Открытое акционерное общество «Сады Придонья»,
Волгоградская область, Городищенский район, пос. Сады Придонья,
ИНН 3403014273 ОГРН: 1023405367215

УТВЕРЖДЕН
Решением единственного акционера
ОАО «Сады Придонья»
Решение № 89-Р/21 от « 25 » июня 2021 г.

/А.П. Самохин/
м.п.

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

За 2020 год

Достоверность данных, содержащихся в годовом отчете "Подтверждаю"
Председатель ревизионной комиссии общества
"25" мая 2021 г.

/Л.В. Никитина/
(подпись)

Предварительно утвержден Советом
директоров общества
Председатель Совета директоров
(наблюдательного совета) общества
"25" мая 2021 г.

/С.В. Лучина/

Положение общества в отрасли

Промышленное производство соков в России имеет вековую историю, и уже 80 лет назад появился первый официальный документ, в котором были прописаны основные требования к выпуску соковой продукции.

В результате длительного совершенствования технологий сегодня при производстве соков в них удается максимально сохранить полезные вещества и витамины исходного сырья. Так, в стакане яблочного сока содержатся калий, медь, хром, а также более 100% суточной потребности в хлорогеновых кислотах — антиоксидантах, защищающих человеческий организм от неблагоприятного воздействия окружающей среды.

Неоспоримая польза соков и их приятный вкус способствуют росту их популярности. Следует отметить, что на рынке с каждым годом увеличивается представленный ассортимент — появляются соки не только из фруктов и овощей, но и из листьев или корней растений (например, сок из имбиря, из сельдерея). По данным мониторингов, на российском рынке соков представлены более 2300 различных наименований соковой продукции.

Согласно данным Российского союза производителей сока, в 2020 году рынок соковой продукции в России составил 2268,76 млн. литров, что на 0,22% меньше, чем в предыдущем году. Доли производства соковой продукции между основными игроками сокового рынка в 2020 году распределились следующим образом: компания PepsiCo – 29,1%, АО «Мултон» - 29,1%, ОАО «Сады Придонья» - 11,8%, ОАО «ПРОГРЕСС» - 5,0%, ООО «ЮЖНАЯ СОКОВАЯ КОМПАНИЯ» - 4,2%, ООО «Фирма Нектар» - 3,5%. По сравнению с конкурентными производителями, доля производства на соковом рынке, которых снизилась в 2020 году по отношению к предыдущему году, доля производства соковой продукции ОАО «Сады Придонья» стала выше на 0,3% выше, чем в предыдущем году.

Средняя цена производителей на соки из фруктов и овощей в 2020 году выросла на 28,2% к уровню прошлого года и составила 22 014,7 руб./тыс. усл. банок.

Средняя розничная цена на соки фруктово-ягодные в 2020 году выросла на 4,0% к уровню прошлого года и составила 92,3 руб./л.

Кризисные явления в экономике страны вызванные мировой пандемией, вынужденным карантином имели долгосрочный характер, и Россия еще долго будет восстанавливаться после удара. Период с марта по июнь 2020 года вошли в историю России как самый неожиданный, глобальный, опасный кризис, из которого, по самым оптимистичным прогнозам, будет выходить год-полтора, а может и более. По мнению ряда аналитиков, в период с апреля по июнь потери национальной экономики составили 18%, а доходы населения «просели» на 17%. В денежном эквиваленте, основываясь на статистике Росстата по работающему населению и средней зарплате, оборот экономики снизился от 3 до 4 триллионов рублей. Негативные последствия мировой пандемии привели с одной стороны, к сокращению платежеспособного спроса, с другой стороны – к росту цен. В условиях экономии россияне старались сокращать расходы или вовсе отказывались от покупки. Самым популярным способом экономии у потребителей является сокращение частоты покупки, также приобретение акционного товара. Средняя цена реализации соков и нектаров самая высокая среди всех видов безалкогольных напитков, при этом она продолжает ежегодно расти. Соки и нектары не являются продуктами первой необходимости, поэтому потребители легче отказываются от их покупки. Кроме того, существенное влияние на сокращение продаж соков и нектаров оказывает популяризация идеи здорового образа жизни. Здоровое питание подразумевает отказ от употребления продуктов и напитков, характеризующихся высоким содержанием углеводов, к числу которых относятся соки и нектары.

Соки, нектары, альтернативная молочной продукция.

Продукция, производимая ОАО «Сады Придонья», имеет конкурентные преимущества, позволяющие занять существенное место на 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, ОАО «Сады Придонья» способно удовлетворять спрос потребителей по различному объему/формату

соковой продукции 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.

На протяжении всего 2020 года в компании произошло ряд внедрений инновационных решений.

В 2020 компанией дополнен ассортимент по всем вкусам линейки сокосодержащих напитков под товарным брендом «МОЙ» форматом 1л., и 2 л.

Дополнен ассортимент линейки продуктов под товарным брендом «EASY СМУЗИ»

- «Фруктовый микс гуава + 4 злака для детского питания, объемом 0,250 л»,
- «Фруктово-ягодный микс +4 злака объемом 0,25 л».

Альтернативная молочной продукция.

Дополнен ассортимент линейки продуктов под товарный брендом «Nemoloko»:

- «Nemoloko» Barista рисовое, объемом 1 л.
- «Nemoloko» Barista миндальное, объемом 1 л.
- «Nemoloko» Barista соевое, объемом 1 л.
- «Nemoloko» Barista кокосовое, объемом 1 л.

Линейка продуктов «Nemoloko» Barista может стать ароматной основой для кофе, а также отличной растительной альтернативой латте на молоке.

Конкурентными преимуществами выпускаемой компанией продукции являются: высокая доходность, наличие положительной динамики рынка, растущая доля рынка компании, высокая степень узнаваемости марок в сегменте потребителей альтернативных продуктов, отсутствие жесткой конкуренции, соблюдение параметров безопасности и качества продукции благодаря высокому контролю качества, наличие креативной составляющей у продукции, осуществление маркетингового продвижения продукции в рынке.

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 существенного бюджета маркетинга;
- применение необходимых инструментов маркетинга и их эффективное использование;
- работа профессиональных кадров;
- слаженные действия всех служб компании;
- постоянная работа с продуктовыми линейками (брендинг).

Детское питание (включая соковую продукцию)

В ассортименте детского питания под товарным брендом «Сады Придонья» появились новинки:

- Крем-супчик «Сады придонья» брокколи с овощами объемом 0,125 л.;
- Крем-супчик «Сады Придонья» морковь с овощами объемом 0,125 л.;
- Крем-супчик «Сады Придонья» цветная капуста с овощами объемом 0,125 л.;
- Крем-супчик «Сады Придонья» тыква с картошечкой объемом 0,125 л.;

Крем-супчик – это 100% растительный продукт из традиционных овощей и полезных «овсяных сливок», он идеально подходит для питания детей с непереносимостью лактозы или аллергией на молочный белок. Для производства крем-супчиков используются овощи, выращенные в хозяйствах компании «Сады Придонья» и «овсяные сливки» собственного производства. Крем-супчик – это полностью натуральный полезный обед для малышей с 6 месяцев.

Приоритетные направления деятельности общества.

В 2020 году Обществом планируется частично обновить дизайн формата соковой продукции,

осуществить выпуск новых продуктов питания, в том числе - произвести новые вкусы соковой продукции, альтернативной молочной продукции; оптимизировать процессы в логистике и других службах; внедрить новые производственные мощности и линии.

Изменения основной деятельности Общества не планируется.

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

1. В 2020 году было реализовано 275 159,4 тысяч тонн продукции.

Обществом выполнены планы по объемам продаж продукции, в некоторых категориях продукции произошло увеличение доли рынка компании, в некоторых осталось на уровне 2019 года.

2. Реализацией соковой продукции и продукции детского питания занимается служба продаж ОАО «Сады Придонья» (г. Волгоград), включающая:
   - Дивизион Волгоград (Волгоградское, Поволжское управления продаж, Управление продаж по странам СНГ, Представительство по Югу, Управление продаж по Кавказу),
   - Дивизион Центр (Московское управление продаж, Управление продаж по Черноземью, Управление продаж по Золотому Кольцу, Приволжское управление продаж),
   - Северо-Западное управление продаж,
   - Дивизион Урал (Уральское управление продаж, Представительства по Предуралью),
   - Дивизион Сибирь (Западно-Сибирское, Восточно-Сибирское и Дальневосточное управления продаж),
   - Управление продаж по сетевой рознице,
   - Управление тендерных продаж.
3. Внедрение новых трейд-маркетинговых программ, обеспечивающих узнаваемость торговых марок, проведение рекламных акций, иные мероприятия по продвижению продукции осуществляет Управление торгового маркетинга Компании.

Информация об использованных Обществом видов и объемах энергетических ресурсов.

В 2020 году Обществом были использованы следующие виды энергетических ресурсов:

Вид энергетического ресурса	**Объем потребления в натуральном выражении**	**Единица измерения**	**Объем потребления тыс. руб.**
Электрическая энергия	16,8	млн. квт/ч	120 736
Бензин автомобильный	687 571,05	л	30422
Топливо дизельное	628 205,06	л	29 726
Газ естественный (природный)	7 196,72	Тыс.м^3	52 625
Атомная энергия	-	-	-
Тепловая энергия	-	-	-
Электромагнитная энергия	-	-	-
Нефть	-	-	-
Мазут топочный	-	-	-
Уголь	-	-	-
Горючие сланцы	-	-	-
Торф	-	-	-
Другое	-	-	-

Перспективы развития Общества

1. Рост объема реализации продукции.
2. Увеличение уровня дистрибьюции и доли рынка по России и СНГ, а также ближнего и дальнего зарубежья.
3. Рост уровня узнаваемости и уровня лояльности к соковой продукции и продукции для детского питания, реализуемой Обществом.
4. Выпуск новых вкусов продукции в картонной и стеклянной упаковках.
5. Выпуск инновационной продукции.
6. Увеличение 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 рекомендовано выплатить дивиденды по акциям общества по итогам работы в отчетном 2020 году в размере 300 000 000, 00 руб.

Основные факторы риска, связанные с деятельностью Общества.

Отраслевые риски

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

2) 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 продукции.

В случае снижения спроса на традиционно выпускаемые наименования продукции, Компания осуществляет разработку новых вкусов и новых инновационных продуктов, не имеющих аналогов у отечественных и зарубежных производителей продукции. Кроме того, на постоянной основе проводится работа, направленная на улучшение качества производимой продукции.

Риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию Общества:

- снижение спроса,
- 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 может произойти снижение размера получаемых акционером 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.

Распространение новой коронавирусной инфекции COVID-19.

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 невозможно, 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. Повлечет за собой уменьшение рентабельности продаж, увеличение кредиторской задолженности и периода оборота запасов и затрат. Общество выдерживает конкуренцию на рынке соковой продукции благодаря постоянному расширению и обновлению ассортимента выпускаемой продукции, 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 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, ОАО «Сады Придонья» постоянно увеличивает объемы продаж, осуществляет жесткий контроль за уровнем и ростом вторичных продаж, улучшает качество работы с розничными торговыми точками, включая сетевые розничные торговые предприятия. Одним из основных направлений договорной политики ОАО «Сады Придонья» с покупателями соковой продукции/продукции для детского питания 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.

4) Изменение условий договоров поставки сырья, материалов для производства соковой продукции и продукции для детского питания в случае роста цен на сырье, услуги, связанные с производственной деятельностью Общества, что может повлечь 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;

В отчетном году сделки не совершались.

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 общества и 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

  07 октября 2005 год — по настоящее время - Президент ООО «НПГ «Сады Придонья».
- доля в уставном капитале эмитента - 100 %
- доли в уставном капитале дочерних и зависимых обществ эмитента не имеет,
- имеет родственные связей с иными лицами, входящими в состав органа управления эмитента.

2) Лукашевич Елена Николаевна
- 1966 года рождения
- образование высшее

- должности за последние пять лет:
  - 03 октября 2011 - 31 мая 2016 г. Вице-Президент по экономике и финансам ООО «НПГ «Сады Придонья».
  - С 01 июня 2016 г. – наст. Время - Первый вице-президент по экономике и финансам ООО «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
  - февраль 2011 – по настоящее время - Вице-Президент по административным вопросам (Руководитель Администрации президента) ООО «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) Самохин Иван Андреевич
- 1990 года рождения,
- образование - высшее,
- должности за последние пять лет:
  - январь 2014 года - март 2017 года - главный технолог ОАО «Сады Придонья»,
  - март 2017 года – по настоящее время – Вице-президент по производству ОАО «Сады Придонья»
- доля в уставном капитале эмитента - не имеет,
- имеет родственные связей с иными лицами, входящими в состав органа управления эмитента.

5) Бредихин Владимир Владимирович — Исполнительный директор по сельскому хозяйству ООО «НПГ «Сады Придонья»
- 1983 года рождения,
- образование - высшее
- должности за последние пять лет:
  - декабрь 2011 по настоящее время - Исполнительный директор по сельскому хозяйству ООО «НПГ «Сады Придонья»
- доли в уставном капитале эмитента — не имеет,
- родственных связей с иными лицами, входящими в состав органа управления Общества 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 №473/17 от 30 июня 2017 года обществу с ограниченной ответственностью «Национальная продовольственная группа «Сады Придонья». Президент ООО «НПГ «Сады Придонья» - Самохин Андрей Павлович.

ОАО «Сады Придонья» является участником ООО «НПГ «Сады Придонья», размер доли в уставном капитале составляет 1 655 000 000 руб., что составляет 99,99994 % уставного капитала по состоянию на 31.12.2020 г.

Царапкина Наталья Сергеевна является участником ООО «НПГ «Сады Придонья», размер доли уставного капитала составляет 1 000,00 руб., что составляет 0,00006% уставного капитала по состоянию на 31.12.2020 г.

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 №473/17 от 30 июня 2017 года передачи полномочий единоличного исполнительного органа Управляющей организации. Размер вознаграждения членов совета директоров не предусмотрен, вознаграждение не выплачивается.

Сведения о соблюдении Обществом рекомендаций Кодекса корпоративного поведения.

Рекомендации Кодекса корпоративного поведения соблюдаются в рамках деятельности Общества.