УТВЕРЖДЕН
Решением единственного акционера
ОАО «Сады Придонья»
№ 40-Р/13 от 29 июня 2013 г.

_____ /А.П. Самохин/

М.П.

Г О Д О В О Й О Т Ч Е Т

за 2012 год

Открытое акционерное общество «Сады Придонья»

Президент ОАО НПГ «Сады Придонья» _____ *А.П. Самохин*

Главный бухгалтер _____ *Н.С. Царапкина*

М.П.

Положение общества в отрасли

Современный Российский рынок соков — это сформированная нормативная база, соответствующая мировым стандартам.

В 2012 году общий объем продаж соковой продукции без экспорта составил 3030 миллионов литров, что на 2,3% больше, чем в 2011 году. Средняя цена за 1 литр сока в России выросла на 3,6 рубля, что ниже общей продовольственной инфляции. В 2012 году средняя стоимость 1 литра сока составила 46,2 рубля. В основном рост произошел за счет повышения стоимости сырья. Прежде всего, на основные вкусы – яблочный и апельсиновый.

По сравнению с 2011 годом незначительно изменилась структура потребления. Премиальный сегмент сократился с 10,6% до 10,3%, среднеценовой с 7% до 6,8%, низкоценовой - до 14,3% против 15,7% соответственно.

Увеличились продажи продукции в массовом сегменте с 58,8 до 60,3%. В России возросли продажи частных марок с 7,9% до 8,3%.

Доля рынка российского сока в 2012 году принадлежит в основном тройке лидеров — это 40% компания «Пепсико» (19% у «Вимм-Биль-Данна» и 21% у «Лебедянского»), еще 24% рынка занимает Кока-кола (17% у «Мултона» и 7% у «Нидана», Третьим по величине производителем является компания «Сады Придонья» с долей 9%. 3% рынка у «Интерагросистем», и 4% у «Санфрут».)

Общими конкурентными преимуществами компании являются

- наличие стратегии у компании,
- ежегодное получение прибыли от осуществления всех видов деятельности,
- положительная динамика объемов реализации продукции,
- наличие доли рынка,
- рост доли рынка, увеличение капитализации компании,
- применение новейших современных технологий в производстве,
- маркетинговая ориентация компании (первоначально проводится анализ, определяются цели и задачи, выбирается стратегия развития компании, вторым шагом становится производственное планирование и техническое перевооружение под выставленные планы и задачи),
- построение развитой логистической системы,
- оптимизация бизнес-процессов и издержек на производстве.

На деятельность эмитента на соковом рынке могут оказать влияние следующие факторы:

- сокращение общего количества соковых производителей

- поглощение иностранными компаниями крупных Российских производителей (Лебедянь – Пепси, Мултон – Кока-Кола, Нидан – Лайн Капитал и т.д.);
- удорожание входа новых торговых марок в национальный рынок,
- монополизация рынка,
- снижение темпов роста объемов реализации производителей «2-го эшелона»,
- перераспределение акцентов приложения коммерческих и маркетинговых усилий из центра в регионы,
- диверсификация бизнеса всех крупных производителей сока, создание нишевых продуктов, пересмотр позиционирования многих известных марок, вывод на рынок новых марок,
- ежегодное техническое перевооружение соковых производителей для соответствия соковому рынку и удовлетворению потребностей потребителей. Те производители, которые не могут производить адекватные действия в рынке отстают от общих бизнес-процессов.

Рынок детского питания можно условно разделить на две части: отечественную продукцию и импортную продукцию. Российские производители привлекают потребителей наиболее востребованным ассортиментом, а западные лидируют в сегменте заменителей грудного молока. В состав рынка детского питания входят:

- пюре- 46%;
- заменители грудного молока — 21%;
- соки — 15%
- каши — 14%;
- другие продукты (печенье, вода, кисели).

В отличие от рынка взрослых соков, на рынке детского питания отсутствует концентрация доли у 2-4 производителей. Рынок детского питания считается перспективным по росту, но является менее емким.

Доли рынка основных производителей в категории «детский сок» в 2012 года распределились следующим образом:

- 54% -ОАО «Прогресс» (Фрутто няня)
- 26% - ОАО «Сады Придонья» (Сады Придонья, Спеленок)
- 13% - ОАО Вимм Биль Дам (Агуша)
- 3% - ОАО «Мултон»
- 7% - прочие производители.

Доли рынка основных производителей в категории «пюре» в 2012 года распределились следующим образом:

- 46% -ОАО «Прогресс» (Фрутто няня)

- 15% - Фаустово (Бабушкино лукошко)
- 14% - ОАО «Сады Придонья» (Сады Придонья, Спеленок)
- 13% - ОАО «Вимм-Биль-Данн»
- 6% - Нестле
- 7% - Прочие

На деятельность Общества на рынке детского питания могут оказать влияние следующие факторы:

- Происходит активизация крупных российских и иностранных компаний по выводу новых продуктов на рынок детского питания;
- Происходит поглощение более мелких производителей;
- Заметно увеличились маркетинговые бюджеты производителей детского питания;
- Происходит отсев с детской полки торговых марок производителей, выпускающих некачественную продукцию, в старой форме бутылки и банки, не осуществляющих маркетингового продвижения своей продукции.
- Как и на рынке пищевых продуктов, происходит поиск новых форм упаковки, упаковки с новыми свойствами (удобные и гигиеничные крышки, различные емкости от 100 до 250 мл) и новых продуктов для детей (супы, пюре на основе злаков, мяса, рыбы, различные чаи, детская вода, кисели и прочее).
- Выпуск всеми крупными соковыми производителями тм соков для детского питания в картонной упаковке.

Конкурентные преимущества имеет и каждая группа товаров, выпускаемых компанией.

Соки и нектары в упаковке из комбинированного картона (Тетра Пак).

Продукция, производимая компанией, имеет конкурентные преимущества, позволяющие занять существенное место в соковом рынке. Так, ассортимент, выпускаемой продукции, в том числе наличие соков прямого отжима удовлетворяют спросу всех потребительских сегментов рынка. В результате ежегодного технического перевооружения, производимого компанией, мы способны удовлетворять спрос по емкостям и формам упаковки. Выпускаемая продукция соответствует высоким параметрам качества, чему способствует использование при производстве до 50% собственного сырья. В качестве конкурентных преимуществ можно отметить наличие маркетингового позиционирования продукции, ее дифференциации от продукции конкурентов, конкурентоспособные цены.

Детское питание на растительной основе в упаковке из комбинированного картона (Тетра Пак). Конкурентными преимуществами выпускаемой компанией продукции являются: высокая доходность, наличие положительной динамики рынка детского питания, растущая доля рынка

компании, высокая степень узнаваемости марок в сегменте потребителей детского питания, отсутствие жесткой конкуренции, соблюдение параметров безопасности и качества продукции благодаря использования собственного сырья (50% и более), наличие креативной составляющей у продукции, осуществление маркетингового продвижения продукции в рынке, наличие инновационных продуктов (пюре в картоне, злаковые коктейли).

Таким образом, компания в целом и каждый выпускаемый ею вид продукта имеют существенные конкурентные преимущества, позволяющие не только поддерживать бизнес в стабильном состоянии, но и обеспечивающие дальнейшее поступательное развитие компании.

Основными факторами роста и выполнения параметров плана являются:

- уникальное позиционирование компании и основной торговой марки;
- выделение емкого бюджета маркетинга;
- применение необходимых инструментов маркетинга и их эффективное использование;
- работа профессиональных кадров;
- слаженные действия всех служб компании;
- постоянная работа с продуктовыми линейками (брендинг).

Приоритетные направления деятельности общества.

В 2012 году Общество планируется далее осуществлять ребрединг товарных марок; выпуск новых продуктов питания: новые вкусы сокосодержащих напитков; оптимизировать процессы в логистике и других службах; внедрение новых производственных мощностей и линий.

Изменения основной деятельности эмитента не планируется.

Отчет Совета Директоров общества о результатах развития общества по приоритетным направлениям его деятельности.

1. В 2012 году было реализовано 243 507,1 тонн продукции.

Были выполнены планы по объемам продаж продукции, произошло увеличение доли рынка компании по соковому рынку и рынку детского питания.

2. Реализацией соковой продукции и продукции детского питания занимается коммерческая служба ОАО «Сады Придонья» (г. Волгоград), включающая управления продаж по ЮФО, Поволжью, Предуралью, Восточной Сибири, СНГ, отдел продаж в городе Волгограде и Волгоградской области; Центральный филиал ОАО «Сады Придонья» (г. Москва), Уралу, Северо-западный филиал ОАО «Сады Придонья» (г. Санкт-Петербург);

4. Внедрение новых маркетинговых программ, обеспечивающих узнаваемость торговых марок, проведение рекламных акций.

Информация об использованных Обществом видов и объемах энергетических ресурсов.

В 2012 году Обществом были использованы следующие виды энергетических ресурсов:

- электрическая энергия была использована в объеме 14 213 018 квт/ч на сумму 58 108 567,01 рублей;
- газ природный использован в объеме 3 939 тыс. м3 на сумму 20 581 646 рублей;
- бензин в объеме 739 376,06 л., на сумму 21 270 253,93 рубля;
- дизельное топливо было использовано Обществом в объеме 1 494 385,60 л., на сумму 42 471 939,38 рублей.

Перспективы развития Общества

1. Рост объема реализации продукции.
2. Увеличение уровня дистрибьюции и доли рынка по России и СНГ.
3. Рост уровня узнаваемости и уровня лояльности к соковой продукции и продукции для детского питания, реализуемой Обществом.
4. Выпуск нового продукта в стеклянной упаковке.
5. Получение определенной доли рынка соковой продукции и продукции детского питания.

Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям общества.

По итогам работы Общества по решению Общего собрания акционеров в 2012 году дивиденды (за девять месяцев 2011 года, за девять месяцев 2012 года) по акциям общества были выплачены в размере 261 008 143 (двести шестьдесят один миллион восемь тысяч сто сорок три) рубля, без учета НДФЛ.

Основные факторы риска, связанные с деятельностью Общества.

Отраслевые риски

1) Неустойчивость спроса на соковую продукцию (не являющуюся товаром первой необходимости). Падение продаж в связи со снижением платежеспособности потребителей. (Подобные изменения на внешнем рынке не имеют значения для Общества).

2) Увеличение производства у конкурентов, снижение конкурентами цен на аналогичные наименования продукции, выпуск конкурентами тождественных наименований продукции с подобными вкусами.

3) Сезонность – падение спроса в июле-октябре в связи с наличием в продаже свежих овощей и фруктов.

4) Увеличение цен на сырье, упаковку для производства соковой продукции. В связи с тем, что производителями используемого Обществом сырья являются как отечественные, так и

зарубежные производители, то повышение цен на сырье как на внешнем, так и на внутреннем рынках могут оказать одинаково неблагоприятное воздействие на Общество. Факторами, оказывающими влияние на стоимость сырья, могут служить неурожай, гибель урожая, используемого для изготовления сырья для производства соковой продукции.

5) Зависимость ОАО «Сады Придонья» от поставщиков упаковочного материала для производства соковой продукции.

В случае снижения спроса на традиционно выпускаемые наименования продукции, эмитентом осуществляется разработка новых вкусов, не имеющих аналогов у отечественных и зарубежных производителей соковой продукции. Кроме того, проводится работа, направленная на улучшение качества производимой продукции.

Риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию Общества:

- снижение спроса,
- уменьшение ареала продаж,
- невозможность перевооружения,
- изменение цен конкурентами.

Все вышеуказанные факторы оказывают отрицательное влияние на формирование прибыли, в том числе и на размер чистой прибыли предприятия. В результате происходит снижение размера получаемых акционерами дивидендов.

Страновые и региональные риски

На общих основаниях (как на любого иного производителя) на Общество оказывают влияние риски, связанные с возможными военными конфликтами, введением чрезвычайного положения на территории Российской Федерации, всероссийскими забастовками.

Повышенных политических и экономических рисков для Общества не установлено. На деятельность Общества не оказывает прямого воздействия политическая ситуация в стране.

В качестве налогоплательщика эмитент зарегистрирован в Городищенском районе Волгоградской области (60 километров от г. Волгограда). Возможность землетрясений, наводнений исключается. Повышенная опасность стихийных бедствий (за исключением весенних заморозков) отсутствует. Прекращение транспортного сообщения не допускается в связи с тем, что эмитент не находится в труднодоступной или удаленной местности.

Финансовые риски

К основным видам финансовых рисков, связанных с деятельностью ОАО «Сады Придонья» относятся следующие:

1) изменение курса иностранных валют в случае снижения курса рубля по отношению к курсу конвертируемых валют. Снижение курса рубля по отношению к курсу конвертируемых валют

приведет к росту цен на сырье и материалы, используемые в производстве соковой продукции Общества. Вследствие наступления указанного обстоятельства возможно увеличение цен на продукцию Общества, падение покупательского спроса, снижение прибыли Общества. Хеджирование по данному фактору заключается в гибкой ценовой политике Общества, своевременно реагирующего на любые финансовые риски, связанные с колебаниями валютного курса.

2) снижение спроса покупателей соковой продукции влечет за собой уменьшение рентабельности продаж, увеличение кредиторской задолженности и периода оборота запасов и затрат. Общество выдерживает конкуренцию на рынке соковой продукции благодаря постоянно расширяющемуся ассортименту торговых марок, проведению маркетинговых исследований сокового рынка, изучению покупательского спроса, постоянно контролируемому качеству выпускаемой продукции, разработке новых видов продукции, не имеющей аналогов на соковом рынке России.

3) привлечение заемных средств в качестве источников финансирования. Финансовый риск эмитента в данном случае, заключается в отсутствии или недостаточном получении денежных потоков для финансирования текущих платежей, связанных с производственной деятельностью и по другим необходимым обязательствам, а также нерентабельного использования заемных средств. Для исключения рисков, связанных с данным фактором, эмитент постоянно увеличивает объемы продаж, разрабатывая новые регионы Российской Федерации. Одним из основных направлений договорной политики эмитента с покупателями соковой продукции является сокращение сроков оборота денежных средств, по возможности – расчеты с покупателями на условиях предварительной оплаты за поставляемую продукцию. Общество осуществляет постоянный контроль за исполнением сроков дебиторской задолженности в полном объеме. Для исключения нерентабельного использования заемных средств производятся все необходимые расчеты на основании финансово-экономических данных, условий по договорам с покупателями и поставщиками продукции, действующих на период расчетов по кредитным обязательствам.

4) изменение условий договоров поставки сырья, материалов для производства соковой продукции в случае роста цен на сырье, услуги, связанные с производственной деятельностью Общества, что влечет за собой увеличение цен на продукцию, снижение спроса и прибыли Общества. Договорная политика Общества в отношении поставщиков сырья, материалов и услуг, необходимых для производства и реализации соковой продукции основана на увеличении сроков оплаты поставщикам, получении определенных объемов при гарантированных ценах на сырье, материалы и услуги в сроки, необходимые эмитенту. Сотрудничество, при наличии альтернативы, осуществляется с поставщиками, имеющими гибкую систему скидок на свою продукцию.

5) Снижение платежеспособности покупателей. Для снижения рисков по данному фактору, эмитентом разработаны несколько видов (товарных марок) продукции, рассчитанных на

покупателей с разным уровнем доходов.

Правовые риски

В связи с тем, что среди закупаемого Обществом для производства соковой продукции сырья присутствует продукция, произведенная за рубежом, на стоимость производимой продукции может оказать прямое воздействие изменение валютного законодательства и размера таможенных пошлин.

Изменение налогового законодательства для предприятий, производящих продукцию для детского питания может оказать влияние на цену и конкурентоспособность продукции, производимой Обществом.

Основная деятельность ОАО «Сады Придонья» не подлежит лицензированию.

Изменение судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Общества не могут негативно сказаться на результатах его деятельности.

Риски, связанные с деятельностью ОАО «Сады Придонья»

ОАО «Сады Придонья» не принимает участия в судебных процессах, которые могут оказать негативное воздействие на деятельность Общества.

В связи с тем, что деятельность Общества не обусловлена получением лицензий на ведение определенного вида деятельности, либо на использование объектов, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы), риски, связанные с отсутствием возможности продлить действие соответствующей лицензии, у Общества отсутствуют.

Перечень совершенных акционерным обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом "Об акционерных обществах" крупными сделками, а также иных сделок, на совершение которых в соответствии с уставом акционерного общества распространяется порядок одобрения крупных сделок, с указанием по каждой сделке ее существенных условий и органа управления акционерного общества, принявшего решение о ее одобрении;

В отчетном году сделки, признаваемые крупными, не совершались.

Перечень совершенных акционерным обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом "Об акционерных обществах" сделками, в совершении которых имелась заинтересованность и необходимость одобрения которых уполномоченным органом управления акционерного общества предусмотрена главой XI Федерального закона

"Об акционерных обществах", с указанием по каждой сделке заинтересованного лица (лиц), существенных условий и органа управления акционерного общества, принявшего решение о ее одобрении;

Сделка	Орган управления, утвердивший сделку	Существенные условия	Заинтересованное лицо
1. Об одобрении заключения ОАО "Сады Придонья" договора открытия банковской гарантии с Открытым акционерным обществом "Сбербанк России" Волгоградское отделение № 8621. .	Совет директоров ОАО «Сады Придонья» (Протокол № 33-СД/12-НПГ от 02.04.2012 г)	1.Сделка по заключению с Открытым акционерным обществом "Сбербанк России" Волгоградское отделение № 8621 договора об открытии банковской гарантии на сумму 60 000 000 (шестьдесят миллионов) рублей с целью заявительного порядка возмещения НДС в соответствии со ст. 176.1 НК РФ, сроком на 8 (восемь) месяцев, с момента подписания настоящего договора об открытии банковской гарантии, с вознаграждением по договору 0,71% годовых.	Самохин А.П. - член совета директоров ОАО «Сады Придонья» и одновременно исполнительный орган ОАО «НПГ «Сады Придонья», являющейся управляющей организацией ОАО «Сады Придонья».

Состав Совета Директоров (наблюдательного совета) акционерного общества, включая информацию об изменениях в составе совета директоров (наблюдательного совета) акционерного общества, имевших место в отчетном году, и сведения о членах совета директоров (наблюдательного совета) акционерного общества, в том числе их краткие биографические данные, доля их участия в уставном капитале акционерного обществаи доля принадлежащих им обыкновенных акций акционерного общества, а в случае , если в течение отчетного года имели место совершенные членами совета директоров (наблюдательного совета) сделки по приобретению или отчуждению акций акционерного общества — также сведения о таких сделках с указанием по каждой сделке даты ее совершения, содержания сделки, категорий (типа) и количества акций акционерного общества, являвшихся предметом сделки.

1) Самохин Андрей Павлович
- 1962 год рождения,
- образование – высшее,
- должности за последние пять лет
  - 1997 – 14 октября 2005 год - Генеральный директор ОАО «АПК «ПРИДОНЬЕ»,
  - 07 октября 2005 год – наст. время – Президент ОАО «НПГ «Сады Придонья».
- доля в уставном капитале эмитента – 100 %
- доли в уставном капитале дочерних и зависимых обществ эмитента не имеет,
- родственных связей с иными лицами, входящими в состав органа управления эмитента и/или органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью не имеет.

В отчетном году были совершены следующие сделки с акциями ОАО «Сады Придонья»:

2) Лукашевич Елена Николаевна

- 1974 года рождения
- образование высшее
- должности за последние пять лет:
июнь 2007 – 01 октября 2011г Коммерческий директор ОАО «Сады Придонья»;
03 октября 2011 по наст.время Вице-Преидент по экономике и финансам ОАО «НПГ «Сады Придонья».
- доля в уставном капитале эмитента – не имеет.
- родственных связей с иными лицами, входящими в состав органа управления эмитента и/или органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью не имеет.

3) Лучина Светлана Валерьевна,
- 1971 год рождения,
- образование –высшее,
- должности за последние пять лет
  - октябрь 2005 год — по февраль 2011 года Директор по персоналу ОАО «НПГ «Сады Придонья»,
  - февраль 2011 - наст. время – Вице-Президент по административным вопросам (Руководитель Администрации президента) ОАО «Национальная продовольственная группа «Сады Придонья» - доли в уставном капитале эмитента не имеет.
- родственных связей с иными лицами, входящими в состав органа управления эмитента и/или органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью не имеет.
- доля в уставном капитале эмитента – не имеет.

4) Гусейнова Инна Гусейновна – Вице-Президент по производству ОАО «НПГ «Сады Придонья»
- 1958 года рождения,
- образование – высшее,
- должности за последние пять лет:
- октябрь 2005 года – февраль 2011 года– исполнительный директор сокового производства ОАО «Национальная продовольственная группа «Сады Придонья»;
  - февраля 2011 года – по наст.время – Вице-Президент по производству ОАО «Национальная продовольственная группа «Сады Придонья».
- доля в уставном капитале эмитента – не имеет,
- родственных связей с иными лицами, входящими в состав органа управления эмитента и/или органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью не имеет.

5) Егорова Елена Анатольевна — Начальник Управления по юридическому обеспечению ОАО «НПГ «Сады Придонья»
- 1977 года рождения,
-образование – высшее
- должности за последние пять лет:
  - июнь 2007 года - по настоящее время Начальник Управления по юридическому обеспечению ОАО «НПГ «Сады Придонья»
- доли в уставном капитале эмитента — не имеет,
- родственных связей с иными лицами, входящими в состав органа управления эмитента и/или органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью не имеет.

Сведения о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа общества в том числе их краткие биографические данные и владение акциями общества в течение отчетного года.

Полномочия единоличного исполнительного органа ОАО «Сады Придонья» переданы по

договору №249/12 от 12 июля 2012 года открытому акционерному обществу «Национальная продовольственная группа «Сады Придонья» в лице Президента Самохина Андрея Павловича. Общество является акционером ОАО НПГ «Сады Придонья», владеет 86,56% акций.

Критерии определения вознаграждения (компенсации расходов) лица, занимающего должность единоличного исполнительного органа общества и каждого члена совета директоров общества.

Размер вознаграждения Управляющей организации определяется в соответствии с Договором №249/12 от 12 июля 2012 года передачи полномочий единоличного исполнительного органа Управляющей организации. Размер вознаграждения членов совета директоров не предусмотрен и не выплачивается.

Сведения о соблюдении Обществом рекомендаций Кодекса корпоративного поведения.

Рекомендации Кодекса корпоративного поведения соблюдаются в рамках деятельности Общества.