ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

«ДЕКА»

УТВЕРЖДЕН:
Общим собранием акционеров
ОАО «Дека»
« ___ » _____2014 г.
Протокол №___ от «___» _____2014 г

ПРЕДВАРИТЕЛЬНО УТВЕРЖДЕН:
Советом директоров
ОАО «Дека»
«02» апреля 2014 г.
Протокол №___ от «___» _____2014 г.

Председатель Совета директоров
_____ /А.В. Коротков/

# ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
## по результатам работы за 2013 год

Генеральный директор А.Б. Данилов

Главный бухгалтер Н.И. Шкитина

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. О КОМПАНИИ ..... 3
1.1. История Компании ..... 3
1.2. Преимущества Компании ..... 4
1.3. Портфель брендов ..... 4
1.4. Частные марки торговых сетей ..... 7
2. РЫНОК КВАСА В РОССИИ И ПОЗИЦИИ КОМПАНИИ ..... 7
2.1. Емкость и темпы роста рынка кваса ..... 7
2.2. Крупнейшие игроки отрасли ..... 8
2.3. Приоритетные направления деятельности Компании ..... 10
2.4. Основные факторы риска, связанные с деятельностью Компании ..... 10
3. ОТЧЕТ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ..... 11
3.1. Результаты развития по приоритетным направлениям ..... 11
3.2. Перспективы развития Компании ..... 12
3.3. Информация об объёме каждого из энергоресурсов, использованных в отчетном году. 14
4. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ..... 15
4.1. Структура органов управления ОАО «Дека» ..... 15
4.2. Состав Совета директоров ..... 16
4.4. Критерии определения и размер вознаграждения, выплаченного членам органов управления Компании в течение 2013 года ..... 18
5. ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ ..... 19
6. СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ КОМПАНИЕЙ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ 19
7. СВЕДЕНИЯ О КРУПНЫХ СДЕЛКАХ, СОВЕРШЕННЫХ КОМПАНИЕЙ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ. 19
8. СВЕДЕНИЯ О СДЕЛКАХ С ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬЮ, СОВЕРШЕННЫХ КОМПАНИЕЙ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ ..... 19
КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ..... 20

# 1. О КОМПАНИИ

## 1.1. История Компании

История завода «Дека» восходит к 1878 году, когда купцу первой гильдии Сметанину Г.М. было выдано разрешение Новгородской Городской Управы на строительство пивоваренного завода «Богемия». Датой открытия новых зданий завода считается 1 января 1973 года. С 1976 по 1986 год он входил в объединение пиво-безалкогольной промышленности. В июне 1986 года завод был переименован в пиво-безалкогольный завод «Новгородский». С октября 1992 года предприятие зарегистрировано как акционерное общество открытого типа «Дека».

В 2004 году Компания начала полную реконструкцию производственных мощностей и помещений завода «Дека», было закуплено и установлено новое современное высокотехнологичное оборудование.

В 2005 году Компания возродила производство кваса, чем предопределила свое активное развитие. Флагманским продуктом Компании стала торговая марка «Никола». Производство первой партии кваса состоялось 22 апреля 2005 года. Благодаря яркой и запоминающейся рекламной кампании и уникальному имиджу, «Никола» завоевал умы потребителей. В 2006 году ОАО «Дека» стала национальной компанией.

В 2008 году завершилась реконструкция завода. Сверхсовременная оснащенность завода позволяет выпускать до 60 млн. дал кваса и 8 млн. дал пива в год. На «Деке» установлена крупнейшая в России линия розлива в ПЭТ-бутылки – KHS мощностью 36 тыс. двухлитровых бутылок в час. Компания обладает уникальным арсеналом современного высокотехнологичного квасного оборудования, что выгодно отличает ее от других производителей, у которых выпуск кваса осуществляется на пивном оборудовании.

В 2009 году после финансового кризиса был запущен в производство уникальный для квасного рынка продукт «Большой квас» - экономичный, в большой семейной упаковке 3 л. Для укрепления позиций в городе Санкт – Петербург в конце 2009 года ОАО «Дека» получает права на производство торговой марки «Степан Тимофеевич» у компании «Heineken».

В мае 2010 года компания «Дека» обновила дизайн кваса «Никола» и кваса «Степан Тимофеевич». Помимо этого, в 2010 году, Компания «Дека» впервые за всю историю бренда «Степан Тимофеевич» запустила рекламную кампанию.

В 2013г. компания Дека расширила производство напитков брожения и освоила для себя новое направление, выпустив на рынок медовуху под ТМ Никола.

ОАО «Дека» развивает производство частных марок для крупнейших федеральных сетей, копекинг (контракт с компанией «PepsicCo», торговая марка «Русский дар»). Из десяти крупнейших брендов по объемам продаж, шесть марок выпускает ОАО «Дека», что обеспечивает компании доминирующее положение на рынке кваса как производителя.

Продукция, выпускаемая на ОАО «Дека» охватывает Россию, страны СНГ, ряд европейских стран, США.

## 1.2. Преимущества Компании

При производстве продукции ОАО «Дека» используются только натуральные ингредиенты: хлебопекарные дрожжи, ячменный и ржаной солод, сахар, вода. Технология производства основана на традиционном способе, который применяется на Руси уже несколько тысяч лет. Современные технологии позволяют бережно сохранить вкус и рецептуру настоящего кваса живого брожения. Новое высокотехнологичное оборудование позволяет производить напитки высокого качества. Срок годности продукции - 12 месяцев. Такой срок достигается благодаря соблюдению санитарно-гигиенических норм и использованию новейшего оборудования по очистке и фильтрации. «Дека» - единственная компания, имеющая в своем арсенале более 18 эксклюзивных рецептур кваса, выпускающихся под собственными брендами, а также под торговыми марками компаний-партнеров.

Вся продукция, производимая компанией «Дека» сертифицирована, разработана система производственного контроля, позволяющая контролировать качество выпускаемой продукции на каждом этапе технологического процесса.

Отдел качества ОАО «Дека» осуществляет контроль качества выпускаемой продукции. Качество и безопасность продукции обеспечивается круглосуточным лабораторным контролем на всех этапах процесса производства по регламентированной схеме отбора проб, контроль качества сырья и материалов, готовой продукции, оформление готовой продукции, а также контроль по обеспечению соблюдения условий хранения продукции на складах завода.

На сегодняшний день компания «Дека» в категории «квас» владеет уникальным диверсифицированным портфелем брендов, каждый из которых занимает особую нишу на рынке. Четкое позиционирование торговых марок обеспечивает продуктовое присутствие во всех рыночных сегментах: discount – private labels, lower mainstream – «Большой квас» и квас «Хлебный», mainstream – «Никола», «Степан Тимофеевич».

«Дека» - крупнейший российский производитель высококачественной продукции под частными марками федеральных розничных сетей. Объем продукции, выпускаемой под торговыми марками Компании, составляет более одной третьей части квасного рынка.

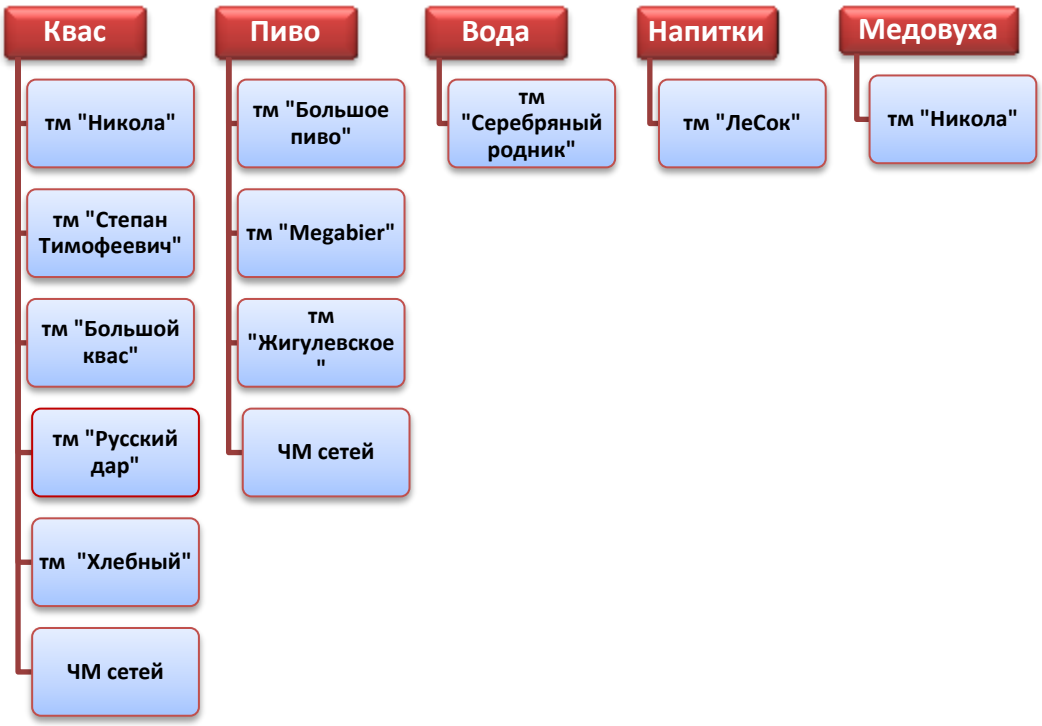
## 1.3. Портфель брендов

Ассортиментный портфель производимой продукции на ОАО «Дека» представлен в 5 категориях – квас, пиво, вода, сокосодержащие безалкогольные напитки и медовуха. На категорию квас приходится около 80% от общего объема производства.

ОАО «Дека» является единственной компанией, имеющей в своем производственном арсенале такое количество квасных марок.

Компания является производителем кваса под торговыми марками Никола, Большой квас, Степан Тимофеевич, Хлебный, объединенными в уникальный диверсифицированный портфель. Помимо собственных брендов, Компания выпускает продукцию под торговыми марками крупных федеральных сетей, и оказывает услуги копэкинга для сторонних компаний, в частности с 2010 года производит ТМ «Русский дар» для ПепсиКо.

Рис. 1 Продуктовый портфель компании ОАО «Дека»



**Бренд «Никола»**

Лидером по объему выпускаемой продукции на ОАО «Дека» является торговая марка «Никола». Квас живого брожения, вышедший на российский рынок кваса в 2005 году, сегодня самая яркая и заметная марка в категории.

«Никола» - занимает 58% производства компании в категории квас. По итогам 2013 года доля рынка торговой марки «Никола» составляет 17% всего российского рынка кваса. В 2012 году «Никола» уже в третий раз удостоился звания Марка №1 в России.

**Бренд «Большой квас»**

Большой квас - уникальная разработка специалистов Компании, выпущенная на рынок в 2009 году. Продукт отражает актуальные ожидания потребителей и является воплощением достойного качества по выгодной цене. Доля рынка марки составляет 2% за 2013 год.

**Бренд «Степан Тимофеевич»**

«Степан Тимофеевич» - исконно петербургский бренд кваса, который появился на рынке Северо-Западного региона одним из первых – в 2004 году. С осени 2009 года ОАО «Дека» является производителем данного напитка.

Доля торговой марки на рынке города Санкт-Петербурга оценивается в 11%, доля национального рынка кваса составляет 1%.

**Бренд Квас «Хлебный»**

Квас «Хлебный» - традиционный русский квас с приятным ржаным ароматом хлебной корочки, что придает квасу «Хлебный» неповторимый и любимый во всех регионах вкус. Квас «Хлебный» родом из детства, приготовленный исключительно из натуральных ингредиентов, без добавления консервантов. Приготовлен по ГОСТу. Квас «Хлебный» - это новинка Компании, выпущенная на рынок в декабре 2013г. в преддверии нового сезона 2014 года.

**Бренд «Русский дар»**

В 2010 году на мощностях компании «Дека» на контрактной основе стал выпускаться квас «Русский дар» по заказу компании «PepsiCo». Доля торговой марки «Русский дар» на рынке кваса по итогам 2013 года оценивается в 11%.

### 1.4. Частные марки торговых сетей

ОАО «Дека» является производителем большинства частных марок для федеральных сетей (X5, Лента, Ашан, Окей, Полушка, Дикси, Магнит, Метро и другие).

Наряду с квасом Компания сохранила пивное производство и успешно выпускает такие торговые марки как «Жигулевское», «Большое пиво», «Megabier». Обладая широким производственным портфелем частных марок кваса и заслужив доверие со стороны сетевой розницы как лучший надежный производитель, ОАО «Дека» расширяет присутствие в сегменте private labels в категории пиво.

ОАО «Дека» производит высококачественное, экологически чистое пиво. Все марки производятся по классическим технологиям из отечественных и импортных сортов хмеля и ячменя. Производство пива исключает добавление консервантов.

На рынке минеральной и питьевой воды компания ОАО «Дека» представлена торговой маркой «Серебряный родник». Данная торговая марка является одной из лучших минеральных вод Великого Новгорода, добывается из скважины глубиной 105 м, которая находится на территории завода.

С 2012г. Компания выпускает линейку натуральных сокосодержащих напитков «ЛеСок» с добавлением лесных ягод и экстрактами таежных трав.

В 2013г. Компания вышла на новый для себя рынок, осуществив выпуск нового продукта - медовухи под ТМ «Никола». Медовуха Никола это натуральный слабоалкогольный напиток живого брожения, сваренный из цветочного мёда, без консервантов и подсластителей, приготовленный из натуральных ингредиентов, что придает напитку богатый и насыщенный вкус.

## 2. РЫНОК КВАСА В РОССИИ И ПОЗИЦИИ КОМПАНИИ

### 2.1. Емкость и темпы роста рынка кваса

Емкость общероссийского рынка бутилированного кваса в 2013 году составила 52,1 млн. дал в натуральном выражении. По итогам 2013 г. рынок кваса в России вырос практически на 10%.

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Емкость рынка, млн дал | 23,0 | 33,4 | 40,2 | 42,2 | 66,0 | 49,4 | 47,4 | 52,1 |
| Темпы роста, % | 44% | 45% | 20% | 5% | 56% | -25% | -4% | 10% |

Рост емкости рынка кваса в 2013 году связан с теплой погодой, стоявшей на европейской территории России, а также активной трейд-маркетинговой политикой со стороны крупнейших игроков рынка.




Рис.2 Емкость рынка кваса в натуральном и стоимостном выражениях

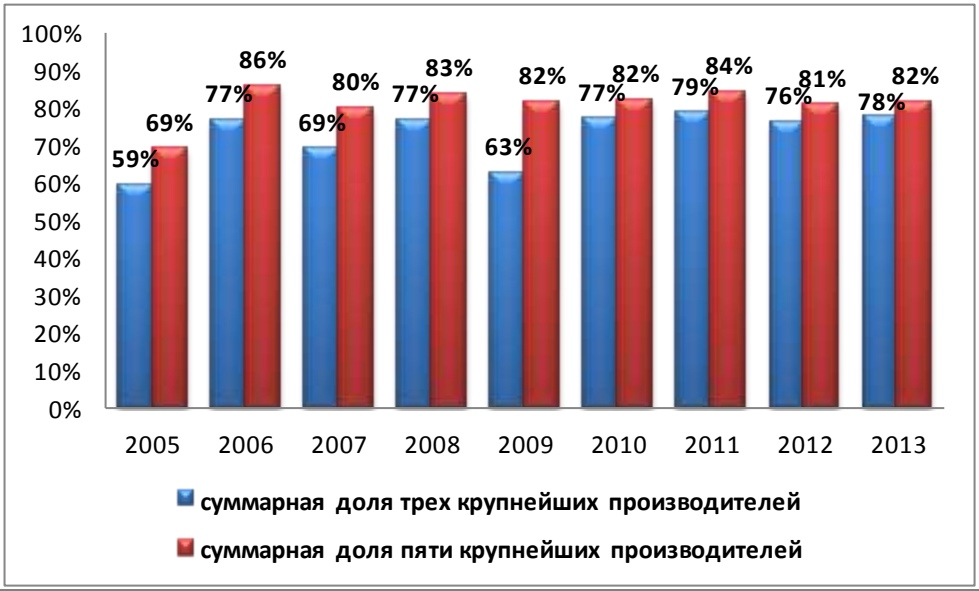
Если говорить о прогнозах на 2014г., то мнению экспертов рынок кваса в 2014г. должен остаться либо на уровне 2013г., либо незначительно вырасти в районе 2 %.

Среднегодовые темпы роста (CAGR) в период 2015-2018гг. прогнозируются на уровне 6-7% в натуральном выражении и 10-11% в стоимостном.

## 2.2. Крупнейшие игроки отрасли

Отрасль кваса находится на стадии роста, при этом рынок ферментированного бутилированного кваса является высоко консолидированным.

Рис. 3. Суммарные доли крупнейших производителей рынка, %



В настоящее время крупные игроки рынка расширяют свое присутствие, в ближайшей перспективе не ожидается изменения состава пятерки лидеров, лишь перераспределение долей внутри существующих ТОП-5 игроков.

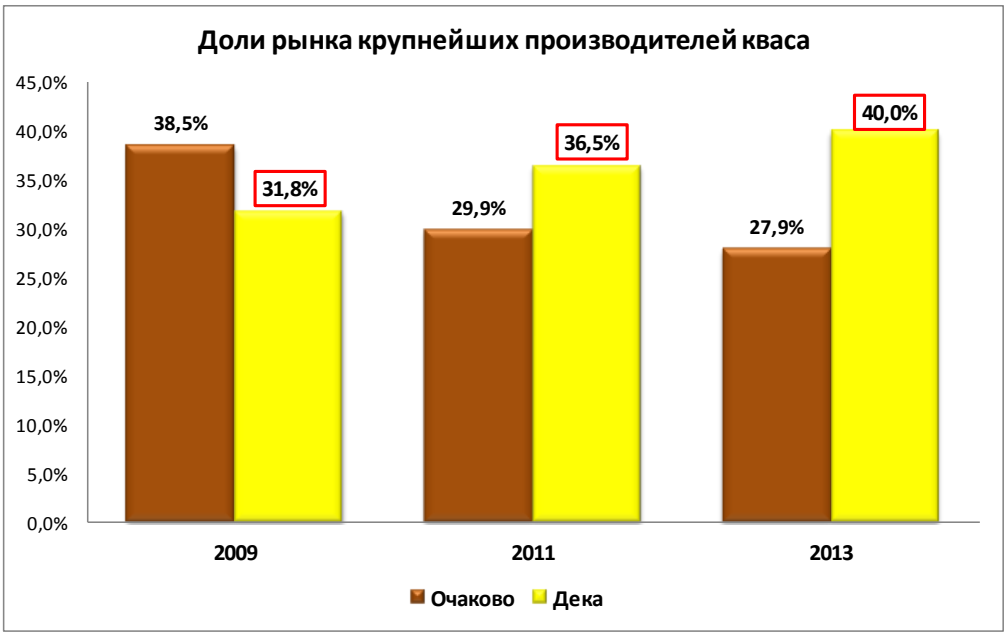
На сегодняшний день квас относится к числу наиболее динамично развивающихся сегментов рынка безалкогольных напитков.

Рынок кваса в России сохраняет положительную динамику и в последние годы активно привлекает внимание транснациональных игроков из смежных категорий. Ежегодно растет количество крупных игроков, способных вмешаться в конкурентную борьбу пятерки лидеров отрасли. Вслед за «Coca-Cola», вышедшей на рынок кваса в 2008 году с торговой маркой «Кружка и бочка», в сезоне 2009 года «Балтика» выходит с торговой маркой «Хлебный край». Пристальное внимание на квас пивовары обратили в связи с падением рынка пива (виной тому стал не только кризис, но, прежде всего, повышение акцизов на пиво) и стартом антиалкогольной кампании правительства России. В 2009 году квас стал единственным направлением, демонстрирующим положительную динамику.

2010 год отмечен выводом торговой марки «Русский дар» («PepsiCo»). С момента выхода продукта на рынок, тм Русский дар активно развивалась, наблюдалась активная рекламная поддержка. Усиленное продвижение на квасном рынке стало поводом к созданию собственных производственных площадок данного производителя для выпуска кваса

Рост числа крупных игроков ведет не только к ужесточению конкуренции, но и к притоку инвестиций в категорию, в частности процесс популяризации кваса активно поддерживается рекламными бюджетами крупных производителей («Очаково», «Дека», «Coca-Cola», «PepsiCo», «Балтика»).

Рис.4. Динамика долей лидеров по производству кваса, %



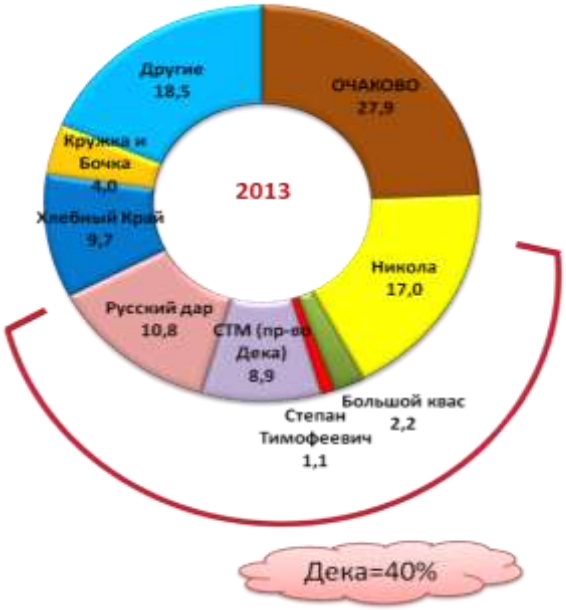
Компания «Дека» является крупнейшим производителем кваса в России с долей 40% по итогам 2013 г. При этом доля «Очаково» ежегодно сокращается, а доля «Деки» растет.

Из десяти крупнейших брендов по объемам продаж, шесть марок выпускает ОАО «Дека», что обеспечивает компании доминирующее положение на рынке кваса как производителя. Борьба транснациональных компаний ведется за 3-е место.

По итогам 2013 года, по мнению экспертов, расстановка сил на рынке производителей кваса следующая:

«Дека» – 40%, в т.ч. тм Русский дар по заказу ПепсиКо, «Очаково» - 28%,; компания «Балтика» с торговой маркой «Хлебный край» - 10%, «Coca-Cola» – 4%, другие марки суммарно производят порядка 18,5%.

Рис.5. Распределение долей компаний на рынке кваса, %




Распределение долей марок кваса в стоимостном выражении практически сопоставимо с уровнем долей марок в натуральном выражении.

## 2.3. Приоритетные направления деятельности Компании

Приоритетным направлением деятельности Компании является производство напитков брожения. В обозримом будущем компания не планирует изменять основные направления деятельности.

## 2.4. Основные факторы риска, связанные с деятельностью Компании

Ключевыми факторами, влияющими на итоги деятельности Компании, являются:

- Ужесточение конкуренции на слаборастущем рынке,

- Снижение рентабельности производства,
- Региональная диверсификация производителей кваса, появление региональных марок, имеющих преимущество перед федеральными марками, которое заключается в отсутствии логистических затрат, высокой узнаваемости марок потребителями, лояльности потребителей.

ОАО «Дека» расположено на территории города Великий Новгород. Данный регион не является сейсмоопасным, в невысокой степени подвержен рискам стихийных бедствий, вооруженных конфликтов, введения чрезвычайного положения. Подверженность региона террористическим атакам и риск возникновения забастовок Общество также оценивает как невысокую, влияние реализации данных рисков на деятельность компании как маловероятное.

Финансовые риски, которым подвержена Компания, связанны с изменением процентных ставок, курса обмена иностранных валют и уровнем инфляции.

По мнению Общества, значение инфляции, при которой у компании могут возникнуть трудности, составляет более 30% годовых. В случае превышения указанного уровня инфляции ОАО «Дека» планирует принять необходимые меры по адаптации к изменившимся темпам инфляции.

# 3. ОТЧЕТ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

## 3.1. Результаты развития по приоритетным направлениям

Компания «Дека» оценивает итоги развития Общества по приоритетным направлениям деятельности в 2013 году в целом как успешные.

Таб. 2 Отчет о прибылях и убытках Компании за 2013 год

| Показатель | 2012 год | 2013 год | % |
|---|---|---|---|
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС), тыс. руб. | 2 306 106 | 2 953 617 | + 28 |
| Себестоимость, тыс. руб. | - 1 577 077 | - 1 711 976 | + 8,6 |
| Валовая прибыль, тыс. руб. | 729 029 | 1 241 641 | + 170 |
| Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | 5 260 | 27 415 | + 521 |
| Стоимость чистых активов, тыс. руб. | 420 510 | 447 996 | + 107 |

По итогам отчетного 2013 года чистая прибыль компании составила 27 415 тыс. рублей.

Рост показателя прибыли до налогообложения в 2013 году связан с ростом объемов реализации готовой продукции на 28 %, снижением удельной себестоимости готовой продукции на 10 %.

Основные достижения ОАО «Дека» в отчетном году:

1) Увеличена рентабельность за счет снижения себестоимости производимой продукции;
2) Сохранена доля рынка собственных торговых марок и увеличена доля рынка частных марок торговых сетей;
3) Увеличена доля присутствия в федеральных розничных сетях

## 3.2. Перспективы развития Компании

Являясь лидером по производству кваса на российском рынке, основная цель компании ОАО «Дека» - удержать первенство в качестве производителя на рынке кваса в России.

Чтобы доминировать на рынке компания должна стремиться занять лидирующее положение в тот период, когда этот рынок находится в стадии роста, а в настоящее время рынок кваса в России находится на подъеме и его рост сохранится в течение ближайших нескольких лет.

Перспективный план развития Компании утвержден на 2013-2015 гг. и включает в себя достижение следующих финансово-экономических показателей:

Таб. 3 Фактические значения (перечень показателей) и плановые значения на период 2013-2015 гг.

| Наименование показателя | Отчетный год 2013г. | Прогноз по ГК Дека | |
|---|---|---|---|
| | | 2014 год | 2015год |
| Объём продаж (выручка), без налогов, тыс. руб. | 2 953 617 | 3 188 542 | 3 114 970 |
| Производительность труда, тыс. руб. \ ср.спис. численность (553) | 5 341 | 5 766 | 5 633 |
| Прибыль (EBT), тыс. руб. | 56 684 | - 19 709 | 50 304 |
| Соотношение собственных и заемных средств (КО+ДО)/Капитал и резервы | 3,0 | 4,4 | 4,7 |

**Портфельная стратегия.**

Портфельная стратегия Компании строится на принципах связанной диверсификации. В основу портфельной стратегии ложится принцип постоянных инноваций и поиска новых ниш для расширения продуктового портфеля новыми категориями натуральных безалкогольных напитков, либо ферментированных напитков, ложащихся в производственные возможности компании.

ОАО «Дека» обладает портфелем из пяти продуктовых категорий: квас, пиво, вода, сокосодержащие безалкогольные напитки и медовуха.

**Стратегия в категории квас – продуктовая диверсификация и развитие продуктовых категорий.**

Стратегией развития в категории квас была выбрана продуктовая диверсификация. Являясь лидером отрасли, выпуская уникальный сбалансированный портфель брендов, а также обладая набором уникальных технологий производства, компания планирует расширять свое присутствие на рынке в качестве производителя, в первую очередь, за счет развития контрактного производства кваса, в том числе СТМ сетей.

Компания намерена достичь этой цели реализуя комплексную стратегию по следующим направлениям:

- Диверсификация брендов в категории «квас».

Одно из основных преимуществ «Деки» в конкурентной борьбе – диверсифицированный портфель квасных брендов. У каждого из них своя идеология. Хорошо сбалансированная структура портфеля позволяет компании быть производителем во всех сегментах квасного рынка.

- Использование синергии управления брендами.

Широкий портфель брендов кваса, позволяет экономить на масштабах производства за счет увеличения закупок сырья и материалов.

- Расширение портфеля private labels в национальных розничных сетях.

Компания имеет внушительный опыт розлива кваса для крупных федеральных сетей - X5, Лента, Ашан, Окей, Полушка, Дикси, Магнит, и др., а также розлива по заказу сторонних компаний.

- Развитие системы контрактного производства продукции по заказу сторонних компаний.

Заключенный в 2010 году контракт на розлив кваса «Русский дар» по заказу PepsiCo позволил увеличить производство частных марок в 2012г., в 2011 году состоялась пролонгация контракта с PepsiCo. Рассматривается и оценивается возможность расширения присутствия в сегменте private labels в категории пиво.

- Повышение оборачиваемости ресурсов и cost management.

Компания планирует продолжить политику по повышению операционной эффективности за счет ускорения оборачиваемости ресурсов, в частности за счет:

- Четкого планирования производства;
- Системы работы на минимальных запасах готовой продукции и системы just in time;
- Сокращения дебиторской задолженности и периода оборачиваемости денежных средств;
- Совершенствование контроля за остатками на складах дистрибуторов за счет внедрения системы прозрачной отчетности;
- Системы «бережного» производства, что позволяет сократить расходы, возникающие при эксплуатации оборудования.

**Стратегия в категории пиво** – развитие частных марок сетей в портфеле пивных брендов.

Данная стратегия Компании обусловлена активной политикой правительства по сокращению потребления пива населением РФ. Вслед за резким ростом акцизов и ограничительными мерами по потреблению пива, в 2011 году вступили в силу поправки в закон, касающиеся запрета на рекламу пивной продукции. Данная законодательная мера приводит к снижению известности марок на пивном рынке. Решающую роль в выборе продукта начинает играть ситуация на полке, непосредственно в момент выбора, что положительно сказывается на развитии частных пивных марок сетей.

Обладая широким производственным портфелем частных марок кваса и заслужив доверие со стороны сетевой розницы как лучший надежный производитель, Дека расширяет присутствие в сегменте private labels в категории пиво.

**Стратегия в категории вода** - учитывая наличие скважины минеральной воды и перспективность сегмента, при условии возвращения потребительского оптимизма, компания планирует расширять свое присутствие в категории вода.

**Стратегия в категории сокосодержащих безалкогольных напитков –** новый продукт на новом рынке. В 2012 году компания вышла в новый сегмент безалкогольных напитков – ягодные напитки с содержанием сока до 10% и экстрактами таежных трав. Развитие новой категории должно компенсировать падение объемов выпуска пивной продукции. Важность данной категории обусловлена с точки зрения нивелирования сезонности продаж, в отличие от квасного рынка, обладающего высокой сезонностью

**Стратегия в категории медовуха -** новый продукт на новом рынке. Имея многолетний опыт современного производства напитков брожения, технологи Компании в 2013г. разработали рецептуру для выпуска нового продукта – медовухи под тм Никола. Медовуха «Никола» - это натуральный слабоалкогольный напиток живого брожения, сваренный из цветочного мёда, без консервантов и подсластителей, приготовленный исключительно из натуральных ингредиентов, что придает напитку богатый и насыщенный вкус.

## 3.3. Информация об объёме каждого из энергоресурсов, использованных в отчетном году.

Таб. 4 Объем энергоресурсов использованных ОАО «Дека» в 2013 году

| Вид энергетического ресурса | Объём потребления в натуральном выражении | Единица измерения | Объём потребления, тыс. руб. |
|---|---|---|---|
| Электрическая энергия | 17 253 | тыс. Квт/час | 45 333 |
| Бензин автомобильный* | 21 669 | л | 783 |
| Топливо дизельное* | 17 327 | л | 646 |
| Газ естественный (природный) | 4 769 | тыс. м куб. | 19 972 |

*расходы приведены с учетом эксплуатации арендованных автомобилей.

# 4. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

## 4.1. Структура органов управления ОАО «Дека»

Уставом Общества предусмотрены следующие органы управления:

- Общее собрание акционеров,
- Совет директоров,
- Единоличный исполнительный орган.

**Общее собрание акционеров** – высший орган управления, к компетенции которого относятся наиболее существенные вопросы деятельности Компании, такие как избрание и досрочное прекращение полномочий членов Совета директоров Компании, внесение изменений в учредительные документы, принятие решения о реорганизации, ликвидации компании, принятие решения об уменьшении или увеличении размера уставного капитала, решение иных вопросов, предусмотренных Уставом Компании.

**Совет директоров** – орган управления, осуществляющий общее руководство деятельности Компании и ответственный за стратегическое управление, принятие эффективных управленческих решений, а так же осуществляющий контроль над деятельностью единоличного исполнительного органа.

**Единоличный исполнительный орган** - генеральный директор Общества.

Коллегиальный исполнительный орган управления Уставом не предусмотрен.

Для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Общим собранием акционеров избирается **Ревизионная комиссия**, к компетенции которой относится проверка и анализ финансового состояния Компании, проверка законности хозяйственных операций.

Вопросы формирования, компетенции и организации деятельности органов управления предусмотрены Уставом ОАО «Дека», а так же действующими внутренними документами Компании:

- Положение об Общем собрании акционеров ОАО «Дека»;
- Положение о Совете директоров ОАО «Дека»;
- Положение о порядке деятельности Ревизионной комиссии ОАО «Дека».

Для проведения ежегодного аудита финансовой отчетности в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ) ОАО «Дека» привлекает внешнего аудитора. Кандидатура независимого аудитора ежегодно утверждается Общим собранием акционеров. В 2013 году на общем собрании акционеров утвержден аудитор -

общество с ограниченной ответственностью «Аудиторско-консалтинговая группа «Новгородаудит».

Сокращенное фирменное наименование: ООО «АКГ «Новгородаудит».

Юридический адрес: 173020, г. Великий Новгород, ул. Парковая, дом 18, корпус 1. Телефон: (816-2) 63-88-26 Факс: (816-2) 63-87-89. ОГРН 1025300787027.

Лицензия № Б289429 на осуществление работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну, выдана Управлением ФСБ Российской Федерации по Новгородской области (регистрационный №450 от 27.01.2010 г.). Срок действия лицензии – 5 лет. ООО «АКГ «Новгородаудит» является членом некоммерческого партнерства «Российская Коллегия аудиторов» ОРНЗ 11105011135

## 4.2. Состав Совета директоров

Акционерным законодательством на Совет директоров возлагается обязанность определения приоритетных направлений развития Компании, установления основных ориентиров ее деятельности. Принимая во внимание стратегическую важность стоящих перед Советом директоров задач, состав Совета директоров должен пользоваться доверием акционеров и обеспечивать наиболее эффективное осуществление возложенных на него функций.

Главными задачами Совета директоров являются:

- Формирование эффективной системы управления Компании;
- Обеспечение устойчивого финансового положения Компании;
- Разработка и реализация стратегических задач, стоящих перед Компанией;
- Определение перспективных и приоритетных направлений деятельности Компании.

Совет директоров ОАО «Дека» состоит из пяти членов.

С начала 2013 года до даты проведения годового Общего собрания акционеров 24.06.2013 г. Совет директоров Компании был представлен в следующем составе:

1. Манский Андрей Сергеевич;
2. Коротков Анатолий Владимирович;
3. Каменев Сергей Александрович;
4. Данилов Андрей Борисович;
5. Чижова Светлана Андреевна.

По состоянию на 31 декабря 2013 года в Компании действовал Совет директоров, избранный на годовом Общем собрании акционеров 24 июня 2013 года, в состав которого вошли:

**Манский Андрей Сергеевич**

Год рождения: 1968 г.
Высшее профессиональное образование: в 1992 г. окончил Ленинградский государственный университет, филологический факультет.
С 2005 г. - член Совета директоров Общества.
С 2007 - 2013 гг. - Председатель Совета директоров Общества.
Должности в Компании не занимает.

**Коротков Анатолий Владимирович**

Год рождения: 1980 г.
Высшее профессиональное образование: в 2002 г. окончил Новосибирский государственный университет, экономический факультет.
С 2010 г. - член Совета директоров Общества.
С 2014 года – Председатель Совета директоров Общества.
Должности в Компании не занимает.

**Каменев Сергей Александрович**

Год рождения: 1977 г.
Высшее профессиональное образование: в 1999 г. окончил Московский Авиационный Институт, экономический факультет.
С 2010 г. - член Совета директоров Общества.
Должности в Компании не занимает.

**Данилов Андрей Борисович**

Год рождения: 1976 г.
Высшее профессиональное образование: в 1998 г. окончил Финансовую академию при Правительстве Российской Федерации, факультет Мировая экономика.
С 2011 г. - член Совета директоров Общества.
Занимаемые должности в Обществе:
Генеральный директор с 05 апреля 2011 года.

**Дубинская Юлия Сергеевна**

Год рождения: 1982 г.
Высшее профессиональное образование: Санкт-Петербургский государственный университет, экономический факультет.
С 2013 г. - член Совета директоров Общества.
Должности в Компании не занимает.

Члены Совета директоров в течение отчетного года акциями Компании не владели. Сделки по приобретению или отчуждению акций Компании членами Совета директоров в отчетном году не совершались.

## 4.3. Единоличный исполнительный орган.

В соответствии с Уставом Общества, полномочия единоличного исполнительного органа осуществляет Генеральный директор.

Генеральным директором компании является **Данилов Андрей Борисович.**

Год рождения: 1976 г.

Высшее профессиональное образование: в 1998 г. окончил Финансовую академию при Правительстве Российской Федерации, факультет Мировая экономика.

С 2011 г. - член Совета директоров Общества.

Занимаемые должности в Обществе: Генеральный директор с 05 апреля 2011 года.

Данилов Андрей Борисович не владеет долей в уставном капитале компании, ему не принадлежат обыкновенные именные акции компании. В отчетном году Генеральным директором не совершались сделки с акциями Общества.

## 4.4. Критерии определения и размер вознаграждения, выплаченного членам органов управления Компании в течение 2013 года

В настоящее время Компания не практикует выплату вознаграждений членам Совета директоров, хотя в дальнейшем такие выплаты не исключаются.

Единственным членом органов управления Компании, который в течение 2013 года получал вознаграждение за выполнение управленческих функций, является единоличный исполнительный орган ОАО «Дека» (Генеральный директор) Данилов Андрей Борисович.

Вознаграждение единоличного исполнительного органа определяется как фиксированная сумма (ежемесячный оклад) в соответствии с трудовым договором, также по итогам каждого месяца в соответствии с действующим в Компании Положением об оплате труда и материальном стимулировании может выплачиваться дополнительное вознаграждение (премия).

## 5. ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ

Решения о выплате дивидендов за предыдущие годы, а также за три месяца, полугодие, девять месяцев завершенного отчетного года не принимались. Выплаты объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Компании не осуществлялись.

Принципы дивидендной политики в отчетном году Советом директоров Компании не утверждались.

## 6. СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ КОМПАНИЕЙ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Система управления в ОАО «Дека» осуществляется на основании действующего законодательства Российской Федерации и Устава Компании. Основным документом, регулирующим деятельность органов управления, является Устав Компании. Обществом официально не утвержден кодекс корпоративного поведения или иной аналогичный документ, однако, ОАО «Дека» 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 нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг.

Основным принципом построения Компанией взаимоотношений с акционерами и инвесторами является разумный баланс интересов общества как хозяйствующего субъекта и как акционерного общества, заинтересованного в защите прав и законных интересов своих акционеров.

## 7. СВЕДЕНИЯ О КРУПНЫХ СДЕЛКАХ, СОВЕРШЕННЫХ КОМПАНИЕЙ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ

Сделки, признаваемые в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными сделками, а также иные сделки, на совершение которых в соответствии с уставом акционерного общества распространяется порядок одобрения крупных сделок в 2013 году Компанией не совершались.

## 8. СВЕДЕНИЯ О СДЕЛКАХ С ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬЮ, СОВЕРШЕННЫХ КОМПАНИЕЙ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ

Сделки, признаваемые в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» сделками с заинтересованностью, а также иные сделки, на совершение которых в соответствии с уставом акционерного общества распространяется порядок одобрения сделок с заинтересованностью, в 2013 году Компанией не совершались.

## КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

**ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ:**
Открытое акционерное общество «Дека»

**СОКРАЩЕННОЕ НАИМЕНОВАНИЕ:**
ОАО «Дека»

**ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС:**
173024, г. Великий Новгород,
проспект Александра Корсунова, 34 Б.

Основной государственный регистрационный номер:
1025300783320 (свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц от 18.09.2002 г.).
ИНН/КПП: 5321030165/532101001 (свидетельство о постановке на учет в налоговом органе от 30.10.1992)

**АДРЕС В СЕТИ ИНТЕРНЕТ:**
http://www.deka.com.ru/

**ЭЛЕКТРОННЫЙ АДРЕС:**
office@deka.com.ru

**ТЕЛЕФОН:** 8 (8162) 339350

**РЕЕСТРОДЕРЖАТЕЛЬ:**
ЗАО ВТБ Регистратор
Адрес: Россия, г. Москва, ул. Правды, д. 23.
Тел: 8 (495) 787 44 83.
http://www.vtbreg.ru/

**АУДИТОР:**
Общество с ограниченной ответственностью «Аудиторско-консалтинговая группа «Новгородаудит»
(ООО «АКГ «Новгородаудит»)
Адрес: 173020, г. Великий Новгород,
ул. Парковая, д.18, корпус 1
Телефон: (816-2) 63-88-26
Факс: (816-2) 63-87-89
ОГРН 1025300787027

Лицензия № Б289429 на осуществление работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну, выдана Управлением ФСБ Российской Федерации по Новгородской области (регистрационный №450 от 27.01.2010 г).
Срок действия лицензии – 5 лет.
Является членом некоммерческого партнерства «Российская Коллегия аудиторов» ОРНЗ 11105011135

По вопросам выплаты начисленных дивидендов и получения акционерами и заинтересованными лицами информации об Обществе необходимо обращаться:
Адрес: г. Великий Новгород,
пр. Александра Корсунова, 34Б.
Контактные телефоны: 8 (8162) 339350