



*A NU SE EMITE, PUBLICA SAU DISTRIBUI, ÎN TOT SAU ÎN PARTE, DIRECT SAU INDIRECT, ÎN SAU DIN STATELE UNITE ALE AMERICII, AUSTRALIA, CANADA, JAPONIA, NOUA ZEELANDĂ, AFRICA DE SUD SAU ORICE ALTĂ JURISDICȚIE ÎN CARE DISTRIBUIREA ACESTUI ANUNȚ SAU A UNEI COPII A ANUNȚULUI REPREZINTĂ O ÎNCĂLCARE A LEGISLAȚIEI.*

*Acest anunț nu reprezintă ofertă de vânzare sau subscriere de valori mobiliare în Statele Unite ale Americii sau orice altă jurisdicție. Acest anunț nu reprezintă un material publicitar, un prospect sau o ofertă de vânzare sau o solicitare de ofertă de cumpărare de valori mobiliare în sau din Statele Unite ale Americii sau orice altă jurisdicție incluzând în sau din Statele Unite ale Americii, Australia, Canada, Japonia, Noua Zeelandă sau Africa de Sud. Acest anunț și informația cuprinsă în acesta nu poate să constituie temeiul pentru, și nu poate fi luat în considerare în legătură cu nicio ofertă și niciun angajament de orice fel în nicio jurisdicție. Investitorii nu trebuie să achiziționeze nicio valoare mobilă la care face referire acest anunț decât în baza informațiilor cuprinse în forma finală a Prospectului ("Prospectul") care se intenționează a fi publicată la timpul convenit de Purcari Wineries Plc., în urma aprobării acestuia de către Autoritatea de Supraveghere Financiară. Ulterior publicării, copii ale prospectului vor fi disponibile pe website-ul Bursei de Valori București [www.bvb.ro](http://www.bvb.ro) și în alte locuri indicate în prospect. Potențialii investitori trebuie să fie capabili să suporte o pierdere totală sau parțială a investiției lor. Investiția în acțiunile oferite implică riscuri substanțiale și incertitudini.*

## **Purcari Wineries Plc. Anunț privind Intenția de Listare**

15 Ianuarie 2018

### *Pentru publicare imediată*

Purcari Wineries Plc ("Purcari" sau "Compania"), un producător de top de vin din România și Europa Centrală și de Est (ECE), își anunță astăzi intenția de a demara o Ofertă Publică Inițială ("IPO" sau "Oferta") pentru cel mult 49% din acțiunile existente, urmând ulterior să se listeze pe Bursa de Valori București (BVB).

Compania operează peste 1.000 de hectare de podgorie și patru platforme de producție în România și Moldova, fiind cel mai premiat producător de vin din Europa Centrală și de Est la Decanter London în perioada 2015-2016. Purcari deține două dintre primele cinci branduri premium din România, având o cotă totală în acest segment de 26%, potrivit Nielsen<sup>1</sup>.

Pe fondul creșterii robuste a consumului în ECE și în special în România, Purcari a înregistrat o rată medie de creștere a veniturilor de 34% în perioada 2014-2016, cu rate medii anuale de creștere de 55% în România, 49% în Polonia, 44% în Moldova, 15% în Cehia și Slovacia. Nivelul ridicat al creșterii s-a menținut în primele 9 luni ale anului 2017, în care compania a crescut cu 35% pe an, creșterea în România accelerând la 69% față de aceeași perioadă din 2016.

Compania beneficiază de o bază sustenabilă de cheltuieli reduse și de o ofertă abundentă de struguri de calitate, pentru a desfășura o afacere extrem de profitabilă. Marja EBITDA pe primele 9 luni 2017 a fost de 33%, în timp ce marja de profit net a crescut la 23%, crescând cu 29%, respectiv 55%, față de aceeași perioadă din 2016.

Purcari este condusă de Dl. Victor Bostan, de profesie oenolog cu peste 35 de ani de experiență în industria vinului, alături de acționarii Horizon Capital și International Finance Corporation ("IFC"), parte a World Bank Group.

**Victor Bostan, fondator și director general al Purcari, a declarat:**

*“Am sărbătorit anul trecut 190 de ani de la înființarea Purcari. Este pentru mine un prilej de mare mandrie și în același timp de mare smerenie, să conduc compania și echipa noastră în această nouă etapă, aceea de companie listată. Viziunea noastră este să devenim liderul incontestabil pe piața vinului în ECE, desfășurând consumatorii noștri cu vinuri excelente și oferindu-le o valoare superioară pentru pretul plătit. Astăzi, vinurile noastre sunt un lux accesibil, de care se bucură clasa medie aflată în continuă creștere în ECE, care nu își poate permite mereu o mașină extravagantă sau o vacanță exotice, dar cu siguranță poate avea acces la un vin de top pentru a sărbători un moment special. Ne-am dezvoltat într-un ritm rapid, spre bucuria acționarilor noștri, deși considerăm că suntem abia la început de cale. În România se consumă circa șase litri de bere și băuturi spirtoase pentru fiecare litru de vin, în timp ce în Polonia raportul este de 18 la 1, deci mai avem mult de lucru, mai ales după ce am intrat în segmentul vinurilor spumante anul trecut.”*

**Lenna Koszarny, partener fondator și director general al Horizon Capital, a declarat:**

*“Suntem privilegiați să îl susținem pe Dl. Bostan și echipa sa încă din 2010. IPO-ul este o oportunitate pentru Horizon Capital de a monetiza o parte din această investiție, spre încântarea investitorilor fondului nostru, menținând în același timp o participație importantă în companie, pentru a profita de creșterea viitoare. În ultimii șapte ani, Purcari a demonstrat o inventivitate și o capacitate de execuție extraordinare. În ciuda faptului că au pierdut o parte importantă a afacerilor lor din Rusia, CSI, ca urmare a devalorizărilor regionale și a contracției economice din acea zonă, au atins o rată de creștere și profitabilitate cu adevărat impresionantă, depășind cu mult așteptările în ECE. Obsesia companiei cu privire la satisfacția consumatorilor, oferind un raport calitate-pret excelent, și comunicarea acestor valori prin campanii de marketing cu adevărat remarcabile, a devenit un model de urmat pentru multe dintre companiile noastre din portofoliu. Suntem dornici să ne continuăm munca alături de management și încantati că noi acționari ni se vor alătura după acest IPO”.*

## **ASPECTELE ESENȚIALE ALE AFACERII**

### **Situație macro favorabilă alimentează creșterea economică în regiunea noastră**

- PIB-ul României a crescut cu 4,6% în 2016 iar creșterea economică estimată la 5.7% în 2017 este de așteptat să fie cea mai rapidă din UE, determinată de o creștere puternică a consumului
- Creșterea PIB-ului Poloniei în 2017 este estimată la 4,2%, în timp ce estimările pentru Republica Cehă și Slovacia se situează la 4,3% și, respectiv, 3,3%. Economia Moldovei a crescut cu 1% în 2016 și este așteptată să crească cu 3,5% în 2017<sup>2</sup>

### **Creșterea pe termen lung a pieței vinului, în special în Europa Centrală și de Est**

- Piața mondială a vinului evoluează de la supraproducție către deficit și creșterea prețurilor, ca efect al reducerii plantațiilor de viță-de-vie simultan cu creșterea consumului, inclusiv sub influența mileniilor
- Piețele din ECE prezintă un potențial important de creștere, ratele de consum rămânând mult sub media din Europa de Vest, cu 6 litri pe cap de locuitor în Polonia, 16 în România, 20 în Cehia, față de 25 în Germania, 35 în Italia și 43 în Franța<sup>3</sup>
- Vinul câștigă teren în fața berii și băuturilor spirtoase, pe măsură ce se schimbă preferințele consumatorilor, consumul în România fiind așteptat să crească în medie cu 9,0% pe an, în perioada 2016-2020, și cu 3,2% în Polonia.

### **Purcari printre cele mai premiate vinării din ECE, cu branduri celebre**

- Purcari a fost fondat în 1827, a câștigat prima medalie de aur la Expoziția Mondială de la Paris din 1878 și a fost un furnizor tradițional la curțile regale din Europa.
- În perioada 2015-2016, vinurile Purcari au fost cele mai medaliat vinuri din ECE în cadrul Decanter London, un concurs internațional de vinuri foarte respectat.
- Numărul total de medalii câștigate de Purcari la patru competiții mondiale de vin a crescut constant: 7 în 2013, 14 în 2014, 15 în 2015 și 23 în 2016.
- Vinurile Purcari înregistrează un scor mediu de 3,9 din 5.0 potrivit Vivino, aplicația globală de evaluare a vinului, în baza a peste 13 000 de recenzii, acest rezultat fiind de asemenea o indicație a interesului pentru vinuri în rândul generației milenarilor
- Purcari înregistrează o rată de conversie foarte înaltă, de 52%, de la *incercare la consum regulat*, în baza unui studiu al consumatorilor Români de vinuri premium<sup>4</sup>

***Purcari realizează combinația ideală: costuri competitive și prima de brand, ceea ce duce la marje de profit peste medie***

- România și Moldova dețin în comun circa 330.000 de hectare de podgorii, echivalent cu aproape jumătate din suprafața cultivată din Italia și de cinci ori suprafața fiecăruia dintre cei mai apropiați concurenți din ECE - Ungaria, Bulgaria
- Purcari deține peste 1.000 de hectare de podgorii de primă clasă, asigurând o bază proprie de vin de înaltă calitate, la care se adaugă o rețea bogată de producători terți
- Oferta abundentă de struguri, precum și costul scăzut al forței de muncă competitivă, energiei și ambalajului, oferă Purcari o bază de cost extrem de competitivă, atât pe piața internă cât și pe piețele de export
- Pe partea de vânzări, calitatea ridicată a vinurilor, precum și abordarea de marketing diferențiată, cu concentrare pe noile mijloace media, susțin prima de brand, așa cum o dovedește evoluția pretului mediu per litru de la 8,4 RON în 2014 la 11,3 RON în primele 9 luni 2017
- Creșterea rapidă a ponderii segmentului premium în ansamblul portofoliului, cu rezultatul creșterii ponderii vinurilor premium Purcari în total vânzări de la 22% în 2014 la 32% în 2016 și 37% în primele 9 luni 2017, contribuie la creșterea marjelor de profit

***Rezultate excelente ale creșterii, fundamente economice solide***

- Purcari a înregistrat o rată anuală medie de creștere a veniturilor de 34% în perioada 2014-2016, cu un indicator de 55% în România, 49% în Polonia, 44% în Asia (în principal China), 44% în Moldova, 15% în Cehia și Slovacia, 9% în Ucraina. În primele 9 luni 2017, rata de creștere a companiei a rămas ridicată, la 35%, determinată în principal de România, unde creșterea s-a accelerat la 69% pe an
- EBITDA a crescut de mai mult de patru ori între 2014-2016 și cu 29% în primele 9 luni 2017 față de perioada similară a anului 2016, menținând o marjă de 33%; între timp, raportul datoriei / EBITDA a scăzut puternic, de la 6,4x în 2014 la 1,6x în 2016.

***Viziune strategică: construirea jucătorului Nr. 1 pe piața de vinuri din ECE și consolidarea pieței***

- Purcari a înregistrat cea mai rapidă creștere și este printre cei mai profitabili jucători pe piața de vinuri din România<sup>5</sup>, precum și unul dintre exportatorii din Moldova cu cea mai mare rată de creștere; având această platformă, Purcari intenționează să continue creșterea rapidă a cotei de piață în ECE
- În comparație cu berea sau băuturile spirtoase, vinul rămâne o piață foarte fragmentată; Societatea intenționează să acționeze consolidând piața atât prin creștere organică, cât și prin fuziuni și achiziții

- Experiența semnificativă de creștere prin achiziții, având în vedere că grupul Societății ("Grupul") a fost format în urma a cinci achiziții succesive în cursul anilor 2000

### ***Echipă puternică aptă să pună în opera viziunea strategică***

- O echipă talentată, angajată, care combină tinerețea și experiența, având un puternic sentiment al misiunii și o cultură organizațională antreprenorială
- Acționari renumiți: Horizon Capital și IFC, membru al World Bank Group
- Angajamentul de a promova o guvernare corporativă solidă, standarde sociale și de mediu ridicate

### **EXTRAS DIN DATELE FINANCIARE**

<b>RON milioane</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2016/2015</b>	<b>9M 2016</b>	<b>9M 2017</b>	<b>9M 2017/ 9M 2016</b>
<b>Venituri</b>	59.6	71.2	106.8	50%	69.9	94.6	35%
<b>EBITDA</b>	9.2	17.7	37.1	110%	24.3	31.3	29%
<i>Marjă EBITDA</i>	15%	25%	35%	-	35%	33%	-
<b>Profit net</b>	-7.9	0.2	23.1	n.m.	14.3	22.1	55%
<i>Marja profitului net</i>	n.m.	0%	22%	-	20%	23%	-

### **OFERTA**

Purcări intenționează să solicite admiterea acțiunilor sale la tranzacționare în Categoria Acțiuni Internaționale, pe Piața Spot Reglementată administrată de Bursa de Valori București ("BVB"), în urma încheierii cu succes a ofertei.

Oferta va consta dintr-un număr de până la 9.800.000 de acțiuni oferite existente ("Oferta de Acțiuni"), reprezentând până la 49% din numărul total de acțiuni existente ale Societății. Societatea nu își va majora capitalul social în cadrul ofertei publice și nu va primi niciun fel de fonduri rezultate din Ofertă. Acționarii Societății și Societatea vor face obiectul unei Interdicții de Înstrăinare.

Oferta se va adresa (i) publicului de tip retail și investitorilor calificați din România și (ii) investitorilor calificați internaționali, din afara Statelor Unite ale Americii potrivit Regulamentului S din Legea privind Valorile Mobiliare din Statele Unite ale Americii.

Informații detaliate privind Oferta se vor publica în cadrul Prospectului, de îndată ce acesta este aprobat de Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF), urmând delegarea pentru aprobarea Prospectului primită de la Comisia de Valori Mobiliare din Cipru (CyCVM).

Oferta se așteaptă să fie finalizată în T1 2018. Lansarea Ofertei depinde de condițiile pieței și de îndeplinirea altor condiții care se referă, în mod obișnuit, la ofertele internaționale de acțiuni, inclusiv obținerea tuturor aprobărilor necesare de la autoritățile de supraveghere (inclusiv, printre altele, aprobarea Prospectului de către ASF) și înregistrarea acțiunilor Societății la Depozitarul Central din România, precum și rezoluțiile corporative relevante adoptate de Acționarii Vanzători.

Acționarii principali ai Societății, la acest moment, precum și cum este previzionat după Ofertă, presupunând că toate Acțiunile din Ofertă sunt vândute și că nu sunt efectuate activități de stabilizare pe piață după Ofertă sunt prezentați mai jos:

Acționar	Acțiuni deținute înainte de Ofertă		Numărul minim de acțiuni ce este așteptat să fie deținut după Ofertă	
	(Număr)	(%)	(Număr)	(%)
Horizon Capital <sup>6</sup>	12.710.313	63,551565	4.539.233	22,696165
International Finance Corporation	1.283.511	6,417555	654.591	3,272955
Victor Bostan <sup>7</sup>	6.006.172	30,03086	5.006.172	25,03086
Alții	4	0,00002	4	0,00002

Raiffeisen Bank S.A. (Romania) va acționa ca Coordonator Global Unic și Deținător Comun al Registrului de Subscrieri. Swiss Capital S.A. va acționa ca Deținător Comun al Registrului de Subscrieri.

## POLITICA DE DIVIDENDE

Compania intenționează să adopte o politică de dividende progresivă, profitând de nivelul scăzut de îndatorare și de fluxuri de numerar sănătoase. Pentru anii următori, presupunând absența unor condiții de piață excepționale sau a unor nevoi semnificative de finanțare, Consiliul de Administrație intenționează să recomande Adunării Generale a Acționarilor distribuția de dividende reprezentând 50% din profitul distribuibil anual, în condițiile legislației aplicabile.

## MAI MULTE INFORMAȚII DESPRE PURCARI WINERIES PLC

Purcari este unul dintre cei mai importanți producători de vin din România, Moldova și ECE, deținând un portofoliu de patru branduri principale: Purcari, Bostavan, Crama Ceptura și Bardar.

Propunerea de valoare a Purcari se bazează pe trei piloni principali, care, de-a lungul anilor, au contribuit la performanțele operaționale solide și la rezultatele Grupului: (1) filozofia centrată pe consumator, cu un portofoliu de branduri puternice și marketing inovator, (2) o platformă solidă de vânzări și distribuție în ECE și (3) facilități de producție excelente, moderne și eficiente, cu 1.060 ha de viță-de-vie de primă clasă în România (Ceptura, Dealu Mare) și Moldova (Purcari, Etulia, Onești).

Compania a fost înființată de către domnul Victor Bostan, un oenolog și antreprenor din de succes în industria vinului, printr-o serie de achiziții ale unor active cu potențial ridicat, dar prost gestionate, în anii 2000.

Purcari s-a concentrat inițial pe regiunea CSI, bazându-se pe experiența domnului Bostan în Rusia, unde domnia sa a cumpărat în 1999 Kuban Vino și l-a transformat în liderul vinificației ruse înainte de a-l vinde în 2002 și de a se reloca în România și Moldova. În urma a două embargouri rusești, în 2006 și 2013 și a provocărilor economice recente din întreaga CSI,



Purcari s-a concentrat pe dezvoltarea pietelor României și a regiunii ECE, ceea ce a permis o creștere rapidă a vânzărilor.

Portofoliul Companiei, poziționarea și segmentele țintă:

- **Purcari** (“Adevăratele valori nu se schimbă după vremuri. Din 1827”), premium și super premium
- **Crama Ceptura** (“14 zile mai mult soare”), mainstream și premium
- **Bostavan** (“Gustă. Iubește”), raport bun calitate-preț
- **Bardar** (“Doar struguri, stejar și răbdare”), brandy premium

Pentru a capitaliza în continuare succesul brandurilor sale, Societatea a intrat în anul 2017 pe segmentul vinurilor spumante, lansând Cuvée de Purcari și Dor de Bostavan, beneficiind de o recepție excelentă atât din partea criticilor, cât și din partea consumatorilor. Cuvée de Purcari a câștigat medalia de aur la prestigiosul Effervescents du Monde în 2017, în timp ce Dor a câștigat o medalie de argint la același concurs.

## CONSILIUL DE ADMINISTRAȚIE

Societatea se angajează la cele mai înalte standarde de guvernare corporativă ale BVB. Consiliul de administrație al Societății (“Consiliul”) în ziua listării va fi compus din cinci membri, inclusiv doi membri independenți și trei membri neexecutivi:

- **Victor Bostan, Director General Executiv**
- **John Maxemchuk, Director Operatiuni**
- **Vasile Tofan, administrator neexecutiv**
- **Monica Cadogan, administrator independent**
- **Neil McGregor, administrator independent**

**Victor Bostan** este fondatorul și directorul general executiv al companiei încă din 2002. Domnul Bostan a fost 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 treptat în carieră, înainte de a-și începe propria afacere cu vin. Din 1999 până în 2002, domnul Bostan a fost proprietarul și directorul general executiv al vinăriei ruse Kuban Vino. În acest timp a reușit să îmbunătățească, să relanseze și ulterior să o transforme într-una dintre cele mai mari și mai rentabile vinării din Rusia (care continuă și în prezent să fie vinăria numărul 1 în Rusia), înainte de a-și vinde afacerea în 2002. Cu veniturile astfel obținute, Domnul Bostan a pus bazele a ceea ce acum constituie Purcari Wineries Plc. Domnul Bostan are o diplomă în tehnologia vinului de la Universitatea Tehnică din Moldova. Este cetățean al României și al Republicii Moldova și vorbește franceză, română și rusă.

**John Maxemchuk** este directorul de operațiuni al Companiei. Dl Maxemchuk are peste 20 de ani de experiență ca manager în Europa Centrală și de Est, începându-și cariera la AT&T. Ulterior, s-a alăturat companiei MetroMedia International în calitate de director financiar al filialei georgiene, fiind ulterior promovat în funcția de director general executiv al filialei din Azerbaidjan. Înainte de a se alătura Purcari, domnul Maxemchuk a deținut funcția de director general executiv al Sun Communications în Moldova, care a fost achiziționată de Orange. Dl Maxemchuk deține o diplomă în finanțe de la Wharton School și un MBA de la Harvard Business School. Este cetățean american și vorbește engleza și limba română.

**Monica Cadogan** este fondatorul și directorul general executiv al Vivre Deco, platforma lider în ECE de e-commerce pentru produsele de decoratiuni interioare și mobilier. În plus, între 2009 și 2015 a fost membră a consiliului de administrație al grupului de tehnologie Neogen, care dezvoltă sau investește în produse cu prezență în ECE și care a dezvoltat BestJobs, devenind principalul serviciu de recrutare din România. Este licențiată în drept bancar, corporativ, financiar și valori mobiliare, la Universitatea de Studii Economice din București. Dna Cadogan este cetățean român și vorbește engleza și limba română.

**Vasile Tofan** este partener în cadrul companiei Horizon Capital, unde se concentrează asupra investițiilor în sectoarele Bunuri de Consum și Tehnologie. Înainte de a se alătura Horizon Capital, Dl. Tofan a fost consultant la Monitor Group și senior manager la Philips, în echipa de strategie corporativă, ambele posturi în Amsterdam. A lucrat intens pe piețele emergente, printre care Rusia, Ucraina, România, Slovacia și Nigeria. Ulterior, Dl. Tofan a fost fondatorul și directorul executiv al companiei Ovuline (acum Ovia Health), o companie IT de vârf în domeniul sănătății, cu sediul în Boston. Detine un MBA de la Harvard Business School, cu distincții, și un master și o licență în Managementul Public de la Universitatea Erasmus din Rotterdam. Este cetățean al român și al Republicii Moldova, vorbind engleză, franceză, olandeză, română și rusă

**Neil McGregor** este fondatorul și managing partner-ul firmei McGregor & Partners SCA, firma de avocatură din România și Bulgaria, care este asociată cu firma internațională Stephenson Harwood. Este avocat de drept comercial britanic cu experiență vastă în România și în țările învecinate încă din 1996. Este membru al Baroului București și este, de asemenea, avocat străin înregistrat în Bulgaria. Din 2014, dl McGregor este vice-presedinte al Camerei de Comerț Britanice din România. El deține o diplomă de licență de la Universitatea din Aberdeen. Dl. MacGregor este un cetățean britanic și vorbește în plus față engleza, limba sa maternă, limbile română, bulgara, germana și franceza.

## **PREZENTARE GENERALĂ A SECTORULUI VINULUI PE PIEȚELE DE BAZĂ**

Consumul global de vin în 2017 este estimat de OIV la 243 milioane hectolitri, cu o producție corespunzătoare de 247 milioane de hectolitri. Raportul dintre consumul mediu și producția globală a fost între 1995 și 2004 de 0,85, în medie, pe baza datelor OIV. În următorul deceniu, acest raport a crescut la 0,90, ajutat de o creștere accelerată a consumului, care a crescut peste nivelul producției. Pentru anul 2017, acest raport este estimat la un nivel de 0,98, ca rezultat al unei recolte slabe pe tot globul, ceea ce limitează oferta.

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 până la 2,0 euro în 2009) la 2,8 euro în 2016, potrivit OIV. Se preconizează că această tendință va continua și în 2017, deoarece OIV previzionează o scădere cu 8% a producției globale, volumele scăzând în Italia cu 23%, în Franța cu 19%, în Spania cu 15%, în Germania cu 10% și în Chile cu 6%, generând creșterea prețurilor mondiale ale vinului. România și Moldova au făcut excepție de la această tendință, ambele beneficiind de o recoltă bogată, în creștere cu 64% și, respectiv, cu 20% față de anul 2016, ceea ce este de bun augur pentru marjele producătorilor din ambele țări în 2018.

Ritmul de creștere al consumului de vin pe piețele cheie din ECE l-a depășit pe cel al berii și al băuturilor spirtoase, ceea ce demonstrează o schimbare majoră către un consum mai ridicat de vin. Volumul total al pieței vinurilor din țările din ECE a crescut în medie cu 2,7% între 2014 și 2016, față de o scădere cu o rată medie anuală de 1,2% și de 3,2% pentru bere și băuturi spirtoase respectiv, potrivit Euromonitor.

România este unul dintre cei mai mari producători de vin la nivel mondial și al 5-lea din Europa,

cu circa 5,3 milioane de hectolitri produși în 2017, estimat de OIV. În ceea ce privește plantațiile de viță de vie, România, cu 192.000 hectare, este cea mai mare zonă viticolă din Europa Centrală și de Est și a 5-a în Europa, în spatele Portugaliei și totalizând aproximativ 30% din suprafața viticolă din Italia. Potrivit Euromonitor, piața a crescut la 323 milioane de litri în 2016. În termeni de valoare, cererea a ajuns la 686 milioane EUR. Euromonitor previzionează o creștere robustă a consumului de vin în România, cu o rată medie de creștere a volumelor de 9% pe an pentru perioada 2016-2020.

Polonia se bazează pe vinurile importate datorită condițiilor climatice ce afectează producția locală de vin. În ceea ce privește originea vinului consumat în țară, vinul importat provine în principal din Spania, Germania și Italia, în timp ce volumul vinurilor importate din Ungaria, Bulgaria, Moldova și Georgia este în creștere, potrivit Euromonitor. Aceeași sursă arată că piața a crescut la 244 milioane de litri în 2016. În termeni valorici, cererea a ajuns la 1.091 milioane EUR. Euromonitor previzionează o rată medie de creștere a volumelor de 3,2% pe an pentru perioada 2016-2020.

Republica Cehă, în ciuda unei tradiții vinicole locale, se bazează în mare măsură pe vinurile importate, care reprezintă 68% din consumul de vin din țară, potrivit Euromonitor în 2015. În ceea ce privește originea vinului, Germania, Ungaria, Italia, Spania, Slovacia și Moldova, au reprezentat o cotă de 84% din importurile de vin în ceea ce privește volumul în 2015. Piața a crescut la 216 milioane de litri în 2016, iar în termeni valorici, cererea a ajuns la 1.018 milioane EUR. Euromonitor previzionează o rată medie de creștere a volumelor de 1,6% pe an pentru perioada 2016-2020.

Slovacia are o veche cultură a vinului, preferințele consumatorilor favorizând puternic vinurile locale, care reprezintă, conform Euromonitor, o cotă de 53% din vânzările vinicole în anul 2016. Potrivit aceleiași surse, piața vinului a atins 81 milioane de litri în 2016 și a fost stabilă în ultimii doi ani. În termeni valorici, vânzările au ajuns la 571 milioane EUR. Euromonitor previzionează o rată medie de creștere a volumelor de 1,4% pe an pentru perioada 2016-2020.

China se numără printre cele mai mari piețe vinicole din lume. Piața sa trece printr-o schimbare treptată a preferințelor consumatorilor spre de vinul de struguri, care reprezintă 48,4% din volumele vandute în 2016. În ultimii ani, jucătorii internaționali au investit în educarea clienților cu privire la varietatea și calitatea vinului ceea ce a avut rezultate pozitive, dat fiind că importurile de vinuri au crescut cu 45% în 2016, potrivit Euromonitor. Aceeași sursă menționează că piața a crescut la 4,582 milioane de litri în 2016. În termeni valorici, cererea a ajuns la 60,1 miliarde de euro. Euromonitor previzionează o rată medie de creștere a volumelor de 5,1% pe an pentru perioada 2016-2020.

În ciuda faptului că este o țară producătoare de vinuri, Ucraina are încă o cultură a vinului emergentă, preferințele consumatorilor favorizând vinurile locale, spre deosebire de importuri, având în vedere și avantajul prețurilor, importurile reprezentând doar 19% din consumul aparent în 2015, potrivit Euromonitor. Potrivit aceleiași surse, piața a ajuns la 168 milioane de litri în 2016. În termeni valorici, cererea a ajuns la 601 milioane EUR. Euromonitor previzionează o rată medie de creștere a volumelor de 2,9% pe an pentru perioada 2016-2020.

În ciuda unei culturi a vinului milenară, începând din perioada Imperiului Roman și chiar și dincolo de acesta, Moldova nu are o tradiție în ceea ce privește consumul intern de vin din comerț. Cea mai mare parte a vinului produs, circa 180 de milioane de litri conform OIV, este destinat exportului, Moldova înregistrând o poziție fruntașă în ceea ce privește volumul exportului de vin pe cap de locuitor.



## CONTACTE

### Purcari

Victor Arapan

[investor.relations@purcari.wine](mailto:investor.relations@purcari.wine)

### Golin, PR adviser to Purcari

Andrada Busuioc

[abusuioc@golin.com](mailto:abusuioc@golin.com)

Andrei Mehedintu

[amehedintu@Golin.com](mailto:amehedintu@Golin.com)

### Horizon Capital

Vasile Tofan

[vtofan@horizoncapital.com.ua](mailto:vtofan@horizoncapital.com.ua)

### Raiffeisen Bank

Dana Mirela Ionescu

[dana-mirela.ionescu@raiffeisen.ro](mailto:dana-mirela.ionescu@raiffeisen.ro)

Laurentiu Ciocarlan

[laurentiu.ciocarlan@raiffeisen.ro](mailto:laurentiu.ciocarlan@raiffeisen.ro)

### Swiss Capital

Bogdan Juravle

[bogdan.juravle@swisscapital.ro](mailto:bogdan.juravle@swisscapital.ro)

## AVERTISMENT IMPORTANT

Acest anunț are doar scop de informare și nu se intenționează să constituie sau să facă parte din nicio ofertă sau invitație de a vinde ori de a emite, ori o solicitare de ofertă de a cumpăra sau de a subscrie, nicio valoare mobilă emisă de Grup în nicio jurisdicție sau un îndemn de implicare într-o activitate de investiție; de asemenea, acest anunț sau o parte din anunț ori faptul că a fost pus la dispoziția publicului nu constituie temeiul niciunei oferte de cumpărare și al niciunei subscrieri de valori mobiliare emise de Companie.

Nicio parte a acestui anunț, nici faptul că a fost distribuit, nu reprezintă o parte a niciunui contract de achiziție sau investiție în niciun membru al Grupului și nu va fi luat în considerare în legătură cu asemenea achiziție sau investiție; de asemenea, acest anunț nu reprezintă o recomandare în legătură cu valorile mobiliare emise de Companie și nu trebuie înțeles ca reprezentând consiliere juridică, fiscală ori financiară. Destinatarul/(ii) trebuie să recurgă la propria/propriile lui/lor evaluări și la toate investigațiile pe care le consideră necesare.

Acest anunț și informațiile cuprinse în el nu sunt destinate pentru publicare, distribuire sau transmitere, în tot sau în parte, direct sau indirect, în, sau din, Statele Unite ale Americii (inclusiv teritoriile și posesiunile sale, orice Stat din SUA și Districtul Columbia), Australia, Canada, Japonia, Noua Zeelandă, Africa de Sud sau orice altă jurisdicție în care aceste acțiuni ar reprezenta o încălcare a legislației respectivei jurisdicții. Acest anunț nu conține și nu formează o ofertă sau o solicitare de ofertă de cumpărare sau de subscriere a valorilor mobiliare la care se referă prezentul anunț, pentru nicio persoană din nicio jurisdicție, inclusiv Statele Unite ale Americii, Australia, Canada, Japonia, Noua Zeelandă, Africa de Sud ori alte jurisdicții în care o asemenea ofertă sau solicitare este contrară legii.

În oricare stat membru al SEE care a implementat Directiva 2003/71/EC (definită, împreună cu orice măsuri de implementare aplicabile în orice Stat Membru, ca „Directiva privind Prospectul”) altul decât România, acest anunț este adresat doar către și vizează doar investitori calificați („Investitori Calificați”) din acel Stat Membru, conform accepțiunii din Directiva privind Prospectul. Orice investiție sau activitate de investiție la care se referă acest anunț este valabilă în România și, cu privire la investitori calificați în orice stat membru al SEE altul decât România, și se va desfășura doar cu aceste persoane. Oricare alte persoane nu trebuie să se bazeze pe acest anunț sau oricare parte a anunțului, și nici să acționeze bazându-se pe acesta.

Acest anunț nu constituie publicitate pentru scopurile articolului 11 din Legea 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață.

Informația cuprinsă în acest anunț este furnizată astfel cum aceasta există la data anunțului și nu are în vedere vreo dată viitoare, are un caracter preliminar, ar putea să fie actualizată, revizuită sau modificată în viitor fără o notificare prealabilă și poate astfel suferi modificări substanțiale. Nicio parte a

acestui anunț nu reprezintă și nu trebuie să fie considerată drept o promisiune sau o indicație cu privire la viitor.

Acest anunț nu a fost aprobat de nicio autoritate de supraveghere ori reglementare.

Ori de câte ori acest anunț face referire la o informație sau statistică ce provin dintr-o sursă externă, nu trebuie interpretat în sensul în care Compania a adoptat ori însușit respectiva informație sau că respectiva statistică este precisă. Compania și Băncile nu își asumă nicio răspundere pentru orice prejudicii sau daune decurgând din utilizarea oricărei părți a prezentului anunț ori a informațiilor cuprinse în acesta.

Acest anunț poate include declarații care nu sunt fapte din trecut și care reprezintă „declarații anticipative”, categorie care include, dar fără a se limita la, orice declarații care sunt precedate de, urmate de, sau care cuprind următorii termeni: „ar putea să”, „va”, „ar trebui”, „se așteaptă”, „intenționează”, „estimează”, „prezice”, „anticipează”, „plănuiește”, „consideră”, „încearcă”, „continuă”, „se obligă”, „garantează” sau orice alte expresii similare ori forme negative ale acestora. Aceste declarații anticipative includ aspecte care nu sunt fapte din trecut. Asemenea declarații anticipative implică riscuri cunoscute și necunoscute, incertitudini și alți factori importanți care se află în afara controlului Companiei și au legătură cu evenimente ori depind de circumstanțe care se vor produce sau nu în viitor, care ar putea să aibă drept consecință o diferență substanțială între rezultatele, performanța sau realizările reale ale Companiei și rezultatele, performanța sau realizările viitoare exprimate sau presupuse de aceste declarații anticipative. Declarațiile anticipative incluse în acest anunț se bazează pe numeroase prezumții și au drept unic scop ilustrarea rezultatelor ipotetice ale acelor prezumții. Ca urmare a acestor riscuri, incertitudini și presupuneri, destinarii acestui anunț trebuie, în special, să nu se bazeze pe aceste declarații anticipative ca și cum ar reprezenta o precizie a rezultatelor reale, o promisiune sau o garanție cu privire la trecut sau viitor ori ca o indicație, asigurare sau garanție că prezumțiile pe baza cărora au fost pregătite proiecțiile, așteptările, estimările sau perspectivele ori informațiile sau afirmațiile cuprinse în prezentul anunț sunt precise ori complete. Performanța trecută a Grupului nu va reprezenta un ghid în legătură cu performanța viitoare. Nicio afirmație din acest anunț nu este menită să reprezinte o prognoză de profit. Compania și fiecare dintre Bănci declină în mod expres orice obligație sau angajament de a actualiza ori a revizui orice declarații anticipative cuprinse în prezentul anunț ca urmare a unor noi informații, evoluții viitoare sau din alte cauze.

Nu se intenționează ca acest anunț să cuprindă toate informațiile care ar putea fi necesare în ce privește Compania sau Grupul și în orice caz fiecare destinatar trebuie să facă o evaluare independentă. Nici Compania, nici oricare dintre Bănci nu își asumă obligația de a revizui sau actualiza informațiile din prezentul anunț.

Înainte de a achiziționa orice Acțiuni din Ofertă, persoanele care citesc acest anunț trebuie să se asigure că înțeleg pe deplin și acceptă riscurile care vor fi incluse în Prospect, la momentul publicării.

Nu există nicio garanție că Oferta se va desfășura și că Admiterea va avea loc, iar destinarii acestui anunț nu trebuie să își fundamenteze deciziile financiare pe intențiile Grupului în legătură cu Oferta și Admiterea. Realizarea de investiții la care se referă acest anunț poate să expună un investitor la un risc semnificativ de a pierde, în tot sau în parte, suma investită. Persoanele care iau în considerare ideea de a realiza o asemenea investiție ar trebui să consulte un specialist autorizat în oferirea de consultații în legătură cu acest tip de investiții. Valoarea Acțiunilor poate să scadă ori, după caz, să crească.

Anumite date financiare incluse în acest anunț sunt „indicatori financiari non-IFRS”. Este posibil ca acești indicatori financiari non-IFRS să nu fie comparabili cu indicatori intitulati similar prezentați de alte entități și nici nu ar trebui interpretați ca reprezentând o alternativă la alți indicatori financiari determinați conform Standardelor Internaționale de Raportare Financiară. Chiar dacă Purcari consideră că acești indicatori financiari non-IFRS oferă informații utile destinatarilor acestui anunț în ce privește măsurarea performanțelor financiare și situației activității Purcari, destinarii acestui anunț sunt avertizați să nu se bazeze pe niciun indicator financiar non-IFRS sau procente cuprinse în acest anunț.

În afară de cazul în care se prevede altfel, datele privitoare la piață, industrie, cota de piață și pozițiile de concurență din acest anunț sunt estimări (și în mod corespunzător, aproximări) și trebuie tratate cu prudență. Aceste informații nu au fost auditate sau verificate în mod independent, iar Compania nu a evaluat prezumțiile economice care au stat la baza acestor informații.

Anumite sume cuprinse în acest anunț, inclusiv informații financiare, au fost obiectul unor ajustări de rotunjire. În mod corespunzător, este posibil ca în anumite situații, modificările sumelor sau procentelor cuprinse în acest anunț să nu fie conforme în totalitate cu cifrele agregate puse la dispoziție.

## Note și Surse

---

<sup>1</sup> Calcule pe baza datelor raportate de Nielsen prin Serviciul de Măsurare a Comerțului cu Amănuntul pentru categoria de vin de masă pe perioade de două luni din decembrie2013 / ianuarie2014 până în iunie2017 / iulie2017 pentru piața de vânzare cu amănuntul a țării, fără HORECA. În raport se includ top 5 branduri cu un preț mediu de vânzare mai mare de 30 RON / l, topul fiind construit în funcție de volum în perioadele de două luni între Aug16-Sep17 și lunie17-Iulie17. (Copyright © 2017, Nielsen)

<sup>2</sup> Datele Comisiei Europene pentru România, Polonia, Republica Cehă și Slovacia; Datele din Fondul Monetar Internațional pentru Moldova

<sup>3</sup> Datele Euromonitor pentru Polonia, România, Republica Cehă; Datele Statista pentru Franța și Germania

<sup>4</sup> Piața de vin din România (XplaneMarket Research, august 2017; studio realizat între consumatori de vinuri premium în România, 20-65 ani, din București, Brașov, Cluj, n=500)

<sup>5</sup> Conform estimărilor Companiei în baza rapoartelor financiare statutare publicate de Ministerul Finanțelor din România

<sup>6</sup> Investiția deținută prin Lorimer Ventures, o societate holding deținută integral de Emerging Europe Growth Fund II, L.P, un fond administrat de Horizon Capital Associates II, LLC

<sup>7</sup> Acțiunile deținute de Amboselt Universal Inc, un vehicul cu destinație specială pentru participația dlui Victor Bostan, care este beneficiarul final a 83,5% din Amboselt Universal Inc.