***Информация о деятельности ОАО «Минский маргариновый завод» за 2019 год***

Открытое акционерное общество «Минский маргариновый завод» (далее – Общество) создано на основании приказа Госкомимущества Республики Беларусь от 30 декабря 1993 года № 222 путем преобразования государственного предприятия «Минский маргариновый завод» в соответствии с законодательством Республики Беларусь о приватизации государственного имущества.

Общество является коммерческой организацией масложировой отрасли, основная цель деятельности которого - получение прибыли.

Основные виды деятельности Общества:

- производство рафинированных масел и жиров;

- производство маргарина;

- производство пряностей и приправ (майонезов, соусов, кетчупов, хрена, горчицы).

В отчетном периоде размер уставного фонда общества и номинальная стоимость одной акции не изменялись. На 01.01.2020 размер уставного фонда составил 8 671 103,00 белорусских рублей. Уставный фонд поделен на 559 426 простых (обыкновенных) акций номинальной стоимостью 15,50 белорусских рублей. Акции распределены следующим образом:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование акционеров** | **Кол-во акционеров** | **Кол-во акций, принадлежащих акционерам, шт.** | **Доля в**  **УФ, %** |
| 1. | Юридические лица всего: | 3 | 526 440 | 94,104 |
| 1.1. | Государственный комитет по имуществу РБ | 1 | 526 395 | 94,096 |
| 1.2. | ЗАО «Бросток» | 1 | 35 | 0,006 |
| 1.3. | Товарищество на паях по торговле и оказанию услуг «Позекс» | 1 | 10 | 0,002 |
| 2. | Физические лица всего: | 1 726 | 32 986 | 5,896 |
|  | Всего | 1 729 | 559 426 | 100,000 |

Сведения о юридических лицах, участником которых является Общество:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование юридического лица | Доля в уставном фонде, % |
| ОАО «Союзмаргаринпром» | 0,06 |
| ОАО «Приорбанк» | 0,015 |
| АСБ «Беларусбанк» | 0,0002 |
| Белорусская Ассоциация производителей масложировой продукции «Белмасложирпром» | 16,67 |

В 2019 году Общество не приобретало и не отчуждало акции, не совершало сделок, в совершении которых имелась заинтересованность его аффилированных лиц.

В отчетном периоде (в соответствии с уставом) для закупки маслосемян рапса урожая 2019 года была заключена крупная (взаимосвязанная) сделка между Обществом и ОАО «Белагропромбанк», включающая в себя заключение кредитного договора на сумму 14 195 тыс. рублей и договора об ипотеке в обеспечение исполнения обязательств по кредитному договору.

В 2019 году по сравнению с предыдущим годом отмечается увеличение объемов производства в натуральном выражении по майонезной продукции, хрену, горчице и снижение объемов производства по маслу растительному (фасованному и не фасованному), маргариновой продукции и кетчупам. Это объясняется высокой конкурентной средой, сложившейся на внутреннем и внешнем рынках, и неконкурентоспособностью некоторых групп продукции по ценовому фактору из-за отсутствия барьеров на ввоз аналогичной продукции импортного производства.

Прибыль от реализации в 2019 году составила 4 140 тыс. рублей, чистая прибыль – 2 113 тыс. рублей, рентабельность реализованной продукции – 11,0%, рентабельность продаж – 8,7%.

Коэффициенты: текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, обеспеченности финансовых обязательств активами соответствуют нормативным значениям, предусмотренным для масложировой отрасли. Структура баланса общества на 01.01.20 является удовлетворительной.

В 2019 году (по результатам работы за 2018 год) чистая прибыль была направлена на выплату дивидендов в размере 20% в соответствии с Указом Президента РБ от 28.12.2005г. № 637, оставшаяся часть прибыли направлена на капитальные вложения. Общество также направило часть прибыли на отчисления во внебюджетный централизованный инвестиционный фонд концерна «Белгоспищепром» и на отчисления на содержание концерна «Белгоспищепром» в соответствии с установленными концерном нормативами.

На 2020 год разработан и утвержден бизнес-план развития Общества, в соответствии с которым ниже представлены планируемые ключевые показатели эффективности работы ОАО «Минский маргариновый завод»:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. изм. | Январь-март | Январь-июнь | Январь-сентябрь | Январь-декабрь |
| Темп роста объемов производства промышленной продукции в базисных ценах | % | 101,8 | 102,1 | 102,7 | 103,3 |
| Рентабельность продаж | % | 7,8 | 7,9 | 7,9 | 7,9 |
| Экспорт товаров | % | 103,6 | 103,6 | 103,6 | 103,6 |
| Соотношение запасов готовой продукции и среднемесячного объема производства | % | 85,0 | 110,6 | 104,9 | 64,6 |
| Снижение уровня затрат на производство и реализацию продукции | % | -0,2 | -1,0 | -4,3 | -1,5 |
| Удельный вес внешней просроченной дебиторской задолженности в общей сумме внешней дебиторской задолженности | % | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Показатель энергосбережения | % | -4,5 | -5,9 | -6,8 | -7,6 |

Мероприятия по достижению запланированных показателей и повышению эффективности работы организации на 2020 год представлены ниже.

**МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ**

| **№**  **п/п** | | **Наименование мероприятия** | **Срок**  **исполнения** | **Исполнители** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **Обеспечение темпов роста промышленного производства и объемов реализованной продукции** | | |
| *Увеличение загрузки производственных мощностей* | | | | |
|  | | Увеличение объемов производства продукции промышленности в базисных ценах на 3,3 % к предыдущему году | Январь-декабрь | Директор, начальник производства, начальники основных цехов, начальник ПЭО |
|  | | Увеличение объемов производства в натуральном выражении:  по маслу рафинированному - на 93 т  по вязким продуктам - на 246 т | Январь-декабрь | Директор, начальник производства, начальники основных цехов |
| *Техническое перевооружение и реконструкция действующих производственных мощностей* | | | | |
|  | | Возведение здания склада для хранения пальмового масла и его фракций | Апрель-август | Главный инженер, начальник производства, главный механик, главный энергетик |
|  | | Приобретение и устройство котла для системы отопления и горячего водоснабжения | Июль-ноябрь | Главный инженер, начальник производства, главный механик, главный энергетик |
| 3. | | Приобретение котла для обеспечения производства паром (аванс) | Ноябрь | Главный инженер, начальник производства, главный механик, главный энергетик |
| 4. | | Модернизация пароэжекторной установки на линии ТАН для технологического подогрева жиров. | Июль-сентябрь | Главный инженер, начальник производства, главный механик, главный энергетик |
| 5. | | Внедрение энергоэффективных осветительных устройств, секционного разделения освещения | Январь-декабрь | Главный энергетик |
| 6. | | Внедрение современного технологического оборудования на линии по рафинации и дезодорации жиров | Апрель-июнь | Главный инженер, начальник производства, главный механик, главный энергетик |
| *Обновление и расширение ассортимента выпускаемой продукции. Увеличение доли инновационной продукции. Повышение качества выпускаемой продукции* | | | | |
|  | | Продолжить производство и реализацию инновационной продукции:  - маргарины с долей трансизомеров менее 2%;  - спред растительно-жировой «Сливочный» и «Сливочный EXTRA»;  - спред растительно-жировой «Европейский» и «UNIVERSAL»;  - майонез класса «Премиум»;  - кетчуп «Аджика люкс»;  - заменитель масла какао нетемперированный;  - смесь для смазки форм «СН 150» и 2СН 1000»;  - жир специального назначения «СН-5»;  - заменитель молочного жира;  - жиры специального назначения: «ЗК 1001», «ЗК 3001»,  «ЗК 3002», «ЗК 3003», «ЗК 4001»;  - масло рапсовое р/д с антиокислителем марки ПД;  - масло подсолнечное р/д с антиокислителем марки ПД. | Январь-декабрь | Начальник технологического отдела, начальник производственной лаборатории и ОТК, начальники основных цехов |
| *Совершенствование маркетинговой деятельности, стимулирование продаж* | | | | |
|  | Развитие сети представителей по областям и регионам республики | | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | Разработка и использование новых видов упаковочных материалов, улучшение дизайна упаковки. Выпуск продукции различной расфасовки и в различной упаковке для удовлетворения разнообразных вкусов покупателей и улучшения удобств пользования | | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
| 3. | Участие в выставках, ярмарках, организация выездной торговли, проведение дегустаций и акций в крупных магазинах и торговых центрах города Минска и республики | | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
| 4. | Участие в зарубежных выставочных и торговых мероприятиях:  - ПРОДЭКСПО – 2020, г. Москва;  - Продукты питания и напитки «Gulfood», ОАЭ, г. Дубай;  - Продукты питания и напитки «InterFood», Казахстан, г. Нур-Султан;  - Made in Belarus, Узбекистан, г. Ташкент;  - Китайская международная выставка импорта, г. Шанхай;  - Продукты питания и напитки «Agro Food Drink Tech Expo», Грузия, г. Тбилиси | | 10-14.02.  16-20.02.  27-29.05.  июнь  ноябрь  ноябрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
| 5. | Участие в конференции по масложировой промышленности в г. Краснодар и г. Санкт-Петербург | | Сентябрь-октябрь | Начальник технологического отдела, начальник производственной лаборатории и ОТК |
| 6. | Проведение рекламных компаний на ТV, в республиканских газетах, на радио, обновление и поддержка сайта [www.margarin.by](http://www.margarin.by) в Интернете, разработка и печать рекламных листовок по основным видам продукции | | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | **Достижение установленных параметров внешнеэкономической деятельности –  увеличение экспорта и оптимизация импорта** | | |
|  | | Отгрузка продукции на экспорт на 103,6 % к уровню предыдущего года | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | Пролонгация договора с Армяно-белорусским торговым домом «Ар-Бе» по представлению интересов организации в Армении. | Январь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | Активизация работы по поставке продукции объектам товаропроводящих сетей концерна «Белгоспищепром» за рубежом: ООО «Белорусская продовольственная компания», г. Брянск и ТОО «Белорусская аграрная компания», Казахстан | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | Поиск мелких распределительных центров в регионах Российской Федерации, позволяющих работать с единичными торговыми объектами, учитывая специфику оплаты НДС и невысокий товарооборот. Заключение и пролонгация прямых договоров с российскими кампаниями на поставку продукции | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | Пролонгация договора на поставку продукции в Азербайджан | Январь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | Пролонгация договора на поставку масла рафинированного марки СК с компанией ООО «Союз-М», Калининград | Январь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | Пролонгация договора на поставку продукции в Грузию | Январь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | Заключение прямых договоров на поставку продукции в Казахстан | Январь-март | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | Заключение прямых договоров на поставку масла растительного в Китай | Январь-февраль | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | Пролонгация договора на поставку маргариновой продукции в Сербию. | Январь-февраль | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | Пролонгация договора на поставку маргариновой продукции в Сингапур. | Январь-февраль | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | Пролонгация договоров на поставку шрота рапсового тостированного в Российскую Федерацию и страны Прибалтики | Январь-февраль | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела маркетинга и развития экспорта |
|  | | Пролонгация договора с европейской компанией (Польша) на поставку жирных кислот | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник ОМТС |
|  | | Осуществление закупки подсолнечного масла и соевого масла у белорусских производителей при условии обеспечения конкурентоспособной цены | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник ОМТС |
|  | | Использование отечественного сырья - рапсового масла в производстве маргариновой продукции | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник ОМТС |
| **Снижение издержек на производство и реализацию продукции** | | | | |
|  | | Приобретение сырья, основных и вспомогательных материалов у поставщиков-производителей с обязательным проведением конкурсных процедур закупок ресурсов с определением наиболее выгодных условий поставки, оплаты, цены и качества | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник ОМТС |
| 2. | | Экономия сырья и материалов в сумме 4 тыс. руб. за счет пересмотра норм, совершенствования технологии и рецептур | Январь-декабрь | Начальник технологического отдела, начальник производства, начальники основных цехов |
| 3. | | Экономия ТЭР в сумме 169 тыс. руб. в результате внедрения энергосберегающих мероприятий | Январь-декабрь | Главный инженер, главный энергетик, главный механик |
| 4. | | Снижение затрат на трудовые ресурсы в сумме 32 тыс. руб. в результате оптимизации численности работников | Январь-декабрь | Зам. начальника ПЭО, начальник производства, начальник цеха |
|  | | **Обеспечение финансирования текущей деятельности и своевременности погашения долговых обязательств** | | |
| 1. | | Сдача в аренду собственной цистерны | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, главный бухгалтер, начальник ТЭЦ |
| 2. | | Оказание платных услуг | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, главный бухгалтер |
| 3. | | Обеспечение своевременной подачи сведений о дебиторах, допустивших просроченную задолженность, в территориальную инспекцию министерства по налогам и сборам для взыскания задолженности путем выставления инкассовых распоряжений к счетам должников. | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела продаж, главный бухгалтер |
| 4. | | Внедрение календаря платежей с целью контроля сроков расчетов с поставщиками сырья и материалов | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник ОМТС |
| 5. | | Своевременное направление претензий и исковых заявлений должникам по невыполнению финансовых обязательств по договорам с расчетом сумм штрафных санкций | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, начальник отдела правовой и кадровой работы, начальник отдела продаж |
| 6. | | В соответствии с Положением о комиссии по контролю за взысканием просроченной дебиторской задолженности по мере необходимости, но не реже 1 раза в месяц проведение анализа просроченной дебиторской задолженности по каждому покупателю с рассмотрением причин ее возникновения и принятием конкретных мер к покупателям:  - допустившим просрочку;  - допустившим просрочку свыше 30 дней;  - допустившим просрочку свыше 60 дней,  включая пересмотр сроков расчетов в сторону уменьшения в договорах на поставку продукции и прекращение отгрузки организациям-неплательщикам | Ежемесячно до 5 го числа месяца, следующего за отчетным | Зам. директора по коммерческим вопросам, главный бухгалтер, начальник отдела правовой и кадровой работы, начальник отдела продаж, зам. начальника отдела продаж |
| 7. | | Направление информации в областные управления торговли и облпотребсоюзы о торговых организациях, имеющих просроченную дебиторскую задолженность | Ежемесячно до 5 го числа месяца, следующего за отчетным | Зам. директора по коммерческим вопросам, главный бухгалтер |
| 8. | | Постоянный мониторинг внешней дебиторской и кредиторской задолженностей с целью обеспечения своевременности сроков оплаты и недопущения просрочки | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, главный бухгалтер, начальник ОМТС |
| 9. | | Погашение просроченной кредиторской задолженности, в том числе внешней, за счет:  - увеличения объемов продаж (выручки);  - взыскания просроченной дебиторской задолженности | Январь-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, главный бухгалтер, начальник ОМТС |
| 10. | | Своевременное погашение процентов и основного долга по кредиту, выданному ОАО «Белагропромбанк» под семена рапса урожая 2019 года в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 04 марта 2019 года № 97 «О закупке продукции растениеводства» | Январь-декабрь в соответствии с графиком | Зам. директора по коммерческим вопросам, главный бухгалтер |
| 11. | | Проведение заготовительной компании с учетом взыскания неотоваренных авансов за 2018-2019 годы | Июль-декабрь | Зам. директора по коммерческим вопросам, главный бухгалтер |
| 12. | | Обеспечение суммы авансов на заготовку маслосемян рапса в счет республиканских государственных нужд в размере не менее 30% | Апрель-июнь | Зам. директора по коммерческим вопросам, главный бухгалтер |
| **Вовлечение в хозяйственный оборот неиспользуемого (неэффективно используемого) имущества** | | | | |
| 1. | | Использование всего имущества в хозяйственном обороте | Январь-декабрь | Главный бухгалтер, главный инженер |

Наблюдательный совет Общества