

Символичен може да се нарече направеният износ за страни извън Европейския пазар, тъй като това са основно продажби свързани с предлагане на мостри и проучване на пазарите – продадени са 3397 броя бутилки от различни асортименти.

Вътрешния пазар се осъществява на база сключен дистрибуторски договор с “Вини – АС” АД гр. Асеновград, а на дребно чрез фирмения магазин в гр. Асеновград.

На вътрешния пазар са реализирани следните продукти:

№ по ред	Асортимент	Количество в х.бут./лт. 2010 г.	Стойност х.лв 2010 г.	Количество в х.бут./лт. 31.12.2009г	Ст/ст х.лв 31.12. 2009г
1	Бутилирани вина	1545	3154	1403	3222
2	Вина наливни	108	188	112	203
3	Вина ВІВ	94	590	102	665
4	Вина на ишлеме бут.	0	0	97	12
5	Спиртни напитки	169	343	99	227
	ВСИЧКО:		4275		4001

От реализираната продукция за износ и вътрешен пазар и други услуги са получени приходи на обща стойност 4865 х.лв., срещу 4837 х.лв. нетни приходи от продажба на продукция през 2009 година, т.е. приходите са съпоставими и почти еднакви. Общата стагнация на пазара в страната неминуемо дава отражение на продажбите на дружеството, респективно по-малкия обем производство, реализирани през последните две години на икономическа криза в сравнение с 2008 година.

През отчетния период няма реализирани продажби на едро на лицензирани винопроизводители, за разлика от предходни години и поради тази причина се отчита намаление и в продажбите на наливни вина. Не са бутилирани и вина на ишлеме

Продължава да се налага на българския пазар марката “Мавруд” във всички нейни търговски видове: обикновени, енотечни, колекционни, резерви, наливни, ВІВ. Справка за продажбите на вътрешен пазар по асортименти показва, че най-продавани са вината “Мавруд Асеновград” 0,75 лт. – 277 хил.бут., “Мавруд резерва” – 132 хил.бут., “Мавруд специална резерва” – 78 хил.бут.

Фирма “Вини АС” АД Асеновград – основен дистрибутор на “Винзавод” АД за реализация на вътрешен пазар – средногодишно продава около 1200 хил.бутилки, като през последните три години са продадени както следва: 2007 год. – 1543 х.бут., 2008 год. – 1060 х.бут., 2009 год. – 860 х.бут., през 2010 год. – 896 хил.бут.т.е. Запазва се нивото от предходния период, но сравнено с предходните три години имаме намаление около 20% на продадените количества и напитки. Плащанията се извършват ритмично и в срок.

В сделките за вътрешен пазар са отчетени продажби на вина за Чехия, тъй като износа е осъществен чрез дистрибуторска фирма “Българска търговска къща” ООД. За отчетната 2010 година това отново е най-големият външен пазар на дружеството. Продадени са 898 хил. бутилки вина от общо 11 асортимента срещу 633 х.бут за 2009 година – 40% ръст на продажбите. Най- продавани от тях са вино “Манастирско шушукане” червено 0,75 лт – 529 хил.бут. и “Манастирско шушукане” бяло 0,75 лт – 319 хил.бут., “Родопска меча кръв” 0,75 – 26 хил.бут. Полагат се усилия за запазване и разширяване на този важен за дружеството пазар – чрез промоции, участия в изложения, издаване на рекламни брошури, реклама в специализирани списания и др.

При продажбите за износ средната продажна цена варира от 0,75 до 0,85 евро за бутилка и за сравняваните периоди няма промяна в тези цени. При най-големите продажби - на вина бутилирани, които представляват около 75% от общите продажби, средните цени са както следва: за вътрешен пазар – 2,04 лева за бутилка през 2010 година и средна продажна

цена за сравнявания период на 2009 година – 2,29 лева за една бутилка – увеличава се относителният дял на продадените вина от по-ниски ценови категории.

Представлява интерес завишението на продажбите на спиртни напитки – с 65%, което е следствие на повишено търсене на пазара и направените промени в законодателството по отношение на регламентиране начина на производство и отчитане на спиртните напитки и бандеролите. Очакванията на ръководството са, че през 2011 година темповете на нарастване на продажби на спиртни напитки ще бъдат запазени и увеличени. Най-продавани през отчетната година са гроздова ракия – 50 хил.бутилки и уиски – 85 хил.бутилки. Във връзка с това завишението на пазара бяха пуснати разфасовки от 0,200 лт за няколко вида от произвежданите спиртни напитки.

Средната продажна цена на почти всички групи продажби запазва ниво за период от последните три години.

За винопроизводството е типичен сезонен характер на дейността. През четвърто тримесечие се извършва производство и заприхождаване на наливни вина от новата гроздова реколта, както и изваряване на ракии и дестилати. Традиционно това е най-силен период и по отношение на потребителското търсене и реализация на продукцията. Приходите от продажби за последното тримесечие са близки като количество и стойност до приходите, реализирани за цялото деветмесечие на годината.

Запазва се като цяло нивото на продажби на продукцията през последните три години, имаме структурна промяна в продажбите – увеличение на продажбите на вина за сметка на продажбите на спиртни напитки.

През последните няколко години е типична тенденцията на нарастване на относителния дял на продажбите на вина от по-ниска ценова категория при износа и по-висока ценова категория на вътрешния пазар. През периода 2008-2009 година обаче значително нараства относителния дял на продажбите на по-евтини вина и на вътрешния пазар, което е свързано с покупателната способност на населението. Общата тенденция за намаляване на износа на български вина в Европа и Русия и световната икономическа криза дават отражение на продажбите за износ и на дружеството. Ръководството полага усилия за проучване и разкриване на нови пазари – напр. Китай, САЩ, Япония, Естония, Канада и др., освен традиционните в Западна Европа, което е свързано с много финансови и производствени разходи, разходи за реклама, участия в изложби, промоции, панаири и други.

От 2007 година с решение на Пловдивски окръжен съд № 3300/17.04.2007 година “ВИНИ АС” АД е едноличен собственик на капитала като получава чрез прехвърляне 500 дяла по 10 лева от капитала на дружество “АГРИМА – АС” ЕООД.

“АГРИМА – АС” ЕООД отглежда 750 декара лозя от които 550 дка от сорт “Мавруд”, 100 дка сорт “Рубин” и 100 дка сорт “Сира”. През 2010 година лозята за четвърта година са в период на плододаване и дружеството доби 428 т. грозде “Мавруд” “Рубин” и “Сира” за 265 х.лв., което продаде на “ВИНЗАВОД” АД.

“АГРОПРОМДЕЙН – КАВАЦИТЕ” ЕООД също отглежда 750 декара лозя от сорта “Мавруд”, като през 2010 година доби и продаде на “ВИНЗАВОД” АД- 307 т. грозде за 184 х.лв.

Така се осигурява необходимата за групата суровина от грозде собствено производство.

Дружествата “АГРОПРОМДЕЙН – КАВАЦИТЕ” ЕООД и “АГРИМА – АС” ЕООД създадоха лозовите насаждения с помощта на банкови кредити, затова освен текущите разходи по отглеждането на лозята голямо перо в разходната част са лихвите по банкови кредити.