognozată de Comisia Europeană să ajungă la 3,5% comparativ cu perioada precedentă în 2017, respectiv 3% comparativ cu perioada precedentă în 2018 și 2,8% comparativ cu perioada precedentă în 2019.

Potrivit indexului privind climatul favorabil pentru afaceri dezvoltat de Banca Mondială, piețele principale ale Grupului din ECE și-au îmbunătățit rating-urile în perioada 2014-2018, fapt care implică îmbunătățiri în mediul economic și de reglementare și care ar trebui să favorizeze dezvoltarea activităților operaționale în aceste țări, inclusiv cele ale Grupului.

Evoluția Indexului Ease of Doing Business 2009-2018



Sursa: Banca Mondială

Prezentare generală a pieței mondiale a vinului

Producția de vin este în mod inerent legată de cultivarea strugurilor, volumul producției vinicole reflectând, în linii mari, suprafețele de viță de vie cultivate într-o anumită țară. Cu toate acestea, unele dintre țările cu cele mai extinse suprafețe viticole sunt într-o măsură mai mică mari producători de vin, datorită faptului că cea mai mare parte a recoltei este utilizată pentru struguri de masă sau struguri uscați, ca în cazul Chinei, Indiei, Iranului sau Turciei. Europa continentală cuprinde circa 53% din podgoriile globale, fiind responsabilă pentru un procent de 65% din producția mondială de vin, potrivit OIV. Primele trei țări producătoare de vin la nivel global sunt Italia, Franța și Spania, cu o producție cumulată de circa 110 milioane de hectolitri sau 44% din producția mondială în 2017 (potrivit OIV). România și Moldova sunt al 7-lea, respectiv al 12-lea producător de vin după volum în Europa și, împreună, cu 7,1 milioane de hectolitri, al 5-lea cel mai mare producător, chiar în spatele Germaniei și cu producții comparabile cu cele ale următorilor producători din top, respectiv Ungaria, Grecia și Austria luate împreună. În ceea ce privește podgoriile, România (192.000 de hectare în 2016) și Moldova (140.000 de hectare) dețin împreună cea de-a patra cea mai mare suprafață acoperită de viță de vie din Europa și cea mai mare din Europa Centrală și de Est, în fața Portugaliei, având de peste trei ori mai mult decât suprafața de podgorii din Grecia sau Germania și de peste cinci ori mai mult decât alți producători regionali de vin, cum ar fi Ungaria sau Bulgaria. În acest sens, echipa de conducere a Grupului consideră că România și Moldova sunt poziționate ca platforma firească pentru a construi un campion pan-ECE, având în vedere baza de materie primă semnificativ mai mare decât a oricărei alte țări cultivatoare de viță-de-vie din ECE.

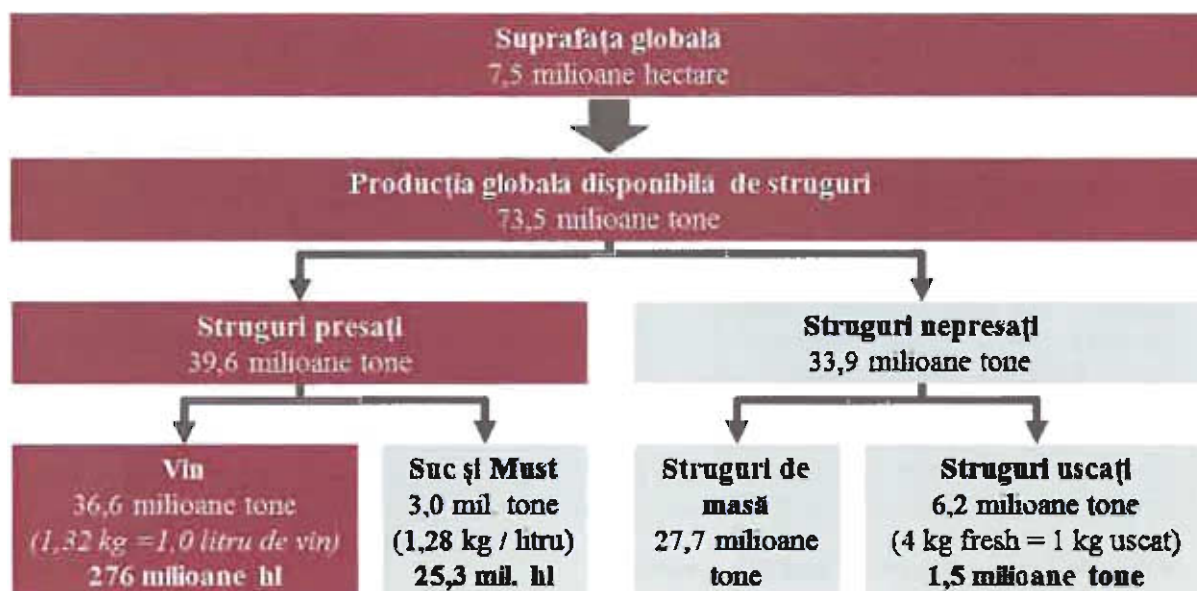
Consumul global de vin în 2017 este estimat de OIV la 243 milioane hectolitri, cu o producție corespunzătoare de 247 milioane de hectolitri, ceea ce reprezintă o îndepărtare semnificativă de supraoferta structurală care a afectat piața de zeci de ani. De exemplu, rata globală medie a consumului raportat la producție a fost în medie de 0,85 între 1995 și 2004, pe baza datelor OIV. În următorul deceniu, acest raport a crescut la 0,90, ajutat de o creștere accelerată a consumului, care a depășit nivelul producției. Pentru anul 2017, acest raport este estimat la o valoare de 0,98, afectat de un sezon de recoltă slab la nivel global, care



limitează oferta.

Reechilibrarea ecuației ofertă-cerere are anumite caracteristici de durată, atât pe partea de producție, cât și pe cea de consum. Suprafața globală acoperită cu viță-de-vie a scăzut treptat între 2000 și 2015 de la 7.782 milioane hectare la 7.515 milioane hectare, potrivit OIV. Cu toate acestea, cota corespunzătoare a producției de struguri pentru vin (comparativ cu alte utilizări ale strugurilor) a scăzut de la 57% la 47%, în aceeași perioadă, din care se poate deduce o scădere cu aproximativ 20% a suprafețelor de viță de vie utilizate pentru cultivarea strugurilor folosiți în vinificație. O mare parte din această scădere a fost determinată de UE, care a

Structura pieței globale a strugurilor/ vinului în 2015



Sursă: International Organization of Vine and Wine

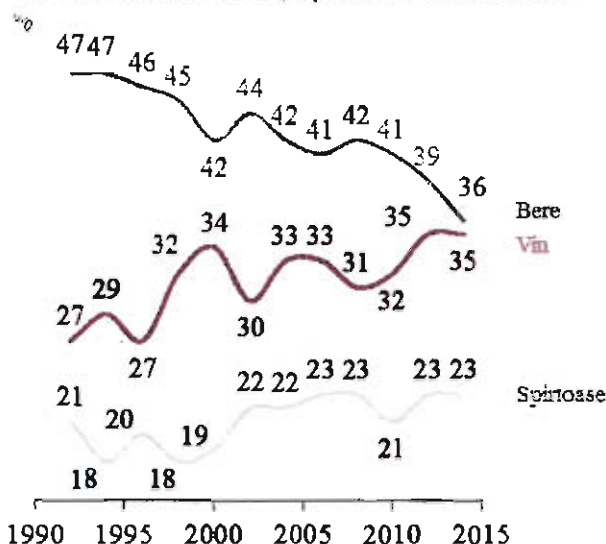
implementat reglementări care au limitat drepturile de plantare și a subvenționat așa-numitele scheme de defrișare, în încercarea de a aborda supraoferta. Schimbarea continuă a generațiilor din rândul micilor fermieri și disputele cu privire la succesiuni ar putea reprezenta un alt factor.

În ceea ce privește cererea, consumul mondial de vin a crescut moderat, de la 226 milioane de hectolitri în 2000 la 243 milioane de hectolitri, estimat de OIV în 2017, deși este încă sub pragul de 250 milioane de hectolitri din 2008. La un nivel mai detaliat, creșterea consumului arată o imagine mai complexă. Piețele tradiționale de vin, cu un nivel deja ridicat de consum pe cap de locuitor, cum ar fi Franța, Italia, Spania sau Argentina, indică un consum stagnant sau în scădere. Pe de altă parte, America de Nord, Regatul Unit, Scandinavia, Europa Centrală și de Est și Asia au determinat creșterea consumului mondial. Există indicii că ar putea avea loc o schimbare treptată a modelelor de consum, așa-numiții consumatori din generația "mileneră" manifestând o tendință mai mare de a bea vin în comparație cu berea și/sau băuturile spirtoase. De exemplu, un sondaj american efectuat de Gallup arată că procentul consumatorilor care consumă în cea mai mare parte vin este în creștere de la 27% în 1990 la 35% în 2015, în timp ce proporția celor care optează pentru bere a scăzut de la 47% la 36% în aceeași perioadă.



Studiul Gallup privind preferințele consumatorilor

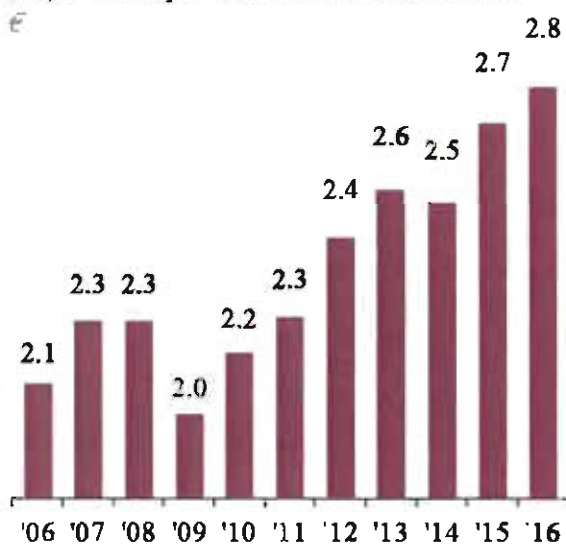
Cel mai mult consumați spirtoase, vin sau bere?



Sursă: Surse Gallup – US consumer survey

Evoluția prețurilor vinului

Prețul mediu per litru de vin comercializat.



Sursă: International Organization of Vine and Wine

Reechilibrarea pieței mondiale a vinului a avut un efect pozitiv asupra prețurilor vinurilor tranzacționate, care au crescut, în medie, de la 2,1 euro pe litru în 2006 (și chiar de 2,0 euro în 2009) la 2,8 euro în 2016, potrivit OIV. Într-adevăr, tendința crescătoare a prețurilor pare să se mențină și în 2017, OIV prevăzând o scădere cu 8% a producției globale, cu o scădere a volumelor în Italia de 23%, Franța 19%, Spania 15%, Germania 10% și Chile 6% datorită recoltei slabe, ceea ce va ridica prețurile globale ale vinului (România și Republica Moldova au fost o excepție în acest caz, ambele înregistrând o recoltă bogată, în creștere cu 64% și respectiv, 20%, ceea ce le poziționează într-o situație foarte bună pentru 2018).

Privire de ansamblu asupra pieței vinului din principalele zone geografice în care Grupul își desfășoară activitatea

Grupul este activ în prezent în mod predominant pe piețele de vin din România, Republica Moldova, Polonia, Republica Cehă, Slovacia, Ucraina și China, care constituie piețele sale principale. Dimensiunea totală combinată a piețelor vinului este de 10,3 milioane de hectolitri în țările din ECE și de 45,8 milioane de hectolitri în China, potrivit Euromonitor. Dimensiunea pieței din ECE, cu excepția Ucrainei și a Republicii Moldova, a crescut cu 2,9%, de la 3,16 miliarde EUR în 2014 la 3,37 miliarde EUR în 2016. Piețele principale ale Grupului diferă substanțial în ceea ce privește cultura vinului și modelele de consum, deși în majoritatea țărilor vizate, consumul off-trade domină.

În România, cea mai mare piață a Grupului, segmentul vinurilor a crescut cu 7,4% CAGR în perioada 2014-2016 (potrivit Euromonitor), datorită schimbării graduale a obiceiurilor consumatorilor de la vinul domestic către vinul îmbuteliat. Pe de altă parte, în termeni de volum, diferența dimensiunii pieței între segmentul de vin și cel de bere & băuturi spirtoase rămâne substanțială, cu o diferență de 5,7 ori în România, de 11,5 ori în Ucraina și de 17,8 ori în Polonia, pe baza rezultatelor din 2016.

Potrivit Euromonitor, trecerea consumatorilor de la consumul de bere și băuturi spirtoase la consumul de vin se preconizează să continue pe toate piețele principale până în 2020, ceea ce creează oportunități mari pentru producătorii concurenți de vin să câștige cotă de piață în detrimentul segmentelor de bere și băuturi spirtoase. Piața viticolă este prognozată să crească cu 9% CAGR în România, urmată de 3,2% în Polonia, 1,6% și 1,4% în Republica Cehă, respectiv Slovacia.

Statistica sectorului vinicol pe piețele din ECE

	Romania 	Polonia 	Cehia 	Slovacia 	Ucraina 
Volumul pieței, 2016 [m litri]	323	244	216	81	168
Valoarea pieței, 2016 [m Euro]	686	1 090	1.019	571	600
Pondere premium și super- prem ¹⁾ , 2016 [%]	8,8	21,6	20,9	22,6	25,0
Creșterea consumului, istoric, CAGR '14-'16 [%]	7,4	1,9	3,5	0,2	-1,0
Creșterea consumului, prognoză, CAGR '16-'20 [%]	9,0	3,2	1,6	1,4	2,9
Consum vin, 2016, [l/capita]	16,4	6,4	20,5	14,9	4,0
Consum bere, 2016, [l/capita]	90,0	105,2	143,2	77,4	41,3
Consum spirtoase, 2016, [l/capita]	3,1	9,3	6,0	7,8	4,2

1) Vânzările de vin roșu în funcție de preț: Volume Off-trade – Top 2 categorii de preț (RON 30~; PLN 24+; CZK 130+; EUR 8+; UAH 70+). Sursă: Euromonitor

În ceea ce privește mediul concurențial, Grupul operează pe o piață fragmentată. De exemplu, producătorii din top 3 au controlat o cotă de 7,5% din vânzări în China în termeni de volum în 2016, 10% în Republica Cehă, 18% în Polonia și 35,7% în Ucraina, potrivit Euromonitor, lăsând spațiu suficient pentru consolidarea pieței de către jucătorii concurenți. Cu toate acestea, în Slovacia, o țară cu o istorie îndelungată în vinificație, cei mai importanți trei producători locali controlează o cotă de vânzări de 53,1%, creând astfel bariere mai puternice pentru accesul jucătorilor internaționali.

România

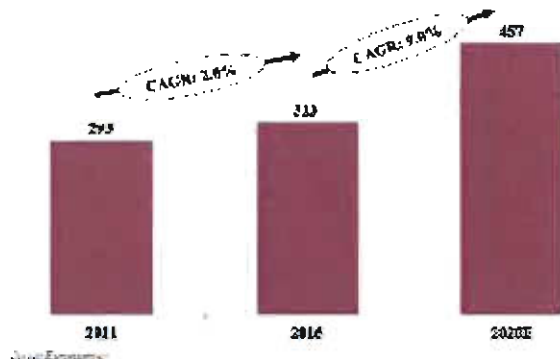
România este unul dintre cei mai mari producători de vin la nivel mondial și al 5-lea în Europa, cu circa 5,3 milioane de hectolitri în 2017, după cum a estimat OIV. În ceea ce privește plantațiile viticole, România, cu o suprafață de 192 mii hectare, are cea mai mare suprafață acoperită de viță-de-vie din ECE și a 5-a în Europa, imediat în urma Portugaliei, situându-se la aproximativ 30% din suprafața cultivată cu viță de vie a Italiei. România are o cultură a vinului îndelungată, preferințele consumatorilor favorizând puternic vinurile locale în detrimentul importurilor, volumul vinurilor de import reprezentând 17,6% din consumul total în 2015, potrivit Euromonitor.

Potrivit Euromonitor, piața a crescut la 323 milioane de litri în 2016. În ceea ce privește valoarea, cererea a ajuns la 686 milioane EUR. Vinul liniștit din struguri a reprezentat 81,7% din totalul vânzărilor în termeni de valoare, în timp ce vinurile spumante și cele alcoolizate au reprezentat 9,4%, respectiv 8,9%.



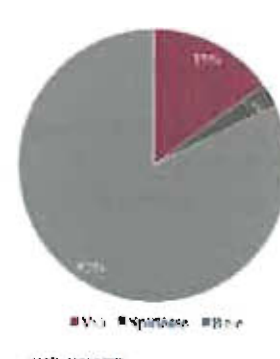
Vânzările de vin în România ca volum

Unitate: milioane de litri



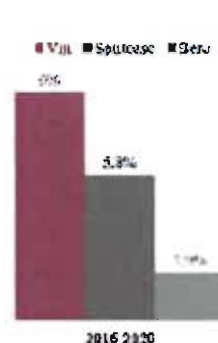
Piața băuturilor alcoolice

Unitate: milioane de litri



CAGR a consumului

Unitate: %



O caracteristică deosebită a pieței românești de retail o reprezintă predominanța vinurilor albe, care au reprezentat aproximativ 62% din vinul liniștit consumat în iulie 2017, potrivit Nielsen, în timp ce ponderea vinurilor roșii și roze s-a situat la 30%, respectiv 8%. În ciuda cotei scăzute de vinuri roze, aceasta reprezintă de departe categoria cu cea mai rapidă creștere, crescând cu 35% comparativ cu perioada precedentă, față de o creștere de 18%, respectiv de 6% pentru vinurile roșii, respective albe. În acest sens, România urmărește o tendință globală de creștere puternică pentru vinurile roze, de care a beneficiat Grupul, dată fiind supra-reprezentarea vinurilor roze în vânzările Grupului.

În ceea ce privește segmentarea nivelului de preț, piața românească urmărește o tendință de dezvoltare a categoriei premium, segmentul de preț de și peste 30 RON per litru arătând cea mai rapidă creștere relativă, extinzându-se de la 5,0% din volumul vinurilor albe în 2011 la 8,1% în 2016. În timp ce Euromonitor nu raportează cota pentru acest segment raportat la valoare, participanții de pe piață o estimează a fi substanțial mai mare, având în vedere prețurile mai mari per unitate.

Conform Euromonitor, creșterea pieței vinului în termeni de volum a fost de 8% în 2016. Euromonitor preconizează o creștere puternică în continuare pentru această categorie, volumele fiind prognozate să crească cu 9% CAGR în perioada 2016-2020. Creșterea categoriei de vinuri vine în principal ca efect al trecerii de la vinul domestic la vinul îmbuteliat obținut de vinării consacrate și în detrimentul segmentelor de bere și băuturi spirtoase. Este posibil ca segmentul berii și al băuturilor spirtoase să crească cu 1,9%, și respectiv cu 5,8%, creșterea pentru băuturile spirtoase fiind preconizată să se reducă substanțial de la 8,4% CAGR în perioada 2014-2016, aspect care, potrivit Euromonitor, demonstrase o revenire după anii de încetinire a vânzărilor de dinainte de 2014. Berea reprezintă o piață substanțial mai mare decât piața vinurilor în ceea ce privește volumul vânzărilor, potrivit datelor din 2016, vânzările fiind de 1,775 milioane de litri. Dimensiunea cumulată a piețelor berii și băuturilor spirtoase este de peste cinci ori mai mare decât cea a pieței vinurilor, lăsând un potențial de creștere semnificativ pentru câștigarea unei cote din piață de către producătorii de vin.

În ceea ce privește mediul concurențial, datele corecte și sigure cu privire la România se obțin cu dificultate și, prin urmare, consultarea bazată pe înregistrările fiscale publice poate servi ca un indicator util. Jidvei, Cotnari, Cramele Recaș și Vincon Vrancea sunt, alături de filiala Grupului, Crama Ceptura, principalii jucători de pe piața românească în 2016 în ceea ce privește veniturile. Toți cei cinci jucători au înregistrat o creștere puternică a veniturilor comparativ cu perioada precedentă: Jidvei + 16%, Cotnari + 18%, Cramele Recaș și Vincon Vrancea + 11% și Crama Ceptura + 78%, potrivit datelor Ministerului Finanțelor Publice al României, calculate de Grup.

Polonia

Polonia se bazează în consum pe vinuri importate din cauza condițiilor climatice care nu favorizează producția locală de vin. În ceea ce privește originea vinului consumat în țară, vinul importat provine în

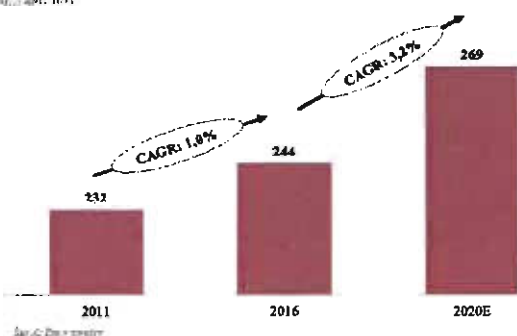
special din Spania, Germania și Italia, dar există un volum în creștere al vinurilor importate din Ungaria, Bulgaria, Republica Moldova și Georgia, potrivit Euromonitor.

Potrivit aceleiași surse, piața a crescut la 244 milioane de litri în 2016. În termeni valorici, cererea a ajuns la 1.091 milioane EUR. Vinul liniștit slab alcoolizat de struguri a reprezentat 50% din totalul vânzărilor în ceea ce privește volumul, în timp ce vinurile spumante și cele alcoolizate au reprezentat 8%, respectiv 11%. Vinurile făcute din alte produse decât struguri, cea de-a doua cea mai mare categorie în ceea ce privește volumul vânzărilor, au reprezentat 30% din totalul vânzărilor, însă consumul acestora a scăzut cu 4,0% pe an în perioada 2014-2016 din cauza popularității în creștere a vinului liniștit din struguri și a vinurilor alcoolizate.

În Polonia, există o preferință mai pronunțată pentru vinurile roșii, care reprezintă aproximativ 52% din vinul consumat în 2016, potrivit Euromonitor, în timp ce ponderea vinurilor albe și roze a fost de 46%, respectiv 2%.

Vânzările de vin în Polonia ca volum

Milioane de litri



Sursa: Euromonitor

Piața băuturilor alcoolice

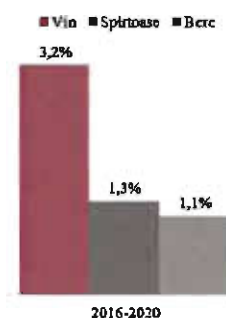
Afluență în litri, 2016



Sursa: Euromonitor

CAGR al consumului

Litri



2016-2020

O particularitate a pieței poloneze este popularitatea în creștere a comercianților ce oferă discount-uri care, ca și canal de distribuție a vinului, și-au diversificat sortimentele de vinuri și au acum o influență determinantă asupra originii vinului consumat în țară prin ajustarea anuală a surselor de import. Grupul a profitat de această popularitate tot mai mare a comercianților care oferă discount-uri pentru a se dezvolta cu succes pe piața poloneză.

În ceea ce privește segmentarea nivelului de preț, pe segmentul de piață al vinurilor roșii liniștite, segmentul obișnuit de preț de la 12 PLN până la 24 PLN per litru a înregistrat cea mai rapidă creștere relativă, extinzându-se de la 39% din vânzări în 2011 la 43% din vânzări în 2016 în detrimentul segmentului economic. Tendința de dezvoltare a segmentului premium este mai puțin pronunțată în Polonia, comparativ cu România. De exemplu, segmentul de peste 33 PLN a înregistrat o creștere relativă de la 4,8% din vânzări în 2011 la 5,1% în 2016.

Creșterea pieței vinului în materie de volum a fost de 2,2%, conform Euromonitor, în 2016, fiind înregistrată în totalitate în segmentul vinurilor la sticlă, în care activează Grupul. Euromonitor preconizează o accelerare a creșterii în viitor de până la 3,2% CAGR în materie de volum și de 4,1% CAGR în materie de valoare pentru perioada 2016-2020. În cadrul categoriei de vinuri, cea mai rapidă creștere în materie de volum, de 6,9% CAGR, este preconizată pentru vinurile spumante, urmată de 5,9% CAGR pentru vinurile liniștite slab alcoolizate de struguri în aceeași perioadă. Creșterea categoriei de vinuri se face în detrimentul segmentelor de bere și băuturi spirtoase, care e posibil să crească la 1,1%, respectiv 1,3%, în materie de volum. Atât berea, cât și băuturile spirtoase reprezintă piețe mai mari în ceea ce privește volumul vânzărilor decât vinul, conform datelor din 2016, aflându-se la 3,988 milioane de litri și respectiv 354 milioane de litri în vânzări sau, împreună, la de peste 17 ori dimensiunea pieței vinului, lăsând pentru jucătorii din segmentul de vin un potențial semnificativ de a dobândi cotă de piață.

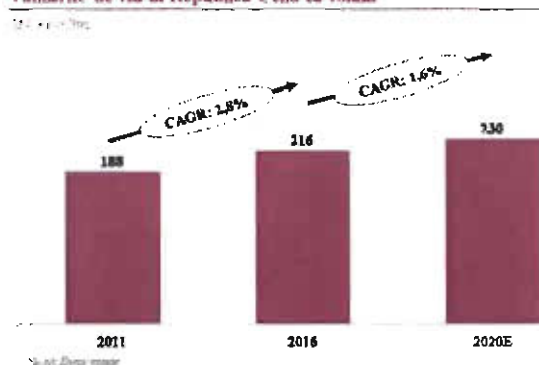
În ceea ce privește mediul concurențial, în segmentul vinurilor liniștite slab alcoolizate produse din struguri, E&J Gallo Winery Inc este cel mai mare jucător, cu o cotă de vânzări de 8,2% în termeni de volum al vânzărilor, care împreună cu Marie Brizard & Roger și Bartex-Bartol Sp zoo Sp au controlat o cotă cumulată de 18% din volumul vânzărilor în Polonia în 2016, conform Euromonitor. Cei mai mari zece jucători au controlat circa 42% din cota de vânzări, lăsând oportunitatea jucătorilor concurenți să-și crească cota de piață.

Republica Cehă

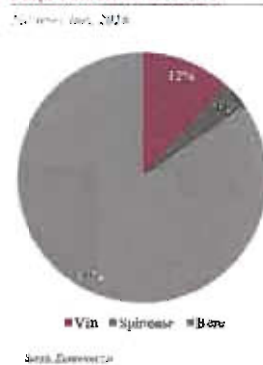
Republica Cehă, în pofida unei tradiții locale privitoare la producția vinului, se bazează în mod extensiv pe vinurile de import, care reprezintă 68% din consumul de vin din țară în 2015, potrivit Euromonitor. În ceea ce privește originea vinului, Germania, Ungaria, Italia, Spania, Slovacia și Republica Moldova au acoperit 84% din cota importurilor de vin în materie de volum în 2015. Volumul importurilor din Moldova a crescut cu 38% în perioada 2014-2015, acesta fiind cel mai rapid ritm de creștere înregistrat prin raportare la țările menționate mai sus.

Potrivit Euromonitor, piața a crescut la 216 milioane de litri în 2016. În materie de valoare, cererea a ajuns la 1.018 milioane EUR. Vinurile liniștite slab alcoolizate obținute din struguri au reprezentat 88% din totalul volumului vânzărilor, urmate de vinurile spumante cu o cotă de 7%, în timp ce vinurile alcoolizate și cele făcute din alte produse decât struguri au reprezentat 3%, respectiv 2%.

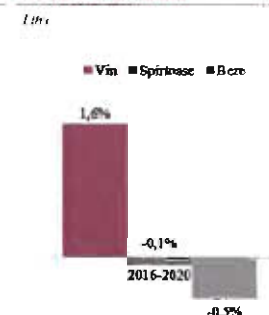
Vânzările de vin în Republica Cehă ca volum



Piața băuturilor alcoolice



CAGR a consumului



Există o preferință mai puternică pentru vinul alb liniștit, care a reprezentat circa 56% din vinul liniștit consumat în Republica Cehă în 2016, în timp ce ponderea vinurilor roșii și roze a stagnat la 33%, respectiv 11%, potrivit Euromonitor. În perioada 2011-2016, vânzările de vinuri roze și albe au crescut cu 6,6% CAGR, respectiv cu 4,3% CAGR, comparativ cu scăderea de 0,2% CAGR pentru vinurile roșii. Creșterea vânzărilor de vinuri a fost generată și de o ofertă mărită a vinurilor produse local.

În ceea ce privește segmentarea nivelului de preț în retail, piața din Republica Cehă este concentrată în segmentul de prețuri medii de 50-130 CZK per sticlă de vin roșu, potrivit Euromonitor. Segmentul s-a extins de la 58,3% din vânzări în 2011, la circa 61,9% din vânzări în 2016, în detrimentul segmentului economic aflat la prețuri sub 50 CZK per sticlă.

Creșterea pieței vinului în ceea ce privește volumul a fost de 3% în 2016, potrivit Euromonitor. Aceeași sursă preconizează o CAGR de 1,6% în termeni de volum pentru perioada 2016-2020, cu o prognoză pentru vinurile roze și albe de 2,8% CAGR, respectiv de 1,9% CAGR. Creșterea pe categoria de vinuri vine în detrimentul segmentelor de bere și băuturi spirtoase, care ar putea să scadă la 0,5% CAGR, respectiv la 0,1% CAGR în aceeași perioadă. Berea și băuturile spirtoase reprezintă piețe de 1544 milioane de litri, respectiv 64 milioane de litri în vânzări sau, împreună, piețe de peste șapte ori dimensiunea pieței vinului, lăsând potențial de creștere pentru jucătorii din segmentul de vin pentru dobândirea cotei de piață.

În ceea ce privește mediul concurențial, potrivit Euromonitor, Oetker Gruppe este cel mai mare jucător din

segmentul fragmentat de vinuri, cu o cotă de 4,3% din volumul vânzărilor, în timp ce Sektkellerei Schloss Wachenheim AG are o cotă de 3,2% din volumul vânzărilor. Cei mai importanți trei jucători din segmentul de vinuri liniștite controlează o cotă cumulată de 10% din volumul vânzărilor, lăsând spațiu suficient pentru consolidarea pieței.

Slovacia

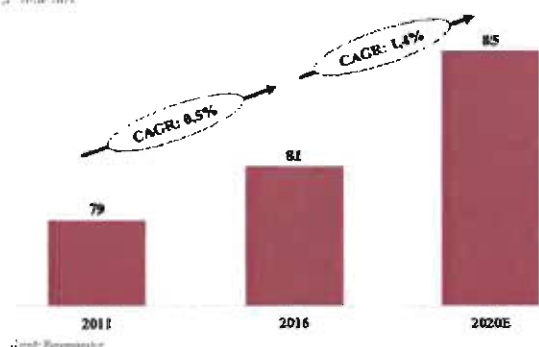
Slovacia are o cultură a vinurilor îndelungată, preferințele consumatorilor favorizând puternic vinurile locale, care au reprezentat, conform Euromonitor, o cotă de 53% din vânzările de vinuri liniștite obținute din struguri în 2016. Cu toate acestea, există de asemenea o puternică cultură a consumului de bere și băuturi spirtoase, cu o creștere a volumului pieței de 1,9% CAGR, respectiv de 2,3% CAGR, în perioada 2014-2016, potrivit Euromonitor.

Potrivit aceleiași surse, piața de vinuri a ajuns la 81 milioane de litri în 2016 și a fost stabilă în ultimii doi ani. În ceea ce privește valoarea, vânzările au ajuns la 571 milioane EUR. Din punct de vedere al volumului, vinul de struguri liniștit slab alcoolizat a reprezentat 69% din totalul vânzărilor, în timp ce vinurile spumante și cele alcoolizate au reprezentat 21%, respectiv 7%.

Categoria vinurilor rose este singura aflată în creștere, care se extinde cu 3,5% comparativ cu perioada precedentă în 2016, față de o scădere de -0,8%, respectiv -0,6%, pentru vinurile roșii și cele albe. În acest sens, Slovacia urmează o tendință globală de creștere puternică pentru vinurile rose, ceea ce aduce beneficii Grupului, dată fiind supra-reprezentarea vinurilor rose în vânzările Grupului.

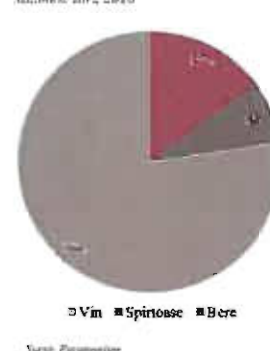
Vânzările de vin în Slovacia ca volum

25. miliarde litri



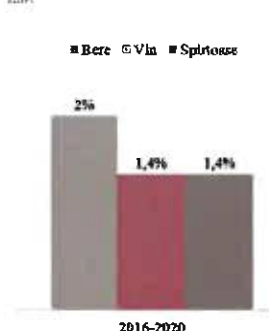
Piața băuturilor alcoolice

Miliarde litri, 2016



CAGR a consumului

Litri



În ceea ce privește segmentarea nivelului de preț, nu există o tendință notabilă de dezvoltare a segmentului premium, segmentul de preț de 7 EUR și mai mult pentru o sticlă de vin roșu reprezentând o pondere de 22,6% din vânzări în anul 2016. În același timp, vinurile de calitate superioară, provenind în primul rând de la jucătorii internaționali, câștigă popularitate pe măsură ce puterea de cumpărare a consumatorilor continuă să crească.

Creșterea pieței vinului în ceea ce privește volumul a fost de 0,2% în 2016, potrivit Euromonitor. Euromonitor preconizează o accelerare a creșterii volumelor, cu 1,4% CAGR prognozat pentru 2016-2020. Creșterea categoriei de vin este anticipată pe fondul interesului în creștere al consumatorilor pentru vinurile de înaltă calitate, interes asociat creșterii macroeconomice, potrivit Euromonitor. Segmentele de bere și băuturi spirtoase ar putea să crească la 2,0%, respectiv la 1,4%. Diferența de dimensiune dintre piața vinului și piețele berii și ale băuturilor spirtoase din perspectiva volumului vânzărilor este mai mică decât în celelalte piețe din Europa Centrală și de Est, piața de bere și cea a băuturilor spirtoase reprezentând 418 milioane de litri, respectiv 42 milioane de litri, conform datelor din anul 2016.

În ceea ce privește mediul concurențial, piața de vinuri liniștite este deja consolidată de către jucătorii locali.

Cel mai mare jucător este VÍno Matyšák sro, cu o cotă de vânzări de 19,3%, urmat de VÍno Nitra spol sro și Vínarske Zavody Topolčianky sro cu 18,6%, respectiv 15,2%, potrivit Euromonitor. Cei mai mari zece producători dețin împreună o cotă de 81% din vânzări, incluzând cota de 5,4% a singurului jucător internațional, Oetker-Gruppe. În segmentul vinurilor spumante, jucătorii internaționali domină piața, cu o cotă cumulată de 77,6%, inclusiv circa 70% cota deținută de Oetker-Gruppe.

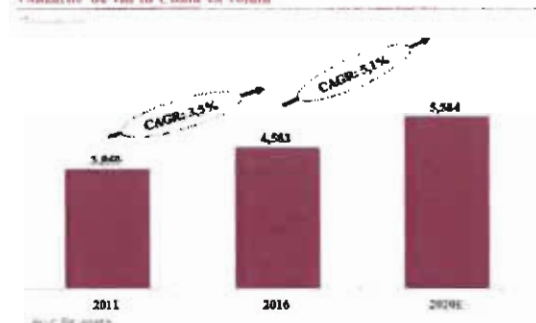
China

China este printre cele mai mari piețe ale vinului din lume. Piața sa trece printr-o schimbare treptată a preferințelor consumatorilor față de vinul liniștit din struguri, care a câștigat cotă de piață, aceasta reprezentând 48,4% din vânzări raportat la volumul vânzărilor din anul 2016. Jucătorii internaționali au investit în educarea clienților cu privire la varietatea și calitatea vinului în ultimii ani, fapt care a început să genereze rezultate pozitive deoarece importurile de vinuri au crescut cu 45% în 2016, potrivit Euromonitor.

Potrivit aceleiași surse, piața a crescut la 4.582 milioane de litri în 2016. În ceea ce privește valoarea, cererea a ajuns la 60,1 miliarde EUR. În ceea ce privește volumul, vinul liniștit din struguri slab alcoolizat a reprezentat 48,4% din totalul vânzărilor, în timp ce vinurile din alte produse decât struguri și vinurile spumante au reprezentat 51,3%, respectiv 0,2%. În ceea ce privește valoarea, vinul liniștit din struguri continuă să reprezinte 72% din totalul vânzărilor deoarece are prețuri specifice segmentului premium.

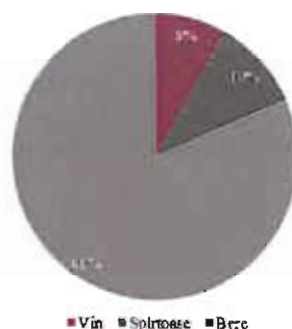
O caracteristică unică a pieței chinezești este cota de 51% din vânzările de vin obținut din alte produse decât struguri, în special vinul de orez, un produs tradițional în regiune. Producătorii internaționali de vin se concentrează pe segmentul vinului liniștit din struguri, în care Grupul este de asemenea prezent, sector care se prognozează să crească de la o cotă de 45% din volumul vânzărilor totale de vinuri în 2011 la o cotă de 48% în 2016. Segmentul de vin liniștit din struguri a crescut cu 4,8% CAGR în perioada 2011-2016, de două ori mai rapid decât vânzările pe segmentul vinurilor făcute din alte produse decât struguri care au crescut cu 2,3% CAGR.

Vânzările de vin în China ca volum



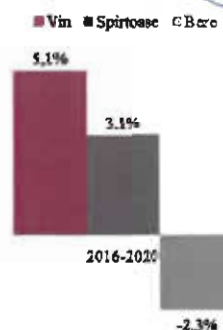
Piața băuturilor alcoolice

Milioane litri, 2016



CAGR și consumul

Litri



În ceea ce privește segmentarea nivelului de preț, 64,6% din vânzările de vinuri liniștite din struguri sunt generate în segmentul premium cu un preț de 90+ CNY per sticlă de vin roșu. Acest segment a demonstrat cea mai rapidă creștere relativă de la o cotă de vânzări de 62,8% în 2011, în detrimentul segmentului pieței de vânzări în masă, aflat la prețul de 50-90 CNY per sticlă. Principalul motiv care a stat la baza acestei creșteri este creșterea importului de vin din struguri. Creșterea pieței vinului în 2016 în ceea ce privește volumul a fost de 5% și de 6,5% pentru segmentul vinurilor liniștite din struguri, conform Euromonitor. Aceeași sursă preconizează o creștere comparabilă în perioada următoare a acestei categorii, cu o CAGR de 5,1% a volumului estimat pentru perioada 2016-2020; creșterea pentru categoria de vinuri liniștite din struguri este estimată la 5,9% CAGR în aceeași perioadă.

Creșterea pentru categoria de vinuri se face în detrimentul segmentului de bere, care e posibil să scadă cu 2,3% CAGR în perioada 2016-2020, în timp ce segmentul de băuturi spirtoase e posibil să crească cu 3,1% CAGR potrivit Euromonitor. Atât berea, cât și băuturile spirtoase reprezintă, în ceea ce privește volumul vânzărilor, piețe mult mai mari decât vinul, aflându-se la 45,6 miliarde de litri, respectiv 5,8 miliarde de litri în vânzări în 2016 sau, împreună, la de peste unsprezece ori dimensiunea pieței vinului, lăsând suficient potențial de creștere pentru jucătorii internaționali din segmentul de vin în vederea dobândirii din cota de piață.

În ceea ce privește mediul concurențial, piața de vinuri liniștite este foarte fragmentată în China. Potrivit Euromonitor, cei mai mari doi jucători - Grupul Yantai Changyu și China National Cereals & Oils & Foodstuffs Imp & Exp Corp (COFCO) au controlat 3,6% și 3,0% din piață în 2016, urmați de alți opt jucători cu o cotă de mai puțin de 1% fiecare și o cotă cumulată de 4,1%. Cel mai mare jucător internațional în ceea ce privește cota de piață în China este Viña Concha y Toro cu o cotă în vânzări de 0,5%.

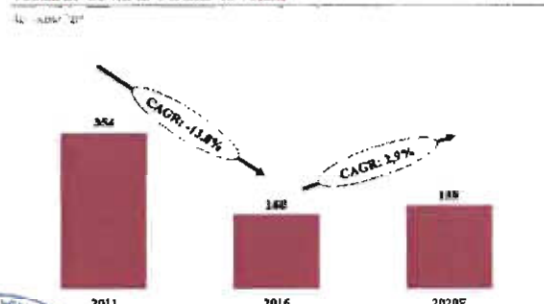
Ucraina

Piața din Ucraina a fost afectată de evoluțiile geopolitice negative din perioada 2013-2014 și de recesiunea economică ulterioară. Piața vinului a scăzut cu circa 31% în volum în perioada 2013-2016, ceea ce reflectă deteriorarea puterii de cumpărare a consumatorilor și pierderea vânzărilor din Crimeea, precum și anumite zone din regiunile Donetsk și Lugansk. În pofida faptului că este o țară producătoare de vinuri, Ucraina încă are o cultură în plină dezvoltare a consumului de vin, preferințele consumatorilor favorizând vinurile locale față de cele din import, dat fiind și avantajul de preț al primei categorii, acestea din urmă reprezentând, conform Euromonitor, doar 19% din consumul aparent de vinuri în 2015.

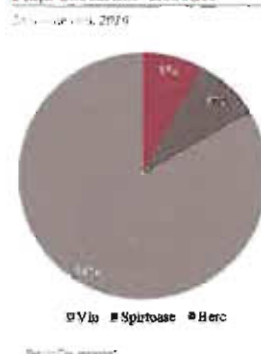
Potrivit aceleiași surse, piața a ajuns la 168 milioane de litri în 2016. În ceea ce privește valoarea, cererea a ajuns la 601 milioane EUR. Vinurile liniștite din struguri slab alcoolizate au reprezentat 54% din totalul vânzărilor în ceea ce privește volumul, în timp ce vinurile spumante și cele alcoolizate 32%, respectiv 13%. În ceea ce privește valoarea, ponderea vinului liniștit de struguri ușor alcoolizate a fost de 40% în 2016, în timp ce pentru vinurile spumante și cele alcoolizate a fost de 28%, respectiv 30%, lucru care atestă cota mare a vinurilor locale ieftine din totalul vânzărilor.

În ceea ce privește segmentarea nivelului de preț, consumatorii ucraineni sunt sensibili la prețuri, având în vedere puterea de cumpărare scăzută din țară. Segmentul de preț de sub 70 UAH per sticlă de vin liniștit roșu a reprezentat 75% din vânzări în 2016. Deși segmentul de preț de peste 70 UAH per sticlă s-a extins de la 8% în 2011 la 25% în 2016, acest lucru reflectă mai degrabă inflația prețurilor declanșată de devalorizarea monedei locale cu 70% în aceeași perioadă decât premiumizarea segmentului respectiv.

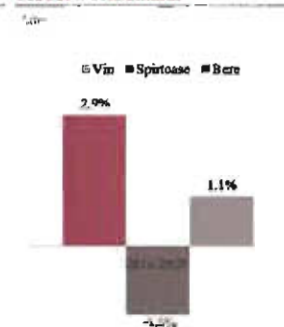
Vânzările de vin în Ucraina cu volum



Piața băuturilor alcoolice



CAGR a consumului



Creșterea pieței vinurilor liniștite slab alcoolizate obținute din struguri în ceea ce privește volumul a fost de 3,6%, potrivit Euromonitor, în 2016, în timp ce piața totală a scăzut cu 1% în aceeași perioadă. Euromonitor preconizează recuperarea treptată a pieței vinului, cu un volum prognozat CAGR pentru perioada 2016-2020

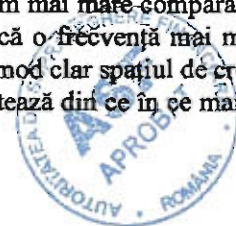
de 2,9%. Pentru segmentul de piață a vinurilor liniștite, Euromonitor preconizează o creștere mai rapidă de 4,8% CAGR care va fi susținută de un consum relativ scăzut de vin slab alcoolizat din struguri pe cap de locuitor și de o popularitate anticipată în creștere a vinului, o tendință care este în așteptarea redresării economiei ucrainene. Creșterea categoriei de vin vine în detrimentul segmentului de bere, care e posibil să crească cu 1,1% CAGR, și al segmentului băuturilor spirtoase, care e posibil să scadă cu 1,5% CAGR în perioada 2016-2020. Atât berea, cât și băuturile spirtoase reprezintă piețe mult mai mari în ceea ce privește volumul vânzărilor decât vinul, aflându-se la 1,761 milioane de litri, respectiv la 178 milioane de litri sau, împreună, la de peste unsprezece ori dimensiunea pieței vinului, lăsând suficient potențial de creștere pentru jucătorii internaționali din segmentul de vin care să dobândească din cota de piață după începerea redresării economice.

În ceea ce privește mediul concurențial pe piața vinurilor liniștite slab alcoolizate, Logos Corp (brandul Inkerman) este cel mai mare jucător, cu o cotă de 13,4% din volumul vânzărilor în 2016, urmată de Bayadera Holding cu o cotă de 12,1% și Shabo cu o cotă de 10,2%, potrivit Euromonitor. Cei mai mari zece jucători au controlat o cotă cumulată de 76,9% din volumul vânzărilor în 2016. Acestea fiind spuse, piața trece în prezent printr-o reconstrucție, ulterior anexării Crimeei, care a reprezentat aproximativ jumătate din podgoriile țării.

Republica Moldova

În timp ce are o cultură de vinuri milenară, fondată din perioada Imperiului Roman și chiar anterior acestei perioade, Moldova nu are o tradiție îndelungată în ceea ce privește consumul de vin îmbuteliat fabricat industrial. Cea mai mare parte a vinului produs, circa 180 de milioane de litri conform OIV, este destinată exportului, scară pe care Moldova este unul dintre jucătorii semnificativi la nivel global.

Vinul rămâne băutura alcoolică preferată pentru moldoveni, dar consumul de vin este dominat în mare măsură de vinul de casă, în detrimentul vinului îmbuteliat fabricat industrial. Potrivit studiului publicat de Wine of Moldova, producția de vin de casă în Moldova a reprezentat o cantitate suplimentară de 183 milioane de litri sau de circa 64 de litri pe persoană (cu vârsta de 18 ani și peste), ceea ce ar poziționa țara, în termeni de predispoziție de consum al vinului într-un top global, deasupra unor țări precum Franța, Spania sau Italia. În același timp, consumul de vin îmbuteliat a fost estimat în 2016 de către Wine of Moldova la doar 2,7 litri pe cap de locuitor sau un raport de aproape 1 la 24 față de vinul de casă. Aceeași sursă indică următoarea incidență a consumului în ultimele 12 luni pentru diferite categorii de băuturi: vin de casă - 73%, vin spumant - 43%, brandy - 25%, vin liniștit îmbuteliat - 19%. Diferența de volum mai mare comparativ cu diferența de incidență a consumului de vin de casă față de vinul îmbuteliat indică o frecvență mai mare a consumului de vin de casă și / sau un volum de consum mai mare. Datele arată în mod clar spațiul de creștere semnificativ pentru vinul îmbuteliat, mai ales că generațiile mai tinere, urbane optează din ce în ce mai mult pentru vinul îmbuteliat de înaltă calitate, în detrimentul vinului de casă.



DESCRIEREA ACTIVITĂȚII

Prezentare generală

Societatea este unul dintre jucătorii principali pe segmentele de piață de vin și brandy din regiunea ECE. Grupul produce o gamă largă de branduri de vin în toate segmentele de preț atât în segmentul de vin liniștit, cât și în cel de vin spumant, și un brand în segmentul popular de brandy premium, deținând drepturi de proprietate intelectuală atât internaționale, cât și naționale asupra tuturor brandurilor sale importante.

Grupul operează patru facilități de producție în România și Republica Moldova, dintre care trei sunt dedicate producției de vin, iar una este dedicată producției de brandy.

Grupul își distribuie produsele direct prin intermediul principalelor lanțuri internaționale de vânzare cu amănuntul („IKA”), în vreme ce acoperirea comerțului tradițional se realizează în principal prin intermediul unor distribuitori terți din fiecare țară în care Grupul operează. Grupul are propria structura de vânzări în România și Republica Moldova. Grupul își distribuie produsele în principal prin intermediul canalului de comerț off-trade (retail), însă și-a creat o prezență solidă în canalul on-trade HoReCa din România și Moldova, model de distribuție pe care intenționează să îl replice în toată regiunea ECE.

Grupul a raportat venituri de 106,8 milioane RON și un EBITDA de 37,1 milioane de RON pentru anul financiar 2016, respectiv venituri de 94,6 milioane RON și un EBITDA de 31,1 milioane RON pentru primele nouă luni din 2017, aceste rezultate fiind corespunzătoare unor Marje EBITDA de 34,7%, respectiv 33,1%.

Istoricul Grupului

Vinăria Purcari a fost fondată în 1827, când împăratul rus Nicolae I a emis un decret special care a oferit Purcari statutul de primă vinărie specializată din Basarabia. Primul succes internațional a fost obținut în 1878, când Negru de Purcari a obținut medalia de aur la o degustare de vinuri cu circuit închis de la Expoziția Universală de la Paris. Acest moment a marcat începutul călătoriei Purcari spre popularitate atât printre oamenii de rând, cât și printre casele regale Europene.

Noua eră a Grupului a fost deschisă odată cu dl. Victor Bostan, fondatorul Grupului, care a reunit activele Purcari, Bostavan, Crama Ceptura și Bardar într-o singură societate de tip holding, la mijlocul anilor 2000, printr-o serie de achiziții, și care continuă să conducă Grupul. Toate cele 4 platforme de producție au fost reechipate după ani întregi de uzură și noi vii au fost plantate pentru a asigura o sursă de aprovizionare adecvată. Încă de la început, strategia Grupului a fost concentrată în mare parte pe exporturi către piața mare din Rusia, profitând de existența unei rețele de vânzări bine dezvoltată. Dl. Bostan era foarte familiarizat cu piața rusească, dată fiind achiziția Kuban Vino pe care a realizat-o în 1999, un producător de vinuri din regiunea Krasnodar din Rusia care se străduia să supraviețuiască pe piață și pe care l-a transformat în trei ani într-unul dintre cei mai mari jucători de pe piață, culminând cu vânzarea acestuia în anul 2002. Kuban Vino, societate care în prezent face parte din grupul Ariant, este și astăzi cel mai mare producător de vinuri din Rusia. Veniturile obținute din vânzarea Kuban Vino au fost utilizate pentru fondarea Grupului.

Strategia concentrată în jurul Rusiei a fost puternic afectată în 2006, când autoritățile rusești au instituit un embargo asupra importurilor de vin din Republica Moldova și Georgia, două țări care dominau piața, fapt care a creat dificultăți financiare Grupului. IFC a intrat ca investitor minoritar în anul 2008 pentru a ajuta la suplimentarea capitalului circulant al Grupului și la întărirea situației sale bilanțiere. Ulterior, în 2010, Horizon Capital a investit în Grup devenind acționarul majoritar al acestuia, prin intermediul fondului Emerging Europe Growth Fund II, L.P. Cu toate acestea, evoluțiile pozitive care au urmat au fost puse la încercare din nou în 2013, când a fost instituit un nou embargo rusesc, care a afectat situația financiară a Grupului, agravată oricum de crizele economice și de deprecierea regională din Comunitatea Statelor Independente („CSF”) ce au pus presiune asupra cererii din piețe precum Kazakhstan, Ucraina și Belarus.

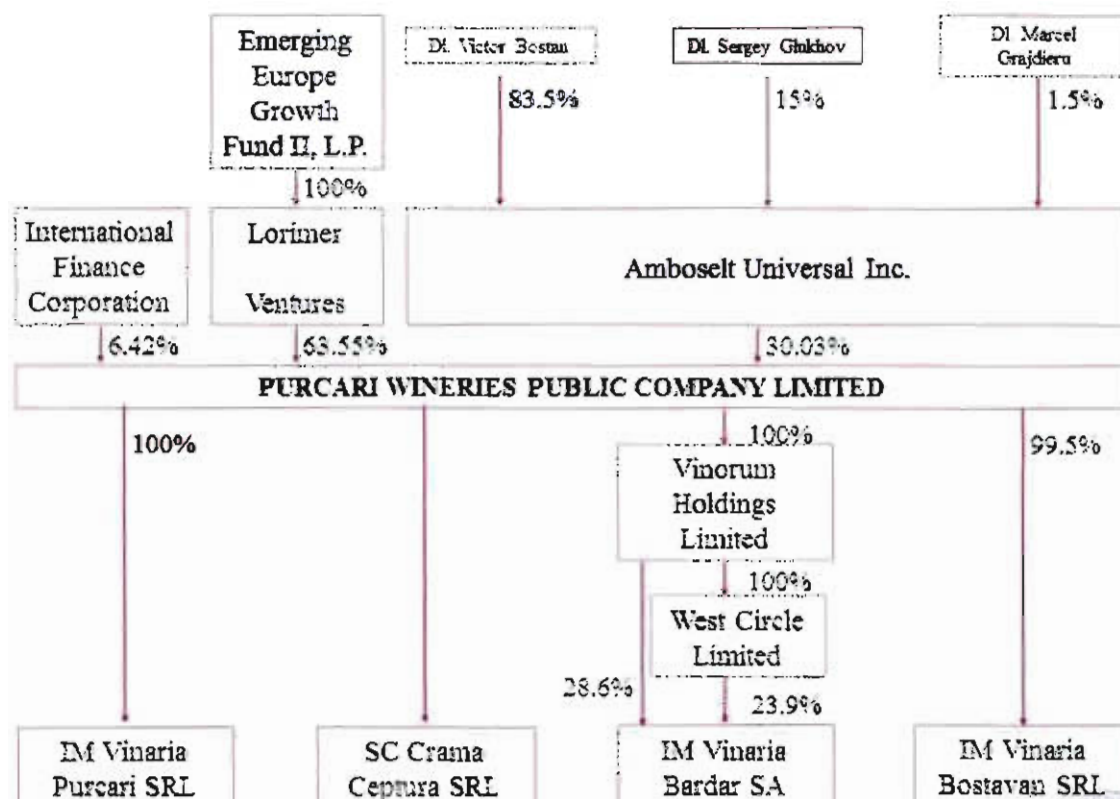


Din 2014, Grupul s-a orientat spre minimizarea cotei din portofoliu deținută de piețele din Rusia și Comunitatea Statelor Independente, concentrându-se pe regiunea ECE, în special pe piața din România, pe care Grupul o tratează ca pe o piață internă.

Schimbarea orientării geografice a Grupului a fost însoțită de o creștere a priorității segmentului premium, cu o atenție deosebită dată brandului de referință Purcari. Toate cele patru categorii de branduri ale Grupului – Purcari, Crama Ceptura, Bostavan și Bardar – au fost regândite, iar poziționarea pe piață și comunicarea de marketing au fost îmbunătățite pentru a le face mai atrăgătoare pentru preferințele schimbătoare ale consumatorilor, cu o atenție deosebită acordată consumatorilor din generația milenară.

Structura corporativă

Graficul de mai jos descrie structura corporativă a Societății, fiind prezentați acționarii direcți, beneficiarii finali reali, precum și toate filialele controlate de Societate la data prezentului Prospect.



Sursa: Informațiile Societății, pentru procentele exacte deținute de fiecare dintre Acționarii Vînzători și acționarii de nău nominale, consultați secțiunea "Acționarii Principali".

IM Vinăria Purcari SRL

Întreprinderea Mixtă Vinăria Purcari SRL („Vinăria Purcari”) este o filială din Republica Moldova a Societății care produce brandul de referință al Grupului, respectiv Purcari, și este organizată ca o societate cu răspundere limitată funcționând potrivit legilor din Republica Moldova, având număr de identificare al societății 1003600072948 și sediul social în satul Purcari, raionul Ștefan Vodă, cod poștal MD-4229, Republica Moldova. Filiala exploatează 265 ha de vie în regiunea Purcari din Republica Moldova și operează o platformă de producție modernă situată în mijlocul viilor, pe locul vechiului castel. Societatea a deținut pentru o perioadă îndelungată o cotă de 91% din acțiuni în Vinăria Purcari, însă în 2017 a devenit unicul acționar din Vinăria Purcari, cota de 100% fiind obținută după achiziția participațiilor celorlalți trei acționari minoritari, ultima achiziție fiind înregistrată în luna octombrie 2017.

Această filială deține de asemenea o participație de 31% în Glass Container Company, producătorul principal de sticle din Republica Moldova cu o capacitate de producție de 100.000 tone sau de 220 milioane de sticle pe an. Acțiuni reprezentând 40% din capitalul social al Glass Container Company sunt deținute de Western NIS Enterprise Fund, un fond finanțat 100% de Guvernul SUA, condus de un consiliu de administrație independent a cărui componență este aprobată de președintele SUA. Horizon Capital gestionează activele Western NIS Enterprise Fund, dar deciziile finale sunt luate de consiliul de administrație al Western NIS Enterprise Fund.

Crama Ceptura SRL

Crama Ceptura SRL („**Crama Ceptura**”) este filiala din România a Grupului, o societate cu răspundere limitată constituită și organizată potrivit legilor din România, înregistrată la Registrul Comerțului din Prahova sub numărul J29/1039/2003, având cod unic de înregistrare 15338540, cod EUID ROONRC.J29/1039/2003, cu sediul social în Comuna Ceptura, satul Ceptura de Jos, județul Prahova. Crama Ceptura produce vin sub brandul Crama Ceptura, având o platformă de producție în satul Ceptura, în zona Dealu Mare, renumită în industria vinului, și exploatează 153 ha de vie în Valea Călugărească (respectiv 164 ha la data de 31 decembrie 2016). În plus, această filială distribuie celelalte branduri ale Grupului în România, totodată exportându-le în alte state din UE și pe piețele din Asia.

Filiala deține o participație de 27% în ECOSMART UNION S.A., o societate din România către care Crama Ceptura a transferat responsabilitățile sale în legătură cu reciclarea pentru a asigura gestionarea ținutelor sale de reciclare.

Vinorum Holdings Limited, West Circle Limited și IM Vinăria Bardar SA

Vinorum Holdings Limited și West Circle Limited sunt societățile deținute complet, în mod direct sau indirect, de către Societate, prin intermediul cărora aceasta din urmă deține 52,516% (Vinorum Holdings Limited deține 28,594% și West Circle Limited deține 23,922%) din Întreprinderea Mixtă Fabrica de Vinuri „Vinăria Bardar” S.A. („**Vinăria Bardar**”), filiala din Republica Moldova a Grupului care produce brandy sub brandul Bardar, organizată ca o societate pe acțiuni constituită și funcționând potrivit legilor din Republica Moldova, având număr de identificare al societății 1002601000626 și sediul social la adresa strada Uzinelor nr.3, sat Bardar, cod poștal MD-6811, raionul Ialoveni, Republica Moldova.

Vinorum Holdings Limited („**Vinorum Holdings**”) este o societate închisă cu răspundere limitată organizată și funcționând potrivit legilor din Gibraltar, având număr de incorporare 75204 și sediul social la adresa Suite 2B, Main Street Gibraltar nr.143 GX11 1AA, Gibraltar.

West Circle Limited („**West Circle**”) este o societate constituită și organizată potrivit legilor din Insulele Virgine Britanice, înregistrată la Registrul Comerțului (BVI), sub numărul 323089, cu sediul social la adresa Drake Chambers, căsuța poștală 3321, Road Town, Tortola, Insulele Virgine Britanice.

Celelalte participații în Vinăria Bardar sunt deținute după cum urmează: (i) 36,92% sunt deținute de Bionica Marc SRL, o societate organizată potrivit legilor din Republica Moldova și controlată de dl. Boris Duca, care are o experiență îndelungată ca producător de brandy și a condus Bardar înainte de integrarea sa în Grup; (ii) 3,82% acțiuni de trezorerie; și (iii) 6,74% deținute de un grup fragmentat de 682 acționari cu dețineri reduse (majoritatea persoane fizice de negăsit sau decedate) și de persoana juridică „Agro-Halipa SRL”. La momentul actual, acționarii Bionica Marc SRL și West Circle Limited au lansat o ofertă de preluare guvernată de legea din Republica Moldova cu intenția de a achiziționa participații de la acționarii minoritari.

Vinăria Bardar operează o platformă de producție care este utilizată pentru întregul circuit de producție a brandy-ului și nu deține vii proprii, bazându-se în schimb pe furnizori terți pentru achiziția de struguri și vin pentru distilare.



IM Vinăria Bostavan SRL

Întreprinderea Mixtă Vinăria Bostavan SRL („Vinăria Bostavan”) este filiala din Republica Moldova a Grupului care produce vin sub brandul Bostavan și este organizată ca o societate cu răspundere limitată funcționând potrivit legilor din Republica Moldova, având număr de identificare al societății 1002600043853 și sediul social în satul Etulia, raionul Vulcănești, unitatea administrativ-teritorială Găgăuzia, cod poștal MD-5352, Republica Moldova. Filiala exploatează 631 ha de vie în Republica Moldova și operează două platforme de producție: o platformă utilizată pentru toate etapele producției situată în apropierea satului Etulia și o platformă utilizată doar pentru procesarea primară a strugurilor, lângă Onești.

Societatea deține 99,5% din acțiuni în Bostavan, în timp ce dl Ivan Coslet deține restul de 0,5%.

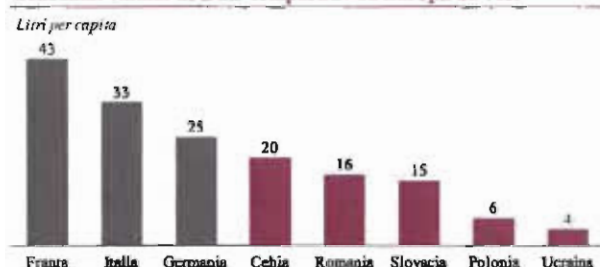
Avantaje competitive

- (a) **Proximitatea geografică de piețele din ECE care înregistrează o creștere rapidă și oferă un potențial semnificativ adițional pentru dezvoltare**

Ritmul de creștere al consumului de vin în piețele principale ale Grupului din ECE l-a depășit per ansamblu pe cel al berii și al băuturilor spirtoase, evidențiind o schimbare de durată spre un consum mai mare de vin. Potrivit Euromonitor, dimensiunea combinată a pieței vinului în țările principale din ECE a crescut cu 2,1% CAGR între 2014 și 2016 în ce privește volumul vânzărilor în comparație cu o scădere de 1,2% a berii și, respectiv, de 3,2% a băuturilor spirtoase. Potrivit Euromonitor, dimensiunea combinată a pieței vinului în țările principale din ECE este preconizată a continua să crească cu 3,7% CAGR în ce privește volumul vânzărilor până în 2020, cu o creștere a segmentului de vin de 4,6% CAGR, în timp ce segmentul de vinuri spumante este preconizat să crească cu 2,6% CAGR.

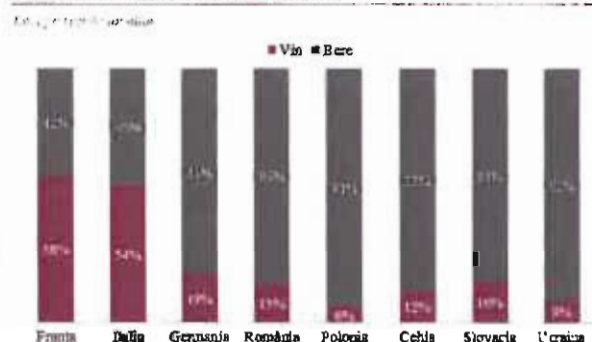
Consumul de vin pe cap de locuitor în piețele principale ale Grupului este mult mai scăzut în comparație cu nivelul din țările din Europa de Vest cu o cultură a vinului mai puternic dezvoltată. Spre exemplu, consumul de vin pe cap de locuitor a fost de aproximativ 6 litri în Polonia și 16 litri în România în comparație cu 33 litri în Italia și 43 litri în Franța. Prin comparație cu berea, cota vinului pe piața băuturilor alcoolice din perspectiva volumului vânzărilor reprezintă 6% în Polonia și 15% în România, potrivit Euromonitor, rămânând în urmă față de Italia, respectiv Franța, cu 54% și 58%, astfel cum reiese din diagrama de mai jos. În cazul ambilor indicatori, piețele principale ale Grupului oferă suficient spațiu pentru a ajunge la nivelul din țările din Europa de Vest.

Consumul vinului în ECE comparativ cu Europa de Vest



Sursa: Euromonitor, Statista, Kline Holdings

Consumul de vin vs. consumul de bere



Sursa: Euromonitor, Statista, Kline Holdings

- (b) **Acces solid la piață și un istoric bun de creștere accelerată în ECE**

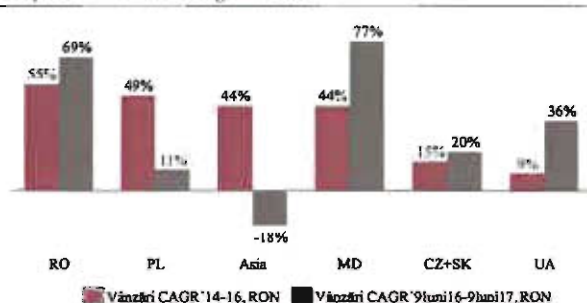
România și Moldova, unde Grupul are platformele sale de producție, sunt considerate de Grup ca fiind piețe interne în vreme ce Polonia, Republica Cehă, Slovacia și Ucraina sunt piețele principale de export din ECE



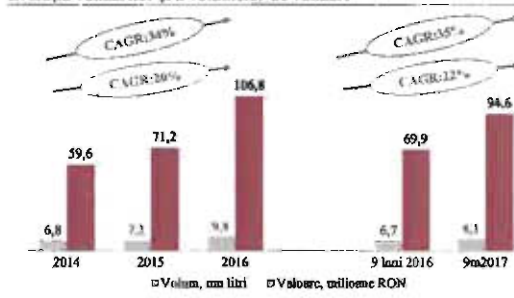
asupra cărora Grupul se concentrează. Grupul a construit o amplă forță de vânzări proprie în România și în Republica Moldova, în timp ce pentru piețele de export din ECE se bazează pe coordonarea în mare măsură de la distanță a activităților, prin intermediul distribuitorilor și transporturilor directe către retaileri.

Volumul produselor exportate de Grup a crescut în medie cu 20,4% CAGR în perioada 2014-2016 și cu 21,7% în cursul celor nouă luni ale anului 2017, comparativ cu o creștere medie a volumului de 2,9% CAGR a pieței vinului în zonele geografice principale. Creșterea veniturilor Grupului a depășit creșterea volumului vânzărilor.

Creșterea vânzărilor în regiunile cheie



Evoluția vânzărilor și a volumelor de vânzări



Performanța Grupului a fost determinată de o creștere puternică și constantă în România și Moldova, care contribuie la o cotă combinată de 50,2% din vânzările produselor finite în 2016, acompaniată de o bună evoluție pe piețele principale de export. Ponderea României și a Republicii Moldova a crescut la 61,1% pentru nouă luni încheiate la 30 septembrie 2017.

În termeni valorici, Grupul și-a sporit veniturile cu o medie de 34% CAGR în perioada 2014-2016, beneficiind de prezența sa puternică în ECE. Creșterea veniturilor Grupului în perioada 2014-2016 a depășit creșterea volumului de vânzări, deoarece Grupul a reușit să impună creșteri de preț și să majoreze cota de vânzări derivată din marca premium Purcari, ceea ce a dus la o combinație mai bună de produse premium în vânzări. Un ritm similar de creștere a veniturilor, de 35% comparativ cu perioada precedentă, a fost menținut în cursul celor nouă luni ale anului 2017.

Grupul lucrează cu principalii comercianți cu amănuntul din regiune, inclusiv Ahold, Auchan, Biedronka, Carrefour, Eurocash, Kaufland, Lidl, Metro, Rewe, Selgros, Tesco etc., utilizând un model combinat de furnizare a produselor către retaileri prin contracte directe cu aceștia și prin intermediul distribuitorilor.

(c) Portofoliu de produse puternic și diversificat adresat unor segmente complementare de piață

Filozofia Grupului este aceea că orice afacere trebuie să pornească având consumatorul în prim-plan, aspect care ulterior se reflectă la nivelul operațiunilor. În acest scop, operațiunile Grupului sunt organizate în jurul celor patru branduri principale - Purcari, Crama Ceptura, Bostavan și Bardar - care se adresează diverselor categorii de consumatori și diverselor ocazii de consum al produselor Grupului. Tabelul de mai jos rezumă poziționarea fiecărui brand și rolul său în portofoliul Grupului.



Portofoliul Purcari Wineries

	 PURCARI	 GRAMA CEPTURA	 BOSTAVAN	
Rezumat	Marcă de referință	Contemporan Vinuri Românești premium și de masă	Raport calitate/preț	Brand contemporan de brandy
Slogan de marketing	"Purcari, din 1827"	"Cu 14 zile mai mult soare"	"Gustă. Iubește."	"Struguri, Stejar și Răbdare"
Public țintă	35+ cu venit superior	30+ mai tradițional, cu venituri medii	30+ cu venituri medii	30+ mai tradițional, cu venituri medii
Vânzări per brand 9 luni 2017, % RON	37%	15%	34%	14%
Vânzări CAGR 2014-2016/ 9 luni 16-9 luni 17, %	60 / 53%	32 / 55%	16 / 13%	51 / 47%

Sursa: Sistemul financiar IFRS monitorizat 2014-2016, 9 luni 2017, date neauditate și neretinate, 9 luni 2017, date neauditate.
Informațiile Nu, autor

Premium: Purcari ("Adevăratele valori nu se schimbă după vremuri. Din 1827") este brandul de referință al Grupului, datând din 1827. A obținut primul succes internațional în 1878, câștigând medalia de aur la Expoziția Universală de la Paris cu Negru de Purcari. Purcari este cea mai premiată crămă din Europa Centrală și de Est la Decanter Londra în 2015-2016, cu 16 medalii.

În 2016, Grupul a primit 23 de medalii de la Decanter, IWCS, Challenge International du Vin Bordeaux și Concours Mondial de Bruxelles. Wine Enthusiast, o publicație globală specializată pe vinuri a clasificat 8 vinuri Purcari cu 90+ puncte în 2015-2016.

Mediu spre premium: Crama Ceptura („Cu 14 zile mai mult soare.”) a fost achiziționată în 2003. Aceasta produce vinuri distribuite în principal în România. Ceptura este situată în regiunea Dealu Mare, una dintre cele mai recunoscute regiuni viticole din România, fiind percepută ca regiune viticolă premium, fapt care consolidează propunerea de valoare a brandului. Povestea brandului are la bază climatul unic al micro-zonei Dealu Mare, o regiune care beneficiază de o expunere mai bună la soare, combinată cu o topografie favorabilă dată de zona deluroasă, fiind situată în apropierea munților Carpați, fapt care permite o expunere optimă la soare. Din 2014, vinurile Crama Ceptura sunt oferite în trei categorii de prețuri: *Cervus Magnus Monte* premium, *Astrum Cervi* cu preț mediu, și *Cervus Cepturum* economic plus.

Economic plus spre premium popular: Bostavan („Gustă. Iubește.”) a fost lansat în 2005. Din 2013, brandul-umbrelă unic Bostavan a fost lansat pentru a susține un portofoliu de sub-branduri în segmentele economic și de preț-mediu și pentru a dezvolta o recunoaștere mai puternică a portofoliului de vinuri. Începând din 2016, Grupul s-a concentrat pe trecerea graduală la segmentul premium a brandului Bostavan, cu lansarea ediției Dor, utilizând o platformă de comunicare *cool-ethno*.

Mediu spre premium: Bardar ("Doar struguri, stejar și răbdare.") este produsul de tip brandy din portofoliul Grupului. Brandul a fost lansat în 1929 prin fondarea distileriei de către un antreprenor german. În mod istoric, Grupului nu s-a concentrat pe creșterea vânzărilor produselor Bardar, fiind orientat mai degrabă spre vânzările de brandy vrac. Cu toate acestea, din 2015 strategia Bardar a fost schimbată, fiind orientată spre vânzarea de produse îmbuteliate sub brandul Bardar. Relansarea Bardar ca un brand aspirațional și progresiv a fost de succes, transformându-se într-un motor de creștere pentru Grup.

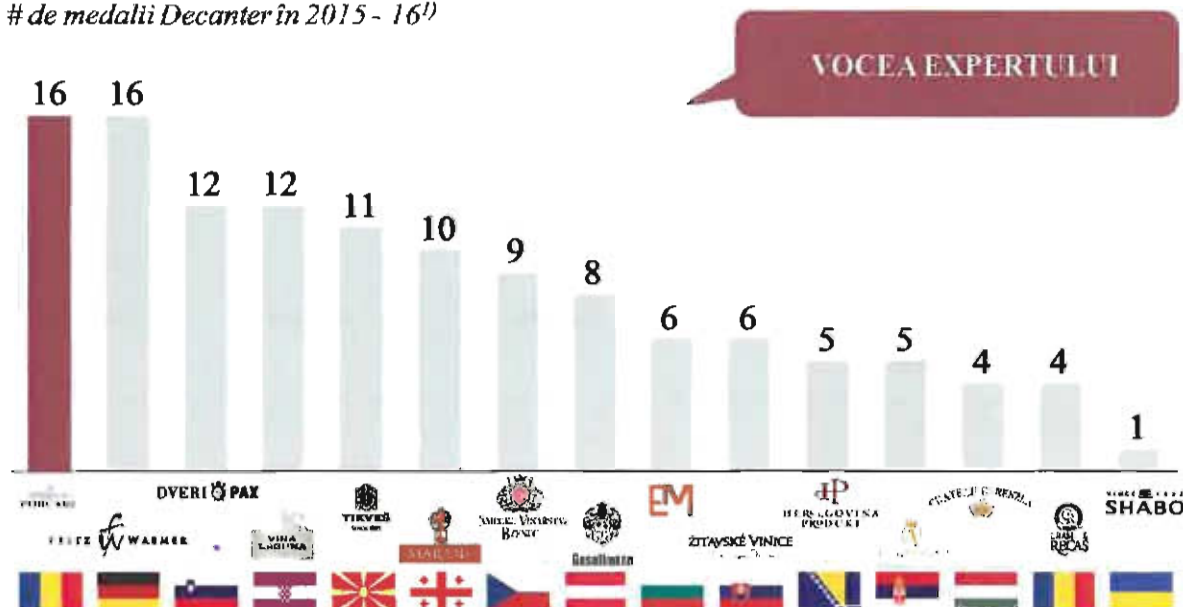


(d) **Calitate a produselor recunoscută atât de experți, cât și de consumatori**

Vinăria Purcari a primit 14 medalii la numeroase competiții internaționale de top în 2014, 15 medalii în 2015 și 23 de medalii în 2016, fiind totodată cea mai premiată cramă din ECE în cadrul Decanter Londra 2015-2016 cu un total de 16 medalii.

Medalii Decanter câștigate de vinăriile din ECE

de medalii Decanter în 2015 - 16¹⁾



Nota: 1) Includ cele mai premiate vinării din țara respectivă. Vinăriile din Germania și Austria au fost adăugate doar pentru comparație. În cazul în care 2 vinării au același număr de medalii, aceea cu mai multe distincții este mai apreciată (dacă numărul de distincții este la fel, aceea cu medalii mai valoroase este mai apreciată)

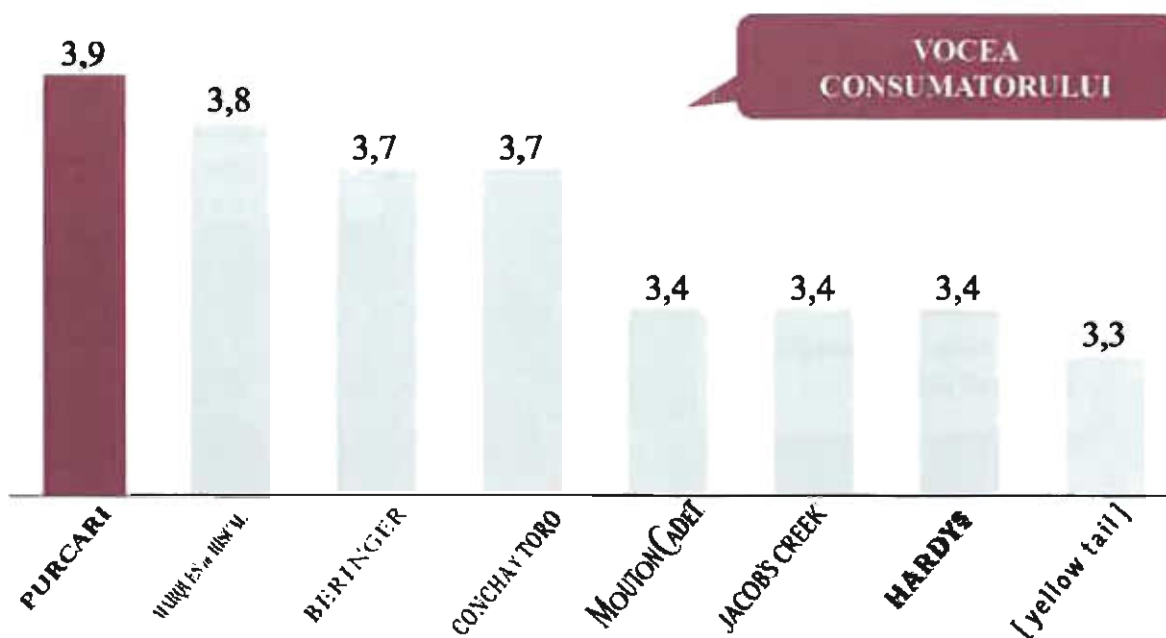
Sursă: Decanter

De asemenea, produsele Grupului au obținut aprecierea consumatorilor, cu un scor mediu de 3,9 în Vivino, o aplicație pentru mobil pentru evaluarea vinurilor, în cadrul căreia scorurile sunt bazate pe mai mult de 13.000 de recenzii. Dată fiind contribuția din ce în ce mai mare a demografiei milenare în formarea modelelor de consum, rolul aplicațiilor precum Vivino va crește (așa cum servicii ca Yelp sau Trip Advisor influențează industria de restaurante); de aceea, Grupul se orientează spre o monitorizare îndeaproape a inovațiilor tehnologice similare și se concentrează asupra satisfacerii preferințelor acestei generații.



Scor mediu Vivino – reprezentant al fidelității generației millennial

Scor mediu Vivino, vinării selectate, scară de la 1 la 5



Surse: Vivino

Grupul și-a dovedit capacitatea de a menține și de a îmbunătăți nivelul ridicat al calității produselor sale, chiar dacă dezvoltarea activităților are un ritm rapid. Spre exemplu, pentru Rose de Purcari, cel mai vândut produs Purcari, scorul a fost îmbunătățit gradual de la 3,8 pentru producția din anul 2013 la 4,1 pentru cea din 2016.

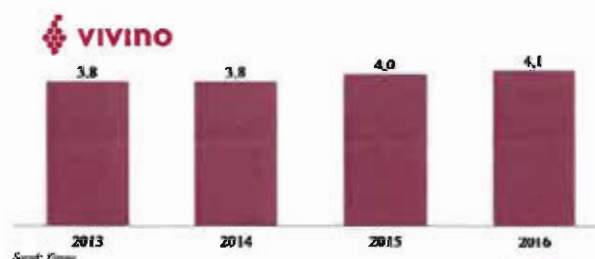
Evoluția numărului de medalii câștigate



Sursa: Decanter, Concours Mondial de Bruxelles, Challenge International du Vin Bordeaux

Calitatea vinului versus evoluția afacerilor

Scorurile Vivino prin raportare la recoltă, Rosé de Purcari (cel mai vândut produs Purcari)



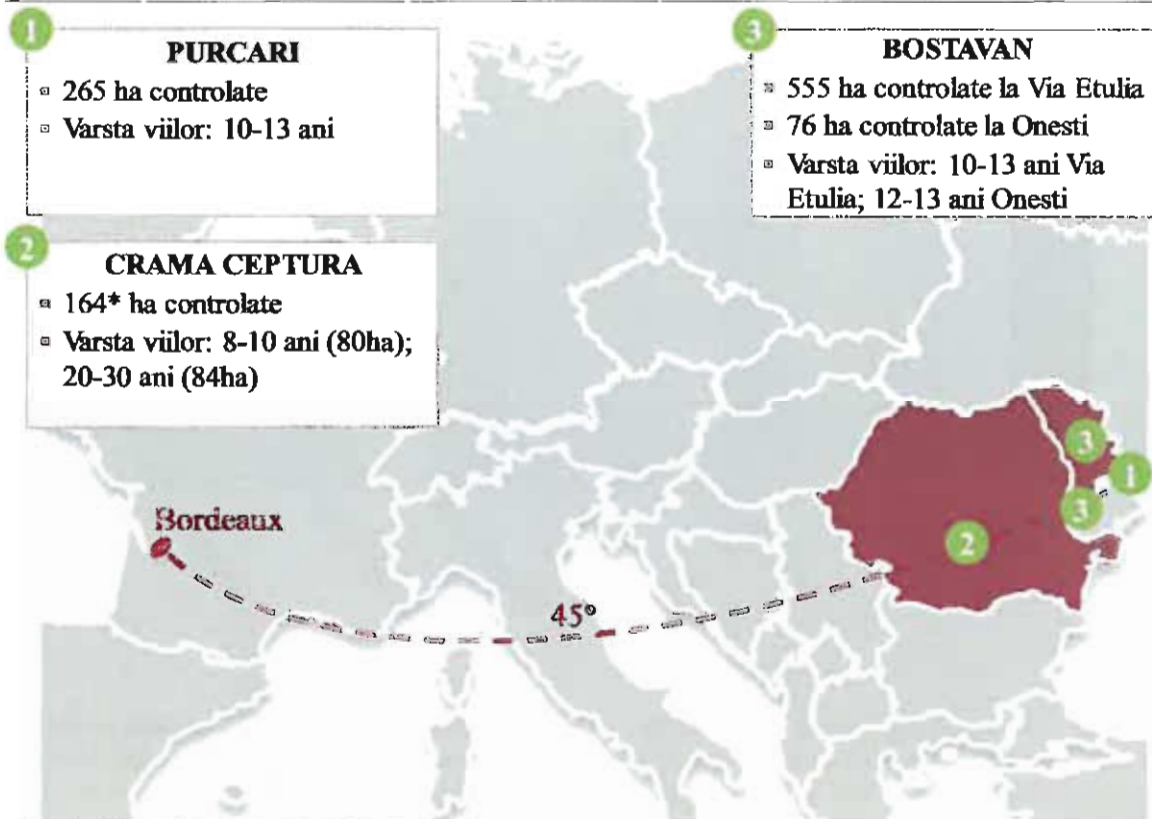
Sursa: Vivino

(e) O bază de active excelentă și avantaj de cost sustenabil

În 2016, Grupul a cultivat 1.060 hectare de vie, în timp ce în 2017 Grupul a cultivat 1.049 hectare de vie. Majoritatea podgoriilor sunt tinere, fiind plantate în perioada 2004-2005 și sunt localizate în micro-zone favorabile pentru producția de vin, situate de-a lungul paralelei 45, similar regiunii Bordeaux. Platformele de producție sunt amplasate într-o regiune cu peste 5.000 de ani de istorie viticolă, cu o cultură viticolă dezvoltată și un ecosistem viu legat de vin, rezultând un climat economic bine dezvoltat care acoperă întregul lanț valoric al vinului: de la cultivarea strugurilor la cercetarea oenologică, obținerea sticlelor și a etichetelor etc.



1.060 ha de podgorii prime situate în regiuni de top



Sursă: Informațiile Societății *153ha în 2017

Echipa de conducere a Grupului consideră că acesta beneficiază de un avantaj de cost sustenabil în producția de vin îmbuteliat, atât în România, cât și în Republica Moldova, prin raportare la alți producători tradiționali de vinuri precum Franța, Spania sau Chile. Avantajul de cost derivă din costuri mai reduse cu forța de muncă, energia electrică, ambalarea și strugurii. În plus, costurile de transport, care constituie o componentă importantă în distribuția vinului, sunt considerate ca fiind favorabile transporturilor în regiunea ECE, inclusiv în România și Polonia, două piețe importante de vinuri la nivel regional.



	Franta	Spania	Chile	România	Moldova
					
Avantaj ridicat de cost Avantaj mediu de cost Dezavantaj de cost					
Salariu mediu net [€/ lună] 	1.913	1.258	646	573	213
Electricitate [€/ kwh] 	0,074	0,066	0,111	0,064	0,083
Motorină [€/ litru] 	0,29	0,15	0,71	0,4	0,77
Sticlă [€/ 0,75l] 	0,25	0,20	0,15	0,18	0,15
Struguri¹⁾ [€/ kg] 	1,90 Val de Loire	0,85-1,20 Rioja	0,30 Colchagua	0,30 Cupaia	0,24 Purcari
Vii²⁾ [€/ ha] 	20k - 30k	7k - 40k	20k - 18k	10k - 12k	4k - 9k

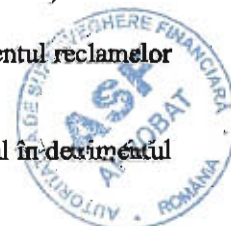
1) Calitate comparabilă cu cea a Grupului; Franța (Val de Loire, calcul bazat pe randament de 10t/ha); 2) Franța (Bordeaux; Spania (la Rioja, Pais Vasco); Chile (Colchagua); România (Crama Ceptura, 2017); Moldova (Purcari, 2017)
 Surse: Informațiile societății, Numbeo, Eurostat, ODEPA, Ministerul Agriculturii din Spania, AgriFrance 2017 Rural Report, www.vincetur.com, www.larioja.org, <http://www.lamejordelvinoderioja.com>, www.vivasireet.cl, www.globalpetroleumprices.com, www.exchangerates.org.uk, www.elobservador.com.uy

Grupul operează facilități de producție care permit realizarea întregului ciclu de producție în România și Republica Moldova, echipate cu utilaje moderne și produse consumabile, inclusiv utilaje pentru sortarea automată a strugurilor, patru tipuri de rezervoare de fermentație, echipament pentru termo-vinificare, pentru micro-oxigenare, nanofiltre etc. achiziționate de la producători de top la nivel mondial, cum ar fi Bucher, Siprem, Della Toffola, Padovan, MBF sau Seguin Moreau. Grupul a investit 10,6 milioane RON în echipament și în extinderea capacității între anii 2014-2016. Rata de utilizare a fost în medie de 59% în anul 2016.

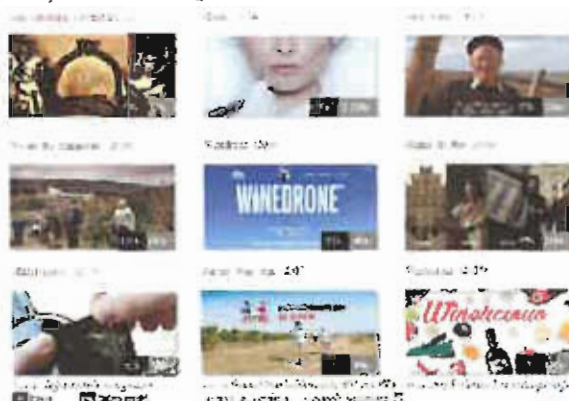
(f) **O implementare foarte bună a strategiei de marketing, adaptată la noile modalități de comunicare în masă și la consumatorii milenari**

Grupul a adoptat o abordare relativ diferită în ce privește marketing-ul, bazându-se pe următoarele principii:

- Concentrare pe mijloacele de comunicare în masă digitale în detrimentul celor tradiționale;
- Concentrare pe conținut de marketing atractiv și prietenos consumatorului în detrimentul reclamelor tradiționale orientate exclusiv spre vânzare;
- Concentrare pe campanii de marketing creative și cu buget redus care au un efect viral în detrimentul campaniilor de comunicare tradiționale care presupun un buget ridicat;



1 campanii de marketing selectate



Material de brand selectate



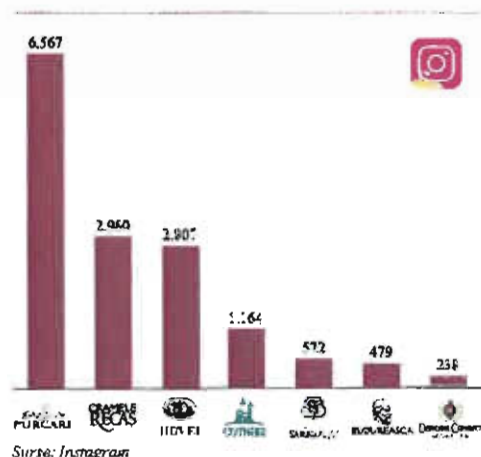
Grupul a reușit să producă câteva campanii de marketing de mare succes, care au captat imaginația consumatorilor și au contribuit la transmiterea către aceștia a valorii brandurilor Grupului. O caracteristică specifică, ce poate fi văzută drept o semnătură a campaniilor Grupului, este participarea angajaților Grupului ca actori cheie în instrumentele de comunicare folosite, cum este cazul campaniei „Takk Norge” (un videoclip care a devenit viral în care sătenii din Purcari mulțumesc consumatorilor norvegieni pentru alegerea vinurilor Purcari în limba norvegiană) sau „We are the champions” (hit-ul clasic Queen, cântat de angajații Purcari, pentru a sărbători succesul vinăriei la Decanter). În mod similar, Grupul a reușit să instituie cu succes campanii periodice, centrate pe o anumită ocazie, cum ar fi Ziua Păcălelilor din aprilie, pe care Grupul a folosit-o ca o oportunitate de a „lansa” descoperiri tehnologice în vin, cum ar fi produsul obținut de NASA „Ediția Purcari cu Gravitație Zero” (2015), serviciul „WineDrone” (2016) sau „Digital Label” (2017). Deși au avut un buget scăzut, toate aceste campanii cu au avut un impact invers proporțional în ceea ce privește acoperirea publicului, deoarece acestea au fost preluate de publicațiile importante și s-au răspândit prin intermediul rețelelor sociale. Pe lângă faptul că au contribuit la creșterea gradului de recunoaștere a mărcilor, aceste campanii au avut ca scop consolidarea angajamentului consumatorilor față de brand, construirea unui nivel mai înalt de loialitate față de produsele Grupului și crearea unor promotori de brand.

Practicile de marketing ale Grupului evidențiază o comunicare foarte strânsă cu consumatorii finali prin intermediul rețelelor sociale prin oferirea unor răspunsuri rapide la orice întrebări sau preocupări prin intermediul unei multitudini de canale și prin încercarea de a reacționa la fiecare menționare a brandurilor Grupului pe platforme sociale precum Instagram sau Facebook; astfel, Grupul a creat un mecanism de transmitere a unui răspuns pentru fiecare replică a consumatorilor. În mod obișnuit, o imagine cu hashtag-ul Purcari pe Instagram (#purcari) primește o reacție din partea Grupului în decursul unei zile, indicând implicit recunoștința Grupului pentru alegerea consumatorilor și, în mod ideal, contribuind astfel la consolidarea legăturii personale cu fiecare dintre ei, având ca scop transformarea consumatorilor pasivi în ambasadori ai brandului.

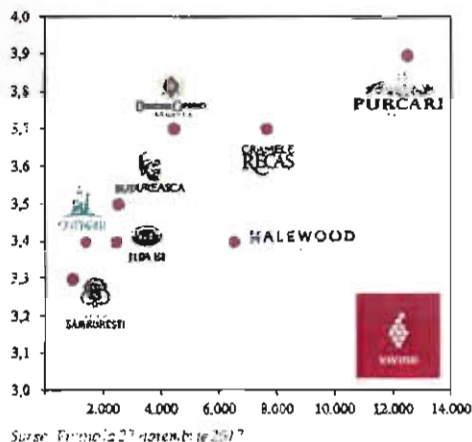
Marca Purcari este subiect de discuție în rețelele sociale prin intermediul consumatorilor care folosesc hashtag-ul #purcari (de exemplu, pentru a prezenta o ocazie la care se consumă vinurile) semnificativ mai frecvent, comparativ cu hashtag-urile folosite pentru alte vinării importante din România, fapt care poate servi ca o referință pentru un angajament mai puternic față de produsele Purcari pentru generația milenară. În mod similar, numărul mare de ratinguri pe Vivino (o aplicație mobilă de top pentru evaluarea vinurilor, care permite consumatorilor să facă o fotografie a oricărei etichete de vin pentru a obține instant un scor al calității), precum și scorul peste medie de care Purcari se bucură pe Vivino, reprezintă o dovadă suplimentară a afinității consumatorilor din generația milenară, atât de obișnuiți cu tehnologia, pentru Grup. Echipa de conducere a Grupului consideră că tehnologia și rețelele sociale vor juca un rol din ce în ce mai important în modelarea opțiunilor consumatorilor și investește, prin urmare, în construirea de capacități pentru a accesa astfel de noi mijloace de comunicare.



Numărul de utilizări #brand pe Instagram pentru brand-uri majore din RO



Numărul de evaluări Vivino (axa X) și scorul mediu Vivino (axa Y)



(g) Abilitate dovedită de a identifica și efectua achiziții menite să crească valoarea Grupului

Grupul a fost creat prin intermediul unui număr de achiziții. În 2003, acționarul fondator a achiziționat activele care au stat la baza constituirii Vinăriei Bostavan și a continuat cu achiziționarea activelor Purcari (2003), Crama Ceptura (2003) și Bardar (2008). Rețeta din spatele fiecărei asemenea achiziții a fost bazată pe (1) identificarea unor active cu performanță scăzută sau neperformante, (2) achiziționarea acestor active în condiții financiare atractive și (3) investiții în restructurări rapide ale operațiunilor pentru a asigura integrarea corespunzătoare la nivelul Grupului. Achizițiile realizate în perioada 2004-2008 evidențiază capacitatea managementului de a identifica în mod corect societăți-țintă, de a le achiziționa și de a le integra în structura Grupului și de a valorifica sinergiile de natură operațională și financiară.

(h) Echipă de conducere ambițioasă, care îmbină tinerețea și experiența

Grupul are o echipă de conducere puternică și experimentată, care îmbină experiența vastă pe piața vinului cu o determinare clară și entuziasă de a dezvolta afacerea. Dl. Victor Bostan, fondatorul Grupului, are o diplomă de licență în Tehnologia Vinului și a crescut în industria vinicolă de la simplu oenolog începător la director general și proprietar. Majoritatea membrilor echipei de conducere au o experiență cosmopolită, dublă cetățenie și vorbesc cel puțin trei limbi străine. Grupul se mândrește cu faptul că se bazează în principal pe promovări în interiorul echipei existente, personalul de conducere cheie deținând diverse roluri în cadrul Grupului pentru o perioadă semnificativă de timp; de exemplu, director comercial - vechime de peste 10 ani, director financiar cu o vechime de peste 6 ani, director general de producție cu o vechime de peste 8 ani, director general în România cu vechime de peste 13 ani, director al secției de vinificație cu o vechime peste 7 ani în cadrul Grupului, etc. În ciuda experienței semnificative, vârsta medie a managementului Grupului se situează în jurul vârstei de 40 de ani, prin raportare la top-10 manageri.

(i) Guvernanță corporativă adecvată, cu Horizon Capital și IFC printre acționari

Grupul intenționează să implementeze standarde de guvernanță corporativă înalte, inclusiv standarde de mediu și sociale. Începând din 2010, cel mai mare acționar al Grupului este Emerging Europe Growth Fund II, un fond gestionat de Horizon Capital, un manager de investiții (*investment manager*) care are în gestiune peste 700 milioane USD, fiind susținut de aproximativ 40 de parteneri instituționali cu răspundere limitată. IFC este acționar minoritar din 2008.

Situațiile financiare consolidate ale Grupului au fost auditate de una dintre firmele de audit din Big 4 din anul 2011.



Strategie

Viziunea Grupului este aceea de a deveni jucătorul numărul 1 pe piața vinului în ECE, acționând ca un consolidator al unei industrii fragmentate. Misiunea Grupului este aceea de a aduce bucurie în viețile oamenilor, oferindu-le vinuri de înaltă calitate, inspiraționale și etice.

Strategia Grupului este centrată în jurul următorilor piloni:

a. Concentrare asupra României în calitate de piață internă pentru a obține poziție de lider incontestabilă

Grupul înregistrează deja cea mai rapidă creștere și este al doilea cel mai profitabil dintre marii jucători de pe piața românească a vinului, conform rapoartelor statutare făcute publice de Ministerul Finanțelor din România. Grupul și-a crescut venitul din vânzarea produselor finite în România cu 55% CAGR pentru anii 2014-2016 și cu 69% în nouă luni încheiate la 30 septembrie 2017 comparativ cu perioada precedentă. Cu toate acestea, vânzările totale de produse finite ale Grupului în România, reprezentând 30,2 milioane RON în anul 2016 și 32,4 milioane RON în nouă luni încheiate la 30 septembrie 2017, rămân o fracțiune din piața foarte fragmentată a vânzărilor de vin din România. Grupul intenționează să continue creșterea rapidă în România introducând segmentele de preț care îi lipsesc pentru creșterea pătrunderii în sectorul retail, sporind investițiile în marketing pentru brandul Crama Ceptura și extinzând segmentul vinului spumant.

Echipa de conducere a Grupului va continua să se concentreze pe creșterea distribuției sale și a prezenței la raft, în special în segmentul de preț unde este sub-reprezentat. Mai exact, Grupul va ținti prețul de vânzare („RSP”) între 20 RON și 30 RON per litru, care reprezintă aproximativ 20-23% din toate volumele de piață, în funcție de varietate, conform Euromonitor. Grupul și-a construit o puternică poziție pe piață cu Purcari, în segmentul 30+ RON RSP și Crama Ceptura – linia Cervus, în segmentul 9-20 RON, dar, în esență, lipsește din segmentul vital de 20-30 RON, în cadrul căruia a lansat recent Crama Ceptura – linia Astrum. Dincolo de portofoliu, Grupul intenționează să continue să investească în mod activ în marketing, concentrându-se asupra brandului Crama Ceptura. În acest scop, Grupul a lansat o campanie pe multiple canale media în 2017, inclusiv TV, sprijinind poziționarea diferențiată “14 zile mai mult soare” a Ceptura, cu Dl. Florin Busuioc (cunoscut sub numele de „Busu”), un renumit prezentator meteo și o celebritate din România, ca purtător de cuvânt.

Vânzările Grupului în România pe segmente de prețuri

Piața din România: Vânzări de produse finite, milioane RON	CAGR 2014-2016	Linie de Crama Ceptura	Pondere în Crama Ceptura, %
30-40	8%	Purcari Crama Ceptura	63
20-30	20%	Crama Ceptura Astrum	2
9-20	12%	Crama Ceptura Cervus	34
<8,99	20%	---	---

Sursa: Euromonitor; Oficiu de Statistică din 2017; Euromonitor Company

Brandul Purcari se bucură de o conversie peste medie a consumatorilor ocazionali în consumatori care optează pentru produsele sale în mod curent - circa 1 din 2 consumatori care au încercat Purcari devin consumatori care optează în mod curent pentru aceste produse, conform informațiilor disponibile în august 2017, potrivit Xplane Market Research Agency. Ca un participant relativ nou venit pe piața din România, Purcari încă dovedește o familiaritate mai redusă a brandului în fața consumatorilor comparativ cu jucătorii de tradiție - circa 51% din consumatorii de vin premium din zonele urbane mari (grup țintă) sunt familiari cu Purcari. Astfel, rămâne încă un potențial mare de creștere pentru amplificarea recunoașterii brandului de către consumatori, care ar trebui să se translateze într-un număr mai mare de consumatori regulați.

Conversie puternică în piramide brandurilor, care oferă spațiu de creștere



Grupul se va concentra asupra constituirii unei prezențe puternice pe canalele și în regiunile sub-reprezentate. De exemplu, doar 30% din vânzările Grupului se realizează pe calea comerțului tradițional, în timp ce cota acestui canal este estimată de către Nielsen la 45% din vânzările totale de vin în iulie 2017. Similar, Grupul intenționează să își extindă prezența în Centrul, Nord-Vestul și Vestul regiunilor economice, care reprezintă aproximativ 37% din populație, dar numai 27% din vânzările Grupului, pe baza datelor corespunzătoare segmentului de comerț realizat în mod tradițional. Dat fiind faptul că aceste regiuni sunt relativ mai bogate decât media națională, Grupul consideră că acestea pot avea o înclinație mai mare pentru consumul de vinuri premium. Vânzările Grupului în aceste regiuni au crescut, conform datelor corespunzătoare segmentului de comerț realizat în mod tradițional, cu 6 puncte procentuale mai mult în comparație cu restul țării, în primele nouă luni din anul 2017.

În plus, Grupul intenționează să investească activ în promovarea brandului Crama Ceptura, construind o poziție mai puternică în segmentul principal de piață. În ciuda prețului mai scăzut, vinurile Cramei Ceptura au o medie lunară a ratelor de vânzare per punct de vânzare de 217 RON, în comparație cu echivalentul pentru Purcari de 428 RON, în baza estimărilor Grupului pentru primele nouă luni ale anului 2017. De regulă, produsele de masă au o viteză a vânzărilor în mod substanțial mai mare în comparație cu produsele premium mai scumpe, lăsând loc substanțial pentru îmbunătățiri în cazul Cramei Ceptura.

Totodată, Grupul a început, sub brandul Purcari, expansiunea în segmentul vinului spumant, care se bucură de o creștere rapidă, ținând construirea unei poziții puternice pe piața românească, valorificând recunoașterea brandului Purcari ca producător de vin de înaltă calitate.

b. Valorificarea modelului de succes din România pentru a obține poziții de lider în ECE

Grupul intenționează să valorifice realizările obținute în România și să exporte modelul de succes către alte piețe principale, începând cu Polonia și ulterior continuând cu Republica Cehă, Slovacia și Ucraina. Acest fapt implică următoarele acțiuni:

- Construirea unei organizații locale de vânzare, inclusiv directori responsabili pentru relația cu IKA și directori regionali de vânzări;
- Consolidarea relației cu partenerii de retail;
- Investirea mai activă în activitățile de marketing locale, inclusiv promovarea comerțului (materiale promoționale, promoții etc.).

În prima fază, Grupul se va concentra pe construirea unei prezențe mai puternice în Polonia, profitând de fragmentarea mare a pieței poloneze și de creșterea robustă a segmentului vinului de struguri. Piața poloneză a vinului slab alcoolizat a crescut cu 6,4% CAGR între 2014-2016 în termeni de volum și se estimează că va crește cu 5,9%, conform Euromonitor, între 2016-2020. Grupul a crescut la o rată istorică substanțial de mare, extinzându-se în Polonia cu 51% CAGR în termeni de volume între 2014-2016.

În prezent, Grupul operează în Polonia prin intermediul unor distribuitori, care sunt foarte importanți pentru succesul Grupului pe piață, în special pentru canalul de retail tradițional. În plus față de colaborarea cu distribuitorii, Grupul a dezvoltat relații directe cu patru lanțuri de retail poloneze, reprezentând împreună aproximativ 870 de puncte de vânzare. Grupul intenționează să extindă în mod gradual numărul și obiectul relațiilor directe cu lanțurile de retail, întrucât lanțurile de retail în legătură cu care Grupul nu a dezvoltat încă o relație directă reprezintă încă peste 5.700 de puncte de vânzare. Pentru a susține expansiunea, Grupul planuiește construirea unei organizații locale de vânzare, similar cu modelul românesc, începând cu un număr mic de directori responsabili pentru colaborarea cu IKA, pentru a se extinde ulterior la directori regionali de vânzări, punând accentul pe canalele tradiționale de retail.

În plus, Grupul se va concentra pe dezvoltarea brandului premium Purcari pe piață, profitând de succesul rețetei românești. Brandul a generat creșterea vânzărilor de la 12,9 milioane RON în 2014 la 32,8 milioane

RON în 2016 și la 33,7 milioane RON în primele nouă luni din 2017, reprezentând o creștere de 2,5 ori în trei ani. Segmentul 33+ PLN per litru reprezintă aproximativ 16 milioane de sticle, determinat în baza datelor de piață de la Euromonitor, constituind un segment suficient de mare pentru a dezvolta o prezență importantă cu brandul premium Purcari, ajutat fiind de consacrarea ca cea mai premiată vinărie din ECE la Decanter în 2015 și 2016 și fiind apreciată ca oferind un raport calitate/preț foarte convingător.

Grupul analizează în prezent oportunitățile existente pe piață pentru a achiziționa un partener logistic/ de distribuție pentru a își întări capacitatea de distribuție în Polonia, întrucât intenționează să creeze un model de vânzări similar celui din România.

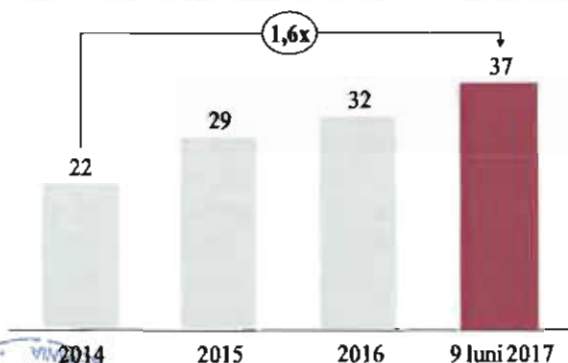
c. Continuarea reorientării strategice spre segmentul premium

Echipa de conducere a Grupului consideră că peste tot în lume pe piețele de vin se poate observa o tendință de creșterea a segmentului premium, consumatorii fiind din ce în ce mai selectivi în ceea ce privește calitatea vinului pentru care optează. Grupul a îmbrățișat această tendință, punând un accent deosebit pe vânzarea de vinuri premium, pentru a satisface astfel schimbările în preferințele consumatorilor.

Avantajele economice sunt de asemenea importante. Un litru de vin din brandul premium Purcari este vândut, în medie, la de circa patru ori prețul de producție franco-fabrică al unui litru de vin din brandul de masă Bostavan, cu un impact corespunzător asupra marjelor. Vânzările premium ale Purcari au crescut de 2,5 ori în ultimii trei ani, în timp ce cota Purcari în totalul veniturilor Grupului (din vânzările produselor finite) a crescut de la 22% în 2014 la 32% în 2016 și la 37% în primele nouă luni ale anului 2017. În plus, venitul Grupului pe litru de vin vândut a crescut de la 8,4 RON în 2014 la 11,3 RON în primele nouă luni din 2017.

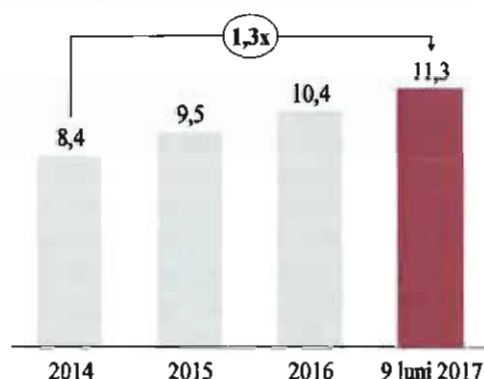
Echipa de conducere a Grupului își concentrează atenția spre dezvoltarea afacerii în baza tendinței consumatorilor de orientare spre segmentul premium. Lansarea Cuvée de Purcari, inovația Grupului în materie de vinuri spumante, ar putea să consolideze în continuare oferta premium a Grupului. Mai mult decât atât, concentrarea pe segmentul premium este relevantă și pentru brandurile Crama Ceptura, Bostavan și Bardar. Acesta din urmă a lansat brandy cu o vechime de 15 și 20 de ani, la un preț semnificativ mai mare, pentru a satisface interesul consumatorilor pentru băuturile spirtoase selecte. În mod similar, Crama Ceptura a lansat ofertele Alb de Ceptura și Negru de Ceptura, în segmentul superior al pieței premium. În cele din urmă, Bostavan a pătruns în segmentul premium cu seria Dor, inclusiv ediția Dor Ice Wine. Dincolo de satisfacerea noilor ocazii de consum al produselor sale și a noilor categorii de consumatori, astfel de dezvoltări ale gamei de produse oferite au rol important în consolidarea mărcilor și în creșterea percepției produselor principale ale Grupului.

Vânzările Purcari ca % din totalul vânzărilor



Surse: Situații financiare IFRS auditate 2014-2016, 9 luni 2016 neauditate și necerțuite, 9 luni 2017 necerțuite neauditate

Vânzările Grupului, RON/ litru



Surse: Informațiile Societății



d. **Extinderea brandului către segmente de piață complementare**

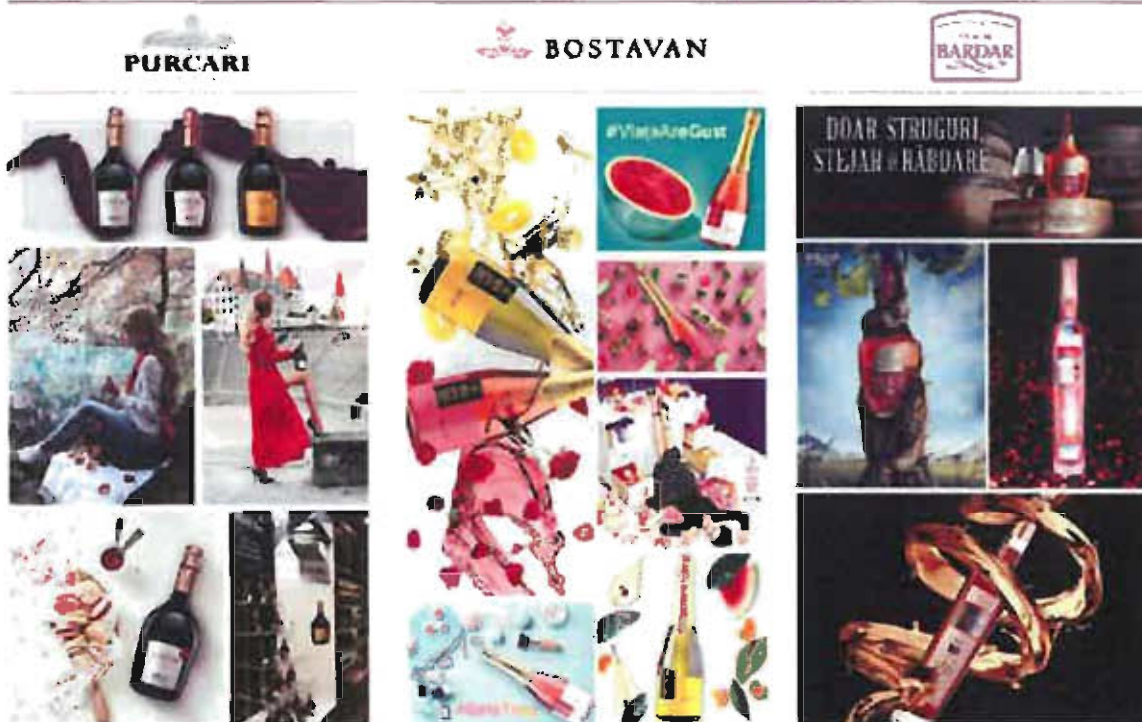
Grupul s-a concentrat în mod tradițional asupra segmentului de vinuri. Strategia Grupului este de a valorifica puterea mărcilor sale pentru a se extinde dincolo de segmentul vinurilor liniștite cu produse precum vinuri spumante și divin (brandy de tipul cognac obținut din vin) ca zone prioritare de expansiune.

Brandy (Divin). Grupul deține activele Bardar din 2008, însă principala activitate a Bardar a fost vânzarea de divin în vrac, fără marcă. În 2015, Grupul a adoptat o schimbare în strategia cu privire la Bardar, care s-a bazat pe relansarea brandului Bardar ca un producător sofisticat de brandy de înaltă calitate, concentrându-se pe segmentul îmbuteliat și cu brand. Pe baza rezultatelor pentru primele nouă luni din 2017, cota de vânzări de brandy din totalul veniturilor Grupului (din vânzările produselor finite) a reprezentat 14%. Prețul pe litru de brandy îmbuteliat este mai mare decât prețul pentru brandy vrac, cu un profil de marjă mai sporit, fapt care a alimentat strategia Grupului de a se retrage treptat din vânzările de brandy vrac, crescând contribuția marginală per litru vândut.

Segmentul vinurilor spumante. În 2017, Grupul a pătruns pe segmentul vinurilor spumante, cu lansarea mărcii Dor (Bostavan) în primăvară și a Cuvée de Purcari în toamnă. Seria Dor vizează segmentul principal de prețuri, cu un produs bazat pe așa-numita metodă de producție Charmat, în timp ce spumantele Purcari se adresează segmentului super-premium, fiind realizate conform metodei clasice de fermentare în sticlă Champenoise. Ambele mărci au început pe o notă puternică, fiindu-le atribuite o medalie de argint, respectiv de aur la Effervescents du Monde în 2017, o competiție internațională foarte selectivă în domeniul vinurilor spumante.

Grupul se va concentra pe construirea segmentelor de brandy și vinuri spumante într-un al doilea și al treilea pilon al creșterii pentru Grup, complementar activității actuale de vinificație.

Materiale selectate din lansările de vinuri spumante și brandy



Sursa: Informațiile Societății

e. Continuarea achizițiilor de creștere, bazate pe o istorie puternică de Fuziuni & Achiziții

Echipa de conducere a Grupului consideră că particularitățile inerente ale industriei vinicole - fragmentarea semnificativă, numărul mare de antreprenori producători de vin din pasiune, preponderența întreprinderilor vinicole de mici dimensiuni - conduc în general la un grad de sofisticare al echipei de conducere la nivel industriei mai redus comparativ cu alte industrii mai mature și mai concentrate de băuturi, cum ar fi berea sau băuturile spirtoase. În acest scop, conducerea Grupului consideră că poate profita de achiziționarea de active care nu sunt în prezent gestionate în mod corespunzător și care ar putea fi aduse la standardele operaționale ale Grupului și vor beneficia de amploarea Grupului, astfel încât aceste active să fie mai valoroase ca parte a Grupului decât în mod autonom.

Istoricul Grupului privitor la achiziția și dezvoltarea activelor Purcari, Bostavan, Crama Ceptura și Bardar poate servi ca o indicație a capacității Grupului de a identifica cu succes, de a executa și de a integra astfel de achiziții. Grupul se va axa pe activele sub-performante (inclusiv mărci puternice, podgorii, platforme de producție și distribuție) din România, Polonia și Republica Moldova, dar și alte piețe vor fi luate în considerare pentru achiziții potențiale de active.

f. Realizarea de cheltuieli de capital (CAPEX) și cheltuieli operaționale (OPEX) cu rentabilitate crescută (ROI) pentru a maximiza avantajul de cost

Grupul s-a concentrat pe identificarea unor investiții cu randament sporit pentru a optimiza în continuare eficiența operațiunilor sale, urmărind să reducă costurile de producție fără a compromite calitatea. Exemple de proiecte cu rentabilitate ridicată implementate de Grup au fost utilizarea selectivă a îngrășămintelor, proiectele de eficiență energetică sau echiparea parcului de vehicule utilizate pentru transport și pentru activități agricole cu dispozitive de urmărire GPS. În perspectivă, echipa de conducere a Grupului explorează o serie de proiecte cu randament ridicat, inclusiv investiții în mașini automate de recoltare, utilizarea irigației capilare, instalarea de echipament de termovinificare pentru platforma de producție Bostavan sau lansarea software-ului de management al terenului. Echipa de conducere a Grupului estimează că astfel de proiecte au o amortizare scurtă, de la 1 la 3 ani, generând o rentabilitate ridicată a investițiilor și îmbunătățind în continuare structura costurilor.

Grupul intenționează să continue investițiile în echipamente, estimate la o valoare de aproximativ 55 milioane RON în perioada 2018-2021, pentru a permite o creștere a producției, inclusiv:

- **Faza I:** investiții de aproximativ 9 milioane RON în butoaie și cisterne pentru Vinăria Purcari și Vinăria Bostavan pentru susținerea creșterii producției la circa 25 milioane de sticle din punct de vedere al capacității de procesare și îmbuteliere a strugurilor și circa 27 milioane de sticle din punct de vedere al capacității de depozitare;
- **Faza II:** investiții de aproximativ 24 de milioane RON în echipamente de ambalare și prelucrare pentru Vinăria Purcari și Vinăria Bostavan și în echipamentele de procesare, îmbuteliere și de laborator, precum și în butoaie pentru Crama Ceptura pentru a susține capacitatea de circa 26 milioane de sticle din punct de vedere al procesării și îmbutelierii strugurilor și de circa 29 milioane de sticle din punct de vedere al stocării;
- **Faza III:** investiții de aproximativ 22 milioane RON în butoaie, cisterne și echipamente de îmbuteliere pentru Vinăria Purcari și Vinăria Bostavan și în butoaie pentru Crama Ceptura pentru a susține capacitatea de circa 27 milioane de sticle în ceea ce privește prelucrarea strugurilor, circa 30 milioane de sticle în termeni de depozitare și circa 39 milioane de sticle în ceea ce privește îmbutelierea.

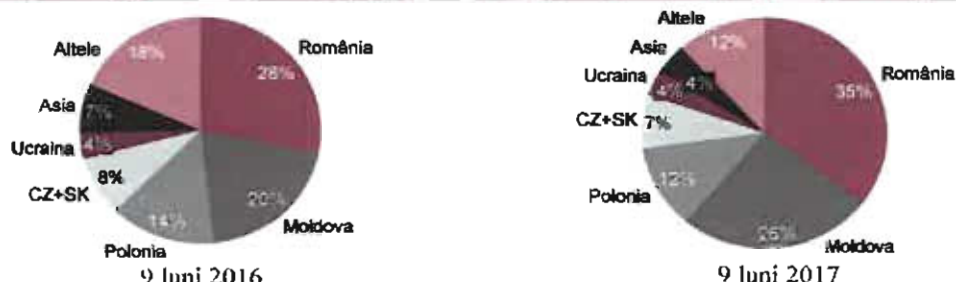


Descrierea afacerii

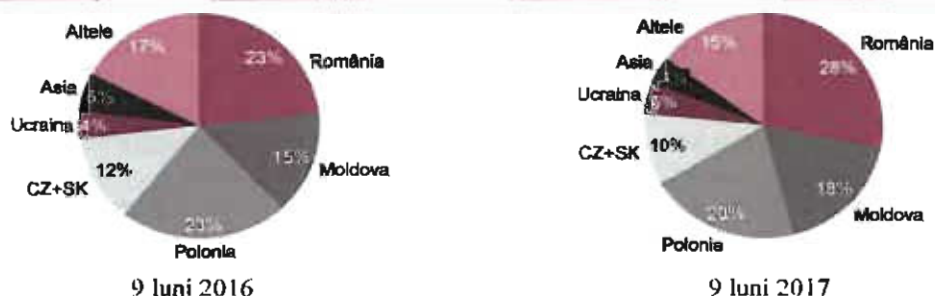
Piețe cheie

Grupul a înregistrat o cerere puternică pentru vinurile salc în zonele geografice țintă și și-a crescut veniturile cu 34% CAGR în 2014-2016 și cu 35% comparativ cu perioada precedentă în primele nouă luni din 2017. România, Moldova și Polonia sunt cele mai mari piețe de desfacere ale Grupului, iar veniturile combinate ale Grupului de pe aceste piețe din vânzarea produselor finite au crescut cu 50% CAGR în perioada 2014-2016 și au continuat să crească cu 58% în primele nouă luni ale anului 2017. Aceste trei țări au contribuit cu o cotă de 64% din veniturile totale (din vânzările produselor finite) în 2016 și cu 73% în primele nouă luni din 2017.

Vânzările produselor finite ale Grupului împărțite pe țări ca valoare



Vânzările produselor finite ale Grupului împărțite pe țări ca volum



Sursă: Informațiile Societății

România reprezintă o cotă de 35% din vânzările Grupului (din vânzările produselor finite) în primele nouă luni din 2017 față de o cotă de 22% în 2014. Potrivit datelor Nielsen pentru iulie 2017, Purcari este brandul #1 de vinuri premium în România din perspectiva cotei de piață deținute în acest segment, pe care Grupul îl definește ca fiind segmentul de produse de 30RON+ RSP. Grupul și-a sporit veniturile în România cu o CAGR de 55% în perioada 2014-2016 și a crescut volumul vânzărilor cu o CAGR de 43%, comparativ cu o creștere de 7,4% CAGR raportată pentru piața vinicolă, potrivit Euromonitor, dar vânzările sale rămân în continuare o fracțiune din piața românească, aceasta fiind foarte fragmentată. Grupul se bazează pe echipa de vânzări din teren, pentru a acoperi vânzările directe către principalii clienți internaționali de retail și, într-o mai mică măsură, pe distribuitorii terți.

Polonia reprezintă o cotă de 12% din vânzările Grupului (din vânzările produselor finite) în 2017 față de o cotă de 11% în 2014. Veniturile obținute de Grup din vânzările produselor sale în Polonia au crescut cu o CAGR de 49% pentru perioada 2014-2016 și volumul vânzărilor pe această piață a crescut cu 51% CAGR, comparativ cu o creștere de 1,9% raportată pentru piața vinului, potrivit Euromonitor. Grupul operează în Polonia printr-un număr de distribuitori, care sunt foarte importanți pentru succesul Grupului pe piață, în special în ceea ce privește prezența în canalul tradițional de vânzare cu amănuntul. În plus, Grupul a construit relații directe cu patru mari lanțuri de magazine din Polonia - Kaufland, Biedronka, Eurocash și Tesco, reprezentând împreună circa 870 de puncte de vânzare.

Republica Cehă și Slovacia reprezintă o cotă combinată de 7,4% din vânzările Grupului (din vânzările produselor finite) în primele nouă luni din 2017 față de 10,2% în 2014. Veniturile obținute de Grup din vânzările produselor sale în Republica Cehă și Slovacia au crescut cu 17% CAGR în perioada 2014-2016 și volumul vânzărilor din aceste piețe a crescut cu 7% CAGR față de o creștere de 1,7% raportată de Euromonitor pentru piața vinului. Grupul se bazează pe o relație directă, pan-regională cu Tesco, precum și pe distribuitorii terți pentru a acoperi atât clienții cheie de retail, cât și comerțul cu amănuntul tradițional.

Asia/China reprezintă o cotă de 4% din vânzările Grupului (din vânzările produselor finite) în primele nouă luni din 2017 față de o cotă de 5% în 2014. Veniturile obținute de Grup din vânzările produselor sale pe piețele din Asia/China au crescut cu 44% CAGR în perioada 2014-2016, iar volumul vânzărilor de pe aceste piețe a crescut cu 46% CAGR, comparativ cu o creștere de 5,6% raportată pe piața vinului, conform Euromonitor. Grupul se bazează pe distribuitorii terți pentru a acoperi piața chineză și a dezvoltat o rețea de opt parteneri comerciali de încredere, fiecare responsabil pentru o anumită regiune din China sau pentru o anumită linie de produse a Grupului, inclusiv distribuitorii importanți precum China National Light Industrial Corporation. Grupul vinde predominant în condiții de plată în avans, ceea ce crează un dezavantaj sub forma termenelor lungi de transport pentru expedierea în China. În prezent, Grupul explorează diverse opțiuni de scurtare a timpului în care se realizează expedierea, inclusiv posibilitatea de a pune bazele unui spațiu de stocare a inventarului mai apropiat de piața finală. În ceea ce privește portofoliul de branduri, Grupul are rezultate bune cu vinurile Bostavan și Purcari, pe care le va utiliza pentru a-și extinde prezența în segmentele de brandy și vinuri spumante din China.

Ucraina reprezintă o cotă de 4% din vânzările Grupului (din vânzările produselor finite) în primele nouă luni din 2017 față de o cotă de 5% în 2014. Veniturile obținute de Grup din vânzările produselor sale în Ucraina au crescut cu 9% CAGR în perioada 2014-2016, în timp ce volumul vânzărilor produselor pe această piață a scăzut cu 11% CAGR comparativ cu o scădere de 1% a pieței. Scăderea se datorează faptului că țara a trecut printr-o perioadă agitată din punct de vedere geopolitic, și-a pierdut o parte a teritoriului, iar moneda locală s-a depreciat cu aproape 70% în aceeași perioadă, făcând toate importurile mai puțin accesibile. Grupul se bazează predominant pe distribuitorii terți pentru acoperirea pieței, având însă un parteneriat de livrări directe către Fozzy Group, cea mai mare rețea de supermarketuri din Ucraina. Strategia pe termen scurt a Grupului este de a se concentra asupra consolidării poziției pe această piață mare și cu potențial crescut și asupra extinderii prezenței sale în segmentul vinurilor spumante, în special pe segmentul HoReCa, a brandurilor Purcari și Bostavan, operând într-o industrie aflată într-un proces de schimbări structurale ca urmare a anexării Crimeei, care reprezenta aproximativ jumătate din podgoriile Ucrainei.

Republica Moldova reprezintă o cotă de 26% din vânzările Grupului (din vânzările produselor finite) în primele nouă luni din 2017 față de o cotă de 18% în 2014. Veniturile obținute de Grup din vânzările produselor sale în Moldova au crescut cu 44% CAGR în perioada 2014-2016, iar volumul vânzărilor produselor sale pe această piață a crescut cu 24% CAGR comparativ cu o creștere de 23% raportată de cel mai mare distribuitor vinicol Romatim, care distribuie marile branduri moldovenești și reprezintă un punct de referință pentru piață, Euromonitor nefurnizând date relevante pentru Moldova. Deși Moldova are o tradiție de vin foarte bogată, dominant este consumul de vin domestic, care a fost estimat de „Vinul Moldovei” (raportul din noiembrie 2016) la 63,8 litri pe cap de locuitor, comparativ cu un consum de vin îmbuteliat de 2,7 litri. Acest model al consumului lasă mult spațiu de recuperare unui producător de vinuri îmbuteliate, pe măsură ce popularitatea vinului îmbuteliat de înaltă calitate crește. Grupul își va întări poziția de lider în Moldova și vânzările la nivel național pentru a valorifica popularitatea vinului îmbuteliat, în special dincolo de orașul Chișinău și celelalte orașe mai mari, unde consumul de vin de casă este cel mai ridicat. În plus, Grupul va continua să se concentreze pe dezvoltarea vânzărilor de brandy Bardar, o piață pe care se află la mare distanță și are deci un potențial mare de creștere față de liderul de piață, Călărași.

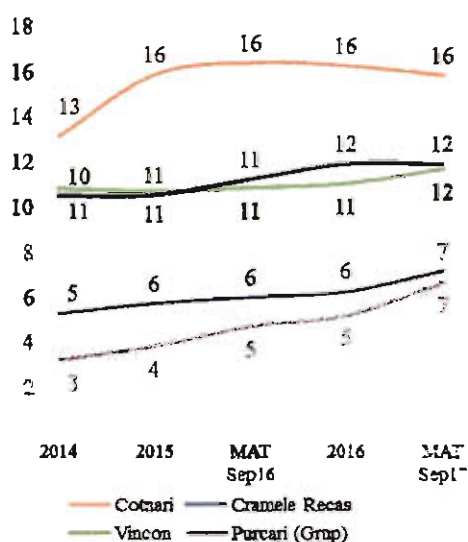
Branduri cheie

Grupul are un portofoliu bine structurat și diversificat, pentru a atrage consumatorii cu diferite nivele de putere de cumpărare, gusturi și ocazii de consum. Grupul oferă vinurile sale sub mărcile Purcari, Crama Ceptura și Bostavan. Marca premium Purcari reprezintă 32% din vânzări (din vânzările produselor finite) în

2016, urmată de marca Crama Ceptura cu o cotă de 14% din vânzări (din vânzările produselor finite) și Bostavan cu o cotă de 39%. În primele nouă luni ale anului 2017, cotele au fost de 37%, 15%, respectiv 34%. Potrivit Nielsen, Purcari este brandul #1 de vinuri premium în România (segmentul premium include acele produse cu preț de vânzare începând cu 30 RON / litru și peste această valoare). Grupul s-a concentrat pe segmentul de vinuri clasice până în 2017, când a început să își extindă oferta de produse cu vin spumant. În segmentul băuturilor spirtoase, Grupul oferă produsul său de brandy sub marca Bardar, care reprezintă 14% din vânzările produselor finite în primele nouă luni din 2017. Grupul intenționează să mențină cota atribuită vânzărilor de băuturi spirtoase sub 25% cel puțin pe perioada în care IFC va rămâne acționar al Grupului, pentru a fi conform cu Acordul privind Politicile Societății încheiat cu IFC.

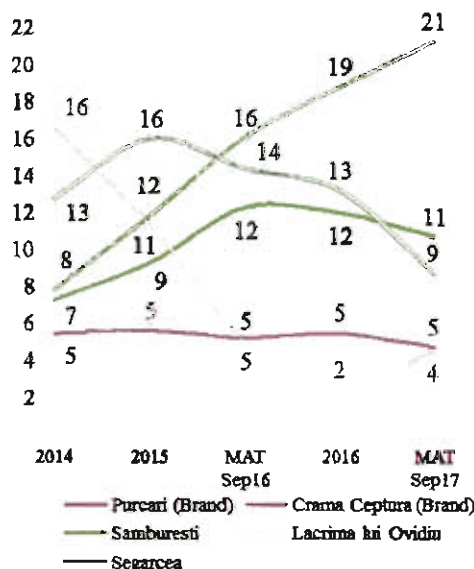


Cota de piață în totalul vânzărilor de retail în România ca valori %



Nota: Purcari Grup = brandurile Purcari, Crama Ceptura și Bostavan
Sursa: Raport Nielsen

Cota de piață a vinurilor Premium (30+ RON/litru) în retail, valori %



Categoriile cheie de produse

Grupul operează în segmentele de vin și brandy, reprezentând o cotă de 86%, respectiv de 14% din vânzări (din vânzările produselor finite), în 2016 și în primele nouă luni din 2017. Veniturile obținute de Grup din vânzările de vinuri au crescut cu 31% CAGR în perioada 2014-2016 și cu 34% comparativ cu perioada precedentă în primele nouă luni ale anului 2017. Toate creșterile din această perioadă au fost organice, fiind realizate prin extinderea ofertei geografice și a sortimentului de mărci, în vreme ce Grupul nu a efectuat achiziții semnificative.

Venitul obținut de Grup din vânzările de brandy a crescut cu 51% CAGR în perioada 2014-2016 și cu 47% comparativ cu perioada precedentă în primele nouă luni ale anului 2017. Toate creșterile din acest segment au fost obținute prin creșterea ofertei de produse îmbuteliate și prin extinderea ofertei geografice.

Activitatea operațională

Originea materiilor prime

Grupul a ales să implementeze o strategie de integrare verticală și să producă propria bază de vin, bazându-se totodată, în funcție de necesitățile sale, pe furnizori de struguri sau de vin vrac.

Producția proprie de struguri: Grupul a exploatat 1.060 hectare în România și Republica Moldova în 2016,

care au asigurat Grupului 74% din nevoile pentru baza de vin în 2016 și 53% în primele nouă luni din 2017. În primele 11 luni din 2017, Grupul a achiziționat cantități suplimentare de struguri și de vin vrac de la furnizori pentru a putea răspunde cererii de produse, reducând astfel cota materiilor prime proprii la 39% din totalul nevoilor de bază de vin. Tabelul de mai jos evidențiază evoluția raportului dintre producția proprie de struguri și materiile prime achiziționate de la furnizori în ultimii cinci ani.

Evoluția recoltei proprii și a volumelor achiziționate

	2013	2014	2015	2016	11 luni 2017
Recolta proprie, t	7.577	9.306	8.765	10.656	10.337
Struguri achiziționați, t	5.989	2.360	4.738	4.210	13.153
Achiziții în vrac, dal	278.611	16.776	43.873	102.940	302.147
Distilate achiziționate, dal a/a	0	0	27.017	1.363	67.000

Note: DAL este egal cu 10 litri; DAL a.u este egal cu 10 litri de alcool pur; 1 DAL de vrac este egal cu 15,4 kg de struguri; 1 DAL de a.u (distilate) este egal cu 130-140 kg de struguri; Volumele totale sunt bazate pe volumele individuale de producție ale vinărilor care diferă de volumele bazate pe producția brand-urilor. De exemplu, Bardar de obicei cumpără în vrac de la Bostavan și Purcari pentru distilare, însă deoarece astfel de tranzacții sunt intragrup, acestea nu vor apărea în achizițiile în vrac ale Vinăriei Bardar

Sursă: Informațiile Societății

Podgoriile Purcari sunt situate în regiunea Purcari, pe malul râului Nistru, la 65 km de Marea Neagră. Aceasta este printre cele mai renumite regiuni viticole din Republica Moldova datorită microclimatului și condițiilor solului unice. Zona viticolă este formată din 265 ha de pământ negru carbonat și soluri sedimentare. Podgoriile sunt orientate de la sud la sud-vest pentru a maximiza numărul zilelor de expunere la soare. Vârsta viței de vie Purcari este de 10-13 ani, iar producția totală a fost de aproximativ 2.200 tone de struguri în 2017.



Podgoriile Crama Ceptura sunt situate în Valea Călugărească, în apropierea Munților Carpați. Zona viticolă este alcătuită din 153 ha (164 ha la 31 decembrie 2016) care acoperă parcele individuale fragmentate aflate la distanțe de 15 până la 40 km una de cealaltă, situate pe soluri forestiere brun-roșcate. În ceea ce privește vârsta viței de vie, dintre cele 164 de ha, ~ 80 ha au 8-10 ani, iar ~ 84 ha au 20-30 de ani, randamentul total în 2017 fiind de 600 de tone de struguri.



Podgoriile Bostavan sunt situate în apropierea Etulia, regiunea Valul lui Traian (555 ha) și în Onești, regiunea Codru (76 ha). Zona de viță-de-vie este compusă din diverse soluri, printre care și sol negru obișnuit, negru carbonat, cernoziom aluvionar de luncă din zona Etulia. Clima din zona Etulia este în general caldă și uscată, potrivită pentru vinurile roșii bogate, în timp ce zona Onești cu temperaturi mai scăzute, este mai favorabilă pentru vinurile din struguri albi de calitate superioară. Vârsta viței de vie Bostavan este de 10-13 ani în zona Etulia și 12-13 ani în zona Onești, producând în total aproximativ 7.500 tone de struguri în 2017.

Grupul cultivă o combinație de struguri europeni și indigeni. Podgoriile dedicate producției principalelor 5 tipuri de struguri din perspectiva volumului recoltei, în special soiuri de struguri roșii, reprezintă 70% din suprafața totală cultivată. În ceea ce privește strugurii europeni, Cabernet Sauvignon este cel mai cultivat soi, cu o cotă de 26% din suprafața cultivată (265 ha), urmat de Merlot cu o cotă de 18,8% (190 ha) și Chardonnay cu o cotă de 13,3% (134 ha). Găsirea unui echilibru între procentul reprezentat de viile vechi și procentul aferent viilor noi, precum și eforturile continue dedicate analizei solului și viței-de-vie permit Grupului să producă vinuri de înaltă calitate care și-au câștigat aprecierea la nivel regional și internațional.

Recoltare: podgoriile Grupului sunt situate la distanțe reduse față de vinării, spre exemplu la circa 8 km în cazul Bostavan Etulia, la 0,3 km în cazul Purcari, la aproximativ 3 km în cazul Bostavan Onești și la aproximativ 10 km în cazul Crama Ceptura, aspect care ajută la păstrarea unei calități ridicate a strugurilor pe durata transportării la distanțe scurte. Grupul utilizează echipamente de recoltare moderne (de exemplu, New Holland) pentru a grăbi recoltarea la trei dintre podgoriile sale, însă continuă recoltarea manuală la podgoria Purcari.

Furnizori terți de struguri: Din totalul strugurilor folosiți în producție, 72% dintre struguri au provenit din propriile sale podgorii în 2016 și 44% în primele nouă luni din 2017. Dat fiind faptul că o creștere a cererii produselor Grupului ar putea fi înregistrată în 2018 și creșterea anticipată a prețurilor de vin vrac ca rezultat al unei recolte istorice scăzute la nivel global (de la care România și Moldova au făcut excepție), Grupul a achiziționat cantități suplimentare de struguri de la furnizori terți, reducând cota strugurilor proprii la 39% în primele unsprezece luni din 2017.

În trecut, pentru producerea vinurilor comercializate sub brandul Purcari, strugurii au provenit exclusiv din viile proprii ale Grupului. În 2017, Grupul a atins o cotă de 20% din volumul strugurilor folosiți pentru produsele comercializate sub brandul Purcari având proveniență de la furnizori pentru a putea satisface creșterea anticipată a cererii. Echipa de conducere estimează că circa 1.000 ha de vie în apropiere de Purcari sunt potrivite pentru a încheia contracte în scopul de a menține volumul de struguri necesar pentru brandul Purcari.

Pentru brandurile Crama Ceptura și Bostavan, Grupul folosește o combinație de struguri din podgoriile proprii și de la fermierii locali din regiuni din apropiere, care adesea oferă prețuri atractive comparativ cu producția proprie, acesta fiind un factor important pentru gestionarea costurilor de producție ale mărcilor medii și economice.

Pentru brandul Bardar, modelul de afaceri permite achiziționarea bazei de producție vrac, având în vedere faptul că majoritatea valorii adăugate în producția de brandy provine din procesul de distilare care se află sub controlul total al acestei platforme de producție a Grupului.

Producția de vin și brandy

Procesul actual de obținere a vinului este unul cu un puternic caracter tehnologic și se bazează în mod semnificativ pe echipamentul sofisticat și pe expertiza producătorului de vin pentru a obține o calitate înaltă a vinului în mod constant. Încă de la începutul activităților sale, Grupul s-a bazat pe cooperarea dintre propriii profesioniști din industria vinicolă și profesioniștii cu experiență din Italia și Franța pentru a beneficia de cea mai bună expertiză în domeniul managementului viilor și de noile tehnologii în domeniul vinificației. În 2009, Grupul a început colaborarea cu Federico Giotto de la Giotto Consulting pentru a

sprijini echipa internă în îmbunătățirea procesului pe parcursul întregului lanț de producție: de la struguri la sticle. În 2016, Grupul a început colaborarea cu Franck Mazy, cunoscutul fondator francez al agenției viticole FCM Consultants, în calitate de nou consultant agricol al Grupului pentru a asigura o recoltă consistentă, sănătoasă, de înaltă calitate din podgoriile Grupului.

Capacitate de producție disponibilă: Grupul operează patru platforme de producție, câte una pentru fiecare dintre cele patru branduri – Purcari, Crama Ceptura, Bostavan și Bardar. Platformele de producție sunt echipate pentru prelucrarea strugurilor în vederea producerii bazei de vin și, ulterior, pentru maturarea și îmbutelierea vinului.

Bostavan, cea mai mare dintre cele patru platforme de producție din perspectiva capacității, este divizată între două locații, respectiv (i) Etulia, platformă de producție la care sunt realizate atât procesarea primară, cât și cea secundară a strugurilor și (ii) Onești, platformă de producție la care se realizează numai prelucrarea primară a strugurilor. Grupul a funcționat la o rată de utilizare medie de 59% a capacității sale de producție de vin, fiind echivalentă cu 11,9 milioane de sticle produse în 2016. Facilitatea Bardar nu este inclusă în această rată medie deoarece funcționează după un model de afaceri diferit față de vin - procesează struguri și vin vrac în distilate și are un proces de stocare diferit.

În ceea ce privește fiecare dintre etapele de producție, utilizarea capacității variază în funcție de locul de producție. Conform planului de producție pentru anul 2017, capacitatea de prelucrare a strugurilor este utilizată la aproximativ 92% la locațiile Purcari și Crama Ceptura și la aproape 100% la locația Bostavan; totodată, capacitatea de depozitare a vinului în vrac este utilizată la aproape 100% la locațiile Purcari și Crama Ceptura și la 89% la Bostavan. La faza de îmbuteliere, Grupul se bucură de o capacitate disponibilă semnificativă pentru a se adapta creșterii viitoare, utilizând 42% din capacitatea instalată la Purcari, 69% la Crama Ceptura și 61% la Bostavan. Grupul se află în proces de creștere a capacității conform nevoilor existente pentru fiecare etapă de producție: prese de struguri, rezervoare de depozitare, linii de îmbuteliere, pentru a satisface așteptările privind creșterea volumului. Capacitatea de stocare, care este cea mai apropiată ca nivel de capacitatea completă disponibilă, este de asemenea capacitatea care poate fi măsurată cel mai ușor. Capacitate de stocare înseamnă volumul maxim de vin care poate fi stocat la un moment dat; rata de utilizare a capacității de stocare a fost calculată în momentul încărcării maxime a depozitelor (respectiv septembrie - octombrie). Ca o indicație, prețurile de piață pentru un rezervor de stocare de 30.000 de litri, în funcție de specificații, mărime etc., sunt de aproximativ 5-7 mii de EUR, adică 17-23 cenți pe litru de depozitare sau aproximativ 12-17 cenți per sticlă. Deci, cu aproximație, este nevoie de 120.000-170.000 EUR pentru a depozita volumul echivalent pentru 1 milion de sticle de vin, presupunând că vinăria se bazează exclusiv pe baza proprie de vin. Având în vedere faptul că vinăriile se bazează și pe vin vrac achiziționat de la terți, care are o rotație mai mare a stocului (respectiv aceeași capacitate de stocare este umplută și eliminată de mai multe ori pe parcursul anului, deoarece vinul vrac este cumpărat, depozitat temporar și îmbuteliat, iar ulterior același proces se repetă), capacitatea de stocare necesară pentru aceeași cantitate de 1 milion de sticle este mai mică.



Capacitatea de producție a vinului în milioane de sticle de 0,75l și rata de utilizare

Capacitatea de producție Rata de utilizare	 PURCARI	 CRAMA CEPTURA	 BOSTAVAN
Prelucrare¹⁾	3,8/92%	2,9/92%	13,6/100%
Depozitare²⁾	3,9/100%	3,1/100%	15,6/89%
Îmbutellere	6,0/42%	4,2/69%	14,4/61%

Notă: 1) Capacitatea de producție la fiecare etapă a procesului este calculată în milioane de sticle de 0,75l pentru luna ianuarie 2017. Capacitatea reală de utilizare a fost bazată pe rezultatele din 2017 în conformitate cu tendințele de creștere a Societății. Rata de utilizare reprezintă raportul de producție a fost calculată pentru vinurile de sezon (vinurile sezoniere) - sezonul rece.

2) Capacitatea de depozitare reprezintă volumul maxim de vin care poate fi depozitat la un moment dat. Rata de utilizare a capacității de depozitare a fost calculată pentru momentul de timp când se termină sezonul de depozitare (trimesi septembrie - octombrie). De regulă, tendința este aceeași la o capacitate apropiată de maximul capacității lor de depozitare, care poate fi extinsă cu succes în cazul de necesitate. Sursa: Informațiile Societății.



Tratarea strugurilor înainte de procesare: Grupul are două proceduri unice de tratare a strugurilor înainte de prelucrarea strugurilor: 1) strugurii utilizați pentru vinurile marca Purcari sunt răciți timp de 24 de ore după recoltare, ceea ce contribuie la îmbunătățirea aromelor vinurilor albe și roze; și 2) strugurii pentru vinurile roșii sunt supuși termovinificării (la vinăriile Purcari, Bostavan Etulia și Crama Ceptura), care ajută la producerea unui vin de culoare mai intensă și o aromă mai fructată, apreciate de consumatori. Conform echipei de conducere a Grupului, soluții tehnologice similare sunt folosite în prezent de un număr de redus de competitori, situând vinurile Grupului într-o poziție avantajoasă în relația cu consumatorii.

Prelucrarea strugurilor presupune folosirea continuă a echipamentelor moderne de la cei mai buni furnizori (de exemplu, Vaslin Bucher, TFG) la toate fabricile de vinuri ale Grupului, ceea ce ajută la obținerea unei arome și a unui gust superior al vinului. Grupul utilizează propriile cunoștințe tehnologice la acest moment, fapt care, în viziunea managementului Grupului, îi poate asigura acestuia un avantaj calitativ față de competitori.

Fermentația este un proces tehnologic complex care se desfășoară într-un mediu complet automatizat, în care se asigură o anumită temperatură, timp de până la 14 zile. Grupul utilizează echipamente livrate de furnizori italieni renumiți (de exemplu TMC Padova) la toate platformele sale de producție. Sunt utilizate patru tipuri de rezervoare de fermentare, particularizate pentru specificațiile vinurilor produse (spre exemplu, fermentație orizontală delicată pentru rafinatul Pinot Noirs versus rezervoare verticale pneumatice pentru Cabernet Sauvignon etc.).

Maturarea vinurilor necesită echipamente diferite, în funcție de varietatea vinurilor și de stilul dorit a fi obținut. Butoaie de înaltă calitate produse de Seguin Moreau (Franța) sunt folosite pentru vinurile premium Purcari (circa 3.000 de butoaie în stoc). Pentru brandurile Crama Ceptura și Bostavan, Grupul utilizează butoaie mai puțin costisitoare, precum și rezervoare de oțel. Cu toate acestea, îmbătrânirea vinului se realizează în depozitele ce beneficiază de control termic din vinăriile Purcari și Etulia, unde temperatura este menținută între 14C-16C, pentru asigurarea calității superioare a vinurilor.

Filtrarea vinului este un proces critic de control al calității înainte de îmbutelierea pentru distribuția cu

amănuntul. Grupul utilizează cea mai modernă soluție tehnologică de filtrare cu membrane, care permite reducerea la minim a oxidării vinului în ultima etapă de filtrare, înainte de îmbuteliere. Un astfel de echipament este instalat în toate vinăriile Grupului pentru păstrarea gustului și a aromelor vinurilor în timpul îmbutelierii.

Echipamentul de îmbuteliere livrat de furnizori italieni a fost instalat la momentul înființării Grupului. Grupul a inițiat un proces de modernizare a echipamentului său de îmbuteliere, ce vizează înlocuirea integrală în următoarele 18 luni a mașinilor existente cu cele mai avansate utilaje de îmbuteliere disponibile pe piață.

Controlul și asigurarea calității

Fiecare dintre societățile din Grup a obținut certificări de conformare cerințelor ISO 9001 (Managementul Calității) și/sau ISO 22000 (Managementul siguranței alimentelor), iar platforma de producție Crama Ceptura este certificată ISO 22000: 2005. Entitățile internaționale de certificare efectuează audituri de supraveghere periodice care confirmă conformitatea sistemelor lor de management cu cerințele ISO 9001:2008 (Managementul Calității) și / sau ISO 22000:2005 (Managementul siguranței alimentare).

Producția de struguri: Grupul a implementat pe platformele de producție și podgoriile sale proceduri riguroase pentru asigurarea calității, care sunt în conformitate cu cele mai înalte standarde de calitate internaționale.

Grupul utilizează o procedură de monitorizare permanentă a materiei organice din sol și a nivelului de nutrienți prin analiza solului și a țesuturilor plantelor, care permite identificarea eventualelor riscuri pentru calitatea recoltei de struguri încă dintr-o fază incipientă. Grupul apelează la Italian Agro Bio Laboratory pentru a-și testa probele de sol pe parcursul anului și pentru a se asigura că vița-de-vie primește substanțe nutritive esențiale în cantități suficiente din sol. În plus, Grupul lucrează cu Giotto Consulting începând cu anul 2009 cu privire la o gamă largă de servicii care includ consultanță tehnică și consultanță în timpul fazei de recoltare și vinificare, atât prin monitorizare de la distanță, cât și în timpul vizitelor periodice la vinării. În septembrie 2016, grupul a angajat, de asemenea, pe Franck Mazy de la FCM Consultants, o agenție viticolă reputată din Franța, ca nou consultant agricol pentru a sprijini în continuare echipa internă a Grupului în ceea ce privește calitatea și eficiența recoltei de viță de vie.

Producția de vin și brandy: fiecare dintre platformele de producție aparținând Grupului este certificată de entitățile internaționale și naționale relevante, care atestă standardele înalte de siguranță și calitate urmate de Grup.

Sănătatea și securitatea angajaților: Angajaților Grupului li se solicită să urmeze instrucțiunile speciale de lucru privind condițiile sanitare la sediile Grupului și privind politicile de sănătate și securitate la locul de muncă care au fost implementate la nivelul facilităților de producție ale Grupului. Aceste instrucțiuni detaliază normele interne obligatorii pentru angajații care întrețin echipamentele și care efectuează diverse operațiuni tehnologice, incluzând și norme privind primul ajutor. Pentru a asigura conștientizarea și respectarea acestora, echipa de conducere a Grupului asigură training-uri introductive și periodice și instruieste toți angajații. Examinările medicale ale tuturor salariaților societăților de producție din cadrul Grupului, se realizează în conformitate cu legislația aplicabilă pentru fiecare dintre locațiile sale de producție.

Laborator: Grupul dispune de laboratoare proprii la nivelul fiecărei Filiale, care efectuează în mod curent teste chimice, microbiologice și senzoriale ale tuturor produselor care sunt fabricate sau îmbuteliate la sediul acestora. În plus, laboratoarele testează materiile prime utilizate în producție. Personalul laboratorului este compus în mod regulat din 2 până la 7 specialiști care efectuează mai multe analize pe zi. Facilitățile de producție ale Grupului sunt certificate ISO 9001 și ISO 22000, iar laboratorul Vinăriei Bardar este de asemenea certificat și conform ISO 17025. Laboratoarele Grupului au obținut și mențin certificate de

acreditare corespunzătoare de la autoritățile locale competente, toate acestea atestând procedurile stricte urmate de societăți pentru a asigura corectitudinea rezultatelor și analizelor de laborator.

Distribuție

Grupul a înființat o rețea extinsă de distribuție în România și Republica Moldova, piețele sale principale, model pe care încearcă să îl reproducă în Polonia ca un următor pas. În România și Republica Moldova, rețeaua de distribuție include propria echipă de vânzări și contracte directe cu clienții cheie internaționali și locali de retail, ceea ce asigură un control ridicat asupra produselor vândute și previne epuizarea stocurilor Grupului. Puterea rețelei de vânzări și distribuție a Grupului și acoperirea canalelor primare de distribuție au fost factorii cheie ai creșterii în ultimii trei ani, în special în România și Republica Moldova.

Pe alte piețe cheie, Grupul acoperă în mod direct principalii clienți de retail, dar se bazează din ce în ce mai mult pe distribuitori terți pentru a deservi piața. Grupul consideră că forța curentă de vânzări și rețeaua de distribuție a partenerilor sunt suficiente pentru a face față unui portofoliu mai mare de mărci și SKU-uri (o unitate de stocare (SKU) este un cod de identificare al produsului și al unui serviciu pentru un magazin sau un produs care ajută la urmărirea elementului pentru inventar). De exemplu, echipa existentă a Grupului a introdus cu succes linia de vinuri spumante în 2017.

Vânzările către consumatorii finali din industria vinului au loc fie prin distribuție on-trade, fie prin distribuție off-trade. Comerțul on-trade include distribuția către HoReCa. Vânzările off-trade și distribuția pe piețele principale, se face prin două mari canale de vânzare: (i) canale comerciale tradiționale, cum ar fi comercianții cu amănuntul locali; și (ii) canale moderne de comerț, care includ discounteri și hipermarketuri.

Grupul se concentrează în mod sporit pe maximizarea prezenței în segmentul de piață on-trade. Pentru a asigura distribuția mărcii, vizibilitatea și activitatea de consum, grupul a segmentat canalul HoReCa după tip, realizând o acoperire eficientă a fiecărui tip și maximizând potențialul de construire a brandului și potențialul de volum. Drept urmare, are o abordare orientată spre diversele sub-canale HoReCa, cum ar fi pub-urile, restaurantele de lux, cluburile de noapte și barurile pentru microbiști.

Turism

Domeniul Purcari include un castel istoric, precum și un complex turistic în inima podgoriilor.

Domeniul castelului a fost complet renovat în 2002 și include un hotel de tip boutique, crame de expoziție datând de la 1827 care depozitează colecții private, o sală de degustare, un restaurant cu produse de calitate superioară, două lacuri, un teren de tenis, o zonă de recreere pentru copii etc. Ghizi profesioniști organizează excursii la colecția istorică din cadrul cramelor, oferind vizitatorilor o sesiune extinsă de informare despre procesul de producție, împreună cu degustarea de vinuri. Anual, peste 15.000 de vizitatori vin la Purcari pentru o gamă largă de activități, având în vedere apropierea de zonele urbane care au o populație de peste 2 milioane de locuitori.



Castelul are planuri semnificative de dezvoltare: o creștere a numărului de camere, un centru spa, precum și extinderea zonei de sănătate și fitness. Cele mai apreciate recenzii de pe Booking.com indică ratingul "Superb" - 9.0 din 10, cele de pe Google - 4.8 din 5.0, iar conform tripadvisor.com, 75% dintre vizitatori oferă nota „Exceptional”. Toate aceste recenzii reprezintă dovada atractivității turistice crescânde a castelului Purcari.

Active imobiliare

Fabricile Grupului

Grupul deține patru platforme de producție care reprezintă imobilizări ale Grupului și care sunt echipate cu echipamente tehnologice de ultimă generație.

Vinăria Purcari: cele mai importante active imobilizate sunt fabrica de vinuri și castelul istoric, pe care le deține. Terenul pe care este construită fabrica este de asemenea proprietatea Vinăriei Purcari.

Crama Ceptura: cel mai important activ imobiliar este fabrica pe care o deține. Fabrica a fost cumpărată de la o companie locală de vinuri, fiind modernizată și extinsă ulterior în 2004. Terenul pe care este construită fabrica este proprietatea Grupului. Crama Ceptura folosește alte trei locații pentru activitățile sale operaționale, în principal pentru spații de depozitare, dintre care două se află în apropierea fabricii, în județul Prahova, în timp ce altele sunt situate în București. Toate aceste trei locații sunt închiriate, iar contractele de închiriere stabilesc chiriile ca sume fixe, conferind părților dreptul de a renegocia această sumă la reînnoirea relației contractuale printr-un act adițional.

Vinăria Bostavan deține două fabrici situate în satele Etulia și Onești. Terenurile pe care sunt construite fabricile sunt proprietatea Vinăriei Bostavan.

Vinăria Bardar deține o fabrică situată în satul Bardar, raionul Ialoveni. Terenul pe care este construită fabrica este proprietatea Grupului.

Facilitățile de producție cuprind, în general, un laborator, pivnițe pentru expoziție și o sală de degustare a vinurilor. În plus, atât la platforma de producție Purcari, cât și la cea Bostavan există câte un restaurant, în vreme ce Vinăria Purcari deține de asemenea un castel istoric, precum și un complex turistic în inima podgoriilor (pentru mai multe informații, consultați sub-secțiunea "Turism" de mai sus).

Drepturile asupra podgoriilor

Vinăria Purcari: având în vedere faptul că legislația din Moldova interzice societăților cu capital străin să dețină terenuri agricole, majoritatea terenurilor unde sunt amplasate podgoriile sunt deținute de către un terț, o societate locală "Victoriavin" S.R.L., care este deținută 100% de domnul Victor Bostan (însă Grupul are drept de proprietate asupra viței-de-vie plantată pe aceste terenuri). Terenurile agricole pentru podgorii sunt folosite de Vinăria Purcari în baza contractelor de închiriere pe termen lung încheiate cu Victoriavin. Pentru mai multe detalii despre contractele de închiriere a terenurilor agricole, consultați secțiunea "Contracte importante".

Crama Ceptura: drepturile de folosință asupra podgoriilor derivă dintr-un contract de asociere în participațiune și un contract de arendă încheiate cu Vie Vin. Pentru mai multe detalii despre aceste contracte, consultați secțiunea "Contracte importante".

Vinăria Bostavan se află într-o situație similară cu Vinăria Purcari. Majoritatea terenurilor unde sunt situate podgorii sunt deținute de către un terț, o societate locală "Victoriavin" S.R.L., care este deținută 100% de domnul Victor Bostan (însă Grupul are drept de proprietate asupra viței-de-vie plantată pe aceste terenuri). Terenurile agricole pentru podgorii sunt folosite de Vinăria Bostavan în baza contractelor de închiriere pe termen lung încheiate cu Victoriavin. Pentru mai multe detalii despre contractele de închiriere a terenurilor agricole, consultați secțiunea "Contracte importante".

O parte de aproximativ 80 hectare din podgoriile Vinăriei Purcari și ale Vinăriei Bostavan este situată pe terenuri arendate de la terțe părți pe baza consimțământului tacit al acestor terțe părți.



Ipoteci

Fiecare dintre filialele Grupului a ipotecat majoritatea bunurilor sale mobile și imobile pentru a garanta obligațiile financiare pe care le are față de creditorii săi financiari. Pentru detalii privind contractele care reglementează aceste obligații, vă rugăm să consultați secțiunea „Contracte importante”.

Contracte încheiate cu autorități publice

Grupul nu este parte în niciun contract de închiriere important sau în orice alt tip de contract cu privire la bunuri imobile încheiat cu autorități publice.

Asigurări

Grupul deține mai multe polițe de asigurare valabile pentru industria sa, de la MOLDCARGO S.A., Compania de Asigurări Garanție SA și Omniasig Vienna Insurance Group, reasigurată de SCOR Group (Franța), care acoperă riscurile degradării proprietății, viei și stocurilor la nivelul platformelor de producție din Moldova și România. Echipa de conducere revizuieste în mod regulat gradul de adecvare al asigurărilor pentru a limita expunerea potențială a Grupului la orice daune sau pierderi ale activelor sale. Polițele de asigurare sunt reînnoite anual.

Proprietate Intelectuală

Grupul deține un portofoliu important de mărci, know-how și informații confidențiale referitoare la afacerea sa. În plus, Grupul deține mărci înregistrate legate de toate brandurile importante folosite în procesul de producție și, prin urmare, depinde de menținerea și protejarea mărcilor sale și a tuturor drepturilor conexe.

Protecția națională și internațională a mărcilor înregistrate

În general, Societatea recurge la înregistrarea și protejarea mărcilor în piețele în care brandurile sale sunt vândute, astfel cum acestea sunt detaliate mai jos.

Printre mărcile cheie ale Grupului se numără: (Vinăria) Purcari(1827), Negru de Purcari, Roșu de Purcari, Alb de Purcari, Purcari 1827, Bardar (fondat în 1929), Vinăria Bardar, Cervus Magnus Monte, Astrum Cervi, Cervus Cepturum, Vinăria Bostavan, DAOS, Black Doctor / Черный Доктор, Via Etulia, Dor etc.

O parte semnificativă a mărcilor Grupului, mai ales cele cheie, este protejată *la nivel internațional*. În primul rând, există Mărci Europene înregistrate prin OHIM și protejate în întreaga Uniune Europeană, cum ar fi Astrum Cervi, Cervus Cepturum, Cervus Magnus Monte, Bardar, Valea Moldovei. În al doilea rând, Grupul a obținut în anumite țări protecție pentru mai multe mărci prin procedura internațională, cum ar fi Purcari (logo), Roșu de Purcari, Negru de Purcari, Vinohora, Bardar, Vinăria Bostavan, DAOS, Black Doctor / Черный Доктор, Via Etulia etc. De asemenea, pentru alte țări exportatoare care nu sunt desemnate în conformitate cu înregistrările OHIM sau WIPO, există mărci înregistrate la nivel național prin depunerea de cereri de înregistrare a mărcilor la oficiile din țările exportatoare relevante, cum ar fi: Negru de Purcari și Roșu de Purcari - înregistrate în Federația Rusă; Purcari (logo) - înregistrată în Federația Rusă, India, Malta, Canada; Vinăria Bostavan - înregistrată în Federația Rusă, Canada, Mongolia, Israel, Malta; Black Doctor / Черный Доктор - înregistrată în Federația Rusă și în România etc.

În **România**, Crama Ceptura a înregistrat și obținut protecție pentru mărcile sale, potrivit legislației naționale și europene. Mărcile înregistrate sunt atât mărci verbale (protejând cuvintele), precum Șoapta Călugărului, Astoria, Drumul Vinului, Rezerva de Aur, cât și mărci combinate (protejând atât cuvintele cât și imaginea), printre care: Astrum Cervi, Cervus Cepturum, Cervus Magnus Monte, Crama Ceptura.

În **Republica Moldova**, Filialele din Moldova au înregistrat mărci verbale (protejând cuvintele), cum ar fi: Negru de Purcari, Roșu de Purcari, Alb de Purcari, Vinăria Bostavan și mărci combinate (protejând atât



cuvintele cât și imaginea): Castelul Purcari din 1827, Purcari (logo), Bardar (logo), Doar Struguri, Stejar și Răbdare, Via Etulia (logo) și câteva mărci tridimensionale (protejând formele) cum ar fi: sticla Bostavan (nr. 9721), sticla Gheorg (nr. 035222); Sticla "fotbal" (nr. 21235), o sticlă (nr. 26635), sticla Butelia Armenia (nr. 28929).

În toate aceste cazuri, protecția oferită de înregistrarea mărcilor este de 10 ani și poate fi prelungită pentru perioade ulterioare de 10 ani pe baza unei cereri specifice. Pe parcursul activității sale, Grupul se supune în mod regulat reînnoirii mărcilor sale și înregistrării de noi mărci.

La începutul anului 2017, marca Vinăria Purcari a fost recunoscută de Curtea Supremă de Justiție a Moldovei drept o marcă notorie, fapt care îi acordă o protecție nelimitată acesteia pe teritoriul Republicii Moldova.

Alte drepturi de proprietate intelectuală

Filiarele din Moldova au înregistrat la nivel local și prin intermediul OHIM mai multe modele industriale, reprezentând forme tridimensionale ale sticlelor, ambalaje sau cutii. Protecția oferită de înregistrarea modelelor industriale se întinde pe o durată de 5 ani și poate fi prelungită pentru mai multe perioade de 5 ani, până la maximum 25 de ani.

Grupul deține, de asemenea, secrete comerciale, tehnologii, know-how, procese și alte drepturi de proprietate intelectuală care nu sunt înregistrate, dar care, în opinia sa, sunt protejate prin măsuri adecvate de confidențialitate. Grupul consideră că tehnicile de fermentare și de distilare pe care le utilizează pentru a produce mărcile sale sunt secrete comerciale.

Grupul a înregistrat 14 nume de domenii de internet: "purcari.wine", "purcariwines.com", "purcari-winerics.com", "crama-ceptura.eu", "bostavan.md", "purcari.md", "purcari.ro", "bardar.md", "daos.wine", "purcari.net", "maluri-de-prut.md", "malurideprut.md", "freedomblend.purcari.md/#" și "bostavangold.lv".

Angajați

Prezentare generală

La data de 30 septembrie 2017, Grupul avea 572 angajați. Următorul tabel reflectă numărul mediu al angajaților noștri pentru fiecare exercițiu financiar (2014, 2015 și 2016), precum și pentru primele nouă luni din 2017, divizat pe categorii principale de activități (producție, agricultură, departament administrativ, vânzări și marketing). Scăderea numărului de angajați în anul 2015, reflectată în tabelul de mai jos, a fost cauzată de decizia Grupului de a își externaliza angajații ce se ocupau de activități agricole pentru viță de vie către Agro Sud Invest SRL și BSC Agro SRL (pentru mai multe detalii, consultați secțiunea „Tranzacții cu Părți Afiliate”).

Numărul mediu de salariați ai Grupului

	2014	2015	2016	9 luni 2017
Administrativ	61	59	62	70
Vânzări și marketing	60	67	67	90
Producție	323	309	336	357
Agricultură	300	123	0	0
Total	744	558	465	517

Sursa: Informațiile furnizate de Grupul

Se observă că numărul mediu de angajați este calculat pe baza numărului de angajați la data de 30 septembrie 2017, care este echivalentul numărului de angajați la data de 30 septembrie 2017.



Filialele din Moldova



La data de 30 septembrie 2017, Vinăria Bardar avea 72 de angajați, Vinăria Bostavan 250 de angajați și Vinăria Purcari 164 de angajați. Doar Vinăria Purcari a angajat un lucrător străin, al cărui permis de rezidență este în prezent în curs de extindere. Niciuna dintre Filialele din Moldova nu intenționează să facă concedieri.

Vinăria Bardar a încheiat un contract colectiv de muncă pentru anul 2016, al cărui termen a fost prelungit până la stabilirea unui nou acord între părți. Contractul colectiv de muncă nu prevede nicio plată compensatorie în cazul concedierilor colective. Vinăria Bardar intenționează să aplice prevederile legale privind procedura și quantumul plăților compensatorii în cazul încetării contractelor de muncă din cauza concedierilor colective. Contractul prevede criteriile care trebuie luate în considerare de către Vinăria Bardar atunci când intenționează să reducă anumite poziții. Cu toate acestea, în contract există un angajament reciproc că, în perioada sa de validitate, angajatorul nu va concedia angajații din motive care nu le sunt imputabile (inclusiv concedierile colective), iar angajații nu vor declanșa greve.

Vinăria Bostavan și Vinăria Purcari nu au încheiate contracte colective de muncă.

Nu există niciun sindicat la nivel de companie în Vinăria Bardar, Vinăria Bostavan sau Vinăria Purcari. Interesele salariaților sunt protejate de reprezentanți aleși ad-hoc. Filialele din Moldova trebuie să-și informeze angajații prin furnizarea la timp către reprezentanții salariaților de informații în scris, relevante, complete și exacte în legătură cu următoarele: evoluția recentă și potențială a situației economice din cadrul societății respective; evoluția locurilor de muncă și deciziile care pot conduce la schimbări importante în organizarea muncii sau în relațiile contractuale, inclusiv în ceea ce privește reducerea în masă a locurilor de muncă sau schimbarea acționariatului și securitatea și sănătatea muncii. Consultarea angajaților are loc în cadrul întâlnirilor cu reprezentanții angajatorului responsabili de problema care va fi discutată. Dacă sunt planificate anumite măsuri care afectează angajații, reprezentantul ales trebuie consultat pentru a avea posibilitatea să negocieze și să ajungă la un acord cu angajatorul înainte ca aceste măsuri să fie puse în aplicare. În special, în cazul în care Filialele din Moldova sunt reorganizate sau se schimbă acționariatul sau modul în care sunt deținute acțiunile în Filialele din Moldova, aceste societăți informează în scris angajații, prin intermediul reprezentanților aleși sau direct, cu privire la: data sau data planificată pentru inițierea procedurii relevante; motivele acestei reorganizări sau schimbării acționariatului; consecințele economice, juridice și sociale ale reorganizării sau schimbării acționariatului; și măsurile propuse în privința angajaților. Aceste informații trebuie furnizate în mod corespunzător cu cel puțin 30 de zile calendaristice înainte de începerea procedurii de reorganizare a societății sau de schimbare a acționariatului sau a modului în care sunt deținute acțiunile.

În general, modelul tip al contractului individual de muncă folosit de Filialele din Moldova este executoriu și este în conformitate cu legislația muncii din Moldova. Există regulamente interne ale Filialelor din Moldova, iar angajații acestora au fost informați corespunzător și sunt obligați să le respecte în perioada de angajare. Angajații Vinăriei Bostavan trebuie să respecte de asemenea, un regulament intern privind comunicarea internă și externă.

Filialele din Moldova au remunerat personalul care nu face parte din management, pentru anul 2017, după cum urmează: (a) Vinăria Bardar - 4.328 MDL (aproximativ 214 EUR); (b) Vinăria Bostavan - între 4.100 și 8.000 MDL (aproximativ 203 - 395 EUR); și (c) Vinăria Purcari - între 5.200 și 8.000 MDL (aproximativ 257 - 395 EUR). Filialele din Moldova nu au datorii salariale.

Potrivit Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova, salariul mediu lunar în Republica Moldova în domeniul agriculturii, pentru al treilea trimestru al anului 2017 a fost de 4.035 MDL (aproximativ 200 de euro).

Angajații și conducerea Filialelor din Moldova nu beneficiază de niciun fel de garanții / compensații sau stimulente suplimentare, altele decât cele prevăzute în contractele individuale de muncă, contractul colectiv de muncă (dacă este cazul) și legislația muncii din Republica Moldova.

Filiala din România

La data de 30 septembrie 2017, Filiala din România avea 86 de angajați și nu au fost înregistrate modificări semnificative ale numărului de salariați pe parcursul anului. Filiala nu a fost niciodată implicată într-un transfer de întreprindere și nici nu a efectuat vreodată concedieri colective.

Filiala a încheiat cu reprezentanții salariaților un contract colectiv de muncă, care a fost înregistrat la Inspectoratul Teritorial de Muncă sub nr. 287/20.06.2017. Valabilitatea actualului contract colectiv de muncă este de 24 (douăzeci și patru) luni începând cu 20 iunie 2017. Dacă niciuna dintre părți nu denunță contractul colectiv de muncă cu 45 de zile înainte de expirarea sa, acesta va fi prelungit pentru o nouă perioadă de 12 luni. Contractul colectiv de muncă nu prevede niciun fel de compensații în cazul concedierilor individuale sau colective, însă în cazul concedierilor colective, contractul colectiv de muncă reglementează o perioadă de 9 (nouă) luni în care filiala nu poate angaja personal nou fără obligația de a oferi astfel de posturi salariaților concediați. În ceea ce privește contractele individuale de muncă încheiate cu angajații săi, filiala utilizează în principal un model tip de contract bazat pe cerințele legislației muncii.

Filiala are un regulament intern care prevede drepturile și obligațiile societății și ale angajaților pe durata contractelor de muncă.

Responsabilitate socială și de mediu

Grupul activează într-o industrie care face obiectul mai multor norme care reglementează operațiunile sale curente. Reglementările aplicabile Grupului se referă, printre altele, la siguranța produselor, la muncă și ocuparea forței de muncă, sănătate, siguranța și protecția mediului, precum și la facilitățile de producție.

Îndeplinirea cerințelor de mediu și deținerea autorizațiilor: Grupul a adoptat o Politică de Mediu, Sănătate și Securitate aplicabilă la nivelul Grupului și a implementat un Sistem de Management (SMMS) Social și de Mediu (S&M), care integrează procedurile de management al mediului, sănătății și securității în muncă în luna noiembrie 2010. Structura SMMS și Procedura privind Protecția Mediului și Sănătății și Securității în Muncă au fost dezvoltate și aprobate în mod corespunzător de conducerea Grupului. Funcția de raportare S&M este atribuită Managerilor de Calitate, care sunt, de asemenea, responsabili pentru implementarea ISO.

În ceea ce privește controlul calității agriculturii, Grupul a implementat Proceduri de Gestionare a Pesticidelor pentru Vinăria Purcari și Vinăria Bostavan, descriind procedura utilizată pentru transportul, depozitarea, aplicarea și îndepărtarea pesticidelor. Aceste proceduri sunt elaborate anual și includ, de asemenea, responsabilitățile furnizorilor de pesticide și ale altor terți implicați în utilizarea pesticidelor de către Grup.

În România, Crama Ceptura deține autorizația sanitară de funcționare, autorizația de gospodărire a apelor/autorizația de folosință specială a apei (în anumite cazuri înlocuită temporar cu certificatul de analiză a apei obținut anual) etc.

În Republica Moldova, Grupul respectă în general legislația privind protecția mediului. Filialele din Moldova dețin toate autorizațiile necesare privind emisia poluanților în atmosferă (autorizații pentru emisia poluanților), însă nu toate fabricile dețin autorizație de folosire a apei (autorizații de folosință specială a apei), autorizație care acoperă și deversarea apelor uzate. Unele dintre fabricile din Moldova ale Grupului nu dețin, în prezent, autorizațiile speciale de folosință a apei și de deversare a poluanților din cauza anumitor aspecte legate de sistemele de procesare a deșeurilor care funcționează în astfel de fabrici. În mod similar, una dintre fabricile Grupului nu deține încă avizul de apărare împotriva incendiilor. Instalarea unui echipament pentru tratarea apei la platforma de producție Purcari a fost luată în calcul de Grup la stabilirea



bugetului pe anul 2018. În plus, datorită actualei reforme legislative din Republica Moldova cu privire la gestionarea deșeurilor solide și a ambalajelor (a se vedea secțiunea "Aspecte privind reglementarea"), Filialele din Moldova sunt obligate să schimbe procedurile de gestionare a deșeurilor pentru a fi în conformitate cu legislația, ceea ce va presupune, în special, punerea în aplicare a unor proceduri mai stricte pentru prelucrarea internă a deșeurilor solide sau, după caz, contractarea unor operatori economici autorizați să gestioneze deșeuri ori obținerea autorizațiilor de gestionare a deșeurilor, precum și participarea și contribuția la un sistem de răspundere extinsă privind deșeurile de ambalaje.

Filialele din Moldova operează anumite echipamente care sunt considerate "obiecte industriale periculoase" în sensul legislației moldovenești (cum ar fi cazane de mare capacitate). Cu toate acestea, nu toate echipamentele de acest gen sunt înregistrate în mod corespunzător la autoritățile moldovenești competente și dețin avizele de expertiză solicitate de legislație, potrivit prevederilor din dreptul moldovenesc. Filialele relevante din Moldova lucrează la remedierea acestor probleme și la obținerea avizelor relevante.

Mediul și utilizarea deșeurilor: Grupul a definit eficiența energetică și economisirea ca obiective principale de mediu în perioada 2014-2017. În această perioadă, Grupul a înlocuit corpurile de iluminat obișnuite cu cele eficiente din punct de vedere energetic în toate locațiile. În plus, au fost instalate în exterior/stradal, acolo unde a fost considerat necesar, corpuri de iluminat cu senzori de mișcare. În ceea ce privește achizițiile de echipamente noi, Grupul a acordat prioritate acelor furnizori care oferă soluții eficiente din punct de vedere energetic. În ceea ce privește utilizarea deșeurilor, există o politică la nivel de grup pentru colectarea și sortarea deșeurilor de sticlă, de hârtie și de carton și a altor deșeuri nealimentare în recipiente separate, plasate în locațiile Grupului. Ulterior, societățile din Grup vând astfel de deșeuri sortate facilităților de procesare (de exemplu, sticla spartă este livrată la fabrica de sticlă din apropiere, iar deșeurile de hârtie și carton sunt livrate pentru prelucrare la fabrica de carton aflată în apropiere etc.).

Inițiative sociale: În ianuarie 2015, Grupul a lansat Politica de Dezvoltare Comunitară, care definește abordarea strategică, sistemul de management și bugetele pentru contribuția Grupului la comunitățile locale. În 2017, Grupul și-a extins sprijinul față de comunitățile locale și a participat la o serie de inițiative caritabile, sociale și culturale dedicate promovării și păstrării tradițiilor, printre care:

- (a) CCF/HHC Moldova (un grup de persoane care a muncit să ofere fiecărui copil oportunitatea să crească într-o familie iubitoare).
- (b) Hospice Angelus: Fundația Filantropică Medical-Socială "Angelus Moldova" este o organizație non-guvernamentală, apolitică și non-profit fondată și înregistrată în mod legal la Ministerul Justiției în 2000, cu scopul de a crea un nou sistem de asistență medicală și socială pentru pacienții incurabili care suferă de cancer într-o fază avansată sau terminală, precum și pentru rudele acestora. În anul 2001, "Angelus Moldova" a înființat HOSPICE "Angelus Moldova" ca parte inalienabilă a Fundației. HOSPICE "Angelus Moldova" este un serviciu de îngrijire paliativă la domiciliu.
- (c) Purcari Wine Run 2017: Purcari Wine Run este o cursă unică în Moldova, care trece prin viile de la Chateau Purcari. Concursul a avut loc pe data de 3 septembrie 2017 și a adunat atât amatori cât și profesioniști pentru o cursă de 10 km. Grupul intenționează să organizeze un eveniment similar în fiecare an.
- (d) Două Inimi Gemene: Festivalul Internațional de Muzică – "Două Inimi Gemene" – este un eveniment exclusivist în memoria Doinei și a lui Ion Aldea-Teodorovici.
- (e) Festivalul Ethno Jazz, un eveniment muzical internațional care a avut loc în Republica Moldova în septembrie 2017 și care a fost organizat de grupul Trigon Ethno Jazz. A devenit cel mai important festival de jazz din Moldova prin reunirea artiștilor de jazz din diferite țări și prin promovarea culturii contemporane și a schimbului cultural prin muzică.

Mai mult, Grupul este partenerul principal al USM-Bostavan încă din 2010, un club de volei care are atât o echipă de fete, cât și o echipă de băieți. Echipa de fete USM-Bostavan a fost medaliată cu aur și echipa de băieți a fost medaliată cu argint la campionatul de volei al Republicii Moldova în 2017.



LITIGII

Membrii Grupului sunt părți în diferite litigii care apar în cursul normal al activității lor. În afară de cele expuse mai jos, niciun membru al Grupului nu este implicat și nici nu a luat la cunoștință de existența vreunui litigiu, a unei proceduri arbitrale sau administrative sau a unor investigații guvernamentale cu privire la care s-ar putea în mod rezonabil anticipa că ar avea un efect semnificativ negativ asupra afacerii Grupului, a condițiilor financiare ale Grupului sau asupra rezultatelor operațiunilor realizate de Grup.

Litigiu de Proprietate Intelectuală Vinăria Bostavan

Vinăria Bostavan este parte într-un litigiu deschis în Republica Moldova în care este acuzată că a încălcat dreptul de proprietate intelectuală al reclamantului legat de o imagine care înfățișează numele de "*Eticheta decorativă "Potcoava"*". Imaginea originală a reclamantului este utilizată pe bază contractuală de către o fabrică locală, care este implicată ca intervenientă în litigiu. Se susține că Vinăria Bostavan a încălcat dreptul reclamantului prin utilizarea mărcii sale înregistrate cu prilejul etichetării propriei sticle vândute în Republica Cehă începând cu 2014. Reclamantul a solicitat recunoașterea încălcării drepturilor de autor, anularea mărcii contestate și retragerea de pe piață a produselor afectate (vinul care poartă eticheta relevantă). În plus, reclamantul ar putea intenta o acțiune separată pentru daune.

În prezent, litigiul este în curs de soluționare la Curtea de Apel Chișinău fiind, de asemenea, legat de alte solicitări accesorii referitoare la diverse chestiuni procedurale.

Alături de litigiul menționat mai sus, există o procedură administrativă legată de solicitările Vinăriei Bostavan de înregistrare a mărcilor contestate la Agenția de Stat pentru Proprietatea Intelectuală din Moldova ("AGEPI"). La 22 septembrie 2017, AGEPI a emis două decizii ca răspuns la cererile Vinăriei Bostavan. Decizia AGEPI privind marca comercială aflată în curs de înregistrare sub depozitul cu numărul 035728 precizează că înregistrarea mărcii a fost aprobată. Conform celei de a doua decizii, referitoare la solicitarea aferentă depozitului cu numărul 035186, solicitarea a fost respinsă pe temeiul similitudinii acesteia cu o altă marcă tridimensională deja înregistrată, având numărul 28052 din data de 25 februarie 2014, care aparține reclamantului.

Deși rezultatul acestor proceduri nu poate fi prezis și un rezultat negativ ar putea fi în detrimentul operațiunilor Grupului, credem că Vinăria Bostavan are argumente importante în apărarea poziției sale, precum și instrumente pentru a atenua orice potențial impact negativ.



CONDUCEREA SOCIETĂȚII

Aspecte generale

Societatea este administrată de către (i) un Consiliu de Administrație alcătuit din 5 membri, care sunt administratori de profesie și care vor fi înlocuiți la Data Listării cu 5 administratori noi și (ii) un Consiliu de Supraveghere, un organ creat în conformitate cu dispozițiile Contractului de Investiții și care va înceta să mai existe începând cu Data Listării.

Noul Consiliu de Administrație în funcție de la Data Listării cuprinde doi membri care au calitatea de administratori independenți neexecutivi în sensul prevederilor din Codul de Guvernare Corporativă al BVB.

Consiliul de Administrație poate să exercite toate atribuțiile Societății exceptându-le pe acelea pe care legea sau Actul Constitutiv le prevăd în sarcina adunării generale a acționarilor, astfel cum aceste aspecte sunt descrise mai jos în secțiunea „Descrierea Capitalului Social și a Structurii Corporative” din acest Prospect.

Componența actuală a Consiliului de Administrație

La data prezentului Prospect, Consiliul de Administrație este format din următorii administratori de profesie:

Nume	Data nașterii/ Data constituirii	Data desemnării	Funcție
Ms. Georgia Chrysostomides	30 septembrie 1979	1 iunie 2010	Administrator
Inter Jura Cy (Directors) Limited	23 august 2007	27 noiembrie 2017	Administrator
Inter Jura Cy (Holdings) Limited	14 aprilie 1983	27 noiembrie 2017	Administrator
Inter Jura Cy (Nominees) Limited	22 decembrie 1980	27 noiembrie 2017	Administrator
Inter Jura Cy (Management) Limited	14 aprilie 1983	27 noiembrie 2017	Administrator

Acești membri ai Consiliului de Administrație vor demisiona îndată ce numirea noilor membri ai Consiliului de Administrație menționați mai jos va produce efecte, respectiv de la Data Listării. Adresa profesională a fiecărui membru actual din Consiliul de Administrație este la sediul social al Societății.

Componența actuală a Consiliului de Supraveghere

Nume	Data nașterii/ Data constituirii	Data desemnării	Funcție
Victor Bostan	1 mai 1960	1 iunie 2010	Membru al Consiliului de Supraveghere
Vasile Tofan	12 iulie 1982	Octombrie 2013	Membru al Consiliului de Supraveghere
Ruslan Furtus	15 iulie 1985	August 2014	Membru al Consiliului de Supraveghere

Mandatul membrilor Consiliului de Supraveghere va înceta odată cu încetarea Contractului de Investiții la Data Listării. Adresa profesională a fiecărui membru al Consiliului de Supraveghere este sediul social al Societății.



Victor Bostan

Victor Bostan este fondatorul Grupului din 2002. Domnul Bostan este implicat în industria vinicolă de peste 35 de ani. La începutul carierei sale, a lucrat timp de peste 10 ani pentru Sofia Winery, începând ca oenolog și avansând în structura organizațională a societății Sofia Winery, înainte de a pleca pentru a-și începe propria afacere cu vinuri. Din 1999 până în 2002, domnul Bostan a fost proprietar și directorul general al vinăriei ruse Kuban Vino. În această perioadă, a reușit să modernizeze, să relanseze și ulterior să conducă societatea spre a deveni una dintre cele mai mari și mai de succes vinării din Rusia (fiind în continuare #1 producător de vinuri în Rusia), înainte de a vinde această afacere în 2002. Cu veniturile astfel obținute, Domnul Bostan a pus bazele a ceea ce constituie în prezent Grupul Purcari Wineries. Domnul Bostan are o diplomă în Tehnologia Vinului de la Universitatea Tehnică din Moldova. Domnul Bostan este cetățean al României și al Republicii Moldova și cunoaște limbile franceză, română și rusă.

Vasile Tofan

Vasile Tofan este partener al Horizon Capital, unde se axează pe investiții în sectorul bunurilor de consum și în cel tehnologic. Anterior colaborării cu Horizon Capital, dl. Tofan a fost consultant al Monitor Group și Senior Manager în cadrul Philips, ambele poziții fiind ocupate în Amsterdam, în cadrul departamentului de Strategie Corporatistă. Dl. Tofan a avut o activitate extinsă intrând în contact cu multiple piețe emergente, incluzând aici Rusia, România, Slovacia și Nigeria. Ulterior, dl. Tofan a fost fondatorul și directorul general al Ovuline (în prezent, Ovia Health), o companie IT medicală de top, cu sediul în Boston. Are un MBA cu rezultate deosebite de la Harvard Business School (SUA) și are o diplomă de master și de licență în domeniul Managementului Public de la Universitatea Erasmus din Rotterdam (Olanda). Dl. Tofan vorbește fluent limba engleză, franceză, olandeză, română și rusă.

Ruslan Furtus

Ruslan Furtus este director de investiții al companiei Horizon Capital. Dl. Ruslan se concentrează asupra sectoarelor de bunuri de consum și de producție. Dl. Ruslan s-a alăturat echipei Horizon Capital în anul 2012, în calitate de analist financiar, și a fost promovat ca director de investiții în 2013. Înainte de a se alătura Horizon Capital, Dl. Ruslan a lucrat în calitate de consultant pentru EY, predominant în Ucraina, Rusia și Kazahstan, unde s-a axat pe cumpărarea și vânzarea de produse financiare, pe proiecte de *due diligence* cu privire la aspecte operaționale și comerciale, audit, analiza instrumentelor de capital. Dl. Ruslan deține un MBA de la Universitatea Statului New Mexico și o diplomă de masterat cu distincție specială în Afaceri Internaționale de la Universitatea Politehnică Lviv. Dl. Ruslan vorbește fluent în limbile engleză, ucraineană și rusă.

Componența Consiliului de Administrație începând cu Data Listării

Schimbarea componenței Consiliului de Administrație se va efectua ulterior admiterii la tranzacționare a Acțiunilor pe piața BVB. Astfel, începând cu Data Listării, Consiliul de Administrație va cuprinde următorii membri:

Nume	Data nașterii/ Data constituirii	Data desemnării	Funcție
Monica Cadogan	19 martie 1981	Data Listării	Administrator
Vasile Tofan	12 iulie 1982	Data Listării	Administrator
Victor Bostan	1 mai 1960	Data Listării	Administrator
John Maxemchuk	2 decembrie 1971	Data Listării	Administrator
Neil McGregor	23 februarie 1961	Data Listării	Administrator

Adresa profesională a fiecărui membru al Consiliului de Administrație începând cu Data Listării este la sediul social al Societății.

Monica Cadogan

Monica Cadogan va fi, începând cu Data Listării, unul dintre cei doi administratori independenți neexecutivi. Deține o diplomă de licență în domeniul Dreptului Bancar, Societar, al Finanțelor și al Valorilor Mobiliare de la Universitatea de Studii Economice din București și are o vastă experiență în gestionarea unei afaceri. Este fondatorul și directorul general al Vivre Deco, cea mai importantă platformă de comerț electronic din ECE pentru produsele de casă și mobilier. În plus, între 2009 și 2015 a fost membră a consiliului de administrație al Neogen, un grup tehnologic care dezvoltă sau investește în produse cu prezență în ECE și care a dezvoltat BestJobs, cel mai important serviciu de recrutare din România.

Neil McGregor

Neil McGregor va fi al doilea administrator independent neexecutiv care va fi numit înainte de Data Listării. Este licențiat în drept, absolvind Universitatea Aberdeen. Dl. McGregor este fondatorul și partenerul coordonator al McGregor & Partners SCA, o societate de avocatură prezentă în România și Bulgaria și care este asociată cu firma internațională Stephenson Harwood. Este un avocat britanic specializat pe aspecte comerciale cu o experiență semnificativă în România și în țările vecine începând cu anul 1996. Dl. McGregor este membru al Baroului București și deține calitatea de avocat străin înregistrat în Bulgaria. Începând cu anul 2014, dl. McGregor este vicepreședinte al Camerei de Comerț România – Marea Britanie.

John Maxemchuk

John Maxemchuk s-a alăturat Grupului în 2017, în calitate de director executiv operațiuni (COO). Domnul Maxemchuk are peste 20 de ani de experiență de management în ECE, începându-și cariera la AT & T. Ulterior, s-a alăturat societății MetroMedia International în calitate de director financiar al filialei georgiene a acestei societăți, fiind apoi promovat în funcția de director executiv al filialei din Azerbaidjan. Cel mai recent, domnul Maxemchuk a fost director executiv al Sun Communications, cel mai important operator de cablu din Republica Moldova, care a fost vândut companiei Orange. Dl. Maxemchuk deține o diplomă de licență în finanțe de la Wharton School și un MBA de la Harvard Business School. Dl. Maxemchuk este cetățean american și vorbește limbile engleză și română.

Pentru biografia dl. Victor Bostan și a dl. Vasile Tofan, vă rugăm să consultați secțiunea de mai sus „Componența actuală a Consiliului de Supraveghere”.

Echipa de Conducere

Echipa de Conducere a Grupului cuprinde următoarele persoane care sunt angajate la nivelul filialelor Grupului:

Victor Bostan

Victor Bostan este directorul general al Companiei. Pentru biografia dl. Victor Bostan, vă rugăm să consultați secțiunea de mai sus „Componența actuală a Consiliului de Supraveghere”.

Victor Arapan

Victor Arapan îndeplinește funcția de director financiar (CFO) al Grupului începând din 2010. Are peste 20 de ani de experiență bancară, de audit și de finanțare societară. Anterior alăturării Grupului, domnul Arapan a lucrat pentru Acorex Wineries și PricewaterhouseCoopers. Domnul Arapan are o diplomă în Studii Bancare de la International Management Institute. Domnul Arapan este cetățean al României și al Republicii Moldova, vorbind limbile engleză, română și rusă.



John Maxemchuk

John Maxemchuk s-a alăturat Grupului în 2017, în calitate de director executiv operațiuni (COO). Pentru biografia dl. John Maxemchuk, vă rugăm să consultați secțiunea de mai sus „*Componența Consiliului de Administrație începând cu Data Listării*”.

Artur Marin

Artur Marin este directorul comercial (CCO) al Grupului din 2013. Mr. Marin este alături de Grup din 2003, cu o întrerupere în perioada 2009-2012, timp în care a lucrat pentru Dionis Club, un producător de vinuri competitor. Are peste 15 ani de experiență în vânzările de vinuri. Domnul Marin deține o diplomă de licență și o diploma de masterat în finanțe de la Grenoble School of Management. Domnul Marin este cetățean al României și al Republicii Moldova, vorbind limbile engleză, română și rusă.

Marcel Grăjdieru

Marcel Grăjdieru este director general pentru operațiunile din România din 2003, având peste 15 ani de experiență în cadrul Grupului, dintre care mai bine de 10 ani în vânzările de vinuri. Înainte de a se alătura Grupului, domnul Grăjdieru a lucrat pentru Planta-Vin, EMC-Moldova și Gazprom. Domnul Grăjdieru are pregătire de chirurg și a obținut o diplomă în domeniul medical de la Universitatea de Stat de Medicină și Farmacie. Domnul Grăjdieru este cetățean al României și al Republicii Moldova și vorbește limbile română, engleză și rusă.

Nicolae Chiosa

Nicolae Chiosa este conducătorul departamentului de producție din 2009 și Managerul Vinăriei Bostavan din 2016. Are peste 9 ani de experiență în producția vinului, dintre care 8 ani au fost petrecuți în cadrul Grupului. Domnul Chiosa are o diplomă în Tehnologia Vinului de la Universitatea Tehnică din Moldova. Este cetățean al României și al Republicii Moldova și vorbește limbile engleză, română și rusă.

Federico Giotto

Federico Giotto este viticultorul șef al Grupului din 2010, în baza unei înțelegeri contractuale privind acordarea de consultanță. Domnul Giotto are peste 15 ani de experiență în consultanță vinicolă și este laureat al numeroase premii internaționale din industria vinului. Domnul Giotto a absolvit Facultatea de Viticultură și Enologie a Universității din Padova. Domnul Giotto este cetățean italian și vorbește limbile engleză și italiană.

Ina Burciu

Ina Burciu este director de resurse umane al Grupului din septembrie 2017. Doamna Burciu are peste 10 ani de experiență în managementul resurselor umane și în dezvoltarea personalului. Doamna Burciu a studiat la Facultatea de Finanțe și Credit din cadrul Academiei de Studii Economice din Moldova. Doamna Burciu este cetățean al României și al Republicii Moldova și vorbește limbile engleză, germană, franceză, română și rusă.

Sorin Bălănel

Sorin Bălănel este directorul de marketing al Grupului din 2014. Are peste 19 ani de experiență profesională în marketing și publicitate în industria băuturilor, cu peste 3 ani de experiență în cadrul Grupului. În acest timp, domnul Balanel a coordonat cu succes campaniile de rebranding ale Grupului. Domnul Balanel a studiat marketingul la Universitatea Dunărea de Jos Galați. Este cetățean al României și al Republicii Moldova și vorbește limbile engleză, română și rusă.

Adresa profesională a fiecărui membru din Echipa de Conducere este la sediul social al filialei unde este angajat.

Experiență în afara Grupului

Pe lângă rolul lor în cadrul Grupului, membrii actuali ai Consiliului de Administrație, viitori membri ai Consiliului de Administrație începând cu Data Listării, membrii Consiliului de Supraveghere care își vor înceta mandatul începând cu Data Listării și membrii Echipa de Conducere a Grupului dețin sau au deținut în ultimii 5 ani următoarele poziții de conducere sau de supraveghere:

Num	Numele entității	Funcție	Perioadă	Încă deține funcția (Da/Nu)
Victor Bostan	Victoriavin S.R.L., Republica Moldova	Fondator/Administrator	2001-prezent	Da
	Amboselt Universal Inc., Insulele Virgine Britanice	Administrator	2007-prezent	Da
Vasile Tofan	Republica Moldova SC Decor-BV S.R.L., Republica Moldova	Fondator/Administrator	2003- noiembrie 2014	Nu
	I.M. Glass Container Company S.A, Republic of Moldova	Membru al consiliului de administrație	2014-prezent	Da
	Matar Trade & Invest Limited (Genesis)	Membru al consiliului de administrație	2016-prezent	Da
Monica Cadogan	Vivre Deco S.R.L	Director general	2012 - prezent	Da
	Neogen S.A.	Membru al consiliului de administrație	2009 - 2015	Nu
John Maxemchuk	Sun Communications SRL, Republica Moldova	Director general/Membru al consiliului de administrație	2003-2016	Nu
	Focus Sat SRL, Republica Moldova	Membru al consiliului de administrație	2009-2015	Nu
	East Europe Foundation Moldova	Membru al consiliului de administrație	2010-2015	Nu
	American Chamber of Commerce, Republica Moldova	Fondator/Membru al consiliului de administrație	2006-prezent	Da
	Youth Education SRL, Republica Moldova	Fondator/Administrator	2014-prezent	Da
Neil McGregor	Education Plus SRL, Republica Moldova	Administrator	2016-2017	Nu
	British Romanian	Vicepreședinte	2014-prezent	Da



Victor Arapan	Chamber of Commerce Forvex Grup S.R.L., Republica Moldova	Administrator	2001-prezent	Da
	Glass Container Company S.A., Republica Moldova	Vicepreședinte al consiliului de administrație	2017-prezent	Da
Marcel Grăjdieru	Ecosmart Union SA, România	Membru al consiliului de administrație	2017-prezent	Da
	Arta Culinarului S.R.L., Republica Moldova	Fondator	2009-prezent	Da
Artur Marin	Arta Culinarului S.R.L., Republica Moldova	Fondator	2009-prezent	Da
Sorin Bălănel	Corporation Construct M S.R.L., Republica Moldova	Administrator	2012-2014	Nu
Ina Burciu	Universul Intelepciunii SRL, Republica Moldova	Fondator/Administrator	2011-prezent	Da
	Alsumcon SRL, Republica Moldova	Fondator	2016-prezent	Da
	Universul Restaurantelor SRL, Republica Moldova	Director operațional Tucano Coffee	2013-2014	Nu
Nicolae Chiosa	Agro Sud Invest, Republica Moldova	Fondator/Administrator	2015-prezent	Da
	Asociatia Producatorilor de Vinuri cu Denumire de Origine Protejata "Purcari", Republica Moldova	Membru al consiliului de administrație	2013-prezent	Da
	Asociatia Producatorilor de Vinuri cu Indicatie Geografica Protejata "Stefan Voda", Republica Moldova	Membru al consiliului de administrație	2011-prezent	Da
	Uniunea Viti-Vinicola a Regiunii Geografice Delimitate "Valul lui Traian", Republica Moldova	Membru al consiliului de administrație	2016-prezent	Da
	Ассоциация виноделов Гагаузии "GAGAUZIA- VIN"	Membru al consiliului de administrație	2016-prezent	Da



Conduită

Fiecare dintre viitorii membri ai Consiliului de Administrație care își va începe mandatul începând cu Data Listării, membrii Consiliului de Supraveghere care își vor înceta mandatul începând cu Data Listării și membrii Echipei de Conducere a Grupului declară că până la data prezentului Prospect, el/ea:

- (i) nu a fost și nu este condamnat pentru fraudă în cursul ultimilor cinci ani anteriori datei Prospectului;
- (ii) acționând în calitate de membru al organelor de administrare, conducere sau supraveghere sau în calitate de director sau fondator al unei societăți sau într-un parteneriat, nu a fost asociat cu nicio procedură de faliment, punere sub sechestru sau lichidare în cursul ultimilor cinci ani anteriori datei Prospectului;
- (iii) nu a fost învinuit public și/sau sancționat de către autoritățile statutare sau de reglementare (inclusiv de către organismele profesionale desemnate) și nu i-a fost interzis de instanță să acționeze în calitate de membru al organelor de administrare, conducere sau supraveghere ale unui emitent sau să intervină în gestionarea sau desfășurarea activităților vreunui emitent în cursul ultimilor cinci ani anteriori datei Prospectului;
- (iv) nu desfășoară activități în afara Societății care să fie semnificative pentru Societate, altele decât acelea prezentate în secțiunea *“Experiență în afara Grupului”* de mai sus;
- (v) nu a fost ales membru al organului de administrare, conducere sau supraveghere sau director în cadrul Societății, în baza vreunei înțelegeri sau vreunui acord cu acționarul majoritar al Societății, cu un client, furnizor sau cu alte persoane;
- (vi) nu a încheiat niciun contract cu Societatea sau cu filialele acesteia care să prevadă acordarea de beneficii în cazul rezilierii contractului, altce decât cele prezentate în secțiunea *“Remunerație”* de mai sus;
- (vii) nu deține participații în capitalul social al Societății;
- (viii) nu are nicio relație de familie cu ceilalți membri ai organelor de administrare, conducere, supraveghere ale Societății sau între aceștia și directori sau fondatori ai Societății,

cu următoarele excepții:

- (a) Dl. Victor Bostan a fost acționarul unic și singurul administrator al SC DECOR-BV S.R.L., o societate moldovenească care nu a avut nicio activitate. În 2014, societatea a fost lichidată voluntar, la cererea sa, și a fost radiată din registrul comerțului în noiembrie 2014;
- (b) Dl. John Maxemchuk a fost acționar minoritar și membru al consiliului de administrație al Focus Sat S.R.L. până în 2015, o societate moldovenească care este în prezent în insolvență;
- (c) Dl. Sorin Bălănel a fost administratorul societății Corporation Construct M S.R.L, o societate moldovenească care a intrat în insolvență, în 2014, când domnul Sorin Bălănel era administratorul acesteia.

Governanță Corporativă

De la data prezentului Prospect și ulterior Admiterii la Tranzacționare, Societatea intenționează să respecte prevederile Codului de Governanță Corporativă al BVB, astfel cum acest document este aplicabil companiilor listate pe Piața Reglementată la Vedere administrată de BVB, cu următoarele diferențe:



1. Societatea a aprobat prin hotărârea Consiliului de Administrație Politică privind Dividendele (pentru detalii, consultați secțiunea "*Politica privind Dividendele*") și intenționează să aprobe Politica privind Previțiunile, Politica de Remunerare și Procedura pentru desfășurarea AGA la Data Listării sau în jurul acestei date.
2. Societatea nu a înființat încă Comitetul de Audit și Comitetul de Nominalizare și Remunerare, dar intenționează să înființeze aceste comitete la Data Listării sau în jurul acestei date.

Codul de Guvernanță Corporativă al BVB impune ca toate companiile listate la Bursa de Valori București să includă o declarație în raportul lor anual privind respectarea Codului de Guvernanță Corporativă al BVB. Orice nerespectare a prevederilor Codului de guvernanță corporativă al BVB trebuie să fie dezvăluită printr-un raport curent trimis către Bursa de Valori București, principiul aplicabil fiind acela de "aplică sau explică".

Codul de Guvernanță Corporativă al BVB conține o serie de principii și prevederi care trebuie respectate de companiile listate la Bursa de Valori București, printre altele cu privire la componența, rolul, funcționarea și remunerarea organelor de conducere, gestionarea riscurilor și controlul intern, raportarea financiară și divulgarea informațiilor.

De asemenea, Societatea respectă regimul de guvernanță corporativă din Cipru, astfel cum cere Legea Societăților.

Comitete consultative

Societatea intenționează să constituie un Comitet de Audit și un Comitet de Nominalizare și Remunerare care vor deveni operaționale doar începând cu Data Listării. Comitetele vor fi formate din 3 membri ai Consiliului de Administrație, unul dintre ei urmând a fi ales președinte. Membrii acestor comitete vor fi administratori neexecutivi, majoritatea fiind independenți.

Comitetul de Audit

Societatea intenționează ca, la Data Listării sau în jurul acestei date, să aibă instituit un Comitet de Audit. Comitetul de Audit va avea, printre altele, următoarele obligații și responsabilități: (i) monitorizarea aplicării standardelor statutare și acceptate la nivel general ale auditului intern; (ii) evaluarea caracterului adecvat și a eficienței sistemului de management al riscurilor; (iii) revizuirea în mod curent a caracterului adecvat și a modului de implementare al principalelor politici interne de control, inclusiv politici pentru detectarea fraudelor și pentru prevenirea dării și luării de mită; (iv) supravegherea activității auditorilor financiari și a procesului de raportare financiară; (v) revizuirea politicii privind conflictul de interese a Societății și examinarea tranzacțiilor cu părți afiliate ale Grupului, inclusiv cele care se preconizează că vor excede 5% din activul net al Societății (astfel cum sunt prezentate în cel mai recent raport financiar); (vi) formularea de recomandări către Consiliul de Administrație cu privire la numirea și/sau revocarea și/sau înlocuirea auditorului extern financiar, precum și cu privire la remunerarea acestuia și (vii) revizuirea și oferirea de recomandări privind politica de previziune financiară a Societății către Consiliul de Administrație pentru aprobare.

Comitetul de Nominalizare și Remunerare

Societatea intenționează ca, la Data Listării sau în jurul acestei date, să aibă instituit un Comitet de Remunerare și Nominalizare. Acest comitet va avea, printre altele, următoarele obligații și responsabilități: (i) formularea de recomandări către Consiliul de Administrație privind politica de nominalizare, (ii) monitorizarea implementării politicii de nominalizare de către Consiliul de Administrație și pregătirea pentru acesta din urmă a unui raport cu privire la implementarea politicii de nominalizare; (iii) recomandarea de candidați pentru Consiliul de Administrație și efectuarea procesului de selecție a potențialilor candidați pentru funcția de membru în Consiliul de Administrație; (iv) supravegherea procesului de nominalizare a



directorilor generali și a directorilor executivi în Societate și în filialele sale conform politicii de nominalizare; (v) formularea de recomandări către Consiliul de Administrație privind politica de remunerare și oferirea de recomandări Consiliului de Administrație cu privire la remunerarea administratorilor și directorilor, (vi) monitorizarea implementării politicii de remunerare și pregătirea unui raport pentru Consiliul de Administrație cu privire la implementarea acestei politici și (vii) supravegherea și monitorizarea pachetelor de remunerare din cadrul Grupului și din cadrul industriilor relevante pentru Grup.

Conflicte de interes

Nu există niciun conflict de interes între obligațiile asumate de către viitorii membri ai Consiliului de Administrație în funcție de la Data Listării, membrii Consiliului de Supraveghere care vor demisiona la Data Listării și membrii Echipii de Conducere și interesele lor personale și/sau alte obligații, cu excepția următoarelor situații care pot da naștere unor conflicte de interes:

- Dl. Victor Bostan este administrator al societății VictoriaVin, o societate de la care filialele moldovenești arendează majoritatea covârșitoare a viilor operate în Republica Moldova, fapt ce ar putea crea o situație de conflict de interes. De asemenea, dl. Victor Bostan este acționarul majoritar al Amboselt. În cazul apariției unei situații de conflict de interes, dl. Victor Bostan va acționa în conformitate cu legea aplicabilă și va dezvălui respectivul conflict de interes;
- Dl. Vasile Tofan este partener al Horizon Capital, managerul fondului EEGF II, care este acționarul companiei Lorimer (vezi mai jos secțiunea "*Principalii acționari*"), ceea ce ar putea crea o situație de conflict de interes. În cazul apariției unei situații de conflict de interes, dl. Vasile Tofan va acționa în conformitate cu legea aplicabilă și va dezvălui respectivul conflict de interes;
- Dl. Marcel Grajdieru este acționar al Amboselt, fapt care ar putea conduce la o situație de conflict de interes. În cazul apariției unei astfel de situații, dl. Marcel Grajdieru va acționa în conformitate cu legea aplicabilă și va dezvălui respectivul conflict de interes;
- Dl. Nicolae Chiosa este fondator și administrator al Agro Sud Invest, o societate moldovenească care oferă servicii agricole (lucrări manuale și mecanizate cu privire la întreținerea viței de vie) pentru filialele din Moldova (vezi mai jos secțiunea "*Tranzacții cu Părțile Afiliate*"), fapt ce poate conduce la conflicte de interes. În cazul în care apare o situație de conflict de interes, dl. Nicolae Chiosa va acționa în conformitate cu legea aplicabilă și va dezvălui respectivul conflict de interes.

Polițe de asigurare de răspundere civilă profesională

În prezent, Societatea nu are încheiate polițe/contracte de asigurare de răspundere civilă profesională pentru membrii Consiliului de Administrație sau pentru membrii Echipii de Conducere.

Remunerare

În cursul anului 2016, membrii Consiliului de Supraveghere și membrii Consiliului de Administrație nu au primit nicio remunerație sau indemnizație pentru funcțiile deținute, cu excepția cazului în care acești membri dețineau o funcție de director executiv în cadrul Companiei sau a filialelor sale.

Remunerația Echipii de Conducere a Grupului constă într-un salariu lunar fix, un bonus anual și alte beneficii, inclusiv beneficii în natură, și a fost de 2,2 milioane RON pentru anul încheiat la 31 decembrie 2016.

În temeiul contractelor încheiate între Filialele Moldovenești și membrii Echipii de Conducere, dacă un asemenea contract încetează înainte de termen și în mod nejustificat, respectivul administrator are dreptul la o indemnizație compensatorie care nu va depăși 6 salarii lunare.



Dețineri de Acțiuni și Opțiuni

La data prezentului Prospect, niciunul dintre viitorii membri ai Consiliului de Administrație în funcție de la Data Listării, membrii Consiliului de Supraveghere care vor demisiona la Data Listării și membrii Echipii de Conducere nu deține în mod direct acțiuni în Societate. La data prezentului Prospect, Societatea nu a emis opțiuni pe acțiuni.

Grupul intenționează să adopte, după Data Listării, un Plan de Stimulente pe Termen Lung („Planul de Stimulente”), pentru a alinia în continuare interesele conducerii și ale acționarilor Grupului. Planul de Stimulente, care va fi supus aprobării de către Consiliul de administrație al Societății, va cuprinde în principal viitorii Administratori și Echipa de Conducere, după caz. Planul de Stimulente intenționat a fi propus de către Grup pentru aprobarea Consiliului de administrație constă în acordarea de acțiuni sau instrumente echivalente (inclusiv posibile "acțiuni fantomă" (*phantom shares*) sau structuri similare), care să reprezinte până la 2% din acțiunile emise ale Societății, precum și opțiuni suplimentare, de la caz la caz, cu un preț prag egal cu Prețul Final de Ofertă. Pentru toate stimulentele sub formă de acțiuni sau opțiuni pe acțiuni, va fi propus un program de dobândire periodică de drepturi (*vesting*) de cel puțin patru ani, cu o perioadă minimă de un an (*cliff vesting*) și, ulterior, dobândire (*vesting*) lunară lineară după aniversarea unui an de la acordarea acțiunilor sau opțiunilor pe acțiuni către managerul sau administratorul respectiv.



ACȚIONARIII PRINCIPALI

Principalii acționari ai Societății sunt Acționarii Vanzători, respectiv Lorimer, Amboselt și IFC. Tabelul de mai jos prezintă anumite informații referitoare la dreptul de proprietate asupra Acțiunilor înainte de Ofertă și dreptul de proprietate asupra Acțiunilor al acționarilor curenți imediat după finalizarea Ofertei, presupunând că toate Acțiunile sunt vândute în cadrul Ofertei și că nu sunt utilizate Venituri de Stabilizare prin care Agentul de Stabilizare cumpără acțiuni de pe piață:

Acționar	Acțiuni deținute înainte de Ofertă		Acțiuni ce vor fi deținute după Ofertă, în cazul vânzării tuturor acțiunilor în cadrul Ofertei de Acțiuni	
	(Număr)	(%)	(Număr)	(%)
Lorimer Ventures Limited	12.710.313	63,551565	4.539.233	22,696165
International Finance Corporation, membră a Grupului Băneii Mondiale	1.283.511	6,417555	654.591	3,272955
Amboselt Universal Inc	6.006.172	30,03086	5.006.172	25,03086
INTER JURA CY (DIRECTORS) LIMITED	1	0,000005	1	0,000005
INTER JURA CY (MANAGEMENT) LIMITED	1	0,000005	1	0,000005
INTER JURA CY (NOMINEES) LIMITED	1	0,000005	1	0,000005
INTER JURA CY (HOLDINGS) LIMITED	1	0,000005	1	0,000005

Acțiunile emise de Societate acordă drepturi de vot egale tuturor acționarilor Societății.

Având în vedere prevederile Contractului de Investiții încheiat între Acționarii Vanzători, care va înceta la Data Listării, și structura menționată mai sus, se poate considera că Lorimer controlează Societatea. În ciuda unei participații semnificative a Lorimer în capitalul social a Companiei, există prevederi ale legislației Cipriote care oferă acționarilor Companiei o anumită protecție, în anumite circumstanțe, împotriva exercitării de către acționarul majoritar a drepturilor sale într-un mod opresiv.

Beneficiarii efectivi

Lorimer este o societate de tip holding care este deținută în totalitate de Emerging Europe Growth Fund II, LP (EEGF II). EEGF II, o societate civilă constituită în Delaware, SUA, este un fond din 2008, cu o durată de 10 ani care poate fi extinsă pentru încă două perioade de un an la cererea managerului fondului de către asociații fondului. EEGF II este un fond de capital privat de dimensiune medie, cu angajamente totale de 370 de milioane de dolari pentru investiții în Ucraina, Republica Moldova și alte țări din regiune.

Structura organizatorică a EEGF II nu presupune emiterea de acțiuni. Prin urmare, nu există acționari sau participanți la EEGF II. În schimb, EEGF II are asociați (*limited partners*) care aduc ca aport capital în societate. Printre investitorii (asociații) (*limited partners*) EEGF II se numără fonduri europene și din SUA care investesc în alte fonduri, bănci fonduri de pensii private, fonduri de tip *university endowments*, vehicule instituționale de tip *family office*, și persoane cu disponibilități financiare ridicate. Niciunul dintre asociați

(*limited partners*) nu deține o cotă de 10% sau mai mult din capitalul EEGF II. Asociații EEGF II care dețin o cotă de peste 5% din totalul contribuțiilor la capital, includ investitorii de tip blue chip, precum IFC (www.ifc.com), Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden NV (FMO) (www.fmo.nl), Board of Regents of the University of Texas System (www.utsystem.edu/board-of-regents) și The Church Pension Fund (www.cpg.org).

Horizon Capital Associates II, LLC (HCA II) acționează ca manager de investiții (*investment manager*) EEGF II și este o societate cu răspundere limitată înregistrată și existând în conformitate cu legislația statului Delaware. Dna. Lenna Koszarny (cetățean al Canadei) este partenerul fondator și CEO al HCA II. Doamna Lenna Koszarny deține și pachetul majoritar de acțiuni în această societate.

IFC este membră a Grupului Băncii Mondiale și, astfel cum se precizează în Acordul privind constituirea IFC, scopul IFC este acela de a sprijini dezvoltarea economică prin stimularea creșterii întreprinderilor profitabile în statele membre. Statele membre IFC sunt publicate pe www.worldbank.org/en/about/leadership/members#3

Amboselt este o companie deținută de domnul Victor Bostan (83,5%), fondatorul grupului, dl Sergey Glukhov (15%) și dl. Marcel Grăjdieru (1,5%).



DESCRIEREA CAPITALULUI SOCIAL ȘI A STRUCTURII CORPORATIVE

Aspecte generale

Societatea a fost constituită pe o perioadă nedeterminată ca o societate cu răspundere limitată și a fost înregistrată în Cipru în data de 14 iunie 2007, sub denumirea Bostavan Wineries Limited. În data de 4 ianuarie 2018, acționarii Societății au hotărât, prin hotărâre specială, transformarea Societății într-o societate publică pe acțiuni și schimbarea denumirii comerciale și legale a acesteia în Purcari Wineries Public Company Limited. Înregistrarea oficială a schimbării denumirii la Registrul Societăților din Cipru a avut loc în data de 11 ianuarie 2018.

Legislația principală care guvernează activitatea Societății și sub imperiul căreia Acțiunile au fost emise este reprezentată de Capitolul 113 din Legea Societăților din Cipru (cu modificările ulterioare). Numărul de telefon al Societății de la sediul social este +357 22 777000. Funcționarea Societății este reglementată în două documente, respectiv Memorandumul de Asociere și Actul Constitutiv. Memorandumul de Asociere cuprinde domeniul de activitate și limitele capacității de folosință a Societății, care nu pot fi modificate fără aprobarea prealabilă a instanței de judecată, precedată de o hotărâre specială a acționarilor (care necesită votul favorabil a 75% dintre acționarii prezenți și care și-au exprimat votul la respectiv adunare a acționarilor). Actul Constitutiv al Societății cuprinde regulile interne pentru gestionarea și desfășurarea activității Societății și poate fi modificat printr-o hotărâre specială adoptată de acționarii Societății.

Actul Constitutiv a fost actualizat ultima dată în data de 4 ianuarie 2018, în temeiul Hotărârii Adunării Acționarilor din aceeași dată, fiind înregistrat în forma modificată la Registrul Societăților din Cipru.

Scopul și obiectul de activitate al Societății

Scopul Societății include, între altele, desfășurarea de activități specifice unei societăți de tip holding. Obiectele de activitate ale Societății sunt prevăzute în integralitate în Clauza 3 din Memorandumul de Asociere.

Capitalul social

La data acestui Prospect, capitalul social autorizat al Societății este de 200.000 EUR, împărțit în 20.000.000 acțiuni ordinare, nominative, certificate, dematerializate la Data Listării, fiecare cu o valoare nominală de 0,01 EUR, iar capitalul social emis al Societății este de 200.000 EUR, împărțit în 20.000.000 acțiuni ordinare, nominative, certificate, dematerializate la Data Listării, fiecare în valoare de 0,01 EUR, care au fost plătite integral. Societatea nu a emis valori mobiliare listate sau nelistate care nu corespund capitalului său social.

Nici Societatea și nici vreuna dintre filialele sale (și nicio altă entitate în numele lor) nu dețin nicio acțiune în Societate. Nici Societatea și nici vreuna dintre filialele sale nu au valori mobiliare convertibile neplătite, valori mobiliare care pot fi schimbate în acțiuni sau valori mobiliare cu warrant-uri sau cu orice drepturi sau obligații relevante de achiziție a capitalului social autorizat dar încă neemis al Societății sau al oricăreia dintre filialele sale, sau angajamente de a își suplimenta capitalul social emis.

În măsura în care nu au fost înlăturate de la aplicare prin hotărâre a acționarilor sau nu au făcut obiectul renunțării în alt mod de către acționari, Actul Constitutiv al Societății și Capitolul 113 din Legea Societăților (cu modificările ulterioare) conferă acționarilor anumite drepturi de preempțiune cu privire la alocarea acțiunilor care sunt sau vor fi plătite în numerar și, ulterior desfășurării Ofertei, aceste drepturi se vor aplica capitalului social autorizat, dar încă neemis al Societății.

Istoricul capitalului social

Următorul tabel prezintă sumarul evoluției capitalului social al Societății de la momentul înregistrării



acesteia.

Data	Capital social autorizat	Numărul de acțiuni autorizate	Capital social emis	Numărul de acțiuni emise
14 iunie 2007	2.000 CYP	2.000	800 CYP	800
1 ianuarie 2008	3.420 EUR	2.000	1.368 EUR	800
6 iunie 2008	3.420 EUR	2.000	1.675,8 EUR	980
17 martie 2010	3.420 EUR	2.000.000	1.675,8 EUR	980.000
12 mai 2010	3.420 EUR	2.000.000	2.666,4201 EUR	1.559.310
27 mai 2010	5.411,44 EUR	3.164.585	2.666,4201 EUR	1.559.310
1 iunie 2010	5.411,44 EUR	3.164.585	5.411,44 EUR	3.164.585
14 iunie 2013	8.124,714 EUR	4.751.295	5.411,44 EUR	3.164.585
28 iunie 2013	8.124,714 EUR	4.751.295	7.952,34474 EUR	4.650.494
30 august 2013	8.124,714 EUR	4.751.295	8.124,714 EUR	4.751.295
4 ianuarie 2018	200.000 EUR	20.000.000	200.000 EUR	20.000.000

Actul Constitutiv

Următoarele paragrafe prezintă un rezumat al anumitor aspecte importante din Actul Constitutiv al Societății, astfel cum acesta va fi în vigoare la data prezentului Prospect și imediat anterior acestei date. Acest rezumat nu are scopul de a oferi o imagine completă asupra Actului Constitutiv sau asupra prevederilor relevante din legea cipriotă și este subsumat în integralitatea sa Actului Constitutiv, astfel cum acesta va fi în vigoare la data finalizării Ofertei. Actul Constitutiv este disponibil în limba greacă și în traduceri neoficiale în limbile Engleză și Română a acestuia pe website-ul Societății. Acest rezumat nu constituie consultanță juridică cu privire la aspectele prezentate mai jos și nu ar trebui considerat astfel.

În această secțiune, „Lege” înseamnă Capitolul 113 din Legea Societăților din Cipru și orice alt act legislativ ulterior, astfel cum acestea au fost modificate.

Drepturi de preempțiune

La o emisiune de acțiuni, fiecare acționar are un drept de preempțiune de a subscrie acțiuni (cu excepția acțiunilor emise pentru un aport în natură) în numerar, proporțional cu numărul de acțiuni pe care le deține. Dacă un acționar refuză să accepte acțiunile care i s-au oferit în temeiul unor astfel de drepturi de preempțiune sau dacă se consideră că le-a refuzat ca urmare a împlinirii termenului până la care dreptul poate fi exercitat, administratorii Societății pot distribui acele acțiuni sau pot dispune altfel de ele către persoanele și în condițiile pe care le consideră potrivite. Termenul minim pentru exercitarea drepturilor de preempțiune este de 14 zile și va fi stabilit de Consiliul de Administrație sau de AGA.

Cu toate acestea, acționarii Societății pot renunța la drepturile de preempțiune potrivit prevederilor din secțiunea 60B a Legii și în conformitate cu prevederile relevante din orice lege, regulament, statut, legislație secundară sau subordonată, regulă sau regulament (după caz) aplicabile pe bursa de valori ca urmare a admiterii Acțiunilor la tranzacționare pe BVB. Secțiunea 60B din Lege prevede că drepturile de preempțiune pot fi limitate sau excluse de acționarii Societății într-o adunare generală printr-o hotărâre adoptată cu o

majoritate de două treimi din capitalul Societății reprezentat la adunarea generală, cu excepția situației în care cel puțin jumătate din capitalul social emis al Societății este reprezentat la adunare, caz în care hotărârea poate fi adoptată cu majoritate simplă.

Drepturi de vot

Sub rezerva oricăror drepturi speciale sau restricții cu privire la vot aplicabile acțiunilor (în prezent nu există niciun astfel de drept special sau restricție), orice titular de acțiuni care este prezent, personal sau prin reprezentant, la o adunare generală beneficiază de un vot pentru fiecare acțiune pe care o deține. Pentru mai multe informații cu privire la vot, vedeți secțiunea de mai jos denumită „*Adunarea generală a acționarilor*”. Un acționar persoană juridică poate, prin decizie a administratorilor săi sau a altui organ de conducere, să împuternicească o persoană care să îl reprezinte pe acționar în cadrul adunărilor generale ale acționarilor și care să exercite aceleași prerogative pe care le-ar fi putut exercita dacă ar fi fost un acționar persoană fizică al Societății.

Dividende

Societatea poate, într-o adunare generală, să hotărască distribuirea de dividende, însă dividendele nu vor depăși suma recomandată de Consiliul de Administrație. Sub rezerva prevederilor Legii, Consiliul de Administrație poate, din când în când, să plătească acționarilor dividende interimare, după cum Consiliul de Administrație consideră justificat în lumina profitului Societății, însă dividendele nu vor fi plătite din alte sume decât din profituri.

Înainte de a recomanda distribuirea oricăror dividende, Consiliul de Administrație poate să indisponibilizeze din profiturile Societății sumele pe care le consideră adecvate, ca rezervă sau rezerve, sume care, la discreția Consiliului de Administrație, vor fi folosite pentru orice scop căruia profiturile Societății îi pot fi dedicate. La discreția Consiliului de Administrație, până la o astfel de utilizare, acele sume fie vor fi folosite pentru activitatea Societății, fie vor fi investite (altfel decât în acțiunile Societății), după cum Consiliul de Administrație consideră, din când în când, adecvat. De asemenea, Consiliul de Administrație poate reporta, fără a le indisponibiliza ca rezerve, orice profituri cu privire la care consideră că este prudent să nu le distribuie sub formă de dividende.

Vă rugăm să consultați, de asemenea, secțiunea „*Politica privind dividendele*” din acest Prospect.

Modificarea drepturilor aferente claselor de acțiuni

Dacă la orice moment capitalul social al Societății este împărțit în clase diferite de acțiuni, sub rezerva secțiunilor 59A și 70 din Lege, indiferent dacă Societatea este sau nu lichidată, drepturile aferente oricărei clase pot să fie modificate printr-o hotărâre adoptată la o adunare generală separată a titularilor acțiunilor din clasa respectivă, cu o majoritate de două treimi din capitalul social reprezentat la acea adunare sau, acolo unde cel puțin jumătate din acțiunile din acea clasă sunt reprezentate la adunare, cu o majoritate simplă.

Modificarea capitalului

Printr-o hotărâre luată potrivit secțiunii 59A din Lege, Societatea poate:

- (a) să își majoreze capitalul social printr-o sumă stabilită prin hotărâre, care va fi împărțită în acțiuni de o valoare stabilită prin hotărâre;
- (b) să consolideze sau să împartă tot sau o parte din capitalul său social în acțiuni cu valori mai mari decât acțiunile în Societate de la momentul respectiv;



- (c) să subdividă acțiunile sale de la acel moment sau oricare dintre ele în acțiuni cu valori mai mici decât prevede Actul său Constitutiv și Memorandumul de Asociere, sub rezerva însă a dispozițiilor secțiunii 60(1)(d) din Lege; și
- (d) să anuleze orice acțiuni pe care, la data adoptării hotărârii, nicio persoană nu le-a dobândit și nici nu a agreat să le dobândească. De asemenea, Societatea poate, printr-o hotărâre specială, să își reducă capitalul social, orice fond de rezervă pentru răscumpărarea propriilor acțiuni sau orice cont de prime de emisiune în orice manieră sub rezerva oricărui incident autorizat și cu obținerea oricărei aprobări cerute de Lege.

Hotărârile de mai sus sunt adoptate cu majoritate simplă dacă mai mult de 50% din acțiuni sunt reprezentate la adunarea respectivă sau, în caz contrar, cu o majoritate de două treimi din titularii drepturilor de vot reprezentați la adunare.

Dobândirea propriilor acțiuni

Societatea poate, cu respectarea prevederilor Legii, să cumpere un număr din propriile acțiuni, inclusiv orice acțiuni răscumpărabile.

Lichidare

Dacă Societatea este lichidată, lichidatorul poate, sub condiția adoptării unei hotărâri extraordinare a acționarilor Societății și cu respectarea oricărei alte cerințe prevăzute de Lege:

- (a) să împartă între acționarii săi, în natură sau prin echivalent, toate sau o parte dintre activele Societății (indiferent dacă constau în bunuri de același tip sau de alt tip aflate în proprietatea Societății); și
- (b) să predea toate sau orice parte din activele respective unor fiducieri în beneficiul contribuitorilor, după cum lichidatorul consideră adecvat, însă niciun acționar nu va fi obligat să accepte acțiuni sau alte valori mobiliare cu privire la care există orice fel de răspundere.

Drepturi referitoare la adunările generale ale acționarilor (AGA)

Drepturile fundamentale ale acționarilor includ dreptul de a participa la AGA și dreptul de a vota. În plus, Secțiunea 127B.(1) din Legea Societăților, CAP.113 (cu modificările ulterioare) prevede că un acționar al unei societăți listate pe o piață reglementată are dreptul ca, prin utilizarea mijloacelor electronice sau a serviciilor poștale, utilizând adresa furnizată de societatea listată pe o piață reglementată, să (a) adauge puncte pe ordinea de zi a adunării generale anuale a acționarilor, cu condiția menționării pentru fiecare asemenea punct propus a motivelor care justifică includerea sa pe ordinea de zi sau a propunerii unui proiect de hotărâre care să fie adoptată în adunarea generală; și (b) includă proiectele de hotărâre ca puncte pe ordinea de zi a unei adunări generale, sub condiția ca respectivul acționar sau respectivii acționari să dețină cel puțin cinci la sută (5%) din capitalul social emis, reprezentând cel puțin cinci la sută (5%) din totalul drepturilor de vot deținute de acționarii care au dreptul de a vota la adunarea generală respectivă.

Vă rugăm să consultați, de asemenea, secțiunea „Adunarea generală a acționarilor” de mai jos.

Drepturile IFC

Actul Constitutiv acordă, potrivit paragrafului 157, *inter alia*, anumite drepturi în favoarea IFC, astfel cum sunt detaliate mai jos. Toate aceste drepturi vor înceta să existe de la Data Listării atât timp cât acțiunile în Societate sunt listate pe Piața Reglementată la Vedere administrată de BVB și atât timp cât aceasta reprezintă o piață reglementată sau organizată, astfel cum acestea sunt definite de Legea privind Serviciile și Activitățile de Investiții și Piețele Reglementate nr.144(I)/2007.

Principalele drepturi IFC includ:

- a) dreptul de a numi unul dintre membrii Consiliului de Administrație;
- b) dreptul de a desemna un observator în Consiliul de Administrație, care are dreptul de a participa la fiecare ședință a Consiliului de Administrație și a fiecărui comitet, dar și la ședințele consiliilor de administrație sau ale altor organe de conducere ale Filialelor Principale ale Societății (astfel cum sunt definite în Actul Constitutiv), în cazul în care, în orice moment, IFC nu și-a exercitat dreptul de a desemna un Administrator care să fie ales membru în Consiliul de Administrație;
- c) un drept de veto cu privire la, *inter alia*, aprobarea de către Societate sau Filialele sale Principale (astfel cum sunt acestea definite în Actul Constitutiv) a hotărârilor privitoare la:
 - orice modificare a Memorandumului de Asociere sau a Actului Constitutiv al Societății care ar afecta drepturile, privilegiile sau drepturile de preferință ale oricărui acționar al Societății;
 - orice fuziune, consolidare sau vânzare a unei părți semnificative a activelor;
 - orice vânzare de acțiuni în Societate sau o tranzacție similară care ar conduce la schimbarea controlului asupra Societății sau asupra unei Filiale Principale (astfel cum sunt acestea definite în Actul Constitutiv);
 - orice majorare sau diminuare a capitalului social;
 - orice procedură de lichidare, dizolvare sau insolvență, reorganizare sau alte proceduri de insolvență similare privitoare la Societate sau oricare dintre Filialele sale Principale (astfel cum sunt acestea definite în Actul Constitutiv);
 - schimbarea obiectului de activitate al Societății;
 - realizarea unor noi investiții de capital sau achiziția unor noi afaceri cu valori mai mari de un milion USD în orice An Financiar (astfel cum acesta este definit în Actul Constitutiv);
 - orice tranzacție sau tranzacții în orice An Financiar care, în mod cumulat, ar conduce la creșterea datoriei financiare consolidate a Societății cu mai mult de două milioane USD.
- d) Opțiunea de a vinde către Acționarii Majoritari (astfel cum sunt definiți în Actul Constitutiv) toate acțiunile deținute în Societate, în termenii și condițiile prevăzute de Contractul de Investiție din 29 aprilie 2010, cu modificările ulterioare (pentru o descriere a Contractului de Investiție, consultați secțiunea „Contracte importante” de mai jos); și
- e) Un drept de „tag-along” (respectiv dreptul de a vinde acțiunile sale către terți cărora Acționarii Majoritari doresc să își vândă acțiunile).

Organe societare

Adunarea generală a acționarilor

Adunarea generală a acționarilor se întrunește într-o adunare generală anuală a acționarilor și în adunări extraordinare ale acționarilor. O adunare anuală a acționarilor este ținută în termen de 15 luni de la cea anterioară, iar convocarea trebuie să specifice expres natura adunării. Orice adunare extraordinară va fi convocată oricând Consiliul de Administrație consideră adecvat, precum și atunci când unul sau mai mulți acționari care dețin cel puțin 5% din capitalul social al Societății care acordă drepturi de vot solicită convocarea.



Toate activitățile cu privire la care se adoptă hotărâri la o adunare generală extraordinară vor fi considerate speciale. În plus, toate activitățile cu privire la care se adoptă hotărâri la o adunare generală anuală vor fi de asemenea considerate speciale, cu excepția (a) declarării dividendelor, (b) evaluarea situațiilor financiare, bilanțurilor contabile și rapoartelor administratorilor și ale auditorilor, (c) numirea administratorilor care să îi înlocuiască pe cei al căror mandat încetează, și (d) numirea și stabilirea remunerației auditorilor.

O adunare generală anuală și o adunare pentru adoptarea unei hotărâri speciale pot fi convocate de Consiliul de Administrație printr-o notificare care să specifice subiectele care vor fi discutate, emisă cu cel puțin 21 de zile înainte de data adunării, iar o adunare a Societății, alta decât o adunare generală anuală sau o adunare pentru adoptarea unei hotărâri speciale poate fi convocată de Consiliul de Administrație printr-o notificare care să specifice subiectele care vor fi discutate, emisă cu cel puțin 14 zile înainte de data adunării. Dacă perioada de convocare este mai mică de 21 sau 14 zile, după caz, adunarea va fi considerată valabil convocată în cazul în care se agreează acest lucru:

- (a) în cazul unei adunări convocate drept adunarea generală anuală, de către toți acționarii care au dreptul să participe și să voteze; și
- (b) în cazul oricărei alte adunări, de majoritatea acționarilor care au dreptul să participe și să voteze la respectiva adunare și care dețin împreună nu mai puțin de 95% din valoarea nominală a acțiunilor care conferă acel drept.

Cu toate acestea, după Admiterea la Tranzacționare, adunarea generală a acționarilor nu poate fi convocată fără respectarea termenului de notificare menționat mai sus.

O convocare a adunării generale trebuie transmisă fiecărui acționar, iar termenul se calculează fără luarea în considerare a zilei în care convocarea este transmisă sau considerată transmisă și a zilei pentru care este transmisă. Convocarea trebuie să precizeze locul, ziua și ora adunării și, în cazul unei activități speciale, natura specială a acelei activități. În plus, odată ce acțiunile Societății sunt admise la tranzacționare, convocarea trebuie să precizeze:

- (a) ordinea de zi propusă a adunării;
- (b) procedurile cu privire la participarea și votul acționarilor, proceduri pe care acționarii care au dreptul să participe și să voteze în cadrul adunării trebuie să le respecte, inclusiv:
 - i. dreptul unui acționar de a introduce puncte pe ordinea de zi a adunării generale, de a propune proiecte de hotărâri în temeiul secțiunii 127B din lege și de a pune întrebări cu privire la punctele de pe ordinea de zi în temeiul secțiunii 128C din Lege, precum și termenele-limită până la care oricare dintre acele drepturi pot fi exercitate;
 - ii. dreptul unui acționar care este îndreptățit să participe la adunare (întotdeauna cu respectarea oricăror dispoziții din Lege) de a vorbi, de a pune întrebări, de a vota și de a numi un reprezentant în temeiul secțiunii 130 din Lege, inclusiv un reprezentant care nu este acționar, prin „Mijloace Electronice” (care sunt definite de Lege drept mijloace de echipament electronic utilizate pentru procesarea (inclusiv compresia digitală), stocarea și transmiterea datelor prin cablu, radio, mijloace tehnologice optice sau prin alte mijloace electromagnetice) sau altfel sau, acolo unde este permis, de a numi unul sau mai mulți reprezentanți, fiecare dintre acești reprezentanți având dreptul de a participa, de a vorbi, de a pune întrebări și de a vota în locul acționarului;
- (c) procedura de vot prin reprezentanți potrivit secțiunii 130 din Lege, inclusiv formularele care trebuie folosite și mijloacele prin care Societatea poate să accepte notificarea electronică a numirii reprezentantului;



- (d) acolo unde este cazul, procedura care va fi urmată potrivit secțiunilor 128B și 132 pentru votul electronic sau pentru votul prin corespondență;
- (e) **„Data de Referință”** (astfel cum este definită în Lege) și faptul că numai acționarii înregistrați ca titulari de acțiuni care conferă dreptul de participa și de a vota la adunare, la încheierea zilei lucrătoare din Data de Referință, vor avea dreptul de a participa și de a vota la adunare;
- (f) de unde și când poate fi obținut textul integral al documentelor care vor fi transmise pentru adunare; și
- (g) paginile web de internet la care informațiile care trebuie oferite acționarilor potrivit prevederilor secțiunii 127A(4) din Lege, precum și hotărârile (dacă există) propuse de acționari vor fi disponibile, întotdeauna cu respectarea prevederilor Legii.

Toate notificările și orice comunicări cu privire la orice adunare generală trebuie, de asemenea, să fie trimise auditorilor și administratorilor Societății.

Președintele Consiliului de Administrație va prezida orice adunare generală a Societății sau, dacă nu există un astfel de președinte sau dacă președintele nu este prezent în termen de cincisprezece minute după ora stabilită pentru ținerea ședinței sau nu dorește să acționeze, administratorii prezenți la adunare vor alege pe unul dintre ei care va prezida adunarea. Dacă la orice adunare niciun administrator nu dorește să prezideze sau niciun administrator nu este prezent în termen cincisprezece minute după ora stabilită pentru ținerea ședinței, acționarii prezenți la adunare vor alege pe unul dintre acționari care va prezida adunarea.

La orice adunare generală, orice hotărâre supusă votului va fi decisă prin procedura votului de tip "poll", fiecare dintre acționari având un vot pentru fiecare acțiune pe care o deține. În cadrul procedurii votului de tip "poll", orice acționar și orice reprezentant numit de un acționar are dreptul de a folosi toate sau o parte dintre voturile pe care acel acționar sau reprezentant le are, după caz, în favoarea și/sau împotriva hotărârii în discuție (și nu este obligat să folosească toate sau o parte dintre voturi în favoarea sau împotriva unei astfel de hotărâri) și/sau să se abțină de la a vota hotărârea în discuție prin toate sau printr-o parte dintre voturile sale.

Cu respectarea prevederilor secțiunii 128B din Lege, adunările generale pot fi ținute, în tot sau în parte, prin Mijloace Electronice.

Cvorumul pentru o adunare generală (indiferent de tipul hotărârii care urmează a fi adoptată) va fi de cel puțin trei acționari, prezenți personal sau prin reprezentant și având drept de vot și care sunt titulari a nu mai puțin de 20% din cea parte a capitalului social emis al Societății care dă dreptul la vot în adunările generale. Dacă în interval de jumătate de oră de la ora stabilită pentru ținerea adunării generale cvorumul nu este întrunit, adunarea, dacă a fost convocată la cererea membrilor, va fi dizolvată; în orice altă situație, aceasta va fi suspendată și reunită la aceeași oră din aceeași zi din săptămâna următoare și în același loc sau în altă zi, la altă oră și în alt loc stabilite de administratori, iar dacă la adunarea generală astfel amânată nu se întrunește cvorumul în termen de o jumătate de oră de la momentul stabilit pentru ținerea adunării generale, membrii prezenți vor constitui cvorumul necesar.

În funcție de atribuțiile exercitate, adunarea generală a acționarilor adoptă următoarele hotărâri, descrise mai jos: (i) hotărâri ordinare; (ii) hotărâri extraordinare; (iii) hotărâri speciale.

Hotărâri ordinare

Următoarele atribuții trebuie, printre altele, să fie exercitate de Societate în adunarea generală prin adoptarea unei hotărâri ordinare: (i) majorarea capitalului social; (ii) consolidarea și diviziunea întregului său capital social sau a oricărei părți din acesta în acțiuni de o valoare mai mare decât acțiunile existente; (iii) conversia tuturor sau a oricăror dintre acțiunile sale plătite în stock și reconversia acelui stock în acțiuni plătite; (iv)

subdiviziunea acțiunilor sale existente sau a oricăroră dintre ele în acțiuni de o valoare mai mică decât cea fixată prin memorandum-ul de asociere al Societății; și (v) anularea oricăror acțiuni pe care, la data adoptării hotărârii, nicio persoană nu le-a dobândit și nu a fost de acord să le dobândească. Următoarele hotărâri ordinare necesită „notificare specială” (în sensul că intenția de a propune hotărârea trebuie notificată Societății cu nu mai puțin de douăzeci și opt de zile înainte de adunarea la care hotărârea urmează să fie adoptată): (i) o hotărâre pentru revocarea unui administrator sau pentru numirea altei persoane în locul unui administrator revocat astfel la adunarea la care este revocat; și (ii) o hotărâre pentru numirea ca auditor a unei persoane, alta decât auditorul căruia i-a încetat mandatul sau pentru a prevedea expres că un auditor căruia i-a încetat mandatul nu va fi numit din nou. O hotărâre ordinară necesită majoritatea simplă (50% plus un vot) a acționarilor care, fiind prezenți și având dreptul de a vota hotărârea, au participat la vot.

Hotărâri extraordinare

O hotărâre extraordinară este necesară pentru lichidarea voluntară a Societății atunci când, din cauza datoriilor sale, Societatea nu își poate continua activitatea, iar lichidarea este recomandabilă. O hotărâre extraordinară necesită o majoritate de nu mai puțin de 3/4 din acționarii care, având dreptul, votează personal sau prin reprezentant la o adunare generală a cărei convocare – care specifică intenția de a propune hotărârea ca hotărâre extraordinară – a fost transmisă valabil.

Hotărâri speciale

Este necesară o hotărâre specială a adunării generale printre altele, în următoarele cazuri: (i) modificarea memorandum-ului de asociere, (ii) modificarea actului constitutiv, (iii) reducerea capitalului social, (iv) răscumpărarea acțiunilor de către Societate, (v) schimbarea denumirii Societății, (vi) depunerea la instanța de judecată a unei cereri de lichidare a Societății, (vii) lichidarea voluntară a Societății, (viii) convocarea unei adunări generale extraordinare a Societății cu un preaviz de mai puțin de 21 de zile, sub condiția ca cerințele Legii să fie respectate și (ix) mutarea sediului Societății în afara Ciprului. O hotărâre specială necesită majoritatea cerută pentru adoptarea unei hotărâri extraordinare și o adunare generală care a fost convocată cu nu mai puțin de douăzeci și una de zile înainte, convocarea precizând intenția de a propune o hotărâre drept hotărâre specială.

O majoritate de două treimi din voturile reprezentate la adunarea generală este necesară pentru a decide chestiunea în discuție sau o simplă majoritate este suficientă (dacă mai mult de 50% din acțiunile emise sunt reprezentate la adunarea generală relevantă) pentru, printre altele, următoarele: (i) o renunțare la drepturile de preempțiune ale acționarilor cu privire la o nouă emisiune de acțiuni în schimbul unui preț în numerar; (ii) acolo unde Legea cere o hotărâre a acționarilor pentru schimbarea valorii sau claselor capitalului social sau a drepturilor aferente oricărei clase de acțiuni; și (iii) majorarea capitalului social autorizat.

Cu respectarea dispozițiilor Legii, hotărârile în formă scrisă semnate sau aprobate de toți acționarii având dreptul de a vota în cadrul adunărilor generale sunt valabile și produc efecte, ca și cum ar fi fost adoptate la o adunare generală a Societății care a fost valabil convocată și care s-a desfășurat în mod valabil.

Consiliul de administrație

Cu respectarea Legii, a Actului Constitutiv și a oricărui act adoptat de Consiliul de Administrație, activitatea Societății este administrată de Consiliul de Administrație, care poate exercita toate prerogativele Societății cu excepția celor care, potrivit Legii sau Actului Constitutiv, sunt exercitate de adunarea generală. Nicio hotărâre adoptată de Societate într-o adunare generală nu va invalida vreun act anterior al Consiliului de Administrație care ar fi fost valabil dacă respectiva hotărâre nu ar fi fost adoptată.

Cvorumul necesar pentru luarea unei decizii privind activitatea Societății de către administratori poate fi stabilit de administratori și, dacă nu a fost astfel stabilit, va fi de jumătate din numărul total de administratori (sub condiția ca dacă numărul total de administratori este impar, atunci cvorumul necesar va fi cel mai apropiat număr întreg care depășește jumătate din totalul numărului de administratori). În plus, o hotărâre în



scris, semnată și aprobată prin scrisoare, email, telegramă, radio, telex, telefax sau prin orice alt mijloc de transmitere a documentelor scrise de toți administratorii va fi valabilă și va produce efecte pentru toate scopurile ca și cum ar fi fost adoptată la o adunare a administratorilor care a fost valabil convocată și care s-a desfășurat valabil.

Administratorii pot, din când în când, și în orice moment, să numească orice persoană, societate, firmă sau organ de persoane, propus(ă) direct sau indirect de administratori, pentru a fi reprezentantul autorizat sau avocatul Societății pentru scopurile și cu prerogativele, autoritatea și puterile discreționare (fără a depăși cele conferite administratorilor potrivit Actului Constitutiv sau care pot fi exercitate de aceștia) și pentru perioada și în condițiile pe care le consideră adecvate, și orice astfel de autorizare sau mandat sau împuternicire poate conține prevederi pentru protejarea terților care intră în raporturi cu orice astfel de reprezentant autorizat sau avocat, după cum administratorii consideră relevant. De asemenea, administratorii pot să împuternicească orice astfel de reprezentant autorizat sau avocat să delege toate sau oricare dintre prerogativele, autoritatea și puterile discreționare care i-au fost conferite.

În orice ședință a Consiliului de Administrație, fiecare administrator are dreptul la un vot și este necesară o majoritate simplă pentru a adopta o hotărâre. În cazul egalității de voturi, președintele ședinței va avea un al doilea vot sau vot decisiv. Cu respectarea Legii, a Actului Constitutiv și a oricărei reguli instituite de Consiliul de Administrație, Consiliul de Administrație poate delega propriile prerogative către unul sau mai mulți dintre membrii săi sau către un comitet alcătuit din unii dintre membrii săi.

Numărul de administratori

Numărul minim de administratori este de cinci, iar majoritatea acestora vor fi administratori neexecutivi. Dintre administratori, cel puțin doi vor fi independenți și nu va exista un număr maxim de administratori.

Numirea administratorilor

Dispozițiile de mai jos fac parte din Actul Constitutiv.

La fiecare adunare generală anuală a Societății, o treime din numărul administratorilor (alții decât administratorii executivi) (sau, dacă numărul lor nu este un multiplu de trei, cel mai apropiat număr de trei, dar fără a depăși o treime) vor fi înlocuiți prin rotație. Administratorii care vor fi înlocuiți prin rotație vor fi cei care au fost în funcție pentru cea mai lungă durată de la ultima lor numire (sau re-numire), însă, dintre administratorii numiți în aceeași zi, cei care vor fi înlocuiți vor fi (cu excepția cazului în care convin altfel între ei) determinați prin tragere la sorți. Dacă administratorii care sunt susceptibili de înlocuire prin rotație conform celor de mai jos sunt în număr de doi, unul dintre ei se va retrage. Dacă există doar un astfel de administrator, acesta se va retrage.

Nicio persoană (inclusiv un administrator înlocuit prin rotație) nu va fi numită (sau numit din nou) în funcție la o adunare generală a Societății, cu excepția cazului în care:

- (a) acea persoană este recomandată de Consiliul de Administrație sau de un comitet valabil autorizat de Consiliul de Administrație în acest scop; sau
- (b) cu cel puțin șapte zile înainte, dar cu nu mai mult de 42 de zile înainte de data stabilită pentru ținerea adunării, a fost transmisă Societății o notificare realizată de un *Membru Calificat* cu privire la intenția acelui membru de a propune acea persoană pentru numire (sau numire din nou) ca administrator (menționând detaliile care, dacă ar fi numit, ar trebui incluse în registrul administratorilor Societății), împreună cu o notificare semnată de acea persoană, care să prevadă că dorește să îndeplinească funcția de administrator. Pentru scopurile acestui paragraf, un „**Membru Calificat**” înseamnă unul sau mai mulți acționari care dețin sau reprezintă împreună acțiuni care în total constituie sau reprezintă cel puțin 5% din numărul de voturi conferite de acțiunile care dau drept de vot în adunările generale ale Societății.



Cu cel puțin trei zile înainte, dar cu nu mai mult de 21 zile înainte de data stabilită pentru ținerea adunării, toți membrii având dreptul de a fi anunțați vor fi informați cu privire la:

- (a) fiecare persoană care este recomandată de Consiliul de Administrație sau de comitet; și
- (b) fiecare persoană cu privire la care intenția de a fi propus a fost valabil notificată Societății,

pentru numirea (sau numirea din nou) ca administrator în cadrul adunării. Notificarea va prevedea detaliile cu privire la acea persoană care ar trebui să fie incluse în registrul administratorilor Societății dacă persoana respectivă ar fi numită administrator.

Adunarea generală a Societății poate:

- (a) printr-o hotărâre ordinară, cu respectarea dispozițiilor din paragraful de mai sus și a secțiunii 177(1) din Capitolul 113 al Legii Societăților din Cipru (cu modificările ulterioare), să numească orice persoană (care este dispusă să accepte poziția) ca administrator fie pentru a ocupa un post vacant de administrator, fie ca administrator în plus față de cei existenți (și să determine perioada pentru care acea persoană va îndeplini funcția), sub condiția că nicio numire să nu determine depășirea numărului maxim de administratori (dacă este cazul) permis potrivit Actului Constitutiv; și
- (b) cu condiția respectării secțiunilor 136 și 178 din Capitolul 113 din Legea Societăților din Cipru (cu modificările ulterioare), prin adoptarea unei hotărâri ordinare, să revoce din funcție orice administrator.

Prin derogare de la dispozițiile de mai sus referitoare la numirea administratorilor, Consiliul de Administrație poate oricând să numească orice persoană (care este dispusă să accepte poziția) în funcția de administrator fie pentru a ocupa un post vacant de administrator, fie ca administrator în plus față de cei existenți. Fiecare administrator (altul decât cel care ocupă o funcție executivă) numit astfel va fi în funcție doar până la următoarea adunare generală anuală și nu va fi luat în considerare la stabilirea administratorilor care trebuie să fie înlocuiți prin rotație.

Funcția oricărui administrator va înceta în cazul în care acel(ui) administrator:

- (a) intră în insolvență sau încheie orice aranjament sau acord de eșalonare a datoriilor cu creditorii în general;
- (b) îi este interzis să ocupe funcția de administrator printr-un ordin potrivit Secțiunii 180 din Lege; sau
- (c) își dă demisia, printr-o notificare scrisă transmisă Societății.

Conflict de interese

Un administrator nu va vota într-o ședință a Consiliului de Administrație sau a unui comitet al Consiliului de Administrație (și nici nu va fi luat în considerare la stabilirea cvorumului) cu privire la vreo hotărâre referitoare la o problemă în care are, direct sau indirect, un interes, cu excepția cazului în care interesul său este născut exclusiv deoarece situația se încadrează într-unul dintre interesele permise stabilite în cele ce urmează:

- (a) orice aranjament pentru oferirea către un administrator oricărei garanții cu privire la sume de bani pe care le-a plătit sau obligații pe care și le-a asumat în favoarea Societății; sau
- (b) orice aranjament pentru oferirea de către Societate de garanții către terțe părți cu privire la o răspundere sau obligație a Societății pentru care administratorul însuși și-a asumat răspunderea, fie integral, fie în parte, în temeiul oricărei garanții sau prin depunerea oricărei garanții; sau



- (c) orice contract pentru contrasemnarea sau subscrierea de către orice administrator cu privire la acțiuni sau obligațiuni ale Societății; sau
- (d) orice contract sau aranjament cu orice altă societate în care are un interes doar ca organ al Societății sau ca titular de acțiuni sau de alte valori mobiliare.

Un administrator care are, în orice fel, direct sau indirect, un interes cu privire la un contract sau propunere de contract de încheiat cu Societatea va declara natura interesului său într-o ședință a Consiliului de Administrație, potrivit secțiunii 191 din Lege. Vor fi incluse dispoziții pentru gestionarea conflictului de interese într-un regulament care să guverneze funcționarea Consiliului de Administrație.

Remunerația administratorilor

Remunerația administratorilor va fi stabilită periodic de Societate în cadrul adunării generale. Administratorilor li se pot acoperi, de asemenea, toate cheltuielile de călătorie, hotel și alte costuri adecvate suportate de aceștia pentru participarea la și întoarcerea de la ședințe ale administratorilor sau în legătură cu activitatea Societății.

Obligații de raportare și dezvăluire a informațiilor

Societatea este o societate pe acțiuni, constituită și funcționând potrivit legilor din Cipru. Potrivit Directivei 2004/109/CE, cu modificările ulterioare („**Directiva privind Transparența**”), statul-gazdă membru este Cipru și, în consecință, Societatea va trebui să respecte obligațiile de raportare impuse de Legea nr. 190(I)/2007 cu privire la Cerințele de Transparență din Cipru (cu privire la Valorile Mobiliare Admise la Tranzacționare pe o Piață Reglementată), cu modificările ulterioare („**Legea privind Transparența**”), care a implementat în Cipru Directiva privind Transparența.

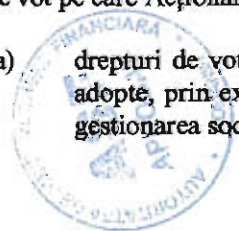
Potrivit Legii privind Transparența, „**acționarii**” și orice alte persoane care controlează acțiuni cu drept de vot într-o societate pe acțiuni cipriotă admisă la tranzacționare pe o piață reglementată din UE sunt supuși anumitor cerințe de notificare atunci când „**deținerea**” de către aceștia de drepturi de vot în societatea relevantă atinge, depășește sau scade sub pragurile de 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 50% sau 75% din totalul drepturilor de vot din societate, în urma dobândirii sau a înstrăinării de acțiuni ale societății (sau a dobândirii sau a înstrăinării controlului asupra unor astfel de acțiuni) sau în urma unor evenimente care schimbă structura în care sunt împărțite drepturile de vot ale societății.

Cerințele de notificare prevăzute de Legea privind Transparența includ cerința de a notifica CyCVM și societatea în cauză cu privire la faptul că deținerile unui acționar au atins, au depășit sau au coborât sub pragurile sus-menționate.

Un „**acționar**” este orice persoană care deține, direct sau indirect, acțiuni cu drept de vot ale societății, inclusiv acționari care dețin acțiunile în numele altor persoane (în engleză, „*nominee shareholders*”) și titulari de certificată globale de depozit (GDR-uri) (în engleză, „*global depositary receipts*”) care sunt considerați titulari ai acțiunilor care stau la baza acestora. Alte persoane care exercită controlul asupra drepturilor de vot în societate în oricare dintre situațiile de mai jos sunt, de asemenea, supuse cerințelor de notificare.

La calcularea procentului din drepturile de vot „**deținute**” de oricare acționar sau de către altă persoană (fiecare denumit(ă) „Acționar” în această secțiune) trebuie, de asemenea, să fie luate în considerare drepturile de vot pe care Acționarul are dreptul să le dobândească, înstrăineze sau să le exercite în următoarele situații:

- (a) drepturi de vot deținute de un terț cu care Acționarul a încheiat un contract care obligă părțile să adopte, prin exercițiul coordonat al drepturilor de vot, o politică comună și de durată cu privire la gestionarea societății;



- (b) drepturi de vot ale unui terț cu care Acționarul a încheiat un contract care prevede transferul temporar, în schimbul unei contraprestații, al exercițiului acelor drepturi de vot;
- (c) drepturi de vot aferente acțiunilor care au fost oferite Acționarului ca garanție, sub condiția ca Acționarul să controleze drepturile de vot și să își fi declarat intenția de a le exercita;
- (d) drepturi de vot aferente acțiunilor al căror beneficiar real este Acționarul, pe durata vieții;
- (e) drepturi de vot care sunt deținute sau exercitate în modul descris la punctele (a) – (d) de mai sus de către o „întreprindere” controlată de Acționar;
- (f) drepturi de vot aferente acțiunilor care au fost oferite Acționarului ca garanție și pe care Acționarul le poate exercita la discreția sa, în absența instrucțiunilor specifice din partea titularului lor;
- (g) drepturi de vot deținute de un terț în nume propriu, dar pe seama Acționarului; și
- (h) drepturi de vot pe care Acționarul are dreptul să le exercite la discreția sa, în calitate de avocat al titularului lor, în absența instrucțiunilor specifice din partea titularului.

În acest context, o întreprindere „controlată” de un Acționar este o întreprindere în care Acționarul:

- (a) are majoritatea drepturilor de vot; sau
- (b) are „dreptul de a numi sau revoca” majoritatea membrilor organului administrativ, de conducere sau de supraveghere al întreprinderii și este în același timp acționar sau partener în întreprindere; sau
- (c) este acționar sau partener și controlează de unul singur, în temeiul unui contract încheiat cu ceilalți acționari sau parteneri în întreprindere, majoritatea drepturilor de vot ale acționarilor sau partenerilor; sau
- (d) are puterea de a exercita sau exercită de facto o influență dominantă sau control.

Acționarul va fi considerat că are „dreptul de a numi sau revoca” acolo unde un astfel de drept aparține:

- (a) unei întreprinderi controlate de Acționar; sau
- (b) unei persoane care acționează în nume propriu, dar pe seama Acționarului sau a unei întreprinderi controlate de Acționar.

Notificările trebuie să fie făcute cât de curând posibil și, în orice caz, în termen de trei zile de tranzacționare de la:

- (a) data la care tranzacția a avut loc; sau
- (b) data la care Acționarul a cunoscut sau este considerat că a cunoscut dobândirea sau înstrăinarea sau posibilitatea de a exercita drepturi de vot (Acționarul fiind considerat că a cunoscut aceste evenimente cel târziu în două zile de la ziua de tranzacționare în care tranzacția a fost realizată), sau
- (c) data la care Acționarul a cunoscut sau ar fi trebuit să cunoască evenimentul care conduce la schimbarea structurii drepturilor de vot ale societății, după caz.

Dispoziții speciale și excepții potrivit Legii privind Transparența pot fi aplicate Acționarului care este custode, formator de piață, instituție de credit sau firmă care prestează servicii de investiții (sau societăți sale mamă) sau societate de management a unei întreprinderi pentru investiții colective în valori mobiliare transferabile (sau societăți sale mamă). De asemenea, se poate aplica o excepție acolo unde acțiunile sunt



dobândite exclusiv în scopuri de stabilizare sau pentru scopul compensării și decontării tranzacțiilor de pe bursa de valori în termen de trei zile lucrătoare de la realizarea tranzacției de pe bursa de valori.

În plus, Societatea trebuie să îndeplinească anumite obligații de raportare, potrivit prevederilor Legii privind Emitenții și Operațiunile de Piață și Regulamentului nr. 1/2006. De exemplu, conform Legii privind emitenții și operațiunile de piață, dacă în urma operațiunilor de achiziție sau înstrăinare de acțiuni, precum și în cazul oricăror altor operațiuni cu acțiuni, drepturile de vot deținute de o persoană ating, depășesc sau scad sub unul din pragurile de 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 33%, 50% sau 75% din totalul drepturilor de vot, persoana respectivă are obligația să informeze imediat Societatea în legătură cu numărul de drepturi de vot deținute, dar nu mai târziu de 4 zile de tranzacționare de la data la care persoana respectivă (i) află despre achiziție sau vânzare sau posibilitatea de a exercita drepturi de vot sau, ținând cont de împrejurări, ar fi trebuit să afle despre aceasta, indiferent de data la care achiziția, vânzarea sau posibilitatea de exercitare a drepturilor de vot intră în vigoare sau (ii) este informată despre un eveniment care modifică structura drepturilor de vot. Cerințele de raportare descrise mai sus vor fi aplicabile după Admiterea la Tranzacționare.

De asemenea, potrivit Legii privind Emitenții și Operațiunile de Piață, Societatea trebuie să publice situațiile sale financiare auditate în termen de patru luni de la sfârșitul fiecărui an financiar, situațiile financiare la jumătatea anului în termen de trei luni de la finalul primelor șase luni ale fiecărui an financiar și rapoartele trimestriale pentru primul și al treilea trimestru în termen de 45 de zile de la finalul perioadei de raportare.

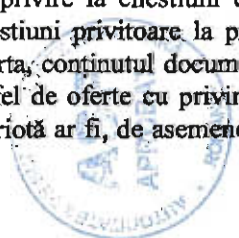
În plus, Societatea este obligată să informeze publicul, între altele, despre următoarele aspecte:

- (a) convocarea adunării generale a acționarilor;
- (b) hotărârile adoptate la adunările acționarilor;
- (c) înlocuirea auditorului Societății și motivul acestei înlocuiri;
- (d) schimbarea controlului, inclusiv schimbarea indirectă a controlului;
- (e) încetarea sau reducerea aranjamentelor contractuale care au generat cel puțin 10% din veniturile Societății în anul financiar anterior;
- (f) proceduri litigioase care implică Societatea;
- (g) dobândiri sau înstrăinări semnificative de active (dobândirea sau înstrăinarea este considerată semnificativă dacă activele reprezintă cel puțin 10% din valoarea totală a activelor societății fie înainte, fie după tranzacție);
- (h) Societatea lansează noi produse sau servicii sau un nou proces de dezvoltare care afectează resursele Societății.

Obligația de a iniția o ofertă de preluare obligatorie (în engleză, „mandatory takeover bid”) și proceduri de preluare obligatorie (în engleză, „squeeze out”)

Ofertă de preluare obligatorie (în engleză, „mandatory takeover bid”)

Ca societate cu sediul înregistrat în Cipru, ale cărei acțiuni sunt listate pe o piață reglementată în România, orice ofertă pentru astfel de acțiuni este supusă prevederilor Legii privind Emitenții și Operațiunile de Piață cu privire la chestiuni care se referă la contraprestația oferită în cazul unei oferte, în special prețul, și chestiuni privitoare la procedura ofertei, în special informații cu privire la decizia ofertantului de a face oferta, conținutul documentului de ofertă și raportarea ofertei, în timp ce legea cipriotă ar fi aplicabilă unei astfel de oferte cu privire la chestiuni de drept societar, inclusiv pragul pentru o ofertă obligatorie. Legea cipriotă ar fi, de asemenea, aplicabilă, unor chestiuni precum (i) notificarea ofertei către salariații societății,



adică personalul Societății; (ii) excepțiile de la obligația de a face o ofertă publică; și (iii) împrejurările în care consiliul de administrație îi este interzis sau permis (după caz) să acționeze într-o manieră care ar putea invalida oferta.

Secțiunea 13 din Legea nr. 41(I)/2007, cu modificările ulterioare ("**Legea Cipriotă a Preluării**") prevede că, acolo unde o persoană, ca rezultat al dobândirii de către el/ea însuși/însăși sau de către persoane care acționează concertat cu el/ea, devine titularul valorilor mobiliare ale unei societăți care, adăugate la cele deja deținute de el/ea sau de persoane care acționează concertat cu el/ea, îi conferă, direct sau indirect, 30% sau mai mult din drepturile de vot existente în societate la data dobândirii, persoana respectivă este obligată să facă imediat o ofertă tuturor titularilor acelor valori mobiliare pentru întreaga lor deținere la un preț echitabil. O astfel de obligație de preluare va fi aplicabilă în fiecare dintre următoarele seturi de împrejurări, lista de mai jos nefiind limitativă:

- (a) în cazul în care o astfel de persoană nu deține nicio valoare mobilă în societate sau deține valori mobiliare care reprezintă mai puțin de 30% din drepturile de vot și dobândirea conferă unei astfel de persoane 30% sau mai mult din drepturile de vot în societate; sau
- (b) în cazul în care o astfel de persoană deține deja 30% sau mai mult, dar mai puțin de 50% din drepturile de vot în societate și propune să își mărească deținerea.

Secțiunea 14 din Legea Cipriotă a Preluării prevede că, în cazul în care o persoană deja deține mai mult de 50% din drepturile de vot într-o societate, dobândirea ulterioară de valori mobiliare în acea societate nu dă naștere unei obligații de a face o ofertă de preluare obligatorie, sub condiția ca CyCVM să fi acordat o exceptare (care poate fi acordată doar dacă o astfel de dobândire nu afectează drepturile titularilor minoritari). Cu toate acestea, există alte motive în temeiul cărora o exceptare poate fi acordată de CyCVM, potrivit prevederilor din secțiunea 15 din Legea privind Preluarea din Cipru.

Documentul de ofertă publică obligatorie, având conținutul prevăzut de Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață, va fi aprobat de ASF. Potrivit prevederilor Legii privind Emitenții și Operațiunile de Piață, oferta publică obligatorie trebuie să fie lansată cât de curând posibil și, totuși, ca regulă, nu mai târziu de două luni de la data la care ofertantul a atins pragul participăției care conferă control.

Prețul din cadrul unei oferte publice obligatorii va fi cel puțin egal cu cel mai mare preț plătit pentru acțiuni de către ofertant sau de persoanele care acționează concertat cu ofertantul pe parcursul unei perioade de 12 luni înainte de depunerea documentației de ofertă obligatorie la ASF pentru aprobare. Cu toate acestea, dacă ofertantul sau persoanele care acționează concertat cu ofertantul nu au dobândit nicio acțiune a societății care este supusă ofertei obligatorii pe parcursul unei perioade de 12 luni anterior depunerii documentației de preluare la ASF pentru aprobare sau dacă ASF decide motivat din oficiu sau în urma unei plângeri în această privință că operațiunile prin care acțiunile au fost dobândite pot influența negativ calculul prețului, prețul va fi stabilit după cum urmează:

- (a) dacă oferta obligatorie este lansată în termenul prevăzut de Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață, prețul va fi cel puțin egal cu cea mai mare dintre următoarele sume, calculată de un evaluator autorizat desemnat de ofertant: (i) prețul mediu ponderat la care sunt tranzacționate acțiunile, aferent ultimelor 12 luni dinaintea depunerii documentației de ofertă la ASF; (ii) valoarea per acțiune a activelor nete ale societății potrivit celor mai recente situații financiare auditate și (iii) prețul stabilit în urma unei evaluări realizate potrivit standardelor internaționale de evaluare.
- (b) dacă oferta obligatorie nu este lansată în termenul prevăzut de Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață, prețul va fi egal cu cea mai mare dintre următoarele sume, astfel cum acestea au fost calculate de un evaluator autorizat, desemnat de către autorul ofertei: (i) prețul mediu ponderat al acțiunilor pe o perioadă de 12 luni dinaintea datei la care ofertantul a transmis documentația de ofertă la ASF; (ii) prețul mediu ponderat al acțiunilor pe o perioadă de 12 luni înainte de data la care ofertantul a atins pragul de participăție care conferă control; (iii) cel mai mare



preț plătit pentru acțiuni de ofertant sau de persoane care acționează concertat cu ofertantul pe o perioadă de 12 luni înainte de data la care ofertantul a atins pragul de participare care conferă control; (iv) valoarea per acțiune a activelor nete ale societății potrivit celor mai recente situații financiare auditate ale acesteia emise anterior depunerii documentației ofertei de preluare la ASF pentru aprobare; (v) valoarea per acțiune a activelor nete ale societății potrivit celor mai recente situații financiare auditate emise anterior datei la care ofertantul a atins pragul participăției care conferă control; și (vi) prețul stabilit în urma unei evaluări realizate potrivit standardelor internaționale de evaluare.

Dacă oferta obligatorie nu este lansată în termenul prevăzut de Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață și condiția menționată mai sus cu privire nedobândirea de acțiuni într-o perioadă de 12 luni anterior depunerii documentației ofertei de preluare la ASF pentru aprobare nu este îndeplinită, prețul ofertei va fi cel puțin egal cu cel mai mare dintre: (i) prețul plătit pentru acțiuni de ofertant sau de persoane care acționează concertat cu ofertantul pe parcursul unei perioade de 12 luni anterior depunerii documentației ofertei de preluare la ASF pentru aprobare; (ii) prețul plătit pentru acțiuni de ofertant sau de persoane care acționează concertat cu ofertantul pe parcursul unei perioade de 12 luni anterior datei la care ofertantul a atins pragul participăției care conferă control; (iii) prețul mediu ponderat al acțiunilor pe parcursul unei perioade de 12 luni anterior depunerii documentației ofertei de preluare la ASF pentru aprobare; și (iv) prețul mediu ponderat la care sunt tranzacționate acțiunile pe parcursul unei perioade de 12 luni anterior datei la care ofertantul a atins pragul participăției care conferă control.

Preluarea obligatorie (în engleză, „squeeze out”) și cumpărarea obligatorie (în engleză, „sell out”)

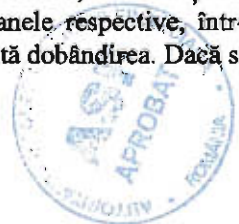
Potrivit secțiunii 36 din Legea Cipriotă a Preluării, în situația în care ofertantul a făcut o ofertă tuturor titularilor de astfel de valori mobiliare pentru întreaga lor deținere, ofertantul are dreptul de a cere titularilor oricăror valori mobiliare rămase să le vândă către ofertant în oricare dintre următoarele situații:

- (a) dacă ofertantul deține valori mobiliare care constituie cel puțin 90% din toate valorile mobiliare cu drept de vot în societate și cel puțin 90% din dreptul de vot în societate; sau
- (b) dacă ofertantul deține sau a consimțit irevocabil să dobândească, în urma acceptării unei oferte de preluare, valori mobiliare în societate care constituie 90% din toate valorile mobiliare care oferă drept de vot și cel puțin 90% din drepturile de vot incluse în oferta de preluare.

Ofertantul poate exercita acest drept în termen de trei luni de la finalul perioadei permise pentru acceptarea ofertei prin depunerea unei cereri la CyCVM, în care trebuie să fie menționată contraprestația pentru acțiuni. Contraprestația trebuie să fie în aceeași formă și trebuie să fie cel puțin egală cu contraprestația prevăzută în ofertă. O alternativă în numerar este permisă, dacă este acceptată de destinatar.

În plus, secțiunea 37 din Legea Cipriotă a Preluării prevede că titularul oricăror valori mobiliare care rămâne în Societate în oricare dintre cele două situații descrise mai sus are dreptul de a solicita ofertantului să cumpere valorile sale mobiliare la un preț echitabil, care să fie cel puțin egal și în aceeași formă cu contraprestația oferită în ofertă, inclusiv o alternativă în numerar dacă este acceptabilă destinatarului, cu condiția ca acel drept să fie exercitat în trei luni de la finalul perioadei în care oferta poate fi acceptată.

Capitolul 113 din Legea Societăților din Cipru (cu modificările ulterioare) conține, de asemenea, prevederi cu privire la drepturile de preluare și cumpărare obligatorie. Efectul acestor prevederi este că, dacă o societate („societatea ofertantă”) face o ofertă de preluare pentru toate acțiunile sau pentru toată clasa de acțiuni a unei societăți cipriote și oferta este acceptată în patru luni de la data când a fost făcută de către titularii a nu mai puțin de 90% din valoarea acțiunilor respective (altele decât acțiunile deja deținute de către sau în numele societății ofertante), societatea ofertantă poate, în două luni de la expirarea acelor patru luni, să dobândească, în aceleași condiții, acțiunile acționarilor care nu au acceptat oferta, cu excepția cazului în care persoanele respective, într-o lună de la data la care notificarea a fost transmisă, conving instanța să nu permită dobândirea. Dacă societatea ofertantă deja deține mai mult de 10% din valoarea acțiunilor respective,



este necesar să fie îndeplinite cerințe adiționale înainte ca acțiunile acționarilor minoritari să poată fi preluate obligatoriu.

În plus, dacă societatea ofertantă dobândește suficiente acțiuni pentru a agrega, împreună cu cele deja deținute de către aceasta sau în numele său, 90% sau mai mult din valoarea acțiunilor respective atunci, într-o lună de la data la care transferul care îi conferă acele 90%, trebuie să notifice acest fapt acționarilor care au rămas, iar aceștia din urmă pot, în trei luni de la notificarea respectivă, să solicite societății ofertantului să dobândească acțiunile lor și societatea ofertantă va fi ținută să procedeze astfel în același condiții din ofertă sau în condițiile agreeate dintre aceștia sau în același condiții pe care instanța le poate ordona.

Nu au existat oferte publice de preluare de către terțe părți pentru întregul sau o parte din capitalul social al Societății de la data constituirii Societății.

Acorduri care prevăd participarea salariaților la capitalul Societății

La data Prospectului nu există acorduri care prevăd participarea salariaților la capitalul Emitentului. Pe viitor Societatea intenționează să reglementeze un Plan de Stimulente, pentru a alinia în continuare interesele conducerii și ale acționarilor Grupului. Pentru detalii vă rugăm să consultați secțiunea "Conducerea Societății".



TRANZACȚII CU PĂRȚI AFILIATE

Pentru informații cu privire la o listă a părților afiliate și dezvăluiri cu privire la valoarea acestor tranzacții și soldul existent în legătură cu aceste părți afiliate, astfel cum sunt definite de standardul IAS 24 privind „Raportarea Tranzacțiilor cu Părți Afiliate”, vă rugăm să consultați Nota 28 de la Situațiile financiare consolidate auditate, pregătite în conformitate cu IFRS de la și pentru exercițiile financiare încheiate la 31 decembrie 2014, 2015 și 2016.

Pentru aceleași tip de informații pentru perioada primelor nouă luni din 2017, vă rugăm să consultați Nota 25 de la Situațiile financiare consolidate interimare ne-auditate.

Cele mai importante tranzacții ale Societății și ale filialelor se referă la: (i) prestarea de către Agro Sud Invest SRL (din Republica Moldova) de servicii de agricultură (muncă manuală și mecanizată pe podgorii); (ii) achiziția de materiale pentru ambalare (sticle) de la IM Glass Container Company S.A. (din Republica Moldova) și Glass Container Company-SP SRL (România); și (iii) contracte de arendă cu privire la terenurile pe care se află plantațiile de viță-de-vie încheiate cu Victoriavin (din Republica Moldova) (vedeți mai jos secțiunea „Contracte importante”).

Toate tranzacțiile comerciale realizate între Societate și părți afiliate au fost încheiate în condițiile pieței.

De la data ultimelor Informații Financiare raportate pentru data de 30 septembrie 2017 și până la data emiterii acestui Prospect, Societatea și filialele sale au încheiat noi contracte sau au reînnoit / actualizat contracte încheiate cu părțile afiliate, după cum urmează: (i) la 01.01.2018 Vinăria Bostavan a încheiat contracte de arendă noi cu Victoriavin pentru 29 de ani pentru o suprafață totală de 600 ha; (ii) la data de 01.01.2018 Vinăria Purcari a încheiat contracte de arendă noi cu Victoriavin pe o perioadă de 29 de ani pentru o suprafață totală de 254 ha; (iii) Societatea a semnat un act adițional la contractul de împrumut încheiat cu Victoriavin, prin care a stabilit data finală a rambursării ea fiind 31 ianuarie 2020; (iv) la 06.12.2017 Crama Ceptura a vândut către Victor Bostan imobilul situat în Republica Moldova, alcătuit dintr-o casă cu o suprafață totală de 270 metri pătrați și terenul corespunzător de 1.034 metri pătrați, pentru valoarea totală de 1.300.000 MDL plătită în termen de până la trei ani de la vânzare; (v) la data de 14.12.2017, Victor Bostan a acordat Vinăriei Bostavan licențe neexclusive pentru utilizarea mărcilor înregistrate Cronica Vinului și Хроника Винодела, pentru o perioadă de 10 (zece) ani pentru o plată unică de 10 MDL; (vi) contracte cu opțiuni de cumpărare atât cu Victoriavin, cât și cu dl. Victor Bostan (în calitate de acționar unic al Victoriavin), acordând Grupului dreptul de a cumpăra toate acțiunile Victoriavin, obținând astfel dreptul de proprietate asupra tuturor activelor sale și de a cumpăra parcele de teren deținute de Victoriavin (sub condiția ca această achiziție să fie permisă de legislația Republicii Moldova).

De asemenea, Societatea a acordat împrumuturi filialelor sale operaționale în perioada 2010-2013. Aceste tranzacții nu sunt reflectate în situațiile financiare din cauza compensării care a avut loc în timpul consolidării situațiilor financiare. La data emiterii Prospectului, toate împrumuturile și dobânzile acumulate au fost rambursate integral de către toate filialele.



CONTRACTE IMPORTANTE

Următoarea selecție de contracte sau serii de contracte de același tip au fost încheiate de membrii Grupului în afara cursului desfășurării normale a activității și sunt, sau pot fi, în opinia Societății, separat sau împreună, importante sau pot conține prevederi conform cărora un membru al Grupului are o obligație sau un drept care sunt sau ar putea fi importante pentru Grup la data prezentului Prospect.

Facilități de finanțare contractate de Grup

Filialele din Moldova

Filialele din Republica Moldova ale Societății au contract multiple facilități de finanțare, în principal de la două bănci din Republica Moldova: B.C. Moldova Agroindbank S.A. și B.C. Mobiasbancă – Grup Société Générale S.A. De asemenea, atât Vinăria Purcari cât și Vinăria Bostavan au contractat facilități de finanțare de la Ministerul Finanțelor din Republica Moldova.

Vinăria Purcari și Vinăria Bostavan au încheiat următoarele contracte de credit cu B.C. Moldova Agroindbank S.A.:

- a) Contract de Credit C14257 din 3 iulie 2014 având ca obiect o valoare totală a principalului de până la 45 milioane MDL, cu scadența finală în mai 2018;
- b) Contract de Credit C15343 din 26 iunie 2015 având ca obiect o valoare totală a principalului de până la 50 milioane MDL, cu scadența finală în mai 2019;
- c) Contract de Credit C15344 din 26 iunie 2015 având ca obiect o valoare totală a principalului de până la 33 milioane MDL, cu scadența finală în mai 2018;
- d) Contract de Credit C170443 din 23 august 2017 având ca obiect o valoare totală a principalului de până la 70 milioane MDL, cu scadența finală în august 2020;
- e) Contract de Credit C170444 din 23 august 2017 având ca obiect o valoare totală a principalului de până la 60 milioane MDL, cu scadența finală în august 2020.

Împrumuturile pot fi restituite în EUR, USD sau MDL și au o rată a dobânzii care poate fi ajustată de către bancă în baza anumitor criterii. Toate contractele de credit menționate mai sus urmează același model de contract și aceeași structură, iar sumele sunt acordate pentru scopuri diverse (fie finanțarea activității operaționale curente, fie suplimentarea capitalului circulant). Rambursarea împrumuturilor se va realiza în tranșe lunare egale (sau aproximativ egale), în conformitate cu graficul de rambursare (care reprezintă parte din contractul de credit respectiv). Împrumuturile sunt garantate printr-un pachet extins de garanții, care include, în particular: gajuri asupra bunurilor mobile (instalațiile din fabrică, utilajele și aparatele folosite la procesarea vinului, creanțe față de terți), ipoteci asupra bunurilor imobile (sediul fabricii, plantațiile de struguri, teren agricol deținut de Victoriavin (ipoteci care sunt acordate de Victoriavin), gajuri asupra mărcilor semnificative („Roșu de Purcari” și „Negru de Purcari” sunt gajate de către Vinăria Purcari, iar marca „Черный Доктор” este gajată de Vinăria Bostavan). În plus, Vinăria Purcari și Vinăria Bostavan își garantează reciproc obligațiile prin intermediul unor contracte de fidejusiune și oferă băncii dreptul de a reține orice sume disponibile din conturile lor bancare. Contractele de credit cuprind angajamente negative cu caracter restrictiv, printre care se numără (i) interdicția de a declara și de a plăti dividende; (ii) interdicția de a extinde împrumuturile sau garanțiile acordate unor terți, cu excepția unor entități menționate expres; (iii) interdicția de a contracta împrumuturi de la terți, cu excepția unor entități menționate expres; (iv) interdicția de a deschide conturi bancare la alte bănci din Republica Moldova; (v) interdicția de a cesa creanțele către terți; (vi) interdicția de a încheia contracte de asociere în participație cu terți; (vii) interdicția de a modifica documentele constitutive și membrii organelor de administrare fără acordul scris prealabil al băncii.



Contractele de credit prevăd de asemenea obligația notificării băncii, inter alia, cu privire la orice dispute semnificative sau efecte negative semnificative asupra activității, precum și cu privire la diferite tipuri de informație (situații financiare auditate, rapoarte fiscale, copii ale licențelor și autorizațiilor).

Vinăria Purcari a semnat la 23 decembrie 2015 o facilitate de finanțare în valoare de 600.000 EUR acordată de Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova, pentru finanțarea proiectului „*Filiere du Vin*” (pentru restructurarea sectorului de producție a vinului). Finanțarea este acordată pentru achiziția de struguri și este scadentă în iunie 2020. Facilitatea prevede o rată a dobânzii variabilă (ajustată semestrial), iar întârzierea în rambursarea sumelor atrage aplicarea unor penalități în cuantum de 0,1% datorate pentru fiecare zi de întârziere. Rambursarea se va realiza prin intermediul unor plăți semestriale, conform graficului de rambursare prevăzut de contractul de facilitare. Această facilitate este garantată printr-o ipotecă asupra viilor din Vinăria Purcari și terenului agricol al Victoriavin. Contractul de facilitare nu cuprinde angajamente de a nu face, limitări sau situații în care obligațiile contractuale vor fi considerate ca neîndeplinite, restrictive sau neobișnuite.

Vinaria Bostavan a semnat la 22 decembrie 2016 o facilitate de finanțare în valoare de 600.000 EUR acordată de Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova, pentru finanțarea proiectului „*Filiere du Vin*” (pentru restructurarea sectorului de producție a vinului). Finanțarea este acordată pentru achiziția de struguri și este scadentă în decembrie 2021. Facilitatea prevede o rată a dobânzii variabilă (ajustată semestrial), iar întârzierea în rambursarea sumelor atrage aplicarea unor penalități în cuantum de 0,1% datorate pentru fiecare zi de întârziere. Rambursarea se va realiza prin intermediul unor plăți semestriale, conform graficului de rambursare prevăzut de contractul de facilitare. Această facilitate este garantată printr-o ipotecă asupra viilor din Vinăria Bostavan și terenului agricol al Victoriavin, precum și o anumită cantitate de vin vrac, care este proprietatea Vinăriei Bostavan, a fost gătată. Contractul de facilitare nu cuprinde angajamente de a nu face, limitări sau situații în care obligațiile contractuale vor fi considerate ca neîndeplinite, restrictive sau neobișnuite. Vinăria Bardar este parte la multiple contracte de credit încheiate cu B.C. Mobiasbancă – Groupe Société Générale S.A., respectiv următoarele:

- a) Contract de credit LC/91123407100 din data de 24 septembrie 2015, prin care a fost acordată o facilitate de tip revolving pentru o sumă de până la 850.000 USD, cu scadență finală în septembrie 2018;
- b) Contract de credit C/21305967100 din data de 23 august 2017 pentru acordarea unui împrumut de până la 1 milion USD, cu scadență finală în august 2020;
- c) Contract de credit LG/12658277100 din data de 26 decembrie 2016, prin care a fost acordată o facilitate de finanțare potrivit căreia debitorul are dreptul de a trage împrumuturi multiple, în sumă totală de până la 300.000 USD, cu scadență finală în decembrie 2019.

Facilitățile prevăd o rată a dobânzii care poate fi ajustată de bancă în mod unilateral pe baza anumitor criterii. Toate contractele de credit menționate mai sus urmează același model de contract și aceeași structură și au fost acordate pentru scopuri generale (finanțarea capitalului circulant), dar instituie obligația obținerii unei aprobări de la bancă cu privire la orice contract finanțat utilizând veniturile obținute din contractul de facilitare respectiv. Rambursarea facilităților trebuie realizată potrivit graficului de rambursare oferit de bancă. Facilitățile sunt garantate printr-un pachet extins de garanții, cuprinzând în special: gajuri asupra bunurilor mobile (echipamentul din fabrică, produsele distilate din vin și brandy), ipoteci asupra bunurilor imobile (fabrica și terenul de sub aceasta), fidejusiuni oferite de dl. Victor Bostan și dl. Boris Duca. Contractele de credit cuprind angajamente negative cu caracter restrictiv, printre care se numără (i) interdicția de a declara și a plăti dividende fără acordul scris prealabil al băncii; (ii) interdicția de a extinde împrumuturi sau garanții oferite în favoarea unor terțe părți; (iii) interdicția de a contracta împrumuturi de la terțe părți; (iv) interdicția de a modifica structura organizațională sau membrii organelor de conducere fără acordul scris prealabil al băncii; (v) cu privire la unul dintre contractele de credit, este prevăzută interdicția de a încheia tranzacții cu părți afiliate fără acordul prealabil scris al băncii. Contractele de credit prevăd de asemenea obligația notificării băncii, inter alia, cu privire la orice dispute semnificative sau efecte negative



semnificative asupra activității, precum și cu privire la diferite tipuri de informații (situații financiare auditate, rapoarte fiscale, copii ale licențelor și autorizațiile).

Filiala din România

Filiala din România a Societății, Crama Ceptura, a încheiat un contract de facilitare de credit de tip revolving cu UniCredit Bank S.A., în sumă totală de până la 23 milioane RON (4,96 milioane EUR), cu scadență finală în iulie 2018 pentru utilizările în numerar și în ianuarie 2019 pentru utilizările non-numerar, precum emiterea de scrisori de garanție bancară. Contractul a fost încheiat pentru finanțarea activității operaționale curente a Crama Ceptura.

Sumele pot fi trase și apoi restituite în RON sau EUR, în funcție de sub-limite din care Crama Ceptura a beneficiat sau va beneficia de această facilitare de finanțare și sunt purtătoare de dobândă a cărei rată cuprinde o componentă fixă și una variabilă, respectiv ROBOR la 1 lună pentru utilizările în numerar în RON și EURIBOR la 1 lună pentru utilizările în numerar în EUR. Împrumutul va fi rambursat în tranșe lunare egale (sau aproximativ egale), conform graficului de rambursare (care face parte din contractul de credit) pentru o sub-limită a creditului și va fi rambursat integral la data scadenței pentru celelalte trei sub-limite contractuale.

Împrumutul este garantat printr-un pachet extins de garanții, care cuprinde: ipotecă asupra bunurilor imobile (fabrica), ipotecă mobiliară asupra bunurilor mobile (echipamentul din fabrică, totalitatea stocurilor), ipotecă mobiliară asupra tuturor conturilor și sub-conturilor bancare ale Crama Ceptura, ipotecă mobiliară asupra creanțelor față de terți și asupra creanțelor născute din polițele de asigurare încheiate în privința bunurilor mobile și imobile care constituie obiect al garanțiilor constituite în favoarea UniCredit Bank S.A. De asemenea, contractul de credit cuprinde anumite angajamente negative restrictive, precum: (i) interdicția de a plăti și declara dividende; (ii) interdicția de a constitui orice garanții în favoarea unor terți asupra activelor sale fără acordul prealabil scris al băncii; (iii) interdicția de a contracta împrumuturi de la terțe părți; (iv) interdicția de a determina sau permite orice schimbări în structura acționariatului fără acordul prealabil scris al băncii; (v) interdicția de a dispune de activele sale în valoare mai mare de 200.000 RON individual, respectiv 500.000 RON cumulativ. În plus, banca are dreptul de a denunța unilateral contractul cu un preaviz de 15 zile și are și dreptul de a suspenda, retrage sau declara scadența anticipată a facilității de credit dacă Crama Ceptura nu își îndeplinește obligațiile contractuale.

Contractele de arendă încheiate cu Victoriavin

Vinăria Purcari și Vinăria Bostavan au încheiat recent multiple noi contracte de arendă cu Victoriavin, contracte având ca obiect terenurile ce reprezintă majoritatea covârșitoare a podgoriilor Filialelor din Republica Moldova. Aceste noi contracte de arendă au drept scop înlocuirea contractelor de arendă încheiate în trecut între aceleași părți pentru perioade de timp mai scurte și care conțineau dreptul arendatorului de a denunța unilateral contractul cu un preaviz de șase luni. Noile contracte de arendă sunt încheiate pentru o perioadă contractuală de 29 de ani și vor expira în 2047. Denunțarea acestor noi contracte de arendă poate interveni doar în cazurile prevăzute de lege (care sunt declanșate de sau strâns legate de circumstanțe obiective precum neplata arende, utilizarea necorespunzătoare a terenului arendat etc). Arenda stabilită de părți în aceste contracte variază între 4% și 5% din prețul normativ al terenului, determinat potrivit prevederilor din legea din Republica Moldova. Potrivit articolului 17 para. (2) din Legea nr. 198-XV din 15 mai 2003 a Republicii Moldova cu privire la arenda în agricultură, arenda anuală este stabilită în baza unor factori precum suprafața arendată, relieful și fertilitatea terenului, posibilitatea de a executa lucrări mecanizate și alte caracteristici ale terenului, dar nu va reprezenta mai puțin de 2% din prețul reglementat al terenului. Dincolo de aceste aspecte, noile contracte de arendă cuprind prevederi standard și uzuale, aliniate practicii și legislației din Republica Moldova.

În conformitate cu cerințele din legislația din Republica Moldova, Vinăria Purcari și Vinăria Bostavan au depus aceste contracte noi de arendă pentru înregistrare la Registrul bunurilor imobile din Republica Moldova, dar procesul de perfectare a acestor înregistrări este încă în desfășurare datorită suprafeței mari și



numărului semnificativ de parcele distincte care urmează să fie procesate de către registrator. Până la finalizarea acestei înregistrări, noile contracte de arendă vor fi în vigoare și vor avea prioritate între părțile implicate, dar nu vor fi opozabile terților (terții, precum cumpărătorii de teren, pot ignora existența drepturilor instituite în temeiul acestor contracte). Cu toate acestea, un procent semnificativ din contractele de arendă anterioare rămân înregistrate la Registrul bunurilor imobile, iar arende astfel instituite rămân opozabile terților, drepturile de folosință ale Vinăriei Purcari și ale Vinăriei Bostavan fiind astfel protejate.

Asocierea în participație și contractul de arendă încheiate cu Vie Vin

Crama Ceptura a încheiat în februarie 2013 un contract de asociere în participație cu Vie Vin, o societate cu răspundere limitată română, asociere în baza căreia cultivă 130 ha din totalul de 153 ha de podgorii pe care le exploatează. Având ca scop comun exploatarea profitabilă a podgoriilor, Vie Vin a adus în acest parteneriat dreptul de utilizare a viței de vie și a mijloacelor fixe specifice industriei de vinuri, precum și forță de muncă. Pe de altă parte, Crama Ceptura participă la această asociere prin contribuția cu mijloacele financiare necesare activității comune și cu know-how-ul și managementul tehnic valoroase pe care le-a dezvoltat în ultimii 10 ani de existență, în parte datorită colaborării cu ceilalți membri ai Grupului. Crama Ceptura și Vie Vin au convenit contractual că asocierea în participație este administrată de un consiliu de conducere format din doi membri, fiecare parte desemnând un reprezentant în acest consiliu. Activitățile operațiunii necesită consimțământul unanim al părților care controlează în mod colectiv asocierea în participație.

Contractul de asociere în participație expiră la finalizarea recoltei din anul 2018, însă părțile au dreptul să extindă perioada contractuală printr-un act adițional. Deși riscul de a nu extinde asocierea nu poate fi exclus, opinia Grupului este că prelungirea asocierii este în interesul ambelor părți. La data prezentului prospect, Vie Vin se află în faza de reorganizare judiciară în cadrul unui proces de insolvență care a început în 2014. Prin urmare, având în vedere lipsa de lichidități, nevoia de stabilitate financiară și profitabilitatea afacerii Crama Ceptura și în consecință a activității comune desfășurate de părți, Grupul se așteaptă la o reînnoire a acestui parteneriat.

Celelalte 23 ha de podgorii sunt operate de Crama Ceptura pe baza unui contract de arendă încheiat în februarie 2013 și care expiră la finalizarea recoltei din 2018. Aренда constă într-un procent fix din cultura viței de vie, în timp ce obligațiile legale legate de podgorii, precum taxele și impozitele, sunt suportate de Vie Vin.

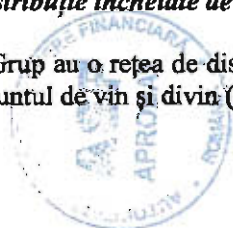
Atât asocierea, cât și contractul de arendă încheiat cu Vie Vin prevăd pentru fiecare parte dreptul de a înceta relațiile contractuale. Cu toate acestea, acest drept nu poate fi exercitat decât după finalizarea unei campanii de recoltare anuale, respectiv între datele de 30 noiembrie și 1 februarie. Încetarea anticipată a asocierii va determina obligația Vie Vin de a plăti valoarea investiției totale realizate de Crama Ceptura în legătură cu această asociere în participație, cu excepția cheltuielilor cu amortizarea.

Contracte cu opțiuni de cumpărare

Pentru a își proteja în mod suplimentar interesele sale în ceea ce privește terenurile agricole menționate mai sus, Grupul a încheiat contracte cu opțiuni de cumpărare atât cu Victoriavin, cât și cu dl. Victor Bostan (în calitate de acționar unic al Victoriavin), acordând Grupului dreptul de a (i) cumpăra toate acțiunile Victoriavin, obținând astfel dreptul de proprietate asupra tuturor activelor sale și (ii) cumpăra parcele de teren deținute de Victoriavin (sub condiția ca această achiziție să fie permisă de legislația Republicii Moldova). Aceste opțiuni de cumpărare pot fi exercitate de Grup în cazul în care actuala relație contractuală de arendare a terenurilor nu mai poate fi menținută. Contractele cu opțiuni de cumpărare permit Societății să achiziționeze terenul (sau entitatea care o deține) pentru suma de 1.500 USD per hectar de teren.

Contracte de distribuție încheiate de către Grup

Societățile din Grup au o rețea de distribuție vastă la nivel global, având distribuitori exclusivi pe piețele de comerț cu amănuntul de vin și divin (brandy) din Portugalia, România, Republica Moldova, Letonia, Estonia,



Lituania, Belarus, Ucraina, Polonia, Cehia, China, Kazahstan. etc.

Filiilele din Republica Moldova

Principalul distribuitor al Filiilelor din Republica Moldova ale Grupului în cadrul Republicii Moldova este "Romatim" SRL, căruia i s-a acordat dreptul de a comercializa pe piață produsele de la Vinăria Bardar, Vinăria Bostavan și Vinăria Purcari până la 31 decembrie 2019. Exclusivitatea nu se aplică pentru magazinele scutite de taxe și pentru clienții VIP (persoane fizice și juridice fără activități comerciale). Bunurile sunt furnizate către Romatim în cantitățile și potrivit specificațiilor indicate în facturile și în ordinele de achiziție emise de Romatim, și sunt livrate de către furnizori la depozitul acesteia. Prețul de vânzare al produselor nu este fixat în contractele de distribuție și este stabilit la data livrării. Plata prețului se face în termen de 90 zile de la data livrării produselor. Filiilele Grupului au dreptul de a crește prețul produselor de cel mult două ori pe an. În afară de distribuția produselor, Romatim trebuie, de asemenea, să desfășoare activități de marketing și promovare pentru produsele de la Vinăria Bardar, Vinăria Bostavan și Vinăria Purcari, fiind ținută să respecte planul de marketing, coordonat trimestrial cu societățile producătoare de vin. Contractele încheiate cu Romatim au fost modificate ultima dată în ianuarie 2018.

Contractele de distribuție (vânzare și cumpărare) încheiate de către fiilele din Republica Moldova ale Societății cu distribuitorii străini urmează același model și structură de bază. În cele mai multe cazuri, conform acestor contracte de distribuție, produsele sunt livrate sub condițiile de livrare FCA sau EXW din Incoterms 2010. De obicei, licența de export și toate formalitățile vamale necesare pentru exportul bunurilor din Republica Moldova sunt realizate de către furnizori, în vreme ce distribuitorii obțin licențele de import și realizează formalitățile vamale necesare pentru importul bunurilor. Potrivit contractelor, bunurile trebuie să îndeplinească standardele de calitate din țările furnizorilor și ale distribuitorilor (Standardul din Republica Moldova SM 117 și SM 118, Reglementarea Tehnică RT 356) și Standardele Europene.

Prețul bunurilor este determinat fie în EUR, fie în USD, și este menționat în specificațiile anexate la contractele de distribuție. Prețul fiecărui lot este plătit, de obicei, în termen de 35 până la 60 zile după data livrării bunurilor. În anumite cazuri particulare, distribuitorii trebuie să plătească în avans prețul întreg.

Bunurile sunt livrate către distribuitori pentru comercializare cu amănuntul pe teritoriul țării lor, unde, în cele mai multe cazuri, li se acordă exclusivitate. Statutul de exclusivitate al anumitor distribuitori este condiționat de achiziționarea unui anumit număr de sticle de vin în decursul anumitor perioade prevăzute în contract (target-uri de cantități).

Filiala din România

În România, Crama Ceptura are acorduri directe cu trei IKA și contracte cu mai mult de 15 distribuitori, dintre care doi asigură servicii de logistică pentru alte șapte lanțuri de comerț cu amănuntul, cu care Crama Ceptura are acorduri de plasare a produselor.

Întrucât Crama Ceptura utilizează un contract model (inclusiv pentru relația cu Parmafood), contractele încheiate cu distribuitorii conțin prevederi similare. În special, acordurile sunt de obicei încheiate pentru o perioadă de 1 sau 2 ani și prevăd dreptul Cramei Ceptura să modifice lista produselor și a prețurilor cu o notificare prealabilă de 30 de zile, precum și obligațiile distribuitorilor de a emite cecuri sau bilete la ordin pentru a își garanta obligațiile de plată a prețului. În plus, distribuitorii au obligația de diligență pentru a asigura afișarea permanentă și adecvată a produselor și obligația de a asigura cantitățile optime de stocuri pentru locațiile în care sunt distribuite produsele. Mărfurile sunt livrate distribuitorilor în cantitățile și în conformitate cu specificațiile indicate conform comenzilor lor de cumpărare.

Contractele încheiate cu IKA se bazează pe contractele model ale fiecărui IKA. Revizuirea acordurilor privind practica anuală cu IKA este o practică uzuală. Unul dintre aceste contracte expiră la 28 februarie 2018, dar conducerea Societății este încrezătoare că contractul va fi reînnoit, așa cum s-a făcut și în anii anteriori. Dintre celelalte două contracte, un contract se reînnoiește tacit în fiecare an pentru o perioadă



ulterioară de un an, dacă nu este denunțat de părți, care au potrivit contractului un drept de denunțare unilaterală, iar celălalt contract este încheiat pentru o perioadă nedeterminată de timp. Acest din urmă contract include, totuși, dreptul părților de a denunța unilateral contractul în termen de trei luni înainte de sfârșitul anului.

Aceste acorduri prevăd dreptul Crama Ceptura de a modifica prețurile produselor numai cu aprobarea celeilalte părți contractuale, spre deosebire de contractul model impus de filiala din România. În plus, contractele prevăd penalități care trebuie plătite de Crama Ceptura, precum și dreptul celeilalte părți de a rezilia acordul în cazul livrării întârziate a produselor. În special, unul dintre contracte prevede o penalitate importantă care trebuie plătită de către Crama Ceptura către IKA în cazul încălcării prevederilor din dreptul concurenței referitoare la acordurile anti-concurențiale privind prețurile sau clienții (până la 5% din cifra de afaceri a Crama Ceptura rezultată din comercializarea produselor) și în cazul unui schimb neautorizat de informații care afectează clienții Crama Ceptura (100.000 EUR).

Distribuția vinurilor Purcari și Bostavan în România se face prin acorduri intra-grup încheiate de fiecare dintre aceste filiale cu Crama Ceptura. Conform prevederilor acestor contracte, Crama Ceptura cumpără vinurile produse de filialele moldovenești și apoi folosește aceleași canale de distribuție ca și cele existente pentru vinurile proprii pentru a asigura prezența produselor sale în magazine.

Contractul de Investiții

A acționarii Vanzători, domnul Victor Bostan și un fost acționar al Societății, respectiv Detroit Investments LTD („**Detroit Investments**”) și Societatea au încheiat în 29 aprilie 2010 un acord care a stabilit termenii și condițiile de cumpărare a acțiunilor Detroit Investment de către Lorimer, de subscriere de către Lorimer a noilor acțiuni emise de Societate, precum și termenii și condițiile aplicabile drepturilor și obligațiilor Acționarilor Vanzători în calitate lor de acționari ai Companiei („**Contractul de Investiții**”). Contractul de investiții a fost suplimentat ulterior de contractul de subscriere („**Contractul de Subscriere**”) încheiat între Acționarii Vanzători și Societate în 14 iunie 2013.

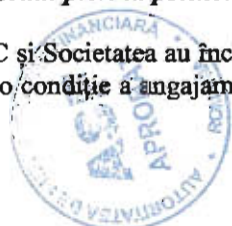
Contractul de Investiții include prevederi referitoare la organizarea și funcționarea adunărilor generale ale acționarilor Societății, precum cvorumul și majoritățile, precum și ale Consiliului de Administrație al Societății, precum și dispoziții privind consiliul de supraveghere al Societății. În plus, Contractul de Investiții conține obligații similare celor incluse mai jos în subsecțiunea referitoare la Acordul privind Politicile Societății. Cu excepția prevederilor referitoare la drepturile IFC (a se vedea secțiunea „*Descrierea capitalului social și a structurii corporative - Drepturile IFC*”), Actul Constitutiv nu reflectă prevederile Contractului de Investiții, astfel cum au fost modificate.

Potrivit Contractului de Investiții, Acționarii Vanzători au, de asemenea, unele drepturi speciale cu privire la transferul acțiunilor deținute în Societate, cum ar fi dreptul de prim refuz, un drept de „tag along” și un drept de preempțiune. În plus față de aceste drepturi, Contractul de Investiții prevede o opțiune de vânzare care poate fi exercitată de IFC în anumite circumstanțe, precum și anumite drepturi de informare și obligații legate de politicile IFC.

Contractul de Investiții și modificările aduse acestuia prin Contractul de Subscriere vor înceta sub condiția listării și începând cu Data Listării, în temeiul actului de renunțare și încetare a Contractului de Investiții încheiat de către Acționarii Vanzători, Societate și domnul Victor Bostan („**Actul de Încetare**”). Actul de Încetare este condiționat de survenirea Datei Listării înainte de 28 februarie 2018. Actul de Încetare include și renunțarea de către Acționarii Vanzători la drepturile de prim refuz, drepturile de „tag along” și la drepturile de preempțiune.

Acordul privind politicile Societății încheiat între Societate și IFC

IFC și Societatea au încheiat un acord privind politicile Societății („**Acordul privind Politicile Societății**”), ca o condiție a angajamentului IFC de a înceta Contractul de Investiții. Acordul privind Politicile Societății



va intra în vigoare doar începând cu Data Listării și va rămâne în vigoare atât timp cât IFC deține acțiuni ale Societății.

Scopul Acordului privind Politicile Societății este de a menține unele dintre prevederile Contractului de Investiții, și anume unele dintre obligațiile Societății referitoare la politica sa operațională. Cea mai importantă obligație asumată de Societate în cadrul Acordului privind Politicile Societății constă în faptul că nici Societatea, nici filialele sale nu vor obține din operațiunile referitoare la băuturi distilate mai mult de douăzeci și cinci la sută (25%) din veniturile consolidate sau mai mult de douăzeci și cinci la sută (25%) din EBITDA consolidată a Societății, după cum reiese din situațiile financiare anuale auditate ale Societății. În plus, Societatea este obligată să respecte în activitatea sa, printre altele, instrucțiunile anti-corupție pentru tranzacțiile IFC, standardele de performanță ale IFC privind sustenabilitatea socială și de mediu, precum și să depună toate eforturile rezonabile pentru a asigura funcționarea continuă a sistemului de management social și de mediu al Societății, astfel cum acesta este implementat sau în vigoare la un moment dat. Conformarea Societății cu obligațiile de mai sus va fi reflectată în raportul său anual.

Acordul privind Politicile Societății prevede, de asemenea, obligația Societății de a despăgubi, apăra și de a nu prejudicia IFC și funcționarii, administratorii și angajații săi de la, împotriva și în legătură, *inter alia*, cu orice daune, pierderi, taxe, angajări ale răspunderii și daune susținute, efectuate sau suportate de, sau pretinse împotriva IFC și a funcționarilor, administratorilor și angajaților săi care rezultă din sau sunt în legătură cu, *inter alia*, neexecutarea obligațiilor de către Societate conform Acordului privind Politicile Societății sau care ar rezulta din neglijența gravă, conduita intenționată sau actele frauduloase ale Societății sau ale administratorilor, managerilor sau ale angajaților săi în legătură cu tranzacțiile menționate în acest acord.

Principalele acorduri de furnizare a stocurilor

Filialele moldovenești ale Societății au încheiat diverse contracte cu furnizorii de stocuri, materiale și echipamente necesare pentru fabricarea și comercializarea vinurilor de marcă și a produselor de brandy. Printre altele, contractele de furnizare a recipientelor de sticlă sunt considerate de importanță majoră pentru activitatea filialelor din Moldova ale Societății. Principalul furnizor al recipientelor de sticlă este reprezentat de grupul de companii Glass Container din Republica Moldova. Contractele de furnizare încheiate cu grupul de firme Container Glass conțin prevederi standard și obișnuite în conformitate cu legislația și practica din Republica Moldova. Recipientele de sticlă sunt livrate în cantitățile și conform specificațiilor indicate în comenzile trimise lunar de filialele moldovenești și sunt puse la dispoziție de către furnizor la sediul său (depozit) după plata prețului. De obicei, plata prețului se face după data emiterii facturii pentru comanda de achiziție respectivă. Cu toate acestea, părțile recurg uneori la o împărțire a plății prețului în mai multe tranșe, o tranșă fiind plătită în avans. Printre alte aspecte, contractele reglementează în mod specific procedura de soluționare a diferendelor între părți. Acordurile actuale cu grupul de firme Glass Container sunt în vigoare până la 31 decembrie 2018, cu posibilitatea de prelungire. Nu există dispoziții speciale privind încetarea acestor contracte.

Filialele moldovenești ale Societății au încheiat, de asemenea, o serie de contracte de furnizare a dopurilor de plută cu societățile Amorim. Dopurile de plută sunt livrate în cantitățile și în conformitate cu specificațiile convenite de părți și sunt puse la dispoziție de furnizor conform termenilor de livrare CIP (Carriage and Insurance Paid). Prețul este plătit după primirea bunurilor de către cumpărător. Printre alte aspecte, contractele reglementează în mod expres procedura de soluționare a diferendelor dintre părți. Filialele moldovenești prelungesc de obicei aceste contracte pentru perioade suplimentare recent având loc o prelungire.



ASPECTE PRIVIND REGLEMENTAREA

Prezentare generală

În diversele jurisdicții în cadrul cărora operăm, intrăm sub incidența unei combinații de reglementări naționale și ale Uniunii Europene.

Legislație generală UE

Există diverse măsuri legislative ale UE care se aplică industriei în care operează Grupul și activităților pe care Grupul le desfășoară. Aceste măsuri au impact, în proporții diferite, asupra afacerilor Grupului în țările în care operează, în funcție de natura exactă a afacerilor pe care Grupul le desfășoară acolo. În continuare se regăsește un rezumat al regulamentelor UE (în fiecare caz, astfel cum au fost modificate) care sunt relevante pentru operațiunile Grupului în țările UE în care operează.

Regulamentul (UE) nr. 1308/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 17 decembrie 2013

Acest Regulament instituie o organizare comună a piețelor produselor agricole, termen care cuprinde toate produsele, cu excepția produselor de pescuit și acvacultură, astfel cum sunt definite acestea de actele legislative ale UE cu privire la organizarea comună a piețelor pentru produsele de pescuit și acvacultură. Împreună cu Regulamentul (UE) nr. 560/2015 și Regulamentul (UE) nr. 561/2015, acesta stabilește un cadru legal cuprinzător care reglementează autorizarea plantațiilor viticole.

Regulamentul (CE) nr. 178/2002 al Parlamentului European și al Consiliului din 28 ianuarie 2002

Acest Regulament conține principiile și cerințele generale ale legislației alimentare. Acesta definește produsul alimentar drept “orice substanță sau produs, indiferent dacă este prelucrat, parțial prelucrat sau neprelucrat, destinat sau prevăzut în mod rezonabil a fi ingerat de oameni. ‘Produsele alimentare’ includ băuturile, (...)”. Această definiție largă se aplică tuturor Regulamentelor legate de produsele alimentare din această secțiune (anume, Regulamentele CE 852/2004, 882/2004 și 1924/2006), fiecare dintre acestea aplicându-se astfel produselor obținute de către facilitățile de producție ale Grupului. Regulamentul nr. 178/2002 a înființat Autoritatea Europeană pentru Siguranța Alimentară și a introdus proceduri privind siguranța alimentară. De asemenea, acesta impune obligația pentru toate părțile dintr-un lanț de distribuție a produselor alimentare de a asigura trasabilitatea completă a tuturor produselor lor, în orice moment, și de a stabili proceduri pentru managementul crizelor.

Regulamentul (CE) nr. 852/2004 al Parlamentului European și al Consiliului din 29 aprilie 2004

Acest Regulament urmărește să asigure igiena produselor alimentare la fiecare etapă de producție, și prevede aplicarea sistemului de analiză a riscurilor și a punctelor critice de control (sistemul HACCP), pe care Grupul îl aplică în fiecare dintre facilitățile sale de producție.

Conform articolului 6 din Regulamentul 852/2004, operatorii din sectorul alimentar trebuie să notifice autoritățile competente, în vederea înregistrării facilităților lor de producție. Dacă operatorii din sectorul alimentar sunt și producători de furaje (spre exemplu, prin procesarea resturilor rezultate din producția de alimente), aceștia trebuie să notifice autoritățile competente în vederea înregistrării conform Regulamentului (CE) nr. 183/2005 de stabilire a cerințelor privind igiena furajelor.

Regulamentul (CE) nr. 882/2004 al Parlamentului European și al Consiliului din 29 aprilie 2004

Acest Regulament stabilește reguli pentru armonizarea legislației privind controalele oficiale efectuate pentru a asigura verificarea respectării legislației în domeniul alimentelor și al furajelor. Câteva Regulamente ulterioare au fost introduse în 2008, pentru instituirea unei proceduri armonizate de autorizare pentru aditivi



alimentari, enzimele alimentare și aromele alimentare și a unor reguli privind etichetarea acestor produse (anume, Regulamentele CE 1331/2008, 1332/2008, 1333/2008 și 1334/2008).

Regulamentul (CE) nr. 1924/2006 al Parlamentului European și al Consiliului din 20 decembrie 2006 privind mențiunile nutriționale și de sănătate înscrise pe produsele alimentare

Aceste Regulament guvernează regimul mențiunilor nutriționale și de sănătate înscrise pe produsele alimentare. Mențiunile nutriționale și de sănătate pot fi utilizate doar pentru etichetarea, prezentarea și promovarea produselor alimentare puse pe piață în Uniunea Europeană dacă sunt aprobate în mod expres conform Regulamentului 1924/2006 și dacă respectă profilurile nutriționale care vor fi determinate de Comisia Europeană.

Regulamentul (UE) nr. 1169/2011 al Parlamentului European și al Consiliului din 25 octombrie 2011

Acest Regulament guvernează regimul informării consumatorilor cu privire la produsele alimentare și conține prevederi esențiale pentru etichetarea produselor alimentare.

România

Procesul de producție, distribuție, etichetare, marketing și publicitate a vinului, ca băutură alcoolică, face obiectul unei reglementări extensive în România.

Autorizații și norme de calitate

Producătorii români de vinuri trebuie să respecte reglementările standard privind ambalarea, etichetarea, depozitarea, transportul și comercializarea prevăzute în Legea viei și vinului nr. 164/2015 (**“Legea viei și vinului”**). Nerespectarea obligațiilor prevăzute în această lege poate conduce la sancționarea cu amendă, în timp ce exercitarea fără drept a oricărei activități supuse autorizării conform acestei legi reprezintă infracțiune pedepsită cu închisoare de la 3 (trei) luni la 1 (un) an sau cu amendă penală.

Producătorii de vinuri cu denumire de origine controlată (**“DOC”**) au obligații suplimentare prevăzute de Ordinul nr. 52/2003 privind aprobarea normelor metodologice pentru producerea și comercializarea vinurilor cu DOC. Prin urmare, pentru producerea de vinuri cu DOC este necesară o autorizație emisă de Oficiul Național al Viei și Produselor Vitivinicole (**“O.N.V.P.V.”**), în timp ce vânzarea de vinuri cu DOC implică obținerea unui certificat. Prin această reglementare sunt stabilite reguli speciale privind etichetarea vinurilor cu DOC.

Producția de struguri este, de asemenea, reglementată legal. În particular, producătorul are obligația de a autoriza anual plantația sa de struguri pentru a produce vin cu DOC, potrivit Ordinul nr. 266/2017 al Ministrului Agriculturii și Dezvoltării Rurale. În plus, producătorul de vinuri are obligația de a aplica însemnul de certificare a calității în sistemul de etichetare a vinurilor. În plus, plantarea/replantarea viței de vie pentru struguri de vin trebuie efectuată doar cu autorizarea prealabilă impusă de Ordinul nr.364/2016 pentru aprobarea normelor privind gestionarea sistemului autorizațiilor de plantare a viței de vie pentru struguri de vin.

În plus, producătorii de vin trebuie să depună în mod regulat declarații privind stocurile, recolta, producția și proveniența strugurilor/musturilor pentru obținerea vinului, conform Ordinului nr. 144/2017 pentru aprobarea documentelor de evidență a producției vinicole.

Cadrul legal general în domeniul produselor alimentare

Din perspectiva reglementărilor naționale privind protecția consumatorilor împotriva riscurilor de sănătate, vinul este considerat a fi produs alimentar, devenind astfel obiectul unui număr important de reglementări. În consecință, sunt aplicabile următoarele reglementări din România: (i) Ordonanța de urgență nr. 97/2001



privind reglementarea producției, circulației și comercializării alimentelor; (ii) Hotărârea de Guvern nr. 106/2002 privind etichetarea alimentelor; (iii) Ordonanța de Guvern nr. 42/2004 privind organizarea activității sanitar-veterinare și pentru siguranța alimentelor; (iv) Ordinul nr. 111/2008 pentru aprobarea normei sanitar-veterinare și pentru siguranța alimentelor privind procedura de înregistrare a activităților de vânzare cu amănuntul a produselor alimentare de origine animală sau non-animală, precum și a activităților de producție, procesare, depozitare, transport și comercializare a produselor alimentare de origine non-animală; (v) Ordinul nr. 114/2013 privind aprobarea normei sanitar-veterinare și pentru siguranța alimentelor privind autorizarea laboratoarelor în care se desfășoară activități supuse supravegherii și controlului sanitar-veterinar; (vi) Ordinul nr. 145/2017 pentru aprobarea normelor metodologice privind autorizarea laboratoarelor în vederea efectuării de analize pentru vin și celelalte produse pe bază de must și vin ce urmează a fi expediate în scopul comercializării pe piața internă; (vii) Ordinul nr. 357/2003 pentru aprobarea regulamentului cu privire la acordarea, suspendarea și retragerea licențelor de fabricație agenților economici care desfășoară activități în domeniul producției de produse alimentare; și (viii) Hotărârea de Guvern nr. 984/2005 privind stabilirea și sancționarea contravențiilor la normele sanitare veterinare.

Protecția consumatorilor este consolidată și mai mult prin Ordonanța Guvernului nr. 21/1992, care prevede că încălcarea obligațiilor legale impuse de aceasta poate conduce la oprirea temporară a fabricației produselor sau la închiderea temporară/definitivă a unității de producție.

Atestat pentru comercializare angro

Potrivit Ordinului nr. 1850/2016 pentru aprobarea procedurii de înregistrare a activității de distribuție și comercializare angro de băuturi alcoolice, sunt necesare atestate pentru comercializarea angro de băuturi alcoolice.

De asemenea, potrivit Ordonanței de Guvern nr. 99/2000 privind comercializarea produselor și serviciilor de piață, societățile care desfășoară activități de comercializare angro trebuie să obțină autorizație de funcționare. Nerespectarea acestei obligații poate atrage suspendarea activității.

Antrepozit fiscal

Un antrepozit fiscal este un loc în care produsele accizabile (inclusiv vinul) sunt produse, depozitate, manipulate și primite, sau din care acestea sunt trimise sub un regim suspensiv de accize, potrivit condițiilor stabilite în Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal.

Orice cesionare sau înstrăinare sub orice altă formă a acțiunilor sau părților sociale ale antrepozitarilor autorizați trebuie adusă la cunoștința autorității competente cu cel puțin 60 de zile înainte de realizarea acestei operațiuni, în vederea efectuării inspecției fiscale. Totuși, tranzacțiile pe piața de capital sunt exceptate de la prevederile de mai sus. Încălcarea acestei obligații poate duce la anularea tranzacției la cererea organului fiscal.

În plus, dacă o societate românească importă produse accizabile, ea trebuie să fie autorizată ca expeditor înregistrat în vederea transferării produselor accizabile de la locul de import la propriul antrepozit fiscal.

Aspecte legate de protecția mediului

Producătorii români de vinuri fac obiectul unor reglementări relativ extensive în ceea ce privește protecția mediului, incluzând, printre altele: (i) Ordinul nr. 1798/2007 pentru aprobarea procedurii de emitere a autorizației de mediu, potrivit căreia societățile care produc mai mult de 500 litri de vin/zi trebuie să obțină o autorizație de mediu emisă de Agenția pentru Protecția Mediului; (ii) Ordonanța de Urgență nr. 195/2005 privind protecția mediului, potrivit căreia Agenția pentru Protecția Mediului trebuie să fie notificată dacă societățile autorizate în baza legislației privind protecția mediului fac obiectul unei vânzări a pachetului majoritar de acțiuni, pentru ca autoritatea să aprecieze dacă autorizațiile de mediu existente trebuie reînnoite sau nu; (iii) Legea apelor nr. 107/1996; (iv) Ordinul nr. 662/2006 privind aprobarea procedurii și a

competențelor de emitere a avizelor și autorizațiilor de gospodărire a apelor. Încălcarea obligației de a obține avizul sau autorizația de gospodărire a apelor reprezintă o infracțiune sancționată cu închisoarea de la 1 (o) lună la 1 (un) an sau cu amendă penală.

În plus, diverse reglementări privind gestionarea deșeurilor se aplică producătorilor de vin, precum: (i) Legea nr. 211/2011 privind regimul deșeurilor, potrivit căreia operatorii economici trebuie să respecte obligația de a efectua operațiuni de tratare a deșeurilor și obligația de a colecta separat următoarele categorii de deșuri: hârtie, metal, plastic și sticlă; (ii) Legea nr. 249/2015 privind modalitatea de gestionare a ambalajelor și a deșeurilor de ambalaje, potrivit căreia operatorii economici care: (a) introduc pe piață produse ambalate; sau (b) supra-ambalează produse ambalate individual; sau (c) introduc pe piață ambalaje de desfacere, au anumite responsabilități în legătură cu deșeurile generate de aceste ambalaje. Aceste responsabilități pot fi îndeplinite fie individual, de către fiecare operator economic, fie printr-un operator economic specializat autorizat în acest sens de către autoritățile competente privind protecția mediului; și (iii) Hotărârea de Guvern nr. 856/2002 privind evidența gestiunii deșeurilor.

Filiala românească a Societății a încheiat câteva contracte privind: (i) colectarea, transportarea și eliminarea finală a deșeurilor nepericuloase/deșeurilor periculoase; (ii) gestiunea deșeurilor de ambalaje; (iii) colectarea, transportarea și depozitarea deșeurilor menajere și/sau a celor asimilate deșeurilor menajere, încheiate cu operatori autorizați în domeniul gestionării deșeurilor.

Încălcarea obligațiilor legate de gestionarea deșeurilor sau a celorlalte obligații prevăzute de Legea nr. 249/2015 și de Legea nr. 211/2011 poate duce la aplicarea unei amenzi, în vreme ce obligațiile către Administrația Fondului pentru Mediu sunt considerate obligații fiscale și neplata lor atrage acumularea de penalități, la fel ca pentru orice alte obligații fiscale.

Restricții privind publicitatea produselor alcoolice

Potrivit Legii nr.148/2000 privind publicitatea, publicitatea pentru băuturi alcoolice este interzisă în incinta unităților de învățământ, a unităților de asistență medicală sau la o distanță mai mică de 200 metri de intrarea acestora, măsurată pe drum public. Publicitatea pentru băuturi alcoolice este, de asemenea, interzisă în publicații destinate în principal minorilor, în sălile de spectacole înainte, în timpul și după spectacolele destinate minorilor, pe prima și pe ultima copertă sau pagină din materialele tipărite în presa scrisă, precum și pe biletele de călătorie pentru transportul public.

Publicitatea pentru aceste produse nu este permisă dacă: (i) se adresează minorilor; (ii) înfățișează minori consumând alcool; (iii) sugerează că băuturile alcoolice sunt dotate cu proprietăți terapeutice, sau că au un efect stimulant sau sedativ; (iv) creează impresia că problemele personale pot fi rezolvate prin consumul de alcool; (v) dă o imagine negativă despre abținere; (vi) evidențiază conținutul în alcool al băuturilor alcoolice, în scopul stimulării consumului; sau (vii) face legătura între alcool și conducerea unui vehicul.

În plus, Legea audiovizualului nr.504/2002 stabilește de asemenea următoarele restricții, ceea ce înseamnă că publicitatea pentru băuturi alcoolice nu se poate face dacă: (i) creează impresia că consumul de alcool contribuie la succesul social sau sexual; sau (ii) creează impresia că consumul de alcool îmbunătățește calitățile fizice sau psihice, sau abilitatea în conducerea de vehicule.

Diverse

Autorizații pentru operarea echipamentelor speciale sub presiune

Conform prevederilor Legii nr.64/2008, pentru instalarea și utilizarea instalațiilor sub presiune, a instalațiilor de ridicat și a aparatelor consumatoare de combustibil, un operator economic trebuie să obțină un aviz de instalare de la Inspecția de Stat pentru Controlul Cazanelor, Recipientelor sub Presiune și Instalațiilor de Ridicat, precum și o autorizație de funcționare.



Neobținerea avizului și/sau autorizației de funcționare anterior menționate reprezintă contravenție sancționată cu amendă, iar autoritățile pot suspenda pentru o perioadă de până la șase (6) luni sau retrage avizul și/sau autorizația (după caz) emisă de către Inspekția de Stat pentru Controlul Cazanelor, Recipientelor sub Presiune și Instalațiilor de Ridicat.

Autorizații de securitate la incendiu

Trebuie obținută autorizație de securitate la incendiu pentru spațiile având destinația de comerț, producție sau depozitare, cu aria desfășurată de cel puțin 600 mp, respectiv 200 mp în cazul spațiilor amenajate în clădiri de locuit colective. Neobținerea autorizației de securitate la incendiu reprezintă contravenție sancționată cu amendă, iar încălcarea gravă a legislației privind măsurile de securitate legate de prevenirea incendiilor oferă posibilitatea pentru autoritățile competente de a opri funcționarea respectivelor unități. Ca o excepție, potrivit ultimelor modificări aduse legislației privind apărarea împotriva incendiilor (Legea nr. 307/2006 privind apărarea împotriva incendiilor), pentru construcțiile și celelalte categorii de lucrări care au fost puse în funcțiune înainte de obținerea autorizației de securitate la incendiu, beneficiarul acestor investiții ar fi trebuit să obțină respectiva autorizație de securitate la incendiu până la 30 septembrie 2017.

Transport

Operatorii economici care transportă mărfuri sau persoane și folosesc vehicule a căror masă depășește 3,5 tone sau sunt destinate pentru transportul a mai mult de 9 persoane, trebuie să obțină un certificat de transport emis de Autoritatea Rutieră Română.

Transportatorii români fac obiectul unor diverse reglementări privind transportul, precum: (i) Regulamentul Uniunii Europene nr.1071/2009 de stabilire a unor norme comune privind condițiile care trebuie îndeplinite pentru exercitarea ocupației de operator de transport rutier; (ii) Ordonanța de Guvern nr.27/2011 privind transporturile rutiere; (iii) Ordinul nr.980/2011 pentru aprobarea normelor metodologice privind organizarea și efectuarea transporturilor rutiere; (iv) Hotărârea de Guvern nr.69/2012 privind sancțiunile aplicabile societăților care nu își îndeplinesc obligațiile de transportatori, iar nerespectarea obligațiilor prevăzute de aceste acte normative poate atrage aplicarea unor amenzi.

Republica Moldova

Producția, vânzarea și publicitatea vinurilor face obiectul reglementării în Republica Moldova, atât în cadrul unor acte normative cu caracter general aplicabile producției și vânzării de produse alimentare, cât și unor reglementări specifice aplicabile băuturilor alcoolice și vinului.

Reglementări specifice producătorilor de vinuri și băuturi alcoolice

Producătorii moldoveni de vinuri fac, în principal, obiectul Legii viei și vinului nr.57 din data de 10 martie 2006, care reglementează, printre altele, (i) înființarea plantațiilor viticole; (ii) producerea vinurilor, inclusiv restricțiile privind compoziția și aditivii; (iii) etichetarea și vânzarea vinurilor. Autoritatea de supraveghere însărcinată cu asigurarea respectării reglementărilor în acest domeniu este Oficiul Național Moldovenesc al Viei și Vinului („ONVV”). Producătorii de vin sunt, de asemenea, ținuți să facă contribuții obligatorii la Fondul Viei și Vinului, contribuții care sunt supravegheate de Inspectoratul Fiscal Moldovenesc pe baza unor state de plată, depuse de către producătorii de vin respectivi.

Conform legii, plantațiile viticole mai mari de 0,5 hectare sunt înființate prin folosirea soiurilor de struguri înscrise în Catalogul moldovenesc de plante și în baza unor proiecte specializate de plantație, și sunt notificate administrației publice locale, care, la rândul ei, transmite mai departe aceste notificări către ONVV. ONVV aprobă, de asemenea, distribuția diverselor soiuri de struguri pentru diferite regiuni ale Moldovei.

Produsele vinicole introduse pe piață trebuie să respecte diverse cerințe generale și specializate privind

siguranța alimentară, respectarea acestora trebuie să fie confirmată fie printr-un certificat de conformitate sau printr-o declarație de conformitate emisă de către producătorul de vin respectiv. În particular, produsele vinicole trebuie să respecte Ordinul nr.64 din 26 august 2009 al Ministrului Agriculturii și Industriei Alimentare privind aprobarea caracteristicilor de calitate și inofensivitatea pentru anumite categorii de vinuri. Producătorii moldoveni de vin trebuie, de asemenea, să asigure trasabilitatea produselor lor vinicole în legătură cu fiecare dintre etapele procesului de producție și să mențină diverse registre vinicole interne.

Producerea vinului sub o denumire de origine protejată face, suplimentar, obiectul cerințelor Legii nr.66 din data de 27 martie 2008 privind protecția indicațiilor geografice, denumirilor de origine și specialităților tradiționale garantate, care solicită ca producătorul respectiv să fie stabilit într-o anumită regiune și să urmeze specificațiile detaliate ale produsului aparținând denumirii de origine respective, astfel cum sunt acestea înregistrate la Agenția Moldovenească de Stat pentru Proprietate Intelectuală. Distribuția actuală a diverselor denumiri de origine protejată este stabilită în Ordinul nr.50 al Ministrului Agriculturii și Industriei Alimentare din data de 4 aprilie 2012, care stabilește delimitarea regiunilor geografice viticole pentru producția de vinuri care poartă o denumire de origine protejată.

În plus, producătorii moldoveni de băuturi alcoolice fac obiectul cerințelor din Legea nr.1100 din data de 30 iunie 2000 cu privire la fabricarea și circulația alcoolului etilic și a producției alcoolice, potrivit căreia producătorii trebuie să obțină licențe de la Agenția Moldovenească pentru Servicii Publice privind categorii specifice de produse alcoolice și să respecte cerințele stabilite în cadrul ei, inclusiv: (i) cerințele de etichetare și marcarea (în particular aplicarea timbrei de acciză); (ii) păstrarea înregistrărilor electronice de producție și depunerea rapoartelor statistice anuale privind cantitățile produse și vândute; (iii) depozitarea produselor alcoolice în depozite special destinate și pregătite cu o suprafață interioară de cel puțin 500 mp; (iv) cerințe privind sistemele de producție și asigurare a calității (inclusiv menținerea sigiliilor pe echipamente).

Vânzarea angro și cu amănuntul de băuturi alcoolice face obiectul unor cerințe suplimentare, în special: (i) vânzarea angro de băuturi alcoolice trebuie să fie desfășurată în baza unei licențe speciale emise de Agenția Moldovenească pentru Servicii Publice și doar din depozite autorizate; (ii) vânzarea cu amănuntul de băuturi alcoolice trebuie să fie desfășurată conform cerințelor Legii nr. 231 din data de 23 septembrie 2010 cu privire la comerțul interior, incluzând în principal cerința de a notifica administrația publică locală înainte de începerea oricăror operațiuni comerciale.

Nerespectarea cerințelor de mai sus constituie contravenție și se sancționează cu amendă contravențională și, în cazurile mai grave, cu interzicerea desfășurării anumitor activități pentru o perioadă de până la un an. În plus, producerea și vânzarea de băuturi alcoolice fără licență în proporții mari (i.e. când valoarea cantităților produse sau vândute depășește 5.500 euro) constituie infracțiune și se pedepsește cu amendă penală și închisoare, precum și, în cazuri mai grave, cu interzicerea desfășurării anumitor activități (ex. producerea băuturilor alcoolice respective) pe o perioadă de până la cinci ani sau lichidarea forțată a societății trasă la răspundere penală.

Siguranța alimentară

Vinul, dată fiind natura sa de băutură alcoolică destinată consumului uman, este considerat "produs alimentar" în sensul reglementărilor Republicii Moldova privind siguranța alimentară. Aceste reglementări stabilesc cerințe detaliate pentru asigurarea siguranței generale și a adecvării produselor alimentare pentru consumul uman și includ următoarele: (i) Legea nr. 422 din data de 22 decembrie 2006 privind securitatea generală a produselor, aplicabilă produselor în general (inclusiv celor alimentare) și care solicită ca aceste produse să fie sigure, ceea ce înseamnă, în legătură cu produsele alimentare, să nu implice riscuri pentru viața și sănătatea oamenilor; (ii) Legea nr. 78 din data de 18 martie 2004 privind produsele alimentare, aplicabilă produselor alimentare în general și care impune cerințe de siguranță în legătură cu producerea, ambalarea, etichetarea, transportul, distribuția, importul și exportul de produse alimentare; (iii) Legea nr. 10 din data de 3 februarie 2009 privind supravegherea de stat a sănătății publice, care instituie un cadru de măsuri de bază pentru asigurarea sănătății publice, inclusiv certificarea sanitară a produselor de către laboratoare autorizate, notificarea punerii pe piață a produselor și înregistrarea noilor produse alimentare la

Agencia Națională pentru Sănătate Publică; (iv) Legea nr. 113 din data de 18 mai 2012 cu privire la stabilirea principiilor și a cerințelor generale ale legislației privind siguranța alimentelor, care implementează Capitolele I și II din Regulamentul (CE) nr.178/2002 de stabilire a principiilor și cerințelor generale ale legislației alimentare; (v) Legea nr. 7 din data de 26 februarie 2016 privind supravegherea pieței în ceea ce privește comercializarea produselor nealimentare, care stabilește, în special, reguli privind supravegherea produselor nealimentare puse pe piață și cu privire la retragerea produselor nealimentare de pe piață în cazul unor riscuri de siguranță, și care implementează Capitolele I și III din Regulamentul (CE) nr. 765/2008 de stabilire a cerințelor de acreditare și de supraveghere a pieței în ceea ce privește comercializarea produselor; (vi) Hotărârea de Guvern nr. 412 din data de 25 mai 2010 privind aprobarea regulilor generale de igienă a produselor alimentare, care implementează Regulamentul (CE) nr.852/2004 privind igiena produselor alimentare; (vii) Hotărârea de Guvern nr. 925 din data de 31 decembrie 2009 pentru aprobarea regulamentului sanitar privind produse alimentare noi, care implementează Regulamentul (CE) nr.258/97 privind alimentele și ingredientele alimentare noi și Regulamentul (CE) nr.1852/2001 de stabilire a normelor de aplicare privind punerea la dispoziția publicului a anumitor informații și protecția informațiilor furnizate în conformitate cu Regulamentul Parlamentului European și al Consiliului (CE) nr.258/97; (viii) Hotărârea de Guvern nr.317 din data de 23 mai 2012 privind aprobarea reglementării tehnice "Definirea, descrierea, prezentarea și etichetarea băuturilor alcoolice", care implementează Regulamentul (CE) nr.110/2008 privind definirea, descrierea, prezentarea, etichetarea și protecția indicațiilor geografice ale băuturilor spirtoase.

Principala autoritate de reglementare din Republica Moldova în domeniul siguranței alimentare este Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor. În plus, dat fiind faptul că punerea pe piață a produselor alimentare are implicații asupra sănătății publice, acest domeniu este supravegheat, de asemenea, de către Agenția Națională pentru Sănătate Publică.

Nerespectarea cerințelor de siguranță alimentară, atât a celor formale, precum neobținerea unei autorizații sau a unui certificat, cât și a celor substanțiale, precum distribuirea de produse alimentare periculoase, cade sub incidența unui număr mare de contravenții și se sancționează cu amenzi contravenționale și, în special în ceea ce privește încălcările substanțiale, cu interzicerea desfășurării anumitor activități pentru o perioadă de până la un an. În plus, fabricarea sau vânzarea în proporții mari a produselor care sunt periculoase pentru sănătatea consumatorilor (i.e. atunci când valoarea acestor produse excede suma de aproximativ 5.500 euro) reprezintă infracțiune și se pedepsește cu amendă penală și închisoare, precum și, în cazuri mai grave, cu interzicerea desfășurării anumitor activități pentru o perioadă de până la cinci ani sau lichidarea forțată a societății care răspunde penal.

Respectarea reglementărilor fitosanitare și utilizarea fertilizanților

Potrivit Legii nr.119 din 22 iunie 2004 cu privire la produsele de uz fitosanitar și fertilizanti, societățile moldovenești care importă, depozitează și utilizează produse de uz fitosanitar (definite ca fiind toate produsele a căror utilizare are drept scop îmbunătățirea stării fitosanitare a culturilor agricole) și fertilizanti (definiți drept produse utilizate pentru stimularea nutriției plantelor și/sau ameliorării sau menținerii proprietăților agricole și chimice ale solului) fac obiectul unui regim extensiv de reglementare, care stabilește, printre altele, reguli pentru importul, depozitarea, folosirea și neutralizarea acestor substanțe și impune obligația generală de diligență în manipularea și operarea acestora.

Societățile care importă astfel de substanțe trebuie să obțină autorizații de import de la Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor și, atunci când produsul de uz fitosanitar respectiv sau fertilizantul este nou pe piața Republicii Moldova, să înregistreze acest produs în Registrul Moldovenesc al produselor de uz fitosanitar și al fertilizanților. Produsele de uz fitosanitar și fertilizanti pot fi depozitați doar în depozite autorizate de către Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor și manipulați de personal special instruit.

Societățile moldovenești care utilizează produse de uz fitosanitar și fertilizanti emit declarații către Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor, prin care confirmă respectarea cadrului de reglementare relevant. În plus, culturile agricole crescute ca urmare a utilizării de produse de uz fitosanitar și fertilizanti trebuie să

respecte normele sanitare, respectarea lor fiind confirmată prin certificate de siguranță emise de Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor în baza testării de laborator a produselor.

Nerespectarea cadrului de reglementare care guvernează utilizarea produselor de uz fitosanitar și a fertilizanților (inclusiv folosirea necorespunzătoare în agricultură, nerespectarea cerințelor de depozitare, neefectuarea înregistrării în Registrul produselor de uz fitosanitar și al fertilizanților, eliminarea improprie a deșeurilor de fertilizanți) cade sub incidența anumitor contravenții și se sancționează cu amendă administrativă.

Autorizația sanitară

Potrivit Legii nr. 10 din 3 februarie 2009 privind supravegherea de stat a sănătății publice, societățile moldovenești care produc produse alimentare și societățile care servesc produse alimentare consumatorilor (inclusiv restaurante) trebuie să respecte numeroase cerințe de siguranță și să obțină și să mențină autorizațiile sanitare de funcționare, emise de către Agenția Națională pentru Sănătate Publică. Aceste autorizații confirmă respectarea standardelor de siguranță sanitară în cadrul proceselor de producție utilizate de către respectivele societăți.

Nerespectarea obligațiilor de obținere și menținere a acestor autorizații reprezintă contravenție și se sancționează cu amendă contravențională.

Restricțiile în materie de publicitate privind alcoolul

Legea nr. 1227 din 27 iunie 1997 cu privire la publicitate impune anumite restricții privind publicitatea produselor alcoolice. Orice publicitate directă a produselor alcoolice nu poate: (i) să fie difuzată pe canalele de televiziune între orele 07:00 și 22:00; (ii) să creeze impresia că consumul de alcool contribuie la obținerea de succes în plan personal, social, sportiv sau la ameliorarea stării fizice ori psihice; (iii) să discrediteze abținerea de la consumul de alcool, să prezinte informații despre calitățile terapeutice ale alcoolului și să prezinte conținutul ridicat de alcool drept o valoare deosebită; (iv) să se adreseze minorilor sau să implice minori, direct sau indirect; (v) să fie difuzată sub orice formă în producția audiovizuală, cinematografică sau tipărită adresată minorilor; (vi) să fie difuzată pe prima pagină sau pe prima copertă a ziarelor și revistelor; (vii) să fie difuzată în instituțiile pentru copii și de învățământ și în cele medicale, precum și la o distanță de mai puțin de 100 metri de acestea (în raza vizibilității directe); (viii) să încurajeze consumul excesiv de alcool și să arate abținerea sau moderația într-o lumină negativă; (ix) să evidențieze conținutul în alcool al băuturilor.

În plus, conform Codului Audiovizualului nr. 260 din 27 iulie 2006, publicitatea și teleshopping-ul pentru băuturi alcoolice trebuie să respecte următoarele cerințe de bază: (i) să nu fie adresate minorilor ori să nu prezinte minori consumând băuturi alcoolice; (ii) să nu stabilească o legătură între consumul de alcool și îmbunătățirea calităților fizice sau psihice sau a abilității în conducerea de vehicule; (iii) să nu sugereze că prin consumul de alcool se pot obține performanțe sociale sau sexuale; (iv) să nu sugereze că alcoolul are calități terapeutice sau că acesta este stimulent, sedativ sau mijloc de rezolvare a problemelor personale; (v) să nu încurajeze consumul exagerat de alcool și să nu pună într-o lumină negativă consumul moderat de alcool; (vi) să nu accentueze exagerat conținutul în alcool al băuturilor.

Protecția mediului

Producția industrială de vin face obiectul unui număr mare de legi și regulamente privind mediul înconjurător în Republica Moldova. Cadrul de reglementare relevant nu reglementează în mod specific producția de vin, dar reglementează, în schimb, principalele implicații din punct de vedere al mediului: (a) creșterea strugurilor și orice efect în legătură cu solul; (b) emisiile generate de diversele tipuri de echipamente implicate (precum, spre exemplu, frigider și răcitoare, boilere și echipamente de încălzire, etc.); (c) folosirea apei și eliminarea apei uzate implicate în procesul de producere a vinului; (d) manipularea deșeurilor solide, inclusiv producerea și ambalarea deșeurilor.



Principalele legi și regulamente de mediu aplicabile producătorilor de vin din Republica Moldova includ: (i) Legea nr. 1515 din 16 iunie 1993 privind protecția mediului înconjurător, care impune obligații extinse societăților, în general în vederea minimizării impactului asupra mediului și a reducerii poluării, precum și pentru compensarea oricăror daune rezultate din poluare; (ii) Legea apelor nr. 272 din 23 decembrie 2011, potrivit căreia societățile care folosesc ape din pânza freatică și care elimină apele uzate trebuie să obțină o autorizație specială de folosință a apelor din partea Inspectoratului Ecologic de Stat; (iii) Legea nr. 1422 din 17 decembrie 1997 privind protecția aerului atmosferic, potrivit căreia societățile care generează emisii dăunătoare pentru mediu trebuie să obțină autorizație pentru emisii și să limiteze toate emisiile, astfel cum este prevăzut autorizația respectivă; (iv) Legea nr. 1540 din 25 februarie 1998 privind plata pentru poluarea mediului, care stabilește principiul “poluatorul plătește” și care impune societăților care generează orice fel de poluare pentru mediu să calculeze în mod independent și să plătească daunele către Inspectoratul Ecologic de Stat.

Neobținerea autorizațiilor de mediu necesare (pentru folosirea apelor sau pentru emisii) reprezintă contravenție, sancționată cu amendă contravențională, și, la aprecierea autorității sancționatoare, cu interdicția de a desfășura anumite activități (ex. activități de producție care generează poluare) pentru o perioadă de până la un an. Nerespectarea obligației de a plăti daunele de mediu constituie, de asemenea, contravenție, sancționată cu amendă contravențională; nerespectarea obligației de plată a daunelor de mediu face, de asemenea, obiectul sancțiunilor prevăzute în Codul Fiscal și duce la acumularea de penalități.

În plus, orice poluare a mediului care depășește limitele stabilite în autorizațiile respective, sau în absența autorizațiilor constituie, în funcție de dimensiunea și de gravitatea consecințelor, fie contravenție, fie infracțiune. Contravențiile legate de poluare se sancționează cu amenzi contravenționale și, în cazurile mai grave, cu interzicerea desfășurării anumitor activități pentru o perioadă de până la un an. Infracțiunile legate de poluare se pedepsesc cu închisoarea de până la cinci ani, amendă penală și, în cazurile mai grave, cu interzicerea desfășurării anumitor activități pentru o perioadă de până la cinci ani și, în mod specific în legătură cu poluarea solului, atunci când poluarea a condus la cel puțin un deces, lichidarea forțată a societății trase la răspundere penală.

În plus, producătorii moldoveni de vinuri fac obiectul unor reglementări privind gestionarea deșeurilor, care reglementează depozitarea, transportul și eliminarea deșeurilor periculoase și nepericuloase, industriale și menajere, precum și a deșeurilor de ambalaje, conform Legii nr. 209 din 29 iulie 2016 privind deșeurile (care implementează Directiva 2008/98/CE privind deșeurile), care a intrat în vigoare la 23 decembrie 2017 și care înlocuiește Legea nr. 1347 din 9 octombrie 1997 privind deșeurile de producție și menajere. Legea privind deșeurile impune societăților care generează deșeuri să le monitorizeze, trateze, sorteze și colecteze în mod corespunzător și să efectueze transportul, depozitarea și eliminarea acestora prin intermediul unor terți furnizori de servicii autorizați. În plus, societățile care generează deșeuri de ambalaje (inclusiv cele care introduc pe piață produse ambalate sau supra-ambalate) fac obiectul unui regim extins de răspundere și unor obligații suplimentare cu privire la asigurarea colectării și eliminării acestor deșeuri, în acord cu reglementările ce vor fi adoptate de Guvernul Republicii Moldova. Din cauza recente intrări în vigoare a legii privind deșeurile, încă nu a fost pus în aplicare un cadru de reglementare coerent pentru implementarea prevederilor acesteia. Acest proces poate dura până la un an sau mai mult, iar filialele din Republica Moldova ale Societății vor trebui să respecte acest cadru legal o dată ce acesta este implementat corespunzător.

Nerespectarea reglementărilor privind gestionarea deșeurilor reprezintă contravenție, sancționată cu amendă contravențională și, la aprecierea autorității sancționatoare, cu interzicerea desfășurării anumitor activități pentru o perioadă de până la un an. Având în vedere că reforma cadrului de reglementare privind gestionarea deșeurilor este în desfășurare, valorile amenzilor și ale sancțiunilor suplimentare se poate schimba în viitorul apropiat, dat fiind că actuala formulare este bazată pe cadrul de reglementare anterior.

Siguranța industrială

Potrivit prevederilor Legii nr. 116 din 18 mai 2012 privind securitatea industrială a obiectelor industriale

periculoase, societățile moldovenești care lucrează cu obiecte industriale periculoase, definite drept orice echipamente sau instalații care pot provoca riscuri de catastrofă cu caracter tehnogen și care sunt listate în Anexa 1 la legea anterior menționată (listă care include boilere industriale, care sunt folosite pentru încălzirea tancurilor de fermentare a mustului) trebuie înregistrate în Registrul obiectelor industriale periculoase al Republicii Moldova, de către Inspectoratul de Stat pentru Supravegherea Tehnică a Obiectelor Industriale Periculoase din Republica Moldova, subordonat Ministerului Economiei. Pentru scopul acestei înregistrări, societatea care folosește astfel de obiecte trebuie să obțină o evaluare favorabilă din partea unui expert, emisă de către un expert autorizat în siguranța industrială, și să respecte celelalte obligații privind operațiile cu echipamentul respectiv (precum, printre altele, să aibă personal calificat corespunzător, să desfășoare revizii generale ocazionale ale obiectului industrial periculos și să notifice autoritățile publice relevante orice lucrări de revizie).

Nerespectarea reglementărilor privind siguranța industrială (în special, lipsa unei evaluări favorabile din partea unui expert sau încălcarea procedurii de înregistrare) reprezintă contravenție, sancționată cu amendă contravențională.

Apărarea împotriva incendiilor

Potrivit cerințelor din Legea nr. 267 din 9 noiembrie 1994 privind apărarea împotriva incendiilor, fabricile de vinuri, indiferent de capacitatea de producție, trebuie să obțină avize de apărare împotriva incendiilor și de stingere a incendiilor la desfășurarea unor genuri de activități (autorizații de securitate la incendiu), emise de către Inspectoratul General pentru Situații de Urgență al Republicii Moldova, subordonat Ministerului Afacerilor Interne. Atunci când emite astfel de autorizații, autoritatea publică respectivă verifică adecvarea măsurilor de siguranță la incendiu folosite de către societatea supusă verificării.

Deși nerespectarea obligației de a obține autorizația de securitate la incendiu nu reprezintă în mod expres contravenție sau infracțiune, nerespectarea, în general, a anumitor cerințe de securitate la incendiu constituie contravenție și se sancționează cu amendă contravențională, precum și, în cazurile de încălcare mai gravă, cu suspendarea operațiunilor din respectiva fabrică.



REGIMUL FISCAL

Rezumatul de mai jos cu privire la anumite implicații fiscale în legătură cu deținerile de Acțiuni se bazează pe legi, reglementări, decrete, soluții fiscale, convenții (tratate) privind evitarea dublei impuneri, decizii de practică administrativă și judiciară în vigoare la data întocmirii prezentului Prospect. Cu toate acestea pot surveni modificări de natură legislativă, judiciară sau administrativă sau interpretări care pot afecta sau modifica comentariile și concluziile prezentate în cele ce urmează. Orice astfel de modificări sau interpretări pot opera retroactiv și ar putea afecta regimul fiscal aplicabil deținătorilor de Acțiuni.

Legislația fiscală din Cipru

Impozitarea dividendelor

Dividendele plătite de către o societate rezidentă în Cipru unui acționar care nu este rezident fiscal în Cipru (societate sau persoană fizică) sunt scutite de impozitul reținut la sursă în Cipru.

Impozitarea câștigurilor de capital

Câștigurile din vânzarea acțiunilor unei societăți sunt scutite de impozitare în Cipru, atât pentru rezidenții fiscali din Cipru, cât și pentru non-rezidenții fiscali din Cipru. Scutirea poate să nu se aplice doar dacă societatea ale cărei acțiuni sunt vândute deține în mod direct sau indirect proprietăți imobiliare în Cipru, iar acțiunile vândute nu sunt cotate la o bursă de valori recunoscută.

Autoritățile fiscale din Cipru nu publică o listă a bursei de valori recunoscute. Pentru certitudine, se poate confirma dacă Bursa de Valori București este o bursă recunoscută atât în ceea ce privește taxa de timbru, cât și pentru impozitul pe câștigurile de capital, prin solicitarea unei decizii a Comisarului Cipriot privind Impozitarea în legătură cu acest aspect. Răspunsul la o astfel de solicitare ar trebui să fie emis în 21 de zile. În acest caz, o taxă de administrare de 2.000 EUR se datorează autorităților fiscale cipriote.

Legislația fiscală din România

Impozitarea dividendelor

Persoanele juridice

Veniturile din dividende nu sunt supuse impozitării separate, ci vor fi incluse în baza impozabilă globală calculată pentru profitul impozabil (dacă este cazul). Orice profit fiscal rezultat poate fi diminuat de pierderile fiscale existente înainte de impozitarea finală. Pierderile fiscale pot fi reportate pentru următorii 7 ani consecutivi.

Veniturile din dividende obținute de o societate rezidentă în România de la o persoană juridică străină sunt neimpozabile dacă sunt îndeplinite cumulativ următoarele condiții:

- Persoana juridică nerezidentă este plătitoare de impozit pe profit sau este supusă unei taxe similare;
- Persoana juridică nerezidentă este situată într-o țară care a încheiat cu România un tratat privind evitarea dublei impuneri („DTT”);
- Beneficiarul veniturilor din dividende deține cel puțin 10% din capitalul social al emitentului, pentru o perioadă neîntreruptă de 1 an, care se încheie la momentul înregistrării venitului din dividende.

Dispozițiile menționate mai sus privind tratamentul neimpozabil al unor astfel de venituri se aplică doar plătitorilor de impozit pe profit.



Pentru investitorii care aplică regimul de impozitare specific microîntreprinderilor, veniturile obținute dintr-un stat membru al UE cu care România a încheiat un DTT nu sunt incluse în baza impozabilă, cu condiția ca aceste venituri să fi fost impozitate în acel stat membru UE.

Dat fiind faptul că veniturile obținute din dividende obținute din Cipru nu sunt supuse impozitării la sursă în Cipru (pentru detalii, vă rugăm să consultați secțiunea "*Legislația fiscală din Cipru - Impozitarea dividendelor*"), aceste venituri ar fi impozabile în România pentru contribuabilii microîntreprinderi, fără posibilitatea unor excepții.

Persoanele fizice

Potrivit DTT dintre România și Cipru, venitul din dividende plătit de o societate care este rezident fiscal al unui stat contractant către un rezident al altui stat contractant este impozabil în cel din urmă stat contractant.

De asemenea, DTT prevede că aceste venituri din dividende ar putea fi impozitate în statul contractant în care societatea care plătește dividendele este rezident fiscal, în conformitate cu legislația națională a statului respectiv, iar impozitul pe aceste venituri nu trebuie să depășească 10% din venitul brut din dividende.

Pe baza dispozițiilor DTT încheiat între România și Cipru, România ar avea dreptul de a impozita venitul din dividende obținut de rezidenții fiscali români de la societatea rezidentă în Cipru.

Venitul din dividende este supus unei cote unice de impozitare de 5%. În plus, rezidenții români sunt obligați să plătească o contribuție la asigurările sociale de sănătate (denumită în continuare, „CASS”) de 10%. Începând cu ianuarie 2018, CASS se datorează indiferent dacă persoana fizică ce obține venitul din dividende obține, de asemenea, venituri salariale sau alte tipuri de venituri pentru care CASS este datorată și plătită.

CASS se datorează în cazul în care persoana fizică câștigă (în anul fiscal precedent) din una sau mai multe surse de venit (cum ar fi: venituri din activități independente, venituri din chirii, venituri din investiții, venituri din alte surse etc.) un venit anual cel puțin egal cu 12 salarii brute minime naționale (adică 22.800 RON, aproximativ 5.067 EUR).

Baza lunară de calcul a CASS este salariul minim brut național valabil pentru luna în care contribuția este datorată (adică atunci când venitul din dividende a fost obținut de către persoana fizică). Pentru anul 2018, valoarea acestui salariu este 1.900 RON (aproximativ 422 EUR).

În cazul în care venitul obținut din dividende singur sau împreună cu alte venituri obținute de către o persoană fizică depășește valoarea a 12 salarii brute minime naționale, CASS ar fi datorată. În cazul în care venitul obținut din dividende este sub acest prag, CASS nu ar fi datorată de către persoana fizică.

Impozitarea câștigurilor de capital

Persoane juridice

Veniturile din înstrăinarea acțiunilor nu sunt supuse impozitării separate, ci vor fi incluse în baza impozabilă totală calculată pentru impozitul pe profit (dacă este cazul). Orice profit fiscal rezultat poate fi diminuat de pierderile fiscale existente înainte de impozitarea finală.

Conform legislației fiscale din România, veniturile obținute de un rezident fiscal român din înstrăinarea acțiunilor deținute într-o altă entitate română sau într-o entitate străină rezidentă într-un stat care a încheiat cu România un DTT nu sunt impozabile dacă vânzătorul deține cel puțin 10% din capitalul social al societății, pentru o perioadă neîntreruptă de cel puțin un an ("condiții minime de deținere"), care se termină în momentul înstrăinării. În acest caz, aceste venituri nu sunt impozabile.



Dispozițiile menționate mai sus privind tratamentul neimpozabil al unor astfel de venituri se aplică doar plătitorilor de impozit pe profit.

Pentru investitorii care aplică regimul de impozitare specific microîntreprinderilor, veniturile obținute dintr-un stat membru al UE cu care România a încheiat un DTT nu sunt incluse în baza impozabilă, sub condiția ca aceste venituri să fi fost impozitate în acel stat membru UE.

Având în vedere că veniturile din înstrăinarea acțiunilor nu sunt supuse impozitării surselor în Cipru (vă rugăm să consultați secțiunea "*Legislația fiscală din Cipru- Impozitarea câștigurilor de capital*"), aceste venituri ar fi impozabile în România pentru contribuabilii microîntreprinderi, fără posibilitatea unor excepții.

Persoane fizice

Potrivit DTT, câștigurile de capital sunt impozabile numai în statul contractant în care persoana care înstrăinează acțiunile este rezident fiscal. Prin urmare, câștigurile de capital obținute de persoanele fizice rezidente în România din vânzarea de acțiuni ale societății cipriote sunt impozabile în România.

Câștigurile / pierderile de capital rezultate din vânzarea de acțiuni sunt supuse unei cote de impozit pe venit de 10%. În conformitate cu prevederile Codului Fiscal român, pierderea netă anuală din transferul de acțiuni, stabilită prin intermediul declarației privind venitul realizat, este recuperată din câștigurile nete anuale obținute în următorii șapte ani consecutivi. În plus, pierderile nete anuale provenite din străinătate sunt reportate și compensate cu veniturile de aceeași natură și sursă obținute din străinătate pentru fiecare țară, înregistrate în următorii șapte ani fiscali consecutivi. Momentul impozabil ar rezulta din vânzarea acțiunilor și înregistrarea de câștiguri de capital, iar persoana trebuie să raporteze veniturile prin intermediul formularului 201, până la data de 25 mai a anului următor în care venitul a fost obținut, împreună cu documente justificative care atestă câștigul / pierderea obținută. Câștigul de capital este determinat ca diferența dintre prețul de vânzare și valoarea fiscală a acțiunilor, inclusiv costurile aferente tranzacției. În ceea ce privește impozitul pe venit, valoarea fiscală reprezintă valoarea de achiziție a acțiunilor.



SUBSCRIERE ȘI VÂNZARE

Rezumatul Ofertei

În cadrul Ofertei, Acționarii Vândători vor oferi spre vânzare un număr maxim de 9.800.000 Acțiuni Oferite existente, dintre care un număr maxim de 8.171.080 Acțiuni reprezentând 40,8554% din capitalul social al Societății vor fi oferite de Lorimer, un număr maxim de 1.000.000 Acțiuni reprezentând 5% din capitalul social al Societății vor fi oferite de Amboselt și 628.920 Acțiuni reprezentând 3,144% din capitalul social al Societății vor fi oferite de IFC. Acțiunile Oferite vor fi oferite spre vânzare în Intervalul Prețului de Ofertă (a se vedea secțiunea „Prețul de Ofertă – Intervalul Prețului de Ofertă” de mai jos) și Acțiunile Oferite alocate în cadrul Ofertei vor fi vândute la Prețul Final de Ofertă.

În cazul în care nu se subscriu 100% din numărul maxim al Acțiunilor Oferite, fiecare Acționar Vândător va vinde un număr de Acțiuni Oferite ce va respecta proporția inițială, și anume proporția pe care numărul maxim de Acțiuni Oferite de respectivul Acționar Vândător o reprezintă în numărul maxim total de Acțiuni Oferite.

Prețul Final de Ofertă va fi stabilit în moneda RON.

Subscrierile pot fi făcute începând cu data de 29 ianuarie și până la data de 8 februarie 2018 inclusiv, respectiv timp de 9 (nouă) Zile Lucrătoare („Perioada de Ofertă”). Acționarii Vândători și Societatea, în consultare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri, pot: (i) să extindă Perioada de Ofertă; (ii) să decidă închiderea anticipată a Ofertei în cazul în care Oferta a fost subscrisă integral; orice închidere anticipată a Perioadei de Ofertă va fi anunțată public folosind aceleași metode ca cele utilizate pentru anunțarea Prețului Final al Ofertei, iar, în acest caz, toate datele referitoare la stabilirea prețului, alocare, publicarea Prețului Final al Ofertei, rezultatele Ofertei și tranzacționarea Acțiunilor vor fi adaptate în mod corespunzător; sau (iii) să modifice alte date legate de Ofertă, respectând în fiecare caz legislația română.

Factorul de alocare pentru Tranșa Investitorilor de Retail, împreună cu numărul final al Acțiunilor Oferite alocate vor fi făcute publice în ultima zi a Perioadei de Ofertă („Data Alocării”), care se estimează a fi pe data de 8 februarie 2018. Prețul Final de Ofertă va fi făcut public cel târziu în Ziua Lucrătoare imediat următoare Datei Alocării (a se vedea secțiunile „—Prețul de Ofertă” și „Alocarea Acțiunilor Oferite” de mai jos).

Tranzacția aferentă Acțiunilor Oferite alocate va avea loc în Ziua Lucrătoare imediat următoare Datei Alocării, care se estimează a fi pe data de 9 februarie 2018 („Data Tranzacției”), iar transferul Acțiunilor Oferite alocate se va deconta prin intermediul sistemului Depozitarului Central din România în termen de două Zile Lucrătoare de la Data Tranzacției (care este data de 13 februarie 2018 sau în jurul acestei date) („Data Decontării”) (a se vedea secțiunea „Decontare” de mai jos).

Începând cu 29 ianuarie 2018, Oferta nu mai poate fi revocată sau suspendată decât în situația în care Contractul de Plasament încetează înainte de data Alocării în condițiile restrictive prevăzute de acesta, sau în cazul în care nu sunt îndeplinite condițiile pentru Închiderea cu Succes a Ofertei, astfel cum sunt prevăzute în sub-secțiunea „Prețul Final de Ofertă” de mai jos.

După începerea tranzacționării Acțiunilor, Oferta nu poate fi revocată decât în situații de excepție prevăzute de lege și regulamentele în domeniu.

Tranșele Ofertei

Orice investitor român sau străin, persoană fizică sau entitate (cu sau fără personalitate juridică) poate participa la Ofertă, cu excepția acelor investitori ale căror subscrieri în cadrul Ofertei ar constitui o încălcare a legislației aplicabile. Investitorii care intenționează să subscrie Acțiunile Oferite trebuie să se familiarizeze



cu, și să respecte, termenii și condițiile Ofertei din acest Prospect și legile aplicabile Ofertei în jurisdicțiile acestora și restricțiile prevăzute în secțiunea *"Notificarea adresată investitorilor și Restricții de Vânzare"* de mai sus. Prin achiziționarea Acțiunilor Oferite, investitorii își asumă orice răspundere care ar putea fi atrasă în cazul în care o asemenea achiziție este considerată ilegală în țara lor de reședință.

Oferta este împărțită în două tranșe (**„Tranșele Ofertei”**) după cum urmează:

1. Un procent de 10% din Acțiunile Oferite (un număr de 980.000 Acțiuni) va fi oferit inițial către Investitorii de Retail (astfel cum acest termen este definit mai jos) (**„Tranșa Investitorilor de Retail”**); și
2. Acțiunile Oferite rămase (un număr de 8.820.000 Acțiuni) vor fi oferite Investitorilor Instituționali (astfel cum acest termen este definit mai jos) (**„Tranșa Investitorilor Instituționali”**).

Pentru evitarea oricărui dubiu, împărțirea Acțiunilor oferite în Tranșa Investitorilor de Retail între Acționarii Vanzători va fi următoarea: 817.108 Acțiuni de la Lorimer, 100.000 Acțiuni de la Amboselt și 62.892 Acțiuni de la IFC, iar împărțirea Acțiunilor oferite în Tranșa Investitorilor Instituționali între Acționarii Vanzători va fi următoarea: 7.353.972 Acțiuni de la Lorimer, 900.000 Acțiuni de la Amboselt și 566.028 Acțiuni de la IFC.

Dimensiunea finală a fiecărei Tranșe a Ofertei va fi determinată de Acționarii Vanzători în consultare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri, pe baza volumului și a prețului subscrierilor primite de la investitori, la Data Alocării (a se vedea secțiunea *„Alocarea Acțiunilor Oferite”* de mai jos) și nu va exista o dimensiune minimă a Tranșelor Ofertei. În consultare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri, Acționarii Vanzători pot să decidă să realoce Acțiunile Oferite dintr-o Tranșă a Ofertei în cealaltă Tranșă a Ofertei în funcție de nivelul de subscriere din cadrul fiecărei Tranșe a Ofertei. Realocarea Acțiunilor dintr-o Tranșă a Ofertei în cealaltă va fi realizată fără a altera cotele corespondente de Acțiuni pentru Lorimer, Amboselt și IFC în numărul total de acțiuni din fiecare Tranșă. O realocare între tranșe nu va fi considerată ca necesitând ori reprezentând un amendament la Prospect.

În scopul prezentului Prospect:

- a. **„Investitori Instituționali”** înseamnă investitori calificați în sensul Articolului 2(1)(e) din Directiva privind Prospectul astfel cum a fost implementată prin Articolul 2 alin. (21) din Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață; și
- b. **„Investitori de Retail”** înseamnă orice persoană fizică sau persoană juridică care nu întrunește criteriile de mai sus pentru a fi calificat drept Investor Instituțional.

Acțiunile Oferite în cadrul fiecăreia dintre Tranșele Ofertei descrise mai sus sunt acțiuni din aceeași clasă (acțiuni ordinare), se supun aceluiași regim juridic și conferă aceleași drepturi și obligații deținătorilor acestora.

Prețul de Ofertă

Intervalul Prețului de Ofertă

Acțiunile Oferite sunt oferite la Intervalul Prețului de Ofertă de la 19 RON la 28 RON pentru fiecare Acțiune Ofertă. Subscrierile pentru Acțiunile Oferite vor fi făcute în RON.

Investitorii de Retail trebuie să subscrie Acțiunile Oferite la prețul fix de 28 RON (și anume limita superioară a Intervalului Prețului de Ofertă).

Investitorii Instituționali pot subscrie în mod valabil Acțiunile Oferite la orice preț cuprins în Intervalul Prețului de Ofertă (inclusiv limita inferioară și superioară a intervalului de preț). Pasul de preț aferent subscrierilor pentru Acțiuni Oferite realizate de Investitorii Instituționali este de 0,5 RON.

Plata prețului de subscriere de către investitori pentru Acțiunile Oferite trebuie să se realizeze conform celor prevăzute în secțiunea „—*Subscrierea Acțiunilor Oferite de către Investitorii de Retail—Dovada Plății pentru Subscrierile efectuate de Investitorii de Retail*” și „—*Subscrierea Acțiunilor Oferite de către Investitorii Instituționali—Documentația de Subscriere pentru Investitorii Instituționali*” de mai jos, după caz.

Comisioanele bancare sau orice alte taxe, inclusiv orice comisioane aplicabile percepute de instituțiile relevante ale pieței în legătură cu plata prețului de subscriere vor fi suportate separat de investitori. Nivelul unor astfel de comisioane nu poate fi cuantificat de Societate, Acționarii Vanzători sau Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri.

Bookbuilding

Pe parcursul Perioadei de Ofertă se va derula un proces de *bookbuilding* pentru Acțiunile Oferite. În timpul procesului de *bookbuilding*, Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri vor evalua nivelul de interes pe care îl prezintă Oferta pentru Investitorii Instituționali și reacția acestora privind prețul Acțiunilor Oferite. Investitorilor Instituționali li se va solicita să precizeze numărul Acțiunilor Oferite pe care ar fi dispuși să le achiziționeze și prețul aferent pentru respectivele Acțiuni Oferite. Numărul acestor Acțiuni Oferite și prețul la care investitorii respectivi și-au exprimat interesul de a le achiziționa vor fi înregistrate într-un registru administrat de Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri („**Registrul**”). Subscrierile primite de la Investitorii de Retail în legătură cu Acțiunile Oferite nu vor fi incluse în procesul de *bookbuilding*.

Acțiunile Oferite în cadrul Tranșei Investitorilor Instituționali vor fi vândute doar la Prețul Final de Ofertă și doar acelor investitori care au scris Acțiunile Oferite la un preț egal sau mai mare decât Prețul Final de Ofertă.

Prețul Final de Ofertă

Prețul Final de Ofertă pentru Investitorii de Retail este egal cu Prețul Final de Ofertă pentru Investitorii Instituționali. Prețul Final de Ofertă va fi stabilit în cadrul Intervalului Prețului de Ofertă, cel mai târziu în Ziua Lucrătoare imediat următoare Datei Alocării, de către Acționarii Vanzători în strânsă consultare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri, pe baza indicațiilor furnizate de către Investitorii Instituționali în cadrul procesului de *bookbuilding*.

Acțiunile Oferite alocate vor fi vândute Investitorilor de Retail și Investitorilor Instituționali la Prețul Final de Ofertă.

Închiderea cu Succes a Ofertei va fi condiționată, printre altele, de stabilirea Prețului Final de Ofertă și de deciziile luate de către fiecare dintre Societate, Acționarii Vanzători și Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri de a continua Oferta. Închiderea cu Succes a Ofertei va fi de asemenea condiționată de îndeplinirea condițiilor prevăzute în Contractul de Plasament și de neîncetarea acestuia. Mai multe informații despre Contractul de Plasament se regăsesc în secțiunea „*Contractul de Plasament*” de mai jos.

În cazul în care Oferta nu se va închide cu succes, investitorilor care au scris pentru Acțiunile Oferite în cadrul Ofertei li se vor returna sumele totale plătite în avans pentru Acțiunile Oferite.

Cel târziu în Ziua Lucrătoare imediat următoare Datei Alocării, Acționarii Vanzători vor notifica investitorii, ASF și BVB în legătură cu Prețul Final de Ofertă. Notificarea respectivă privind prețul va fi publicată pe pagina de internet a BVB (www.bvb.ro), Raiffeisen Bank S.A. (www.raiffeisen.ro), și pe pagina de internet a Societății (www.purcari.wine).

Dacă Prețul Final de Ofertă este mai mic decât prețul plătit de un investitor pentru fiecare Acțiune Oferită pentru care a subscris, investitorului în cauză îi va fi restituită o sumă egală cu diferența dintre (a) suma totală plătită în avans de către respectivul investitor pentru Acțiunile Oferite pentru care a subscris; și (b) numărul de Acțiuni Oferite vândute investitorului respectiv înmulțit cu Prețul Final de Ofertă, în fiecare situație scăzând orice comisioane bancare de transfer și orice comisioane percepute de instituțiile relevante ale pieței, în contul bancar al investitorului indicat de acesta în formularul de subscriere depus pentru subscrierea Acțiunilor Oferite („**Formularul de Subscriere**”), în contractul de servicii de investiții sau în alt mod convenit cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri sau Participantul Eligibil (astfel cum este definit în continuare) cu care se efectuează cererea de subscriere, după caz, în termen de maximum 5 (cinci) Zile Lucrătoare de la încheierea Perioadei de Ofertă. Nu se va plăti dobândă investitorilor cu privire la aceste sume.

Dacă un investitor a specificat mai multe conturi pentru restituirea acestor sume, Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri sau Participantul Eligibil își rezervă dreptul de a plăti întreaga sumă care trebuie restituită doar într-unul dintre conturile specificate de către investitor. Plățile în conturile bancare ale investitorilor se vor face mai întâi pentru subscrierile validate și, ulterior, pentru subscrierile invalidate. Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri nu vor fi răspunzători în cazurile în care astfel de sume nu pot fi transferate ca urmare a faptului că informațiile furnizate de un investitor în acest scop sunt incomplete sau incorecte.

Subscrierea Acțiunilor Oferite de către Investitorii Instituționali

Prin subscrierea Acțiunilor Oferite, fiecare Investitor Instituțional confirmă că a citit acest Prospect, că a acceptat termenii și condițiile prevăzute în acest Prospect și că a efectuat subscrierea în conformitate cu termenii prevăzuți în acest Prospect.

Subscrierile valabile pentru Acțiunile Oferite realizate de Investitorii Instituționali vor fi înscrise în Registru. Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri nu intenționează să facă publice conținutul Registrului sau orice informații privind subscrierile efectuate de Investitorii Instituționali pentru Acțiunile Oferite (inclusiv, însă fără a se limita la, nivelul de subscriere).

Investitorilor Instituționali nu li se aplică nicio cerință de subscriere minimă. Investitorii Instituționali pot realiza subscrieri multiple pentru Acțiunile Oferite.

Este posibil ca Investitorii Instituționali să plătească comisioane de intermediere potrivit contractului de servicii de investiții încheiat cu un Deținător Comun al Registrului de Subscrieri sau cu un afiliat al unui Deținător Comun al Registrului de Subscrieri. Investitorii nu vor suporta niciun cost sau nicio taxă suplimentară în ceea ce privește plasarea unor ordine de cumpărare pentru Acțiunile Oferite, cu excepția costurilor (dacă există) ocazionate de deschiderea și menținerea unui cont de valori mobiliare (cu excepția cazului în care acest investitor are deja un cont) și oricăror comisioane de intermediere ce trebuie plătite în baza oricăror contracte relevante sau conform regulamentelor entității care acceptă aceste ordine de cumpărare.

Programul și locurile unde pot fi efectuate subscrieri în Tranșa Investitorilor Instituționali

Subscrierile pentru Acțiunile Oferite în Tranșa Investitorilor Instituționali pot fi realizate doar prin intermediul Deținătorilor Comuni ai Registrului de Subscrieri.

Investitorii Instituționali pot subscrie Acțiuni Oferite pe întreaga durată a Perioadei de Ofertă, în timpul programului de lucru al Deținătorului Comun al Registrului de Subscrieri respectiv.

Documentația de subscriere pentru Investitorii Instituționali

Dacă un Investitor Instituțional a încheiat un contract de servicii de investiții financiare cu un Deținător

Comun al Registrului de Subscrieri sau cu un afiliat al unui Deținător Comun al Registrului de Subscrieri, respectivul Investitor Instituțional poate subscrie în mod valabil Acțiuni Oferite în baza ordinelor date în cadrul activității obișnuite de servicii de investiții financiare și prin orice mijloace de comunicare prevăzute de respectivul contract, fără a fi necesar să depună vreun Formular de Subscriere sau documente de identificare. Investitorii Instituționali care nu au încheiat un contract de servicii de investiții financiare cu un Deținător Comun al Registrului de Subscrieri sau cu un afiliat al unui Deținător Comun al Registrului de Subscrieri pot subscrie în mod valabil Acțiuni Oferite numai dacă depun un Formular de Subscriere și documentele de identificare aplicabile menționate în secțiunea „Subscrierea Acțiunilor Oferite de către Investitorii de Retail – Documentele de Subscriere pentru Investitorii de Retail” de mai jos.

Valoarea Acțiunilor Oferite alocate unui Investitor Instituțional trebuie să fie garantată prin:

- Ordin de plată care dovedește că prețul pentru Acțiunile Oferite alocate a fost transferat în Conturile Colectoare (conform definiției de mai jos), sub condiția ca suma respectivă să fie creditată în Conturile Colectoare înainte de orele 16:00 (ora României) la Data Tranzacției.

Contul colector pentru subscrierea Acțiunilor Oferite prin Raiffeisen Bank S.A. este contul bancar în RON având IBAN RO93 RZBR 0000 0600 0459 2833 deschis la Raiffeisen Bank S.A., beneficiar Raiffeisen Bank S.A., iar contul colector pentru subscrierea Acțiunilor Oferite prin Swiss Capital S.A. este contul bancar în RON având IBAN RO40 BRDE 450S V604 4190 4500 deschis la BRD- Société Générale, beneficiar Swiss Capital S.A. (împreună denumite „Conturile Colectoare” și în mod individual „Contul Colector”). Ordinul de plată trebuie să cuprindă codul unic de înregistrare al Investitorului Instituțional. Investitorii trebuie să ia în considerare eventualele comisioane de transfer și, dacă este cazul, comisioanele de deschidere/administrare a contului. Nu sunt acceptate depuneri în numerar direct în Conturile Colectoare. Sumele transferate de către Investitorii Instituționali, reprezentând valoarea Acțiunilor Oferite alocate, nu vor fi purtătoare de dobândă în favoarea Investitorilor Instituționali respectivi.

Niciun Deținător Comun al Registrului de Subscrieri nu va fi ținut răspunzător dacă, din motive care nu sunt sub controlul acestuia, oricare dintre Conturile Colectoare nu este efectiv creditat cu sumele reprezentând valoarea Acțiunilor Oferite alocate cel mai târziu la orele 16:00 (ora României) la Data Tranzacției.

- Declarație privind angajamentul de decontare emisă de agentul custode care își asumă răspunderea pentru decontare;
- Scrisoare de garanție bancară emisă de o instituție de credit din Uniunea Europeană care acoperă riscul de decontare asumat de Deținătorul Comun al Registrului de Subscrieri relevant; sau
- Declarație privind angajamentul de decontare emisă de Deținătorul Comun al Registrului de Subscrieri relevant sau de un afiliat al Deținătorului Comun al Registrului de Subscrieri care își asumă răspunderea pentru decontare în conformitate cu limitările stabilite de ASF.

Garanția trebuie să includă și orice comisioane aplicabile.

Subscrierea Acțiunilor Oferite de către Investitorii de Retail

Prin subscrierea Acțiunilor Oferite, fiecare Investitor de Retail confirmă că a citit acest Prospect, că a acceptat termenii și condițiile prevăzute în acest Prospect și că a efectuat subscrierea în conformitate cu termenii prevăzuți în acest Prospect.

Subscrierea minimă pentru Acțiuni Oferite care poate fi realizată de un Investitor de Retail este de 20 Acțiuni Oferite. Investitorii de Retail pot efectua subscrieri multiple.

Nu va fi perceput niciun comision de intermediere în legătură cu subscrierile realizate de Investitorii de Retail.



Programul și locurile unde pot fi efectuate subscrierile în Tranșa Investitorilor de Retail

Investitorii de Retail pot subscrie Acțiunile Oferite pe parcursul întregii Perioade de Ofertă, în fiecare Zi Lucrătoare în timpul orelor de lucru ale unității relevante a Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau ale Participantului Eligibil respectiv (după caz), însă nu mai târziu de orele 12:00 (ora României) în ultima zi a Perioadei de Ofertă.

Investitorii de Retail pot subscrie Acțiunile Oferite:

- a. prin intermediul Raiffeisen Bank S.A., la unitățile specificate în Anexa I (*Rețeaua de Distribuție a Raiffeisen Bank S.A.*) la prezentul Prospect; sau
- b. prin intermediul Swiss Capital S.A. la sediul din Bulevardul Dacia nr. 20, etaj 4, Clădirea Romana Offices, sectorul 1 București; sau
- c. la locațiile autorizate ale oricărui Participant Eligibil.

„**Participanți Eligibili**” înseamnă orice intermediari (alții decât Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri), care sunt firme de investiții sau instituții de credit având calitatea de participanți la sistemul de tranzacționare al BVB și care (i) au semnat un angajament irevocabil și necondiționat („**Scrisoarea de Angajament**”) de a respecta prevederile prezentului Prospect și ale legii aplicabile, în forma pusă la dispoziție de Coordonatorul Global Unic și (ii) au depus Scrisoarea de Angajament la Coordonatorul Global Unic, în forma agreată cu acesta.

Participanții Eligibili nu pot accepta, înregistra, procesa și/sau valida subscrieri înainte de semnarea și depunerea la Coordonatorul Global Unic a unui exemplar semnat al Scrisorii de Angajament. Fiecare Participant Eligibil trebuie să se conformeze (și trebuie să se asigure că sistemele sale interne îi permit să se conformeze) și este exclusiv răspunzător pentru orice nerespectare a cerințelor prevăzute în prezentul Prospect, inclusiv, însă fără a se limita la, cerințele privind disponibilitatea fondurilor și decontarea tranzacțiilor realizate în urma acceptării subscrierilor de către respectivul Participant Eligibil. Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri nu vor fi responsabili pentru nicio nerespectare a cerințelor prevăzute în acest Prospect de către un Participant Eligibil.

Ordinele de tranzacționare corespunzătoare fiecărei subscrieri de Acțiuni Oferite efectuate de către Investitorii de Retail vor fi înregistrate, pe parcursul Perioadei de Ofertă, în sistemul BVB dedicat ofertelor publice, de Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau/și de oricare Participant Eligibil care a primit și a validat respectiva subscriere, după caz.

Formularul de Subscriere pentru Investitorii de Retail

Subscrierea Acțiunilor Oferite de către Investitorii de Retail se efectuează prin depunerea valabilă a unui Formular de Subscriere împreună cu Dovada de Plată (astfel cum este definită mai jos) și documentele solicitate (a se vedea secțiunea „—*Subscrierea Acțiunilor Oferite de către Investitorii de Retail—Documentele de Subscriere pentru Investitorii de Retail*” de mai jos) la Deținătorul Comun al Registrului de Subscrieri relevant sau la un Participant Eligibil. Formularul de Subscriere va fi disponibil la sediile menționate în Anexa I („*Rețeaua de Distribuție a Raiffeisen Bank S.A.*”) la prezentul Prospect, la sediile autorizate ale Participanților Eligibili sau în alt mod comunicat de Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau de către Participantul Eligibil respectiv.

Dacă un Investitor de Retail a încheiat un contract de servicii de investiții financiare cu Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau cu un Participant Eligibil, respectivul Investitor de Retail poate subscrie în mod valabil Acțiuni Oferite în baza ordinelor date în cadrul serviciilor de investiții financiare obișnuite și prin orice mijloace de comunicare prevăzute în acel contract, fără a i se cere să depună vreun Formular de Subscriere sau documente de identificare.

Formularele de Subscriere aferente subscrierilor de Acțiuni Oferite pentru care:

- suma transferată în Contul Colector sau specificată în declarația privind angajamentul de decontare sau în garanția bancară este mai mică decât numărul Acțiunilor Oferite subscrise de Investitorul de Retail respectiv înmulțit cu prețul maxim din cadrul Intervalului Prețului de Ofertă; sau
- procedurile de subscriere nu au fost respectate,

nu vor fi validate. Subscrierile care nu au fost validate nu vor fi luate în considerare în procesul de alocare. Investitorii de Retail ale căror Formulare de Subscriere pentru Acțiunile Oferite nu au fost validate vor fi notificați în mod corespunzător, iar sumele transferate vor fi restituite în contul investitorului indicat în Formularul de Subscriere pentru Acțiunile Oferite în termen de maximum 5 (cinci) Zile Lucrătoare de la sfârșitul Perioadei de Ofertă.

Dovada plății pentru subscrierile efectuate de Investitorii de Retail

Subscrierile pentru Acțiuni Oferite efectuate de către Investitorii de Retail vor fi validate numai dacă Formularele de Subscriere sunt însoțite de documentele enumerate la secțiunea „*Subscrierea Acțiunilor Oferite de către Investitorii de Retail – Documentele de Subscriere pentru Investitorii de Retail*” de mai jos și de unul din următoarele documente (fiecare reprezentând o „**Dovadă a Plății**”):

- 1) Dovada că prețul pentru Acțiunile Oferite subscrise de Investitorul de Retail respectiv a fost plătit, după cum urmează:
 - pentru subscrierile prin Raiffeisen Bank S.A. sau Swiss Capital S.A. – ordin de plată care să arate că prețul aferent Acțiunilor Oferite subscrise a fost transferat în Contul Colector respectiv, sub condiția ca suma respectivă să crediteze contul respectiv înainte de orele 17:00 (ora României) în ultima zi a Perioadei de Ofertă; și
 - pentru subscrierile printr-un Participant Eligibil – prețul de subscriere pentru Acțiunile Oferite poate fi plătit în numerar sau prin transfer bancar, în funcție de procedurile interne ale respectivului Participant Eligibil, astfel cum acestea sunt comunicate de fiecare Participant Eligibil Investitorilor de Retail respectivi.

Ordinul de plată trebuie să cuprindă codul numeric personal/seria pașaportului/codul unic de înregistrare al Investitorului de Retail. Investitorii trebuie să ia în considerare eventualele comisioane de transfer și, dacă este cazul, comisioanele de deschidere a contului. Nu sunt acceptate depuneri în numerar direct în Contul Colector, cu excepția situației în care subscrierea este realizată printr-un Participant Eligibil ale cărui proceduri interne permit plățile în numerar. Sumele transferate de Investitorii de Retail, reprezentând valoarea Acțiunilor Oferite subscrise, nu vor fi purtătoare de dobândă în favoarea Investitorilor de Retail respectivi.

Fiecare ordin de plată este echivalentul unei subscrieri, iar cumularea mai multor ordine de plată pentru o singură subscriere nu este posibilă. Suma transferată de un Investitor de Retail în legătură cu o subscriere de Acțiuni Oferite care a fost anulată poate fi folosită ca plată pentru o nouă subscriere de Acțiuni Oferite.

Niciun Deținător Comun al Registrului de Subscrieri nu va fi ținut răspunzător dacă, din motive care nu sunt sub controlul acestuia, oricare dintre Conturile Colectoare nu este efectiv creditat cu sumele reprezentând valoarea subscrierilor înainte de orele 17:00 (ora României) în ultima zi a Perioadei de Ofertă.

- 2) Declarație privind angajamentul de decontare emisă de agentul custode care își asumă răspunderea pentru decontare;

- 3) Scrisoare de garanție bancară emisă de o instituție de credit din Uniunea Europeană în scopul acoperirii riscului de decontare asumat de Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau de Participantul Eligibil relevant; sau
- 4) Declarație privind angajamentul de decontare emisă de Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau de Participantul Eligibil relevant care își asumă răspunderea pentru decontare în conformitate cu limitările stabilite de ASF.

Investitorii de Retail care au încheiat un contract de servicii de investiții financiare cu Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau cu un Participant Eligibil și care subscriu prin Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau Participantul Eligibil respectiv, după caz, pot subscrie, de asemenea, folosind fie (i) sumele existente în contul/conturile de brokeraj, fie (ii) o declarație privind angajamentul de decontare, fiind înțeles faptul că nu este permisă ca sursă o combinație între cele două surse (i) și (ii) de mai sus. În acest caz, Investitorii de Retail se vor asigura că sumele existente în contul/conturile de brokeraj ale acestora sau declarația privind angajamentul de decontare acoperă în întregime suma subscrisă. O subscriere nu poate fi acoperită printr-o combinație de sume disponibile în contul/conturile de brokeraj și de ordine de plată pentru restul sumei. Numerarul existent în contul de client deschis la Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau la Participantul Eligibil respectiv, care este destinat plății Acțiunilor Oferite subscrise, nu poate fi utilizat de Investitorul de Retail pentru alte tranzacții.

Dacă suma transferată de un Investitor de Retail în oricare dintre Conturile Colectoare sau cea indicată în scrisoarea de garanție bancară sau în declarația privind angajamentul de decontare este mai mare decât prețul maxim din cadrul Intervalului Prețului de Ofertă înmulțit cu numărul Acțiunilor Oferite menționate de Investitorul de Retail respectiv în Formularul de Subscriere, subscrierea va fi validată numai pentru numărul de Acțiuni Oferite indicat în Formularul de Subscriere. În situația în care suma transferată în Conturile Colectoare sau înscrisă în declarația privind angajamentul de decontare sau în scrisoarea de garanție bancară este mai mică decât suma subscrisă, Formularul de Subscriere va fi invalidat pentru întreaga sumă subscrisă.

Documente de subscriere pentru Investitorii de Retail

Pentru a fi acceptate, Formularele de Subscriere pentru Acțiunile Oferite subscrise de Investitorii de Retail trebuie să fie însoțite de o Dovadă a Plății și de documentele menționate mai jos, în funcție de fiecare tip de Investitor de Retail și în funcție de intermediarul prin intermediul căruia Investitorul de Retail relevant subscrie, respectiv Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau un Participant Eligibil.

În cazul în care un Investitor de Retail a încheiat un contract de servicii de investiții financiare cu Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau cu un Participant Eligibil, respectivul Investitor de Retail poate să subscrie în mod valabil Acțiuni Oferite, fără a fi necesar să depună documentele de identificare menționate mai jos, cu excepția cazului în care au apărut schimbări de orice fel în datele sale de identificare de la momentul ultimei actualizări.

În cazul în care un Investitor de Retail nu a încheiat un contract de servicii de investiții financiare valabil cu Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau cu un Participant Eligibil, Formularul de Subscriere completat în mod valabil de Investitorul de Retail în două exemplare originale trebuie însoțit de o Dovadă a Plății și de documentele de mai jos, care vor fi furnizate în limba engleză sau limba română. Pentru evitarea oricărui dubiu, Participanții Eligibili vor fi responsabili pentru verificarea documentelor care corespund subscrierilor pe care le primesc.

Persoane fizice rezidente care subscriu în nume propriu: Carte/buletin de identitate (în original și copie).

Persoane fizice Carte/buletin de identitate (în original și copie) a reprezentantului și carte/buletin

rezidente care subscriu în numele altor persoane fizice:	de identitate (copie) a persoanei reprezentate; și Procură în formă autentică (copie și original).
Persoane fizice rezidente incapabile (fără discernământ) sau aflate sub tutelă/curatelă:	Carte/buletin de identitate (în original și copie) a persoanei fizice rezidente care subscrie pentru persoana reprezentată și carte/buletin de identitate (copie) a persoanei incapabile; Pașaport (în original și copie) și/sau permis de ședere (în original și copie) al persoanei fizice care subscrie pentru persoana incapabilă - doar în cazul cetățenilor străini; și Actul juridic care stabilește tutela/curatela sau, după caz, documentul care stabilește tutela sau curatela.
Persoane juridice rezidente care subscriu în nume propriu:	Certificat de înregistrare emis de Registrul Comerțului (copie); Act constitutiv actualizat (copie conformă cu originalul certificată de reprezentantul legal al persoanei juridice); Certificat constatator privind situația actuală a persoanei juridice emis de Registrul Comerțului (emis cu cel mult 30 zile lucrătoare înainte de data subscrierii); Procură/mandat în original pentru persoana/persoanele care semnează Formularul de Subscriere, acordată conform prevederilor actului constitutiv, sau o dovadă că persoana respectivă reprezintă în mod legal entitatea care subscrie, cu drept individual de reprezentare (în cazul în care societatea este reprezentată în mod colectiv de două sau mai multe persoane care sunt toate prezente la semnarea Formularului de Subscriere, o astfel de dovadă va fi prezentată pentru toate aceste persoane) (procura în original și orice alte documente conforme cu originalul certificate de reprezentantul legal al persoanei juridice); și Carte/buletin de identitate (în original și copie) al persoanei care subscrie în numele persoanei juridice.
Persoane fizice nerezidente care subscriu în nume propriu:	Pașaport și dovada domiciliului dacă acesta nu apare în pașaport sau în cartea de identitate eliberată de un stat membru din UE/ SEE (în original și copie).
Persoane fizice nerezidente care subscriu prin reprezentanți autorizați rezidenți:	Pașaport și dovada domiciliului dacă acesta nu apare în pașaport sau în cartea de identitate eliberată de un stat membru UE/SEE (copie) a persoanei reprezentate; Carte/buletin de identitate al reprezentantului autorizat (în original și copie); și Procură în formă autentică (și, după caz, cu apostilă) care stipulează că reprezentantul este autorizat să acționeze în numele persoanei fizice nerezidente (în original și copie).
Persoane juridice nerezidente care subscriu în nume propriu:	Certificat de înregistrare al persoanei juridice nerezidente emis de Registrul Comerțului sau de orice instituție echivalentă, dacă acesta există (copie); Act constitutiv actualizat al persoanei juridice nerezidente (copie conformă cu

originalul certificată de reprezentanții legali ai persoanei juridice nerezidente);

Certificat constatator privind situația actuală, în original, pentru persoana juridică nerezidentă care menționează reprezentanții legali ai persoanei juridice nerezidente respective, emis de Registrul Comerțului sau de o instituție echivalentă (emis cu cel mult 30 zile lucrătoare înainte de data subscrierii). În cazul în care nu există nicio autoritate sau instituție autorizată să emită un astfel de certificat, se va depune orice document corporativ care evidențiază reprezentanții legali ai persoanei juridice nerezidente va fi depus (emis cu cel mult 30 zile lucrătoare înainte de data subscrierii); un astfel de document corporativ al persoanei juridice nerezidente va preciza în mod clar dacă reprezentanții legali au dreptul să acționeze separat sau împreună;

În cazul în care subscrierile se fac printr-o altă persoană decât reprezentantul (reprezentanții) legal(i) al (ai) persoanei juridice nerezidente, procură/mandat semnat de reprezentanții legali ai persoanei juridice nerezidente împuternicind persoana respectivă să subscrie Acțiunile Oferite pe seama persoanei juridice nerezidente (în original și copie); și

Carte/buletin de identitate al persoanei care subscrie în calitate de reprezentant legal sau de mandatar al persoanei juridice nerezidente: pașaport și dovada domiciliului dacă acesta nu apare în pașaport, carte de identitate (pentru cetățeni ai UE/SEE) (copie).

**Persoane
nerezidente
subscriu
persoană
rezidentă**

**juridice
care
printr-o
juridică**

Certificat de înregistrare al persoanei juridice nerezidente emis de Registrul Comerțului sau de orice instituție echivalentă, dacă există (copie);

Act constitutiv actualizat al persoanei juridice nerezidente (copie conformă cu originalul certificată de reprezentanții legali ai persoanei juridice nerezidente);

Certificat constatator privind situația actuală, în original, pentru persoana juridică nerezidentă care menționează reprezentanții legali ai persoanei juridice nerezidente respective, emis de Registrul Comerțului sau de o instituție echivalentă (emis cu cel mult 30 zile lucrătoare înainte de data subscrierii). În cazul în care nu există nicio autoritate sau instituție autorizată să emită un astfel de certificat, se va depune orice document corporativ care evidențiază reprezentanții legali ai persoanei juridice nerezidente va fi depus (emis cu cel mult 30 zile lucrătoare înainte de data subscrierii); un astfel de document corporativ va preciza în mod clar dacă reprezentanții legali au dreptul să acționeze separat sau împreună;

Certificat de înregistrare al reprezentantului persoană juridică rezidentă emis de Registrul Comerțului (copie);

Act constitutiv actualizat al reprezentantului persoană juridică rezidentă (copie conformă cu originalul certificată de reprezentantul legal al persoanei juridice);

Certificat constatator privind situația actuală, în original, pentru reprezentantul persoană juridică rezidentă emis de Registrul Comerțului (emis cu cel mult 30 zile lucrătoare înainte de data subscrierii);

Carte/buletin de identitate al reprezentantului legal al persoanei juridice rezidente care subscrie în calitate de reprezentant pe seama persoanei juridice nerezidente (în original și copie); și



		Procura semnată de reprezentantul/reprezentanții legal(i) al/ai persoanei juridice nerezidente prin care se împuternicește persoana juridică rezidentă să subscrie în cadrul Ofertei (în original și copie).
Instituții Financiare Internaționale (IFI)		Act constitutiv al IFI sau o copie a legii române prin care România a acceptat sau a aderat la actul constitutiv al IFI respectiv; Procură/Certificat prin care se împuternicește persoana care va semna Formularul de Subscriere în vederea subscrierii în numele IFI (în original sau copie legalizată); și Carte/buletin de identitate al persoanei care va semna Formularul de Subscriere pe seama IFI (copie).
Persoane rezidente nerezidente reprezentate de societate de administrare a investițiilor în baza unui contract de administrare portofoliu	fizice / de o societate de administrare a investițiilor în baza unui contract de administrare portofoliu	Carte/buletin de identitate (copie), în cazul persoanelor fizice rezidente; Pașaport și dovada domiciliului dacă acesta nu apare în pașaport sau carte de identitate pentru cetățeni ai UE/ SEE (copie), în cazul persoanelor fizice nerezidente; Mandat de reprezentare (original și copie);
Documente societatea de administrare investiții	pentru de	Certificat de înregistrare emis de Registrul Comerțului (copie); Act constitutiv actualizat (copie conformă cu originalul certificată de reprezentantul legal al persoanei juridice); Certificat constatator privind situația actuală a persoanei juridice emis de Registrul Comerțului (emis cu cel mult 30 zile lucrătoare înainte de data subscrierii); Procură/mandat în original pentru persoana care semnează Formularul de Subscriere, acordat/acordată conform prevederilor actului constitutiv, sau o dovadă că persoana respectivă reprezintă în mod legal persoana juridică care subscrie, cu drept individual de reprezentare (în cazul în care societatea este reprezentată în mod colectiv de două sau mai multe persoane care sunt toate prezente la semnarea Formularului de Subscriere, o astfel de dovadă va fi prezentată pentru toate aceste persoane) (procura în original și orice alte documente conforme cu originalul certificate de reprezentantul legal al persoanei juridice); și Carte/buletin de identitate (în original și copie) al persoanei care subscrie în numele persoanei juridice.



Entități administrate de alte persoane juridice rezidente sau nerezidente (spre exemplu, fonduri de investiții, fonduri de pensii)

Documentele menționate mai jos se vor prezenta pentru persoana juridică care administrează respectiva entitate și vor fi însoțite de actul prin care respectiva entitate a fost autorizată de autoritatea de supraveghere competentă;

Certificat de înregistrare emis de Registrul Comerțului (copie);

Act constitutiv actualizat (copie conformă cu originalul certificată de reprezentantul legal al persoanei juridice);

Certificat constatator privind situația actuală a persoanei juridice emis de Registrul Comerțului (emis cu cel mult 30 zile lucrătoare înainte de data subscrierii);

Procură/mandat în original pentru persoana care semnează Formularul de Subscriere, acordată conform prevederilor actului constitutiv, sau o dovadă că persoana respectivă reprezintă în mod legal entitatea care subscrie, cu drept individual de reprezentare (în cazul în care societatea este reprezentată în mod colectiv de două sau mai multe persoane care sunt toate prezente la semnarea Formularului de Subscriere, o astfel de dovadă va fi prezentată pentru toate aceste persoane) (procura în original și orice alte documente conforme cu originalul certificate de reprezentantul legal al persoanei juridice); și

Carte/buletin de identitate (în original și copie) al persoanei care subscrie în numele persoanei juridice.

Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau Participantul Eligibil relevant au dreptul să solicite orice documente suplimentare în scopul îndeplinirii de către fiecare dintre aceștia a obligațiilor sale de respectare a regulilor de „cunoaștere a clientului”, conform normelor și procedurilor sale interne de identificare a clienților.

Documentele transmise de un investitor într-o altă limbă decât limba română sau limba engleză vor fi însoțite de o traducere legalizată a acestora în limba română sau în limba engleză.

În cazul investitorilor fără personalitate juridică, trebuie depuse documentele de identificare cu privire la societatea de administrare.

Modificarea și Revocarea Subscrierilor

Investitorii Instituționali își pot modifica numărul de Acțiuni Oferite subscrise sau pot revoca subscrierea inițială pentru Acțiunile Oferite până la și inclusiv în ultima zi a Perioadei de Ofertă. Investitorii de Retail nu își pot modifica sau revoca subscrierile pentru Acțiunile Oferite decât în situația în care există un amendament la Prospect.

Dacă există un amendament la Prospect, orice Investitor de Retail sau Investitor Instituțional își poate retrage subscrierile în termen de 2 (două) Zile Lucrătoare de la data la care a fost publicat respectivul amendament la Prospect.

Dacă este publicat un amendament la Prospect, modificarea sau retragerea subscrierilor de către Investitorii Instituționali va respecta aceleași cerințe de depunere, prelucrare și validare ca și cele aferente subscrierii inițiale.



Investitorii de Retail își pot retrage subscrierile pentru Acțiunile Oferite prin depunerea valabilă a unui formular de revocare la aceeași unitate a Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau a Participantului Eligibil la care a fost efectuată subscrierea.

Dacă se publică un amendament la Prospect, Investitorii de Retail pot modifica subscrierile prin retragerea subscrierii inițiale și depunerea unei noi subscrieri supusă aceluiași cerințe privitoare la depunere, prelucrare și validare ca cele aferente subscrierii inițiale.

Dacă subscrierile sunt retrase, investitorilor li se va rambursa întreaga sumă achitată de aceștia în legătură cu subscrierile retrase, în fiecare situație scăzându-se comisioanele de transfer bancar și orice comisioane percepute de instituțiile pieței relevante, în contul bancar specificat de fiecare investitor pentru rambursarea oricăror astfel de sume, în termen de maximum 5 (cinci) Zile Lucrătoare de la data retragerii subscrierilor respective de către investitori. Nici o dobândă nu va fi datorată investitorilor în legătură cu astfel de sume.

Dacă un investitor a specificat mai multe conturi pentru rambursarea oricăror asemenea sume, întreaga sumă poate fi rambursată doar într-unul dintre conturile specificate de investitor. Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri nu vor fi răspunzători în cazurile în care sumele corespunzătoare subscrierilor revocate nu pot fi transferate ca urmare a faptului că informațiile furnizate de un investitor în acest scop sunt incomplete sau incorecte.

Alocarea Acțiunilor Oferite

Acțiunile Oferite subscribe vor fi alocate investitorilor, la Data Alocării, de către Acționarii Vanzători, în urma unei strânse consultări cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri.

În consultare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri, Acționarii Vanzători pot realoca Acțiunile Oferite dintr-o Tranșă a Ofertei în cealaltă Tranșă a Ofertei pe baza nivelului de subscriere din fiecare Tranșă a Ofertei. Numărul final de Acțiuni Oferite și dimensiunea finală a fiecărei Tranșe a Ofertei vor fi stabilite de Acționarii Vanzători în consultare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri, la Data Alocării, în funcție de un număr de factori, precum nivelul subscrierilor din Registru, condițiile de piață predominante etc.

Alocarea Acțiunilor Oferite în cadrul Tranșei Investitorilor de Retail

Dacă numărul Acțiunilor Oferite subscribe în mod valabil în cadrul Tranșei Investitorilor de Retail este mai mic decât, sau egal cu, numărul Acțiunilor Oferite alocate Tranșei Investitorilor de Retail (astfel eum va fi stabilit la Data Alocării), fiecare Investitor de Retail va primi numărul de Acțiuni Oferite subscribe.

Dacă numărul de Acțiuni Oferite subscribe în mod valabil în cadrul Tranșei Investitorilor de Retail este mai mare decât numărul Acțiunilor Oferite alocate Tranșei Investitorilor de Retail, Acțiunile Oferite din Tranșa Investitorilor de Retail vor fi alocate fiecărui Investitor de Retail proporțional cu numărul Acțiunilor Oferite subscribe de respectivul investitor (alocare proporțională sau *pro rata*).

În cazul în care numărul Acțiunilor Oferite alocate unei subscrieri după alocarea *pro rata* nu este un număr întreg, numărul Acțiunilor Oferite alocate subscrierii respective va fi rotunjit în jos la numărul întreg imediat inferior.

În scopul alocării oricăror Acțiuni Oferite rămase (rezultate din rotunjirea în jos a numărului de Acțiuni Oferite din cadrul procesului de alocare *pro rata*), Investitorii de Retail vor fi clasificați în ordine descrescătoare pe baza numărului de Acțiuni Oferite subscribe de fiecare dintre aceștia, iar dacă unul sau mai mulți Investitori de Retail au scris exact același număr de Acțiuni Oferite, aceștia vor fi clasificați în ordine crescătoare pe baza orei de înregistrare în sistemul electronic al BVB a ordinului de cumpărare aferent subscrierii respective, iar Acțiunile Oferite nealocate rezultate vor fi alocate câte una pe Investitor de Retail



(dar fără ca în acest fel, numărul de Acțiuni Oferite alocate în total unei subscriseri să depășească numărul de Acțiuni Oferite subscrise inițial prin subscrierea respectivă), începând cu cea mai mare alocare.

În cazul unei supra-subscrieri, Investitorilor de Retail li se vor restitui diferențele dintre sumele plătite pentru Acțiunile Oferite subscrise și Prețul Final al Ofertei înmulțit cu numărul Acțiunilor Oferite alocate (mai puțin comisioanele de transfer bancar și orice comisioane ale instituțiilor relevante ale pieței) astfel cum este detaliat în secțiunea „*Prețul de Ofertă – Prețul Final de Ofertă*” de mai sus.

Acțiunile alocate Investitorilor de Retail vor fi transferate automat în „Secțiunea 1” a Depozitarului Central din România la Data Decontării, cu excepția Acțiunilor Oferite alocate acelor Investitori de Retail care au încheiat un contract de servicii de investiții valabil cu Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau cu Participantul Eligibil prin intermediul căruia au subscris.

Alocarea Acțiunilor Oferite în cadrul Tranșei Investitorilor Instituționali

Acționarii Vanzători vor stabili, în strânsă consultare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri, numărul de Acțiuni Oferite alocate fiecărui Investitor Instituțional pe baza Registrului.

În cadrul alocării Acțiunilor Oferite în cadrul Tranșei Investitorilor Instituționali, Acționarii Vanzători și Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri pot lua în considerare, printre altele, anumite criterii calitative cum ar fi: politica de investiții; numărul de Acțiuni Oferite subscrise și susținerea Ofertei; dacă subscrierea a fost primită la începutul sau devreme în cadrul Perioadei de Ofertă; prețul oferit pentru Acțiunile Oferite; calitatea feedback-ului oferit în cadrul procesului de educare a investitorilor înainte de tranzacție; concentrarea pe sectorul băuturilor alcoolice și/sau pe regiunea Europei Centrale și de Est; activele administrate; investițiile în acțiuni în România sau în Europa Centrală și de Est; alte criterii care au ca rezultat o bază de investitori de înaltă calitate și o evoluție pozitivă a prețului de piață după închiderea Ofertei.

Prin subscrierea în cadrul Ofertei, Investitorii Instituționali recunosc și acceptă că le pot fi alocate mai puține Acțiuni Oferite decât au subscris sau că este posibil să nu le fie alocate deloc Acțiuni Oferite. Investitorii Instituționali recunosc și acceptă, de asemenea, că nu vor avea dreptul de a solicita, iar Acționarii Vanzători și Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri nu vor avea obligația de a dezvălui motivele pentru deciziile privind alocarea și prețul.

Tranzacția

Ordinele care corespund subscrierilor validate pentru Acțiunile Oferite realizate de Investitorii de Retail sunt introduse, de către Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. și Participantii Eligibili, în segmentul relevant al pieței ofertelor publice din cadrul BVB, oricând pe parcursul Perioadei de Ofertă și până la orele 18:00 (ora României) din ultima zi a Perioadei de Ofertă. Coordonatorul Global Unic poate prelungi această perioadă dacă este necesar.

La Data Tranzacției ordinele corespunzătoare Acțiunilor Oferite alocate Investitorilor Instituționali vor fi înregistrate în segmentul relevant al pieței ofertelor publice al BVB, exclusiv în conformitate cu alocările efectuate de Acționarii Vanzători în urma consultării strânse cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri cu condiția ca subscrierile corespunzătoare să fie validate și să fi fost primită plata, angajamentul de decontare sau scrisoarea de garanție bancară pentru Acțiunile Oferite alocate.

Alocarea Acțiunilor realizată de Acționarii Vanzători în strânsă colaborare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri este obligatorie și produce efecte juridice pentru Investitorii Instituționali.

La Data Tranzacției, Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri vor plasa ordinele de vânzare pentru Acțiunile Oferite în sistemul BVB.

În cazul în care, până la ora din Data Tranzacției indicată de către Coordonatorul Global Unic, vor exista Investitori Instituționali care nu au garantat plata Acțiunilor Oferite care le-au fost alocate prin utilizarea oricăreia dintre opțiunile detaliate în „*Subscrierea Acțiunilor Oferite de către Investitorii Instituționali – Documente de Subscriere pentru Investitorii Instituționali*”, Deținătorul Comun al Registrului de Subscrieri prin care a subscris Investitorul Instituțional respectiv va realoca respectivele Acțiuni Oferite altui/altor Investitor(i) Instituțional(i), cu acordul acestuia/acestora și numai dacă acesta/aceștia poate/pot garanta plata Acțiunilor Oferite alocate suplimentar, în conformitate cu cele de mai sus, până la termenul limită stabilit de Coordonatorul Global Unic. Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri vor realiza tranzacțiile aferente Acțiunilor Oferite în piețele de oferte publice din sistemul BVB la Data Tranzacției.

Decontare

Decontarea tranzacțiilor cu Acțiuni Oferite alocate va fi efectuată prin sistemul de compensare-decontare al Depozitarului Central din România la Data Decontării.

Contractul de Plasament

Societatea, Acționarii Vândători și Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri vor încheia un contract de plasament la data sau în jurul datei acestui Prospect („Contractul de Plasament”) și fiecare Deținător Comun al Registrului de Subscrieri va conveni în mod individual să depună cele mai bune eforturi pentru a aduce, în calitate de agent al Acționarilor Vândători, cumpărători pentru Acțiunile Oferite, dar, pentru evitarea oricărui dubiu, aceste eforturi nu sunt în niciun caz pentru a subscrie chiar ei Acțiuni Oferite.

În cadrul Contractului de Plasament, Societatea și Acționarii Vândători vor acorda o serie de declarații și garanții uzuale și vor avea anumite obligații de a despăgubi Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri în legătură cu Oferta. Obligațiile părților la Contractul de Plasament sunt supuse unor condiții specifice unui contract de acest tip care includ, printre altele, exactitatea declarațiilor și garanțiilor prevăzute în Contractul de Plasament și încheierea unui contract privind stabilirea prețului între Acționarii Vândători și Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri în legătură cu Prețul Final de Ofertă, la Data Alocării sau în jurul acestei date.

Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri vor putea să denunțe Contractul de Plasament în orice moment anterior primei zile de tranzacționare a Acțiunilor în anumite împrejurări specifice care sunt tipice pentru un acord de această natură.

Stabilizare

Acționarii Vândători au convenit, conform Contractului de Plasament, faptul că Raiffeisen („**Managerul de Stabilizare**”) va întreprinde, pentru o perioadă limitată, măsuri de stabilizare detaliate în continuare, în vederea susținerii prețului de piață al Acțiunilor la un nivel mai ridicat decât cel care ar putea altfel prevala pe o piață deschisă.

Acționarii Vândători anticipează faptul că, în legătură cu Oferta, Managerul de Stabilizare va avea dreptul să achiziționeze nu mai mult de 980.000 Acțiuni pe piața reglementată a BVB pentru a stabili prețul Acțiunilor la un nivel mai ridicat decât cel care ar putea altfel prevala dacă măsurile de stabilizare nu ar fi fost întreprinse. Achiziția de Acțiuni de către Managerul de Stabilizare ca parte a tranzacțiilor de stabilizare va fi realizată în conformitate cu toate legile și regulamentele europene și naționale aplicabile. Activitățile de stabilizare nu pot fi desfășurate pe o perioadă mai mare de 30 de zile de la data începerii tranzacționării Acțiunilor pe BVB („**Perioada de Stabilizare**”) și la un preț nu mai mare decât Prețul Final de Ofertă. Cu toate acestea, Managerului de Stabilizare nu i se va solicita să întreprindă niciuna dintre acțiunile de stabilizare de mai sus. Dacă Managerul de Stabilizare întreprinde aceste acțiuni, acestea pot fi întrerupte în orice moment, dar nu mai târziu de sfârșitul Perioadei de Stabilizare.



În contextul Stabilizării, Acționarii Vândători au convenit să acorde Managerului de Stabilizare o opțiune de vânzare (de tip *put*) potrivit căreia un număr de până la 980.000 Acțiuni vor fi transferate către Acționarii Vândători de către Managerul de Stabilizare, dar nu mai mult decât numărul efectiv de Acțiuni cumpărat de Managerul de Stabilizare pe BVB în scopul stabilizării. În legătură cu măsurile de stabilizare care ar putea fi întreprinse de Managerul de Stabilizare, Acționarii Vândători au convenit în cadrul Contractului de Plasament faptul că Managerul de Stabilizare va reține 10% din veniturile brute realizate de Acționarii Vândători în urma Ofertei pentru finanțarea măsurilor de stabilizare.

Nu poate fi dată nicio garanție că, în cazul în care sunt întreprinse, măsurile de stabilizare vor avea rezultatele așteptate.

Interdicție de Înstrăinare

Acționarii Vândători vor agreea cu Managerii în Contractul de Plasament care urmează a fi încheiat la data Prospectului sau în jurul acestei date că, fără aprobarea scrisă prealabilă a Coordonatorului Global Unic (în numele și după consultarea Managerilor), sub condiția ca această aprobare să nu fie amânată fără motiv, pe o perioadă de 360 zile, în ce privește Lorimer și Amboselt și pe o perioadă de 180 zile în ce privește IFC, de la Data Listării, nu vor: (i) oferi, ipoteca, cesiona, vinde, încheia acorduri cu privire la vânzare, vinde opțiuni sau acorduri de cumpărare, achiziționa opțiuni sau acorduri de vânzare, acorda vreo opțiune, vreun drept sau warrant de a achiziționa, împrumuta sau transfera sau dispune în alt mod (și nu vor anunța public această lucr), direct sau indirect, de orice Acțiuni sau orice valori mobiliare convertibile în Acțiuni sau exercitabile în Acțiuni sau care pot fi schimbate pentru Acțiuni sau (ii) încheia niciun acord de swap sau vreun alt acord sau tranzacție prin care se transferă, integral sau parțial, oricare dintre efectele economice ale dreptului de proprietate asupra Acțiunilor sau orice valori mobiliare convertibile în sau exercitabile sau care pot fi schimbate pentru Acțiuni, indiferent dacă asemenea tranzacții precum cele descrise mai sus urmează a fi decontate prin transmiterea Acțiunilor sau a altor asemenea valori mobiliare, în numerar sau în alt mod.

Societatea va agreea cu Managerii în Contractul de Plasament care urmează a fi încheiat la data Prospectului sau în jurul acestei date că, fără aprobarea scrisă prealabilă a Coordonatorului Global Unic (în numele și după consultarea Managerilor), sub condiția ca această aprobare să nu fie amânată fără motiv, pe o perioadă de 360 zile de la Data Listării, nu va: (i) oferi, ipoteca, cesiona, vinde, încheia acorduri cu privire la vânzare, vinde opțiuni sau acorduri de cumpărare, achiziționa opțiuni sau acorduri de vânzare, acorda vreo opțiune, vreun drept sau warrant de a achiziționa, împrumuta sau transfera sau dispune în alt mod (și nu va anunța public această lucr), direct sau indirect, de orice Acțiuni sau orice valori mobiliare convertibile în Acțiuni sau exercitabile sau care pot fi schimbate pentru Acțiuni sau (ii) încheia niciun acord de swap sau vreun alt acord sau tranzacție prin care se transferă, integral sau parțial, oricare dintre efectele economice ale dreptului de proprietate asupra Acțiunilor sau orice valori mobiliare convertibile în sau exercitabile sau care pot fi schimbate pentru Acțiuni, indiferent dacă asemenea tranzacții precum cele descrise mai sus urmează a fi decontate prin transmiterea Acțiunilor sau a altor asemenea valori mobiliare, în numerar sau în alt mod.

Interdicțiile de înstrăinare nu se aplică pentru oferte de preluare, drepturi de subscriere, plan de reorganizare, răscumpări de acțiuni și acordarea de premii în cadrul unor scheme de bonusare a angajaților.

Alte relații

Este posibil ca Managerii și afiliații acestora să se fi implicat în tranzacții cu, și să fi furnizat o serie de servicii de tip servicii de investiții, servicii bancare comerciale, servicii de consultanță financiară și de altă natură pentru, Societate, Acționarii Vândători și afiliații acestora, în schimbul cărora au încasat onorarii practicate pe piață pentru aceste servicii. Managerii și afiliații acestora pot furniza în viitor astfel de servicii Societății și Acționarilor Vândători, precum și afiliaților acestora.

În legătură cu Oferta, fiecare Manager și orice afiliat, acționând ca investitor în nume propriu, pot dobândi

Acțiuni Oferite și în această calitate pot păstra, cumpăra sau vinde în nume propriu aceste Acțiuni Oferite și orice investiții aferente și pot oferi sau vinde aceste Acțiuni Oferite sau alte investiții aferente altfel decât în legătură cu Oferta. Prin urmare, referirile din prezentul Prospect la oferirea sau plasamentul Acțiunilor Oferite ar trebui interpretate ca incluzând orice ofertă sau plasament de Acțiuni Oferite către Manageri și orice afiliați care acționează în această calitate. Niciunul dintre Manageri nu intenționează să dezvăluie volumul oricărei investiții sau tranzacții, altfel decât în conformitate cu orice obligație legală sau de reglementare în acest sens. În plus, în legătură cu Oferta, anumiți Manageri pot încheia acorduri de finanțare cu investitorii, cum ar fi acorduri swap privind acțiunile sau acorduri de creditare în baza cărora valori mobiliare sunt utilizate ca și garanții, care ar putea avea ca urmare dobândirea de către Manageri a unor pachete de acțiuni în Societate.



ASISTENȚĂ JURIDICĂ

Asistența cu privire la aspectele din legislația din România în legătura cu Oferta a fost acordată de către Radu Tărăcilă Pădurari Retevoescu SCA în asociere cu Allen & Overy LLP, cu privire la aspectele din legislația din Republica Moldova de către Turcan Cazac, cu privire la aspectele din legislația din Cipru de către Georgiades & Pelides LLC, cu privire la aspectele din legislația din Insulele Virgine Britanice de către Conyers Dill & Pearman, cu privire la aspectele din legislația din Gibraltar de către Hassans și cu privire la aspectele din legislația din SUA de către Allen & Overy LLP.

IFC a fost asistată cu privire la aspectele din legislația din România în legătură cu Oferta de către Leroy și Asociații SCA și cu privire la aspectele din legislația din Cipru de către George Yiangou LLC.

Managerii au fost asistați cu privire la anumite aspecte de natură juridică în legătura cu Oferta de către CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang LLP SCP.



AUDITORI INDEPENDENȚI

KPMG Audit SRL, o societate de audit independentă, a auditat situațiile financiare consolidate nestatutare ale societății Purcari Wineries („Societatea”) și ale filialelor acesteia (denumite împreună „Grupul”) la datele de și pentru exercițiile financiare încheiate la 31 decembrie 2016, 2015 și 2014 și a emis un raport de audit fără rezerve în legătură cu aceste situații financiare.

KPMG Audit SRL, o societate de audit independentă, a revizuit, dar nu a auditat, informațiile financiare consolidate interimare simplificate ale Grupului la data de și pentru perioada de nouă luni încheiată la 30 septembrie 2017 și a emis un raport de revizuire fără rezerve în legătură cu aceste informații financiare.

KPMG Audit SRL, cu sediul social în Șoseaua București-Ploiești nr. 69-71, Victoria Business Park, Sector 1, București, este înregistrată în Registrul Comerțului de pe lângă Tribunalul București sub nr. J40/4439/2000, având cod unic de înregistrare 12997279 și este membră a Camerei Auditorilor Financieri din România, fiind înregistrată în Registrul Public al Auditorilor Financieri.

Situațiile financiare statutare individuale ale Societății sunt auditate de Baker Tilly Klitou and Partners (Limassol) Limited.



INFORMAȚII GENERALE

Listare și Tranzacționare

Se intenționează admiterea Acțiunilor la tranzacționare pe piața reglementată la vedere administrată de BVB la data sau în jurul Datei Listării, respectiv 14 februarie 2018. BVB a emis un acord de principiu pentru admiterea la tranzacționare a Acțiunilor.

Autorizații

Societatea a aprobat Prospectul prin hotărâre a Consiliului de Administrație din data de 12 ianuarie 2018.

Societatea a aprobat admiterea Acțiunilor la tranzacționare pe piața reglementată la vedere administrată de BVB prin hotărâre a Consiliului de Administrație și a AGA din data de 12 ianuarie 2018.

Lorimer a aprobat oferta și vânzarea unui număr de până la 8.171.080 Acțiuni în Ofertă în baza prezentului Prospect, prin hotărâre a Consiliului de Administrație data de 11 ianuarie 2018.

Amboselt a aprobat oferta și vânzarea unui număr de până la 1.000.000 Acțiuni în Ofertă în baza prezentului Prospect, prin hotărârea administratorului unic, din data de 11 ianuarie 2018.

IFC a aprobat oferta și vânzarea unui număr de până la 628.920 Acțiuni în Ofertă în baza prezentului Prospect, prin Certificat de Aprobare din data de 12.01.2018.

Datele de identificare ale Acționarilor Vanzători

Acționarii Vanzători sunt:

- Lorimer Ventures Limited, o societate cu răspundere limitată înregistrată și existând potrivit legilor din Cipru, înregistrată sub numărul de înregistrare HE 220254, având sediul social în strada Lampousas nr.1, cod poștal 1095, Nicosia, Cipru;
- Amboselt Universal Inc., o societate constituită și organizată potrivit legilor din Insulele Virgine Britanice, înregistrată la Registrul Comerțului (BVI) sub numărul 1441862;
- International Finance Corporation, membră a Grupului Băncii Mondiale, o organizație internațională fondată pe baza Acordului privind Corporația Financiară Internațională (International Finance Corporation) ce a intrat în vigoare la data de 20 iulie 1956, având sediul principal în 2121 Pennsylvania Avenue, N.W., Washington D.C. 20433, Statele Unite ale Americii. Statul român a aderat la Acordul privind International Finance Corporation prin Legea nr. 28/1991.

Declarații

În ultimii trei ani, IFC nu a intrat în nicio relație semnificativă cu Societatea, cu excepția contractelor descrise mai sus în secțiunea „Contracte importante”, și nici nu a deținut vreo poziție sau funcție în Societate sau în oricare dintre afiliații sau predecesorii Societății.

În ultimii trei ani, Amboselt nu a intrat în nicio relație semnificativă cu Societatea, cu excepția contractelor descrise pe larg în secțiunea „Contracte importante”, și nici nu a deținut vreo poziție sau funcție în Societate sau în oricare dintre afiliații sau predecesorii Societății.

În ultimii trei ani, Lorimer nu a intrat în nicio relație semnificativă cu Societatea, cu excepția contractelor descrise pe larg în secțiunea „Contracte importante”, și nici nu a deținut vreo poziție sau funcție în Societate



sau în oricare dintre afiliații sau predecesorii Societății.

Documente Disponibile pentru Consultare

Pe durata valabilității prezentului Prospect, următoarele documente vor fi disponibile investitorilor la sediul social al Societății din strada Lampousas nr.1, cod poștal 1095, Nicosia, Cipru și vor fi publicate pe pagina de internet a Societății la www.purcari.wine:

- (i) Prospectul;
- (ii) Actul Constitutiv; și
- (iii) Situațiile financiare și rapoartele auditorilor independenți cu privire la acestea; și

Formularul de Subscriere și formularul de revocare a subscrierilor realizate în cadrul Ofertei vor fi disponibile la sediile menționate în Anexa 1 („*Rețeaua de Distribuție a Raiffeisen Bank S.A.*”) la prezentul Prospect, la sediile autorizate ale Participanților Eligibili sau în alt mod comunicat de Raiffeisen Bank S.A., Swiss Capital S.A. sau de către Participantul Eligibil respectiv.

Prețul Final de Ofertă

Prețul Final de Ofertă va fi determinat de Acționarii Vanzători în strânsă consultare cu Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri în Intervalul Prețului de Ofertă, cel mai târziu în Ziua Lucrătoare următoare Datei Alocării, pe baza interesului exprimat de către Investitorii Instituționali pe parcursul procesului de bookbuilding.

Declarație privind Modificări Semnificative

Începând cu data de 30 septembrie 2017, nu au existat schimbări semnificative în poziția financiară sau comercială a Grupului.

Filiale

Pentru detalii, vă rugăm să consultați secțiunea „*Descrierea activității – Structură corporativă*” din acest Prospect.

Informații care nu sunt aplicabile Prospectului în conformitate cu Anexa I și Anexa III a Regulamentului (CE) nr. 809/2004

Următoarele secțiuni din Anexa I, respectiv Anexa III din Regulamentul (CE) nr.809/2004, în temeiul căruia acest Prospect a fost redactat, nu sunt aplicabile Societății și/sau Acțiunilor:

- Annex I: 2.2, 5.2.3, 10.5, 11, 13, 15.2, 18.4, 20.2, 21.1.1 pct. d, 21.1.2-21.1.5, 21.2.6, 23.1
- Annex III: 4.6, 4.7, 4.10, 5.1.10, 5.2.2, 5.2.3 lit. d, e, f, 5.2.5, 5.3.4, 5.4.2, 5.4.4, 6.2., 6.3, 6.4, 9, 10.3



DEFINIȚII ȘI GLOSAR DE TERMENI

DEFINIȚII

Următoarele definiții se aplică în întregul document, cu excepția cazului în care contextul presupune acordarea unui alt înțeles:

AGEPI	Agenția de Stat din Moldova pentru Proprietate Intelectuală
Actul Constitutiv	Actul constitutiv al Societății, în vigoare la data Prospectului
Admiterea la Tranzacționare	Admiterea Acțiunilor emise de Societate la tranzacționare pe Bursa de Valori București
Administratori	Administratorii Societății de la Data Listării
AGA	Adunarea generală a acționarilor
Amboselt	Amboselt Universal Inc., a societate constituită și organizată potrivit legilor din Insulele Virgine Britanice, înregistrată la Registrul Comerțului din BVI cu numărul 1441862
ASF	Autoritatea de Supraveghere Financiară din România
Acționarii Vanzători	Lorimer, Amboselt și IFC
Acțiunile	Oricare dintre și toate acțiunile ordinare emise din când în când de Societate
Acțiunile Oferite	Un număr total de până la 9.800.000 acțiuni ordinare în Purcari Wineres oferite de Acționarii Vanzători
BEI	Banca Europeană de Investiții
BNR	Banca Națională a României
BVB	Bursa de Valori București S.A., operatorul pieței reglementate la vedere, având sediul social în Bulevardul Carol I nr. 34-36, etaj 14, sector 2, București, România
Codul de Guvernanță Corporativă al BVB	Codul de Guvernanță Corporativă emis de BVB și care a intrat în vigoare la 4 ianuarie 2016
Consiliu de Administrație	Consiliul de Administrație al Societății, indiferent de alcătuirea acestuia de-a lungul timpului
Crama Ceptura	Crama Ceptura S.R.L., o societate constituită și organizată potrivit legilor din România, înregistrată la Registrul Comerțului din Prahova sub numărul J29/1039/2003, având cod unic de înregistrare 15338540, cod EUID ROONRC.J29/1039/2003, cu sediul social în Comuna Ceptura, satul Ceptura de Jos, județul Prahova
CSI	Comunitatea Statelor Independente

CyCVM	Autoritatea de Supraveghere Financiară din Cipru
Câștiguri de Stabilizare	10% din câștigurile brute obținute de Acționarii Vanzători din Ofertă și reținute de Managerul de Stabilizare pentru scopul desfășurării acțiunilor de stabilizare, dacă este cazul, a prețului Acțiunilor, pe durata Perioadei de Stabilizare
Contractul de Plasament	Contractul de plasament încheiat la data sau în jurul datei Prospectului între Acționarii Vanzători, Societate și Manageri, având ca obiect principal derularea Ofertei în vederea admiterii acțiunilor emise de Societate la tranzacționare pe piața reglementată la vedere administrată de BVB
Data Alocării	Data la care Acțiunile Oferite vor fi alocate, astfel cum este identificată în secțiunea " <i>Subscriere și Vânzare – Rezumatul Ofertei</i> " din acest Prospect
Data Listării	Prima zi de tranzacționare a Acțiunilor la BVB, estimată a fi la data de 14 februarie 2018 sau în jurul acestei date
Directiva privind Piețele de Instrumente Financiare	Directiva 2014/69/EE a Parlamentului European și a Consiliului din data de 15 mai 2014 privind piețele de instrumente financiare și Directivele de modificare 2002/92/CE, respectiv 2011/61/UE
Data Tranzacției	Data la care se vor derula tranzacțiile cu Acțiunile Oferite, astfel cum este stabilită în secțiunea " <i>Subscriere și Vânzare – Rezumatul Ofertei</i> " din Prospect
Directiva privind Transparența	Directiva 2004/109/CE, cu modificările ulterioare
Directiva privind Prospectul	Directiva 2003/71/CE (și modificările la aceasta, realizate inclusiv prin Directiva de modificare a Directivei privind Prospectul din 2010 și include orice măsuri de implementare în fiecare Stat Membru Relevant al SEE, iar expresia "Directiva de modificare a Directivei privind Prospectul din 2010" înseamnă Directiva 2010/73/UE)
Depozitarul Central din România	Depozitarul Central S.A., entitatea care operează Sistemul de Compensare, Decontare, Custodie, Depozitare și Înregistrare a instrumentelor financiare admise la tranzacționare pe BVB, cu sediul social în blvd. Carol I nr. 34/36, etajele 3, 8 și 9, sector 2, București, România
Data Relevantă de Implementare	Data la care Directiva privind Prospectul a fost implementată în oricare Stat Membru Relevant
Euromonitor	Rapoartele Euromonitor International Limited denumite "Euromonitor International, Wine in China, May 2017", "Euromonitor International, Wine in The Czech Republic, June 2017", "Euromonitor International, Wine in Poland, June 2017", "Euromonitor International, Wine in Romania, June 2017", "Euromonitor International, Wine in Slovakia, June 2017", "Euromonitor International, Wine in Ukraine, June 2017"
ECE	Europa Centrală și de Est
Filialele din Moldova	Vinăria Purcari, Vinăria Bardar, Vinăria Bostavan
Filiala din România	Crama Ceptura



Formularul de Subscriere	Formularul de subscriere a Acțiunilor Oferite, astfel cum este descris în secțiunea " <i>Subscriere și Vânzare</i> " din Prospect
Golin Harris Public Relations	Golin Harris Public Relations S.A., o societate constituită și organizată potrivit legilor din România, înregistrată la Registrul Comerțului de pe lângă Tribunalul București sub nr. J40/4863/1998, cod unic de înregistrare 10596424, cu sediul social în str. Grigore Alexandrescu nr. 89-97, clădirea B, etaj 4, modulul A, sector 1, București, România
Grup	Societatea împreună cu filialele acesteia, astfel cum sunt prezentate în secțiunea " <i>Descrierea Activității—Descrierea Structurii Corporative</i> " din Prospect
HoReCa	Canalele cuprinzând hoteluri, restaurante și cafenele
Investitori Instituționali	Investitori instituționali, astfel cum sunt definiți în articolul 2(1)(e) din Directiva privind Prospectul așa cum a fost implementată prin Legea privind emitenții și operațiunile de piață, respectiv (i) investitori profesionali sau (ii) persoane calificate la cerere ca investitori instituționali sau contrapărți eligibile, în conformitate cu legea aplicabilă
IFC	International Finance Corporation, membră a Grupului Băncii Mondiale, o organizație internațională fondată pe baza Acordului privind International Finance Corporation acceptat de Statul Român prin Legea nr. 28/1991, având sediul principal în 2121 Pennsylvania Avenue, N.W., Washington D.C. 20433, Statele Unite ale Americii
IFRS	Standardele Internaționale de Raportare Financiară adoptate de Uniunea Europeană prin Regulamentul (CE) nr. 1126/2008 al Comisiei din 3 noiembrie 2008 de adoptare a anumitor standarde internaționale de contabilitate în conformitate cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului
IKA	Rețele internaționale de magazine
Închiderea cu Succes a Ofertei	Închiderea cu Succes a Ofertei care va depinde, printre altele, de determinarea Prețului Final de Ofertă și de decizia fiecăruia dintre Societate, Acționarii Vândători și Deținătorii Comuni ai Registrului de Subscrieri de a avansa cu Oferta, îndeplinirea condițiilor prevăzute de Contractul de Plasament și neîncheierea Contractului de Plasament
Legea Societăților	Legea Societăților din Cipru, capitolul 113 (cu modificările ulterioare)
Legea privind preluările din Cipru	Legea ofertelor de preluare nr.41(I)/2007 (cu modificările ulterioare)
Legea privind emitenții și operațiunile de piață	Legea nr. 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață
Legea privind Transparența	Legea cipriotă nr.190(I)/2007 privind cerințele de transparență (cu privire la valori mobiliare admise la tranzacționare pe o piață reglementată)
Lorimer	Lorimer Ventures Limited, o societate cu răspundere limitată încorporată și existentă potrivit legilor din Cipru, având număr de înregistrare HE 220254 și

	sediul social în strada Lampousas 1 nr.1095, Nicosia, Ciprus
Legea privind Valorile Mobiliare	Legea privind Valorile Mobiliare din SUA din 1933, cu modificările ulterioare
MAIB Manageri	B.C. Moldova Agroindbank Raiffeisen Bank S.A. în calitate de Coordonator Global Unic și Deținător Comun al Registrului de Subscrieri și Swiss Capital S.A în calitate de Deținător Comun al Registrului de Subscrieri
Memorandum de Asociere	Memorandumul de asociere al Societății
Manager de Stabilizare	Raiffeisen Bank S.A.
Moldova	Republica Moldova
Nielsen	Calculare bazate pe date raportate de Nielsen prin intermediul Serviciului de Măsurare a Vânzărilor cu Amănuntul pentru categoria de vinuri de masă la fiecare două luni pentru perioadele decembrie 2013/ianuarie 2014 și iunie 2017/iulie 2017 pentru piața totală a vânzărilor cu amănuntul din țara respectivă, cu excepția HoReCa. În raport sunt incluse top 5 branduri cu preț mediu de vânzare mai mare de 30 RON/litru, topul fiind constituit în funcție de volumul vânzărilor în ultimele 12 luni anterioare lunii iulie 2017. (Copyright © 2017, Nielsen)
Oferta	Oferta publică inițială a Acțiunilor Oferite în baza Prospectului
OIV	Organizația Internațională a Viei și Vinului
Politica privind previziunile	Politica privind previziunile a Societății care urmează să fie adoptată de Consiliul de Administrație
Prețul Final de Ofertă	Prețul la care Acțiunile Oferite vor fi vândute în cadrul Ofertei, în conformitate cu prevederile capitolului "Subscriere și Vânzare" din Prospect
Procedura privind AGA	Procedura privind AGA a Societății care urmează să fie adoptată de Consiliul de Administrație
PIB	Produsul intern brut al unei țări
POS	Punct de vânzare
Prospectul	Acest prospect, astfel cum a fost aprobat de ASF
Politica privind Remunerarea	Politica Societății privind remunerarea care urmează să fie adoptată de Consiliul de Administrație
Perioada de Ofertă	Perioada în care Acțiunile Oferite vor fi oferite spre subscriere în baza Prospectului, astfel cum este prevăzut în secțiunea "Subscriere și Vânzare – Rezumatul Ofertei" din Prospect
Legea privind Ofertele Publice și Prospectul	Legea cipriotă Privind Ofertele și Prospectul Nr. 114(T)/2005 (astfel cum a fost amendată)



Registrul bunurilor imobile din Moldova	Registrul bunurilor imobile din Moldova (denumit și Registrul Cadastral) este registrul public oficial al bunurilor imobile situate pe teritoriul Republicii Moldova și care cuprinde, <i>inter alia</i> , informații privind bunurile imobile, orice drepturi legate de aceste bunuri și orice sarcini care grevează aceste bunuri
Raiffeisen Bank S.A.	Raiffeisen Bank S.A., o instituție financiară organizată în mod valabil și funcționând în mod corespunzător potrivit legilor din România, având sediul în Calea Floreasca nr.246D, sector 1, București, înregistrată la Registrul Comerțului din București sub nr. J40/44/1991, având cod unic de înregistrare 361820, autorizată de Banca Națională a României și înregistrată în Registrul Bancar sub nr. RB-PJR-40-009/18.02.1999, înregistrată la Autoritatea de Supraveghere Financiară sub nr. PJR01INCR/400009
Regulamentul nr. 1/2006	Regulamentul Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare (în prezent, ASF) nr. 1/2006 privind emitenții și operațiunile cu valori mobiliare
Regulamentul S	Regulamentul S din Legea privind Valorile Mobiliare din Statele Unite ale Americii
Regulamentul privind Prospectul	Regulamentul Comisiei Europene nr.809/2004 (CE) din 29 aprilie 2004 de punere în aplicare a Directivei privind Prospectul
SEE	Spațiul Economic European
Stat Membru Relevant	Stat membru din Spațiul Economic European care a implementat Directiva privind Prospectul
Stat Membru	Stat Membru al Uniunii Europene
Swiss Capital S.A.	Swiss Capital S.A., o instituție financiară organizată în mod valabil și funcționând în mod corespunzător potrivit legilor din România, având sediul în Bulevardul Dacia nr.20, sector 1, București, înregistrată la Registrul Comerțului din București sub nr. J40/4107/1996, având cod unic de înregistrare 8450590, autorizată de la Autoritatea de Supraveghere Financiară și înregistrată în Registrul Public al ASF sub nr. PJR01SSIF/400054
SKU	stock keeping unit (SKU) este un indicator care facilitează identificarea unui produs sau serviciu prin folosirea unui cod pentru un anumit produs sau punct de vânzare care ajută la monitorizarea stocurilor
Tranșele Ofertei	Tranșele Ofertei, astfel cum sunt descrise în secțiunea " <i>Subscriere și Vânzare – Rezumatul Ofertei</i> " din Prospect
Vinăria Bardar	Întreprinderea Mixtă Fabrica de Vinuri "Vinăria-Bardar" S.A., o societate pe acțiuni constituită și organizată potrivit legilor din Republica Moldova, având număr de identificare 1002601000626 și sediul social la adresa strada Uzinelor nr.3, sat Bardar, cod poștal MD-6811, raionul Ialoveni, Republica Moldova
VictoriaVin	VictoriaVIN SRL, o societate constituită și funcționând potrivit legilor din Republica Moldova, având număr de identificare statal-cod fiscal 1002600044023 și sediul social la adresa strada Mihai Eminescu nr.50, Chișinău, Republica Moldova

Vie Vin	Vie Vin Podgoria Valea Călugărească S.R.L., o societate constituită și funcționând potrivit legilor din România, înregistrată la Registrul Comerțului Prahova sub nr.J29/2228/2004, având cod unic de înregistrare 16871264, cod EUID ROONRC.J29/2228/2004 și sediul social în satul Valea Călugărească nr.210, comuna Valea Călugărească, județul Prahova
Vinăria Bostavan	Întreprinderea Mixtă "Vinăria Bostavan" S.R.L., o societate cu răspundere limitată constituită și organizată potrivit legilor din Republica Moldova, având număr de identificare 1002600043853 și sediul social în satul Etulia, comuna Vulcănești, unitatea administrativ-teritorială Găgăuzia, cod poștal MD-5352, Republica Moldova
Vinorum Holdings	Vinorum Holdings Limited, o societate cu număr limitat de acțiuni, constituită și organizată potrivit legilor din Gibraltar, număr de incorporare 72504, având sediul social la adresa Suite 2B, 143 Main Street Gibraltar GX11 1AA, Gibraltar
Vinăria Purcari	Întreprinderea Mixtă "Vinăria Purcari" S.R.L., o societate cu răspundere limitată constituită și organizată potrivit legilor din Republica Moldova, având număr de identificare 1003600072948 și sediul social în satul Purcari, raionul Ștefan Vodă, cod poștal MD-4229, Republica Moldova
UE	Uniunea Europeană
West Circle	West Circle Limited, o societate constituită și organizată potrivit legilor din Insulele Virgine Britanice, înregistrată la Registrul Comerțului (BVI) sub numărul 323089, având sediul social la adresa Drake Chambers, P.O. Box 3321, Road Town, Tortola, Insulele Virgine Britanice
Zi Lucrătoare	Orice zi în care atât piața interbancară din România, cât și sistemul de tranzacționare al BVB își desfășoară activitatea curentă

GLOSAR

Următorii termeni au înțelesul prevăzut mai jos, cu excepția cazului în care contextul presupune acordarea unui alt înțeles:

CAGR	Rata compusă de creștere, calculată ca media geometrică a ratelor medii de creștere anuală dintr-o anumită perioadă de timp mai mare de 1 an
„discounteri”	Magazine care vând produse la prețuri mai reduse decât prețul de piață obișnuit
„vinuri fortificate”	Vinuri cu adaos de băuturi spirtoase distilate
„off-trade”	Canal de vânzări care cuprinde puncte de vânzări cu amănuntul, precum supermarketuri/hypermarketuri, discounteri, magazine de proximitate, mici băcării independente, vânzatori cu amănuntul din spațiile de garare, puncte de vânzare specializate în vânzarea de mâncare/băuturi/tutun, alte puncte vânzare de tip băcării, puncte de vânzare non-alimentare, comerț ambulant, cumpărături de la domiciliu, vânzări pe internet și vânzări directe
„on-trade”	Canal de vânzări care cuprinde baruri, restaurante, cafenele, hoteluri și alte unități de catering

SOCIETATEA

Purcari Wineries Public Company Limited
Strada Lampousas nr.1, cod poștal 1095 Nicosia, Cipru

ACTIONARIII VÂNZĂTORI

Lorimer Ventures Limited	Amboselt Universal Inc.	International Finance Corporation
Strada Lampousas nr.1, cod poștal 1095 Nicosia, Cipru	Yamraj Building, etajul 1, P.O. Box 3321, Road Town, Tortola, Insulele Virgine Britanice	2121 Pennsylvania Avenue, N.W., Washington D.C. 20433, SUA

COORDONATOR GLOBAL UNIC

Raiffeisen Bank S.A.
Clădirea Sky Tower, Calea Floreasca nr.246D, sectorul 1, București, România

DEȚINĂTORII COMUNI AI REGISTRULUI DE SUBSCRIERI

Raiffeisen Bank S.A.	Swiss Capital S.A.
Clădirea Sky Tower, Calea Floreasca nr.246D, sectorul 1, București, România	Clădirea Romana Offices, Bulevardul Dacia nr.20, sectorul 1, București, România

CONSULTANȚI JURIDICI PENTRU SOCIETATE

<i>Pentru aspecte de drept românesc</i>	<i>Pentru aspecte de drept moldovenesc</i>
Radu Tărăclă Pădurari Retevoescu SCA în asociere cu Allen&Overy LLP Charles de Gaulle Plaza, etajul 5, piața Charles de Gaulle nr.15, sectorul 1, cod poștal 011857, București, România	Turcan Cazac Law Firm Strada Puskin nr.47/1-5a, Chisinau, MD-2005 Republica Moldova
<i>Pentru aspecte de drept american</i>	<i>Pentru aspecte de drept cipriot</i>
Allen&Overy LLP One Bishops Square, London, E1 6AD, Regatul Unit al Marii Britanii	Georgiades&Pelides LLC Kyriakou Matsi 16, Nicosia, Cipru

CONSULTANȚI JURIDICI PENTRU INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION

Leroy și Asociații
Strada Maior Gh. Șontu nr. 10-12, sector 1, 011448, București, România

CONSULTANȚI JURIDICI PENTRU DEȚINĂTORII COMUNI AI REGISTRULUI DE SUBSCRIERI

CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang LLP
Strada Tipografilor nr.11-15, clădirea S-Park, B3-B4, etajul 4, sectorul 1, cod 013714 București, România

AUDITORI INDEPENDENȚI

KPMG Audit SRL
Șoseaua București-Ploiești nr. 69-71, Victoria Business Park, Sector 1, București 013685, România

PURCARI WINERIES PUBLIC COMPANY LIMITED



Societatea


Evdokia Theocharidou

Reprezentant legal

**LORIMER VENTURES
LIMITED**

Accionar Vanzator



Chrystalla Dekatris

Reprezentant legal

**AMBOSELT
UNIVERSAL INC**

Accionar Vanzator

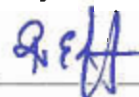


Victor Bostan

Reprezentant legal

**INTERNATIONAL FINANCE
CORPORATION**

Accionar Vanzator



Ramona-Adina Eftime

Mandatar