**АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КИРОВСКАЯ КЕРАМИКА»**

Российская Федерация, г. Киров Калужской области

**УТВЕРЖДЕН:**

**Общим собранием акционеров**

**АО «Кировская керамика»**

 **05 июня 2020г.,**

**протокол № 1 от 09 июня 2020г.**

**ПРЕДВАРИТЕЛЬНО УТВЕРЖДЕН:**

 **Советом директоров**

**АО «Кировская керамика»**

**29 апреля 2020г.,**

**протокол № 9 от 30** **апреля 2020 г.**

 **Председатель Совета директоров**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Колявкин В.С.**

**ГОДОВОЙ ОТЧЕТ**

**ПО РЕЗУЛЬТАТАМ РАБОТЫ**

**ЗА 2019 ГОД.**

**Генеральный директор** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Михалев В.В.**

1. **Положение Общества в отрасли.**

Не смотря на экономические трудности, строительная индустрия считается одной из важнейших в российской экономике. В России санитарно-керамическая отрасль включает в себя обширный перечень заводов-производителей, которые в 2019 году произвели 13,8 млн. штук санитарных керамических изделий.

Производство санитарных керамических изделий в России представлено следующими компаниями:

ООО «Керамика» (Santek) (г. Чебоксары), ROCA GROUP;

АО «Кировская керамика» (г. Киров, Калужская обл.);

ЗАО «Угракерам» (г. Воротынск, Калужская обл.), ROCA GROUP;

ООО «Самарский стройфарфор» (г. Самара);

ЗАО «Сызранская керамика» (Самарская обл.), Cersanit;

ООО «Завод керамических изделий «Универсал» (Новосибирская обл.);

ЗАО «Лобненский завод строительного фарфора» (г. Лобня, Московская обл.);

ООО «Объединение стройматериалов и бытовой техники» (г. Старый Оскол);

ООО «Рока рус» (Ленинградская обл.);

ООО «Ногинский стройфарфор» (г. Ногинск, Московская обл.);

ОАО «Волгоградский керамический завод» (г. Волгоград);

ООО «Витра сантехника» (г. Серпухов, Московская обл.);

ООО «Гнездово» (г. Смоленск);

ЗАО «Фаянс» (г. Смоленск).

Самыми крупными предприятиями по производству санитарной керамики в России являются предприятия, выпускающие 2 млн. (или около 2 млн.) изделий в год. Это такие предприятия как:

- ООО «Керамика»;

- ЗАО «Угракерам»;

- АО «Кировская керамика»;

- ООО «Самарский стройфарфор»;

- ЗАО «Сызранская керамика».

Акционерное общество «Кировская керамика» является одним из старейших предприятий промышленности строительных материалов и стройиндустрии Российской Федерации. Основные виды деятельности: производство керамических санитарно-технических изделий, производство керамических плит и плиток. В акционерном обществе в 2019 году в общем объеме товарной продукции доля санитарных керамических изделий составила 71,5 процента, а доля керамической плитки – 27,2 процента.

Предприятие оснащено новейшим оборудованием западноевропейских фирм и прогрессивными технологиями. В 2019 году объем производства санитарно-керамических изделий составил 15% от общероссийского рынка сантехники, плитки керамической и керамогранита – 1,5%.

Конкурентные преимущества Акционерного общества «Кировская керамика», а также сильные и слабые стороны и возможности изложены в таблице:

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны*** Высокотехнологичное оснащение производства
* Накопленные за многие десятилетия опыт и знание технологии производства
* Сформированная дилерская сеть, контроль значительной доли национального рынка
* Высокое качество продукции, сопоставимое с европейскими стандартами
* Широкий ассортимент по торговым маркам
* Ценовая доступность
* Быстрота принятия решений
 | **Потенциальные возможности*** Расширение рынков сбыта, вхождение на рынок Европы продукции новой торговой мраки KIROVIT
* Повышение маркетинговой активности, транслируемой в каналы традиционной розницы и сетей DIY
* Повышение узнаваемости брендов
* Развитие и оптимизация ассортимента по разным ценовым сегментам
* Увеличение в производстве доли товаров с более высокой маржой
* Увеличение присутствия в сетях DIY
 |
| **Слабые стороны*** Средняя маркетинговая активность
* Отсутствие фирменной сервисной службы
* Отсутствие контролируемой розничной сети по продвижению продукции нового бренда
* Недостаточная представленность в сетях DIY
* Зависимость от «кадрового голода», как следствие - недовыпуск продукции в сезон
 | **Внешние угрозы*** Недостаточность выполнения финансовых обязательств контрагентами, риски роста дебиторской задолженности
* Рост сетевых магазинов формата DIY, что может привести к уменьшению розничных точек продаж
* Агрессивная ценовая политика конкурентов (массовое снижение цен, «слив» продукции)
 |

1. **Приоритетные направления деятельности Общества.**

Приоритетными направлениями в деятельности Акционерного общества «Кировская керамика» являются:

- производство санитарных керамических изделий;

- производство плитки керамической глазурованной для внутренней облицовки стен;

- производство керамического гранита глазурованного;

- производство плит керамических (керамогранитных).

1. *Изделия санитарные керамические* – унитазы, умывальники, смывные бачки, пьедесталы, писсуары, биде – глазурованные изделия, изготовленные из смеси минералов (беложгущихся глин, плавней и отощителей), обожженные при высокой температуре и предназначенные для санитарно-гигиенического и хозяйственного применения путем приема и смыва отходов и загрязнений водой. Изготавливаются в соответствии с требованиями ГОСТ 15167-93 и устанавливаются в санитарных узлах, бытовых и других помещениях зданий и сооружений различного назначения.

Ассортимент выпускаемых изделий насчитывает 126 наименований, в том числе: 73 вида умывальников; 21 вид унитазов; 24 вида бачков**;** 3 вида биде; 3 вида писсуаров; 2 вида пьедесталов.

В 2019 году освоены и запущены в производство 16 новых моделей.

Использование инновационного оборудования и отработка технологий в производстве позволили расширить модельный ряд «мебельных» умывальников различной геометрической формы и увеличить ассортимент крупногабаритных изделий торговой марки «KIROVIT» до 64 видов, из них умывальников – 50, унитазов и биде – 10, бачков – 4.

Производятся 10 видов умывальников размером от 1000 до 1200мм.

Основные приоритеты на 2020г:

- монтаж и запуск в цехе производства санитарных керамических изделий второй машины по отливке бачков, производительность которой выше на 40%, чем действующей;

- монтаж и запуск стенда на 10 форм с горизонтальным разъемом умывальников;

- увеличение выпуска мебельных умывальников торговой марки «KIROVIT»;

- монтаж и запуск в цехе производства санитарных керамических изделий стенда для отливки подвесных унитазов под высоким давлением;

- разработка, освоение и запуск в производство не менее 10 видов новых моделей санитарных керамических изделий;

- разработка и внедрение новых рецептур шликеров и глазурей;

- замена импортных дорогостоящих сырьевых материалов на отечественные.

2. *Плитки керамические глазурованные* для внутренней облицовки стен, изготовленные из керамических масс, выпускаются размером 400×250×8 мм, 450×200×8 мм. Ассортимент выпускаемых дизайнов насчитывает 168 видов. В 2019 году поставлено на производство 34 новых дизайна. Из них 8 на формате 400×250×8мм и 26 на формате 450×200×8 мм. Освоенная технология цифровой печати позволяет выпускать дизайны с применением спецэффектов, максимально приблизиться к имитации природных камней, тканей, дерева.

3. *Керамический гранит глазурованный*, изготовленный из керамических масс, производится размером 330×330×8 мм и 450×450×9 мм. Имеет широкую область применения – от покрытия внутренних поверхностей (стен и полов) помещений до облицовки фасадов зданий. Отличаются повышенными характеристиками износо-, морозостойкости, прочности. Количество выпускаемых дизайнов – 83 вида. В 2019 году запущены в производство 5 новых дизайнов, поскольку основным направлением деятельности было развитие крупноформатной плитки.

4. *Плиты керамические (керамогранитные)*, изготовленные из керамических масс, производятся размером 600×600×10 мм, 600×300×10 мм, 1200×600×11 мм, 1200×200×11 мм, 800×200×9 мм.

Работа участка дополнительной обработки плитки позволяет производить крупноформатную лаппатированную, полированную, обрезную ректифицированную плитку в одном размерном ряду, с минимальными отклонениями от номинального размера. Ассортимент выпускаемых дизайнов насчитывает 114 видов. В 2019 году начали выпускать 18 новых дизайнов.

Основные приоритеты на 2020 год:

- согласно годового плана сохранить объемы выпуска керамического гранита глазурованного и увеличить на 10% выпуск облицовочной плитки и плит керамогранитных;

- освоить и запустить в действующем производстве новые дизайны плитки:

* не менее 10 видов для внутренней облицовки стен;
* не менее 5 видов керамического гранита глазурованного;
* не менее 10 видов плит керамогранитных.
1. **Отчет Совета директоров АО «Кировская керамика» о результатах развития Общества по приоритетным направлениям его деятельности.**

Продукция АО «Кировская керамика» на протяжении многих лет наряду с другими строительными материалами занимает весомое место среди предприятий стройиндустрии.

Приоритетные направления деятельности Общества неразрывно связанны с основными видами деятельности:

* производство и реализация санитарных керамических изделий и керамической плитки в соответствии с действующими стандартами и техническими условиями;
* инвестирование средств в модернизацию производства;
* внедрение передовых технологий;
* расширение рынков сбыта производимой продукции;
* повышение конкурентоспособности продукции за счет улучшения качества, расширения ассортимента;
* снижение себестоимости производимой продукции;
* обучение и повышение уровня квалификации персонала; работа над обеспечением динамической устойчивости, стабильности трудового коллектива, достижения и сохранения на приемлемом уровне количественных и качественных параметров человеческих ресурсов Общества;
* выполнение социальных обязательств перед работниками предприятия;
* исполнение налоговых обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

Деятельность компании в течение всего 2019 финансового года осуществлялась в сложных экономических условиях в стране и мире, продолжающегося ухудшения состояния бизнес-климата, стагнации строительной отрасли, которая окончательно так и не оправилась от кризиса 2014 года и находится не в лучшем состоянии. Согласно проводимым опросам в 2019 году 45% строительных компаний отметили уменьшение объема работ. Кризис в строительной отрасли, которая занимает в структуре ВВП страны почти 6%, неизбежно тянет за собой вниз всю экономику. В ближайшее время на фоне непрекращающегося падения реальных доходов значительной части граждан, объемы строительства вероятно не увеличатся. Это остается серьезной проблемой, которая является прямой угрозой для дальнейшего развития Общества.

Отсутствие более или менее радужных перспектив в строительстве влияет и на состояние рынка строительных материалов, где предприятие по сантехнике занимает значительную долю. Вместе с тем, доля экспорта всей нашей продукции осталась практически на уровне прошлого года и составила 16,8% в общем объеме реализованной продукции. По-прежнему высокими остаются продажи в страны СНГ: Казахстан, Узбекистан, Армению, Белоруссию, а также в Киргизию.

Общероссийские тенденции не смогли не отразиться и на результатах деятельности акционерного общества.

Основные результаты деятельности предприятия отражены в таблице:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продукция** | **ед.изм.** | **2018 год** | **2019 год** | *Изменение 2019 к 2018* |
| *абс.* | *%*  |
| ***Реализация продукции в натуральном выражении*** |
| Санитарно-керамические изделия | *тыс.шт* | 2 014 | 1 773 | *-241*  | *88%* |
| Керамическая плитка для облицовки стен | *тыс.кв.м* | 1 430 | 1 426 | *-4*  | *100%* |
| Керамогранит | *тыс.шт* | 1 115 | 1 015 | *-99*  | *91%* |
| Крупноформатная плитка | *тыс.кв.м* | 185 | 467 | *282*  | *253%* |
| *Плитка-всего* | *тыс.кв.м* | *2 729* | *2 908* | *179*  | *107%* |
| ***Финансово-экономические показатели*** |
| Выручка (без НДС) | *тыс.руб.* | 2 739 670 | 2 741 576 | *1 906*  | *100%* |
| Прибыль от продаж | *тыс.руб.* | 417 127 | 301 011 | *-116 116*  | *72%* |
| Рентабельность продаж | *%* | 15,2% | 11,0% | *-4,2%* | *72,1%* |
| Среднесписочная численность работников | *чел* | 896 | 874 | *-22*  | *98%* |
| Средняя заработная плата | *руб/чел* | 35 808 | 37 379 | *1 571*  | *104%* |
| Производительность труда | *руб/чел* | 3 219 194 | 3 100 207 | *-118 987*  | *96%* |
| Уплачено налогов и взносов | *тыс.руб.* | 372 907 | 385 328 | *12 421*  | *103%* |
| Ввод в эксплуатацию основных средств | *тыс.руб.* | 95 982 | 310 922 | *214 940*  | *324%* |

Так, производство санитарно-керамических изделий впервые за последние 10 лет было сокращено на 11%, или более чем на 227 тыс. шт. Соответственно и продажи упали на 12%, или на 241 тыс. шт. При этом возросла доля продаж крупногабаритных умывальников торговой марки KIROVIT, при увеличении их выпуска на 27%.

В производстве керамической плитки ситуация складывалась следующим образом. Объем производства плитки сократился на 14%, а продажи увеличились почти на 7%. В 2019 году произведено 2,7 млн. кв. м., а продано 2,9 млн. кв. м. плитки, что на 7% больше показателей предыдущего года за счет нового продукта – крупноформатной плитки.

Производительность труда составила 96% к уровню 2018 года. Можно сослаться на сложную экономическую ситуацию в стране, падение объемов жилищного строительства, сокращение реальных доходов населения России, что повлияло на экономику акционерного общества.

Расходы на оплату труда и страховые взносы увеличились на 2%, при сокращении среднесписочной численности до 874 человек. Средняя зарплата на предприятии увеличилась на 4% и составила 37 380 рублей.

Значительная доля заработанной прибыли как в предыдущие годы, так и за отчетный период явилась источником формирования имущества предприятия. Так, активы на 31 декабря 2019 года характеризуются соотношением: 27,2% внеоборотных активов и 72,8% текущих.

Структура имущества и источники его формирования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Значение показателя** | **Изменение за анализируемый период** |
| в *тыс. руб.* | в % к валюте баланса | *тыс. руб.* | ± % |
| 31.12.2018 | 31.12.2019 | на 31.12.2018 | на 31.12.2019 |
| **Актив** |
| 1. Внеоборотные активы | **1 360 864** | **1 374 390** | **27,2** | **25,5** | **+13 526** | **+1** |
| в том числе:основные средства | **1 101 778** | **1 189 506** | **22** | **22** | **+87 728** | **+8** |
| нематериальные активы | **2 953** | **2 452** | **0,1** | **<0,1** | **-501** | **-17** |
| 2. Оборотные, всего | **3 638 019** | **4 022 580** | **72,8** | **74,5** | **+384 561** | **+10,6** |
| в том числе:запасы | **780 020** | **788 067** | **15,6** | **14,6** | **+8 047** | **+1** |
| дебиторская задолженность | **576 800** | **633 723** | **11,5** | **11,7** | **+56 923** | **+9,9** |
| денежные средства и краткосрочные финансовые вложения  | **2 277 645** | **2 594 388** | **45,6** | **48,1** | **+316 743** | **+13,9** |
| **Пассив** |
| 1. Собственный капитал | **4 613 337** | **4 990 043** | **92,3** | **92,5** | **+376 706** | **+8,2** |
| 2. Долгосрочные обязательства, всего | **116 191** | **123 644** | **2,3** | **2,3** | **+7 453** | **+6,4** |
| в том числе:заемные средства | – | – | – | – | – | – |
| 3. Краткосрочные обязательства\*, всего | **269 355** | **283 283** | **5,4** | **5,2** | **+13 928** | **+5,2** |
| в том числе:заемные средства | – | – | – | – | – | – |
| **Валюта баланса** | **4 998 883** | **5 396 970** | **100** | **100** | **+398 087** | **+8**  |

Активы организации в течение анализируемого периода увеличились на 398 087 тыс. рублей, или на 8%. При этом собственный капитал организации изменился практически пропорционально активам, увеличившись на 8,2%, или на 376 706 тыс. рублей.

Состояние чистых активов организации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  **Показатель** | **Значение показателя** | **Изменение** |
| в *тыс. руб.* | в % к валюте баланса | *тыс. руб.* | ± % |
| 31.12.2018 | 31.12.2019 | на 31.12.2018 | на 31.12.2019 |
| 1. **Чистые активы** | **4 613 337** | **4 990 043** | **92,3** | **92,5** | **+376 706** | **+8,2** |
| 2. Уставный капитал | **509** | **509** | **<0,1** | **<0,1** | – | – |
| 3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2) | **4 612 828** | **4 989 534** | **92,3** | **92,5** | **+376 706** | **+8,2** |

Чистые активы организации на 31 декабря 2019 г. намного (в 9 803,6 раза) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. К тому же, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов на 8,2% за год.

Превышение чистых активов над уставным капиталом, и в то же время их увеличение за период, говорит о хорошем финансовом положении компании по данному признаку.

На заседании Совета директоров Общества 22 марта 2019 года были подведены и проанализированы итоги развития и модернизации предприятия в 2018 году, а также утверждены планы организационно-технических мероприятий по техническому перевооружению и реконструкции производства, по внедрению новых видов изделий и технологий на 2019 год, выполнение которых находилось под постоянным контролем.

Повседневная практика показывает, что реализация намеченных плановых заданий играет важную роль в формировании направлений прогрессивного развития компании. План реконструкции 2019 года формировался с учетом мероприятий, направленных на внедрение новых машин и линий, на поддержание и развитие существующей хозяйственной инфраструктуры предприятия, а также повышение качества условий труда, производственной культуры и совершенствование технологических процессов. Разрабатывая план развития на год, выделялись наиболее значимые на сегодняшний день направления, обеспечивающие повышение эффективности производства и производительности труда, сокращение издержек (материальных, финансовых, трудовых), высокое качество и конкурентоспособность производимой продукции.

Постоянно изучая основные тенденции во всех направлениях бизнеса, руководство Общества старается максимально предвидеть развитие ситуации в экономике России и строительной отрасли в целом. Одна из главных задач — это не останавливаться в развитии, а продолжать применение современных инновационных технологий в отрасли, создавать и производить новые виды сантехники и керамической плитки, несущие высокие эстетические свойства и надежность в использовании. Основным производственным двигателем является постоянное совершенствование и развитие модельного ряда продукции, обеспечение необходимого объема выпуска изделий, максимально удовлетворяющего потребности и предпочтения клиента.

В 2019 году произошло снижение прибыли на 8% к уровню 2018 года. И все же политика руководства и Совета директоров Общества была направлена на то, чтобы создать необходимые условия для персонала акционерного общества: работу с достойными условиями труда и рост заработной платы, обслуживание в здравпункте, столовой и магазинах, реализацию социальной политики Общества. В развитие производственных мощностей за отчетный год вложено 311,7 млн. руб.

Совет директоров Общества, как и ранее, мотивировал руководителей и специалистов предприятия на рациональное использование топливно-энергетических ресурсов, на развитие технической базы энергосистемы и обеспечение экологической безопасности производства. Было сосредоточено внимание на достижении практических результатов в экономном расходовании сырьевых материалов и запасных частей, доля которых значительна в себестоимости продукции из-за их большого объема в структуре производства и постоянного роста цен.

1. **Информация об объеме каждого из используемых акционерным обществом в отчетном году видов энергетических ресурсов (атомная энергия, тепловая энергия, электрическая энергия, электромагнитная энергия, нефть, бензин автомобильный, топливо дизельное, мазут топочный, газ естественный (природный), уголь, горючие сланцы, торф и другие) в натуральном выражении и в денежном выражении.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **НАИМЕНОВАНИЕ** | **Ед. изм.** | **Потреблено** **(в натуральных показателях)** | **Расходы (в тыс. руб.)****(с НДС)** |
| **2019** | **2018** | **2019 в % к 2018** | **2019** | **2018** | **2019 в % к 2018** |
| *Газ (включая транспортировку)* | тыс. м3 | 24 820 | 26 668 | 93% | 175 734 | 181 899 | 97% |
| *Электроэнергия* | тыс. кВт | 35 634 | 36 318 | 98% | 190 343 | 177 389 | 107% |
| *Тепловая энергия* | Гкал | 17 749 | 22 228 | 80% | 0 | 0 | х |
| *Бензин*  | л | 79 626 | 81 077 | 98% | 3 312 | 3 295 | 100% |
| *Дизельное топливо* | л | 312 392 | 338 114 | 92% | 14 146 | 14 378 | 98% |
| **ИТОГО** |  | **х** | **х** | **х** | **383 536** | **376 962** | **102%** |

Другие виды энергетических ресурсов акционерным обществом не потреблялись и не использовались.

1. **Перспективы развития Общества.**

Рынок строительных материалов и вся строительная отрасль - это определяющий сектор национальной экономики. Строительная отрасль, являясь одной из ключевых в системе социально-экономического развития страны, не получила в прошедшем году положительной динамики, продолжает сохранять статус самой проблемной среди всех базовых видов деятельности.

Прогнозируемое небольшое равновесие в экономике крайне нестабильно. С учетом того, что ситуация с доходами населения не меняется к лучшему, следует исходить из того, что риски экономического развития сохранятся на довольно высоком уровне. Как следствие, это приводит к вынужденному торможению объемов производства в отрасли строительных материалов.

Акционерное общество четко формулирует стратегические направления деятельности. Первоочередной вектор перспективного развития предприятия - сохранение инвестиционного климата, спроецированного на модернизацию и реконструкцию производства для выпуска современной, высококачественной продукции, конкурентоспособной на рынке, с учетом наличия товаров различной ценовой категории. Внедрение высокотехнологичного оборудования в совокупности с передовыми технологиями позволяет воплотить в жизнь самые сложные идеи. При таком векторе развития предприятие получает возможность оставаться жизнеспособным на рынке санитарной керамики и керамической плитки.

Приоритетная цель компании - продолжение развития производства санитарных керамических изделий, керамической плитки с учетом освоения новых видов изделий. Только путь динамичного развития позволит обеспечить высокую конкурентоспособность в отрасли и на рынке в целом.

Планы 2020 года:

- произвести и реализовать санитарных керамических изделий 1900 тыс. штук;

- выпустить плитки керамической для внутренней облицовки стен и напольной плитки всех форматов в объеме более 2515 тыс. кв. м., план продаж - более 2380 тыс. кв. м.;

- нарастить до уровня 735 тыс. кв. м. выпуск крупноформатного керамического гранита в форматах 600х600 мм, 600х300 мм, 600х1200 мм, план реализации - 699 тыс. кв. м.

 В производстве санитарных керамических изделий ключевым направлением остается освоение новых технологий, обновление и расширение ассортимента выпускаемой продукции под брендами «ROSA», «KIROVIT».

 В 2020 году продолжится реализация запущенных проектов 2019 года по внедрению современного оборудования, позволяющего увеличить производительность труда, значительно облегчив физическую нагрузку на персонал. Акцент ставится на увеличение производства унитазов, умывальников на высоком давлении в полимерные формы. Продолжится процесс установки и внедрения манипуляторов на всех технологических переделах, где применяется физический труд.

 Особое внимание технологическими службами будет уделяться отработке новейших технологий и внедрению альтернативных рецептур масс и глазурей с использованием российского сырья, что позволит минимизировать влияние внешних факторов в доставке ввозимых сырьевых материалов.

 Совокупность целого комплекса спланированных мероприятий позволит производить изделия самых передовых дизайнерских разработок, востребованных во всех сегментах рынка, оставаясь конкурентными по цене в сочетании с высоким качеством.

 Одна из приоритетных задач 2020 года – увеличение ассортимента модельного ряда продукции «KIROVIT» с дальнейшим наращиванием объемов производства. Только такое развитие позволит расширить клиентскую базу и присутствие в крупных сетевых DIY магазинах, удовлетворить индивидуальные вкусы розничного потребителя.

 В цехе упаковки и отгрузки на платформе системы RFID-технологии будет продолжаться работа по освоению более углубленных информационных процессов контроля продукции, автоматизации инвентаризационных процессов складов. Система даст возможность оперативно вести учет и реагировать на обращения клиентов по претензионным вопросам, позволяя более четко и в сжатые сроки решать эти задачи.

 В производстве керамической плитки продолжится поиск новаторских разработок и реализация проектов освоения выпуска новых видов продукции - облицовочной плитки и плитки для пола, крупноформатного керамического гранита - за счет разработки новых глазурных покрытий. Основываясь на анализе рынка, будут разработаны новые коллекции на базе цифровых технологий с применением новейших спецэффектов. Продолжится создание основы для возможного увеличения роста выпуска продукции на существующих производственных мощностях, что будет достигнуто за счет целенаправленной реализации плана по техническому перевооружению производства керамической плитки.

Задачи отдела маркетинга и отдела продаж:

- контролировать и своевременно занимать свободные «ниши», в которых необходимо присутствие продуктов, производимых акционерным обществом;

- отслеживать по каналам обратной связи потребности присутствия в различных ценовых сегментах;

- на основе анализа рынка четко и грамотно проводить планирование производства, удовлетворяя спрос по наиболее востребованным видам продукции;

- проводить анализ развития конкурентов и их преимущества;

- постоянно осуществлять контроль над сбытовой деятельностью по регионам среди действующих клиентов;

- своевременно и оперативно реагировать на снижение объемов продаж с соответствующими выводами и действиями по восстановлению спроса на продукцию;

- проводить поиск и внедрять дополнительные мотивации, стимулирующие продвижения продукта в условиях жесткой конкуренции;

- расширение рынка с поиском клиентов в еще неосвоенных регионах, либо слабо представленных регионах по продукции предприятия;

- увеличивать и расширять присутствие производимого продукта на рынках стран Ближнего зарубежья;

- проводить работу по импортозамещению;

- воплощать программу по популяризации торговых марок путем участия в международных и региональных выставках;

- осуществлять систематическое и программное посещение дилеров с презентацией и обучением персонала компании;

- проводить постоянный анализ претензий от клиентов с принятием мер по их предотвращению;

- развивать рекламную информацию и рекламную атрибутику.

В 2020 году акционерное общество продолжит внедрение программы по сокращению издержек на всех переделах производственного и вспомогательного циклов. Борьба за снижение издержек требует внимания к местам их возникновения – производству, сбыту, логистике, процессам закупок. В производственной деятельности необходимо проводить работу по минимизации технологических потерь, сокращению периода освоения новых моделей и циклов производства, а также проведению на постоянной основе мониторинга сырьевой базы, замены на экономически выгодное сырье, которое не скажется отрицательно на качестве готового продукта.

Воплощается программа реализации проектов по улучшению и созданию комфортных условий труда путем внедрения более производительного оборудования, оснащенного электронным управлением и укомплектованным аспирационными системами, исключающими выброс запыленных воздушных масс в атмосферу. Комплексный подход позволит добиться полного безотходного, экологически чистого производства. В результате реконструкции и перевооружения производства продолжится реализация программы по оптимизации персонала на отдельных физически сложных производственных переделах.

Продолжится поэтапная система мероприятий, нацеленная на эффективное энергосбережение с применением энергосберегающих технологий. Одно из основных направлений в 2020 году - это децентрализация системы теплоснабжения цехов и производственных зданий, что позволит полностью уйти от содержания центральной заводской котельной.

 В 2020 году одним из основополагающих направлений в деятельности акционерного общества остается сохранение и развитие социальной политики компании, отвечающей запросам всех заинтересованных сторон.

 Особое внимание будет уделяться главному активу предприятия – персоналу, который является основополагающим ресурсом и ключевым звеном в реализации любой стратегии. Проведение работы по вовлечению сотрудников в реализацию поставленных целей и задач компании приведет к положительным результатам. В условиях сложной кадровой ситуации работа с персоналом становится приоритетной. Акционерное общество осознает необходимость дальнейшей углубленной работы в развитии персонала, воплощая разработанные целевые программы по подготовке молодых специалистов.

 Многолетняя направленность на развитие корпоративной социальной ориентированности, ответственность перед обществом выражается в создании новых современных и сохранении существующих рабочих мест, обеспечении эффективного использования механизмов роста заработной платы, мотивированной на положительный конечный результат, а также в создании здоровых и безопасных условий труда и уплате налогов.

 Основополагающий принцип деятельности Общества - это, прежде всего, философия постоянного обновления и развития, которая подразумевает не только получение от производства прибыли, но и служение людям, обществу, то есть содержит в себе общественно - социальную направленность.

 Миссия акционерного общества: при постоянном движении предприятия вперед и достижении высокого качественного уровня сохранить отраслевое лидерство и создать возможность поставки на рынок высококачественной, надежной керамической продукции, удовлетворяющей современным запросам потребителей. В планах продолжать оснащать производство передовым оборудованием, новейшими технологиями, создавая современную систему управления с возможностью того, чтобы труд работников Общества был достойно оценен и продолжал быть привлекательным. Каждый работник должен иметь возможность самореализации, быть уверенным в стабильном будущем при сохранении финансовой и социальной защищенности.

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

Дивидендная политика Общества на данном этапе развития предусматривает, что вся прибыль остается в распоряжении Общества как нераспределенная прибыль прошлых лет и направляется на цели инвестирования, производственного и социального развития предприятия. Однако в перспективе не исключено, что данная политика будет пересмотрена.

По итогам 2019 года дивиденды не начислялись и не выплачивались.

1. **Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью акционерного общества.**
	1. *Отраслевые риски.*

Существуют факторы, которые могут негативно повлиять на положение Акционерного общества «Кировская керамика» в отрасли:

* Продолжается сложная экономическая и политическая ситуация, связанная с падением национальной валюты, ограничением внешней экономической деятельности в связи с различного рода санкциями, увеличением внутренней ценовой и качественной конкуренции среди производителей. Задача Общества четко определять и внедрять стратегию развития, производства и сбыта продукции. Определять и своевременно занимать освободившиеся «ниши» по ассортименту, рынки развитие ближайших конкурентов отрасли, их преимущества и недостатки, делать соответствующие выводы.
* Высокий уровень конкуренции.

Сфера торговли в России характеризуется высоким уровнем конкуренции. Рынок розничной торговли в России представлен большинством крупных российских производителей санитарной керамики, а также иностранными компаниями. Общество конкурирует со значительным количеством российских и международных компаний. Некоторые конкуренты, присутствующие на рынке, входят в состав крупных международных холдингов, которые обладают заметно большими возможностями по привлечению ресурсов по сравнению с Обществом. В конечном итоге усилившаяся конкуренция может неблагоприятно повлиять на принадлежащую Обществу долю рынка и его конкурентное положение.

* Смена конкурентами ценовой политики, направленной на завоевание большей доли рынка путем снижения существующих цен.
* Риски, связанные с изменением цен на сырье, материалы, услуги, используемые Обществом в своей деятельности, в том числе из-за резких валютных колебаний.
* Стремительное увеличение и повсеместное распространение федеральных сетевых магазинов формата DIY, что может привести к уменьшению розничных точек продаж.
* Наличие единственного поставщика по отдельным видам сырья и комплектующих может привести к срывам объемов поставок.

*Предполагаемые и проводимые действия Общества в условиях рисков:*

* активные маркетинговые исследования, презентации, выставки продукции;
* постоянное поддержание и пополнение ассортимента продукцией с наиболее высоким спросом;
* поддержание показателей качества продукции на высоком уровне;
* удержание ценовых характеристик производимой продукции на конкурентоспособном уровне;
* разработка и организация работы сети сопутствующих услуг на рынке сантехники;
* технологическая гибкость Общества – готовность к быстрому изменению производственной программы в соответствии с колебаниями спроса на рынке;
* расширение рынка сбыта, выбор наиболее выгодных с точки зрения перспектив роста регионов РФ и прилегающих государств;
* оптимизация расходов предприятия, в том числе возможно сокращение и пересмотр инвестиционной программы Общества;
* возможность закупок основного сырья у альтернативных поставщиков;
* увеличение объема реализации в крупные федеральные сетевые магазины;
* выпуск продукции под брендами других компаний с более высокой маржинальностью для компании;
* постоянный контроль за дилерской сетью, наиболее быстрый поиск и замена выпадающих контрагентов в тех или иных регионах.
	1. *Финансово-экономические риски.*

Основными факторами финансово-экономических рисков, которым может быть подвержено Общество, являются:

* валютные риски, связанные с тем, что объем наших валютных операций значителен (порядка 63-65% всех платежей за сырье и прочие материалы). Кроме непосредственной оплаты контрактов в иностранной валюте, в последние годы все больше наших поставщиков переходит на расчеты в условных единицах. При росте курса иностранной валюты (преимущественно Евро) существенно увеличивается себестоимость продукции, что приводит к уменьшению прибыли и рентабельности производства;
* повышение цен на сырье, ГСМ, железнодорожные услуги. Доля сырья, материалов (включая комплектующие и упаковку) в структуре себестоимости выпускаемой продукции постоянно повышается и за 2019 год составила 50% (материалоемкое производство). Соответственно данный фактор может оказать значительное влияние на финансовые результаты Общества;
* существующие риски взаимоотношений с украинскими поставщиками в силу политической нестабильности;
* ежегодное повышение тарифов на энергоресурсы, что увеличивает себестоимость продукции, создавая предпосылки для её неконкурентоспособности. В структуре затрат за 2019 год эти расходы составили около 12%. Рост тарифов на газ и электроэнергию составил с 01 июля 2019 года в среднем 4%;
* несовершенство системы налогообложения и государственных гарантий. Повышение процентных ставок по налогам и взносам, в частности налогов, уплачиваемых работодателем с фонда заработной платы работников, может привести к увеличению налоговой нагрузки, и, соответственно, к изменениям итоговых показателей Общества;
* последствия мирового финансово-экономического кризиса в значительной степени повлияли на занятость населения, что привело к росту безработицы, снижению уровня оплаты труда и платежеспособности населения;
* незначительное наличие признака сезонности в объемах продаж выпускаемой Обществом продукции;
* снижение в последние годы объемов стройиндустрии повлияло и на производство стройматериалов, в том числе плитки керамической и санитарных керамических изделий;
* риск ненадлежащего выполнения должниками обязательств по оплате продукции (работ, услуг);
* инфляционные риски могут возникнуть при значительном отклонении фактического уровня инфляции от прогнозируемого, что повлечет ухудшение финансовых показателей Общества, в том числе чистой прибыли, которая в свою очередь дает возможность для дальнейшего технического переоснащения производства и повышения качества продукции;
* риск, связанный с повышением процентных ставок по кредитам для населения, являющегося основным потребителем продуктов строительной отрасли, в том числе продукции, выпускаемой АО «Кировская керамика».

 Меры по снижению финансово-экономических рисков:

* разработка мероприятий импортозамещения по закупкам сырья и материалов;
* поиск отечественных аналогов по запасным частям и оборудованию;
* структурирование договорных отношений с поставщиками, подрядчиками и кредиторами;
* стимулирование снижения затрат на производство продукции, повышение эффективности труда и производства;
* выстраивание эффективной системы ценообразования в Обществе на выпускаемую продукцию.
	1. *Правовые риски.*

Акционерное общество «Кировская керамика» строит свою деятельность на четком соответствии нормам действующего законодательства Российской Федерации. Общество не может гарантировать отсутствие негативных изменений в нем, поскольку большинство рискообразующих факторов находится вне контроля Общества. Снижение негативного воздействия данной категории рисков достигается за счет отслеживания и своевременного реагирования на изменения, вносимые в акты различных отраслей законодательства, а также путем активного взаимодействия с органами законодательной и исполнительной власти по вопросам правильного применения норм законодательства.

Акционерное общество является одним из крупнейших региональных налогоплательщиков, осуществляющим уплату федеральных, региональных и местных налогов, в частности налога на добавленную стоимость, налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций, земельного налога. В процессе деятельности специалистами Общества осуществляется непрерывный мониторинг изменений налогового законодательства, изменений в практике толкования и применения норм действующего налогового законодательства. Принятие новых законодательных актов, введение различных запретов, санкций и ограничений, касающихся уже заключенных сделок, влечет необходимость расторжения или пересмотра действующих договоров. К данной категории рисков также следует отнести и риск повышения налоговых ставок (введения новых платежей), сборов, пошлин. Поскольку затраты на уплату обязательных платежей заранее включаются в стоимость товаров, работ и услуг, производимых Обществом, любые изменения связанных с этих показателей влияют на себестоимость производимой продукции, которая уже зафиксирована в договоре.

Общество является участником внешнеэкономических отношений, вследствие чего подвержено рискам, связанным с изменением законодательства в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности, а также таможенного законодательства, регулирующего отношения по установлению порядка перемещения товаров через таможенную границу Российской Федерации, установлению и применению таможенных режимов, установлению, введению и взиманию таможенных платежей. В качестве риска можно выделить возможность изменения Правительством Российской Федерации ставок таможенных пошлин (как ввозных, так и вывозных) на отдельные товары, в отношении которых Акционерное общество «Кировская керамика» заключает внешнеторговые сделки. Основным негативным последствием реализации данного риска является увеличение расходов и снижение эффективности экспортно-импортных сделок. Общество выполняет требования таможенного контроля, своевременно оформляет всю документацию, необходимую для осуществления как экспортных, так и импортных операций, и располагает достаточными финансовыми и кадровыми ресурсами для соблюдения норм и правил в сфере таможенного регулирования.

Общество осуществляет свою деятельность в соответствии с экологической политикой, выделяющей в качестве важной цели минимизацию возможного воздействия от своей деятельности на окружающую среду, здоровье населения и персонала предприятия. Основными направлениями природоохранной деятельности предприятия являются выполнение мероприятий по защите окружающей среды, использование ресурсно-энергосберегающих технологий, осуществляющих максимально возможную утилизацию отходов производства с использованием очистных сооружений. Деятельность Общества осуществляется в соответствии с требованиями природоохранного законодательства и сопряжена с незначительными факторами негативного воздействия на окружающую среду.

В настоящее время в правоприменительной практике большое значение имеют правовые позиции высших судебных инстанций - Конституционный суд Российской Федерации, Верховный суд Российской Федерации, Высший арбитражный суд Российской Федерации. Противоречивость и несовершенство действующих нормативных актов, позиций судебных органов, содержащих неоднозначное толкование одних и тех же требований, могут оказывать влияние на условия ведения предпринимательской деятельности Общества. Акционерное общество «Кировская керамика» осуществляет регулярный мониторинг решений, принимаемых высшими судами, а также оценивает тенденции правоприменительной практики, формирующейся на уровне окружных арбитражных судов, активно применяя и используя ее не только при защите своих прав и законных интересов в судебном порядке, но и при разрешении правовых вопросов, возникающих в процессе осуществления деятельности. В связи с этим риски, связанные с изменением судебной практики, оцениваются как незначительные.

1. **Перечень совершенных акционерным обществом в 2019 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.**

Такие сделки Обществом в 2019 году не совершались.

1. **Перечень совершенных Обществом в 2019 году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имелась заинтересованность и необходимость одобрения которых уполномоченным органом управления Общества предусмотрена главой ХI Федерального закона «Об акционерных обществах».**

Такие сделки Обществом в 2019 году не совершались.

1. **Состав Совета директоров Общества.**

В 2019 году в соответствии с решением годового общего собрания акционеров Общества от 07 июня 2019 года в Совет директоров Общества были избраны:

**Председатель Совета директоров:**

**Колявкин Виктор Сергеевич**

 Год рождения: 1965.

 Сведения об образовании: Брянский институт транспортного машиностроения, 1990 год.

Место работы: Общество с ограниченной ответственностью «Фарфор».

Наименование должности по основному месту работы: директор.

 Доли в уставном капитале Общества не имеет.

**Члены Совета директоров:**

 **Ботин Александр Евгеньевич**

 Год рождения: 1976.

 Сведения об образовании: Московский энергетический институт (технический университет), 1999 год.

 Место работы: АО «Кировская керамика».

 Наименование должности по основному месту работы: технический директор.

 Доли в уставном капитале Общества не имеет.

**Вагин Игорь Сергеевич**

Год рождения: 1967.

Сведения об образовании: Брянский институт транспортного машиностроения, 1992 год.

Место работы: АО «Кировская керамика».

Наименование должности по основному месту работы: начальник цеха производства керамической плитки.

 Доли в уставном капитале Общества не имеет.

**Землякова Нелли Павловна**

Год рождения: 1971.

Сведения об образовании: Брянский технологический институт, 1993 год; ГОУ ВПО «Северо-Западная академия государственной службы», 2005 год.

Место работы: АО «Кировская керамика».

Наименование должности по основному месту работы: директор по персоналу.

 Доли в уставном капитале Общества не имеет.

**Ковтун Ольга Вячеславовна**

Год рождения: 1977.

Сведения об образовании: Московская сельскохозяйственная академия им. К.А.Тимирязева, 1999 год.

Место работы: АО «Кировская керамика».

Наименование должности по основному месту работы: финансовый директор.

Доли в уставном капитале Общества не имеет.

**Маланичев Юрий Дмитриевич**

Год рождения: 1976.

Сведения об образовании: Московский государственный открытый университет, 1999 год.

Место работы: АО «Кировская керамика».

Наименование должности по основному месту работы: главный энергетик.

 Доли в уставном капитале Общества не имеет.

**Михалев Валерий Васильевич**

Год рождения: 1947.

Сведения об образовании: Великолукский сельскохозяйственный институт, 1974 год; Московская высшая партийная школа, 1983 год.

Место работы: АО «Кировская керамика».

Наименование должности по основному месту работы: Генеральный директор.

 Доля в уставном капитале Общества: 95,3843%.

 Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества: 95,6180%.

**Суровцев Игорь Валерьевич**

Год рождения: 1975.

Сведения об образовании: Санкт-Петербургский архитектурно-строительный университет, 1999 год.

Место работы: АО «Кировская керамика».

Наименование должности по основному месту работы: исполнительный директор.

 Доля в уставном капитале Общества: 1,9942%.

 Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества: 1,8776%.

**Шнотин Александр Анатольевич.**

Год рождения: 1961.

Сведения об образовании: Московский институт инженеров сельскохозяйственного производства им. Горячкина, 1984 год.

Место работы: АО «Кировская керамика».

Наименование должности по основному месту работы: коммерческий директор.

Доли в уставном капитале Общества не имеет.

1. **Сведения о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа Общества.**

Сведения, касающиеся единоличного исполнительного органа Общества –Генерального директора АО «Кировская керамика» Михалева Валерия Васильевича, приведены в разделе 10 настоящего годового отчета Общества.

1. **Основные положения политики акционерного общества в области вознаграждения и (или) компенсации расходов, а также сведения по Совету директоров Общества с указанием размера всех видов вознаграждения.**

 По результатам 2019 года совокупный размер вознаграждений, выплаченный всем членам Совета директоров Общества, включая заработную плату членов Совета директоров Общества, являющихся его работниками, премии, комиссионные, вознаграждения, отдельно выплаченные за участие в работе Совета директоров, иные вознаграждения, составил 18 822 тыс. рублей. Из них заработная плата, в том числе премии, составила 16 984 тыс. рублей, вознаграждения, отдельно выплаченные за участие в работе Совета директоров - 1 510 тыс. рублей, иные виды вознаграждения (командировочные) - 328 тыс. рублей.

 Расходов, связанных с исполнением функций членов Совета директоров Общества, компенсированных акционерным обществом в течение отчетного года, не было.

 Основными критериями, по которым определяется размер вознаграждения членам Совета директоров АО «Кировская керамика», являются:

- результаты выполнения в отчетном году планов производства и продаж основной продукции, модернизации производства;

- получение в отчетном году прибыли, необходимой для целей дальнейшего развития Общества.

**13. Сведения о соблюдении Обществом кодекса корпоративного управления.**

В соответствии с законодательством Общество не принимает обязанности по соблюдению Кодекса корпоративного управления, хотя разделяет его цели, принципы и нормы.

АО «Кировская керамика» обеспечивает акционерам все возможности по участию в управлении Обществом и ознакомлению с информацией о деятельности Общества в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах», Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» и нормативно - правовыми актами по рынку ценных бумаг.

1. **Иная информация, предусмотренная Уставом Общества и иными внутренними документами Общества.**
	1. Уставной капитал Общества равен 509 285 (Пятьсот девять тысяч двести восемьдесят пять) рублей и составляется из номинальной стоимости всех акций Общества, приобретенных акционерами (размещенных акций), в том числе:

507 350 – акций обыкновенных именных, номинальной стоимостью 1(Один) рубль каждая;

1 935 – акций привилегированных именных, номинальной стоимостью 1(Один) рубль каждая.

* 1. Ведение и хранение реестра акционеров Общества осуществляется регистратором на основании заключенного с ним Договора.

Наименование регистратора: Общество с ограниченной ответственностью «Московский Фондовый Центр».

Место нахождения: 107078, г. Москва, Орликов пер., д.5, стр.3.

Почтовый адрес: 248600, Калужская область, г. Калуга, ул. Карпова, д.13.

Контактные телефоны: (495)644-03-02; (495)644-04-48.

Наименование подразделения: Калужский филиал Общества с ограниченной ответственностью «Московский Фондовый Центр» (г. Калуга).

Место нахождения: 248600, Калужская область, г. Калуга, ул. Карпова, д.13.

Контактный телефон: (4842)56-34-82.

* 1. По вопросам получения информации о деятельности Общества можно обратиться к секретарю Совета директоров Общества по адресу: 249441, г. Киров Калужской области, ул. М. Горького, д.46, кабинет директора по персоналу.

Контактный телефон: (48456)5-96-36.

Достоверность данных, содержащихся в годовом отчете Общества, подтверждена ревизионной комиссией АО «Кировская керамика» (заключение ревизионной комиссии от 17 апреля 2020 года).