**АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КИРОВСКАЯ КЕРАМИКА»**

Российская Федерация, г. Киров Калужской обл.

**УТВЕРЖДЕН:**

**Общим собранием акционеров**

**АО «Кировская керамика»**

**08 июня 2018 г.,**

**протокол № 1 от 13 июня 2018 г.**

**ПРЕДВАРИТЕЛЬНО УТВЕРЖДЕН:**

**Советом директоров**

**АО «Кировская керамика»**

**26 апреля 2018 г.,**

**протокол № 14 от 28 апреля 2018 г.**

**Председатель Совета директоров**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_В.С.Колявкин**

**ГОДОВОЙ ОТЧЕТ**

**ПО РЕЗУЛЬТАТАМ РАБОТЫ**

**ЗА 2017 ГОД.**

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

1. **Положение Общества в отрасли.**

АО «Кировская керамика» является одним из предприятий промышленности строительных материалов и стройиндустрии Российской Федерации. Основные виды деятельности: производство керамических санитарно-технических изделий; производство керамических плиток и плит. В акционерном обществе в общем объеме товарной продукции доля санитарных керамических изделий в 2017 году составила 74,5 процента, а, следовательно, доля керамической плитки - 25,5 процента.

В Российской Федерации в 2017 году производство санитарных керамических изделий снизилось незначительно (-174,2 тыс. штук) и составило 13,9 млн. штук.

Производство санитарных керамических изделий в России представлено следующими компаниями:

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

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

АО «Кировская керамика»;

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 «ОСМиБТ» (г. Старый Оскол);

ОАО «Волгоградский керамический завод»;

ООО «Рока рус» (Ленинградская обл.);

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

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

и другими производителями.

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» (торговая марка SANTEK). В 2015 году стало единственным предприятием, выпустившим более 2 млн изделий;

- ЗАО «Угракерам» (торговая марка Santeri).

Обе компании входят в международный холдинг «Roca Group».

- АО «Кировская керамика» (торговые марки ROSA и KIROVIT), выпуск изделий в 2017 году составил 1,98 млн. шт.

- ООО «Самарский Стройфарфор» (торговые марки SANITA, SANITA LUXE), выпуск изделий в 2017 году составил 1,79 млн. шт.

АО «Кировская керамика» - современный высокотехнологичный комплекс по производству санитарной керамики, керамической плитки и керамогранита. Предприятие оснащено новейшим оборудованием западно-европейских фирм и прогрессивными технологиями, опережает по технической вооруженности своих основных конкурентов в отрасли.

В 2015 г. предприятие запустило производство изделий новой торговой марки KIROVIT. Под этой маркой выпускаются мебельные умывальники средних и больших размеров, унитазы-компакты премиум-сегмента.

Доля АО «Кировская керамика» в общем объеме выпуска санитарных керамических изделий составляет примерно 14 % всего российского производства. Доля производства керамической плитки, занимаемая АО «Кировская керамика» среди российских производителей, невелика и составляет 1,8 процента.

Конкурентные преимущества АО «Кировская керамика», а также сильные и слабые стороны и возможности изложены в таблице 2.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны**   * Высокотехнологичное оснащение производства. * Большой накопленный опыт в технологии производства. * Сформированная дилерская сеть, контроль значительной доли национального рынка. * Высокое качество продукции, сопоставимое с европейскими стандартами. * Широкий ассортимент продукции по торговым маркам. * Ценовая доступность. | **Потенциальные возможности**   * Вхождение на рынок Европы с продукцией новой торговой марки KIROVIT. * Повышение маркетинговой активности, транслируемой в каналы розницы. * Повышение узнаваемости бренда. * Продвижение позиций в сетях DIY. * Развитие ассортимента по разным ценовым сегментам. * Развитие производства товаров с более высокой маржой. |
| **Слабые стороны**   * Средняя маркетинговая активность. * Отсутствие фирменной сервисной службы. * Отсутствие контролируемой розничной сети по продвижению продукции нового бренда. * Недостаточная представленность в сетях DIY. | **Внешние угрозы**   * Нестабильность выполнения финансовых обязательств контрагентами, риски роста дебиторской задолженности. * Падение спроса на продукцию в пользу более дешевых товаров из Польши, Китая, Турции. * Стремительный 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 АО «Кировская керамика» являются:

- производство санитарных керамических изделий;

- производство глазурованной плитки для внутренней облицовки стен;

- производство глазурованного керамического гранита;

- производство крупноформатного керамического гранита.

*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 ГОСТа и устанавливаются в санитарных узлах бытовых и других помещениях зданий и сооружений различного назначения.

Ассортимент выпускаемых изделий насчитывает 105 наименований, в том числе: 55 видов умывальников; 19 видов унитазов; 23 вида бачков; 3 вида биде; 3 вида писсуаров; 2 вида пьедесталов. В 2017 году освоены и запущены в производство 19 новых моделей.

Использование инновационного оборудования и отработка технологии обжига позволили расширить модельный ряд «мебельных» умывальников различной геометрической формы, увеличить ассортимент крупногабаритных изделий (размером от 1000 до 1200мм), освоить выпуск унитазов с инновационной системой смыва.

Основные приоритеты на 2018г.:

- увеличение выпуска мебельных умывальников торговой марки «KIROVIT» с 21% до 30% от общего выпуска умывальников;

- увеличение на 4% общего выпуска унитазов относительно 2017г.;

- увеличение выпуска унитазов торговой марки «KIROVIT»;

- разработка, освоение и запуск в производство новых моделей.

*Плитки керамические глазурованные для внутренней облицовки стен,* изготовленные из керамических масс, выпускаются размером 400×250 мм, 450×200 мм и 400×150 мм. Ассортимент выпускаемых дизайнов насчитывает 130 видов. В 2017 году поставлено на производство 25 новых дизайнов. Освоенная технология цифровой печати позволяет выпускать дизайны с применением спецэффектов, максимально приблизиться к имитации природных материалов: камня, тканей, дерева.

*Глазурованный керамический гранит,* выпускаемый на основе смеси тугоплавких глин, плавней и отощителя, производится размером 330×330 мм и 450×450 мм. Имеет широкую область применения – от покрытия внутренних поверхностей (стен и полов) помещений до облицовки фасадов зданий. Отличается повышенными характеристиками износо-, морозостойкости, прочности. Количество выпускаемых дизайнов – 112 видов. Тесное сотрудничество наших дизайнеров с дизайнерскими студиями наших партнеров – поставщиков сырья из Испании и Италии позволило запустить в производство 18 новых дизайнов.

*Крупноформатный керамический гранит,* выпускаемый на основе смеси тугоплавких глин, плавней и отощителя, производится размером 600×600 мм, 600×300 мм, 600×150 мм, 1200×600 мм и 1200×200 мм. Запуск и освоение участка лаппатирования и ректификации позволяет производить крупноформатную лаппатированную, полированную, обрезную ректификационную плитку в одном размерном ряду, с минимальными расхождениями по калибрам.

*Основные приоритеты на 2018 г.* - увеличение выпуска крупноформатного керамического гранита до 900 000 кв.м.

1. **Отчет Совета директоров АО «Кировская керамика» о результатах развития Общества по приоритетным направлениям его деятельности.**

Продукция АО «Кировская керамика» на протяжении многих лет занимает весомое место среди предприятий стройиндустрии, реализуется на территории Российской Федерации, а также в странах СНГ и ближнего зарубежья. Доля экспорта значительно увеличилась за последние два года и в 2017 году составила 19,7% от общего объема реализованной продукции.

Приоритетными направлениями в деятельности Общества являются следующие направления, связанные с основными видами деятельности:

* Производство и реализация санитарно-керамических изделий и керамической плитки в соответствии с действующими стандартами и техническими условиями;
* Внедрение прогрессивных технологий;
* Инвестирование средств в модернизацию производства;
* Расширение рынков сбыта производимой продукции;
* Повышение конкурентоспособности продукции за счет улучшения качества, расширения ассортимента и снижения себестоимости;
* Обучение и повышение уровня квалификации персонала;
* Выполнение социальных обязательств перед работниками предприятия;
* Выполнение налоговых обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

Отчетный 2017 год показал положительную динамику по всем основным показателям. Так, производство товарной продукции увеличилось на 10% и составило в денежной оценке 2,5 млрд.руб. (без НДС). Объем продаж составил чуть более 3 млрд. руб. (с НДС), увеличившись на 8% к прошлому году.

Основные результаты деятельности предприятия отражены в следующей таблице:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продукция** | **ед.изм.** | **2016 год** | **2017 год** | *Изменение 2017 к 2016* | |
| *абс.* | *%* |
| ***Реализация продукции в натуральном выражении*** | | | | | |
| Санитарные керамические изделия | *тыс.шт.* | 1 972 | 2 012 | *40* | *102%* |
| Керамическая плитка для облицовки стен | *тыс.кв.м* | 1 407 | 1 589 | *182* | *113%* |
| Керамогранит | *тыс.кв.м.* | 1 246 | 1 253 | *7* | *101%* |
| Крупноформатная плитка | *тыс.кв.м* | 0 | 4 | *4* |  |
| *Плитка - всего* | *тыс.кв.м* | *2 653* | *2 846* | *193* | *107%* |
| ***Финансово-экономические показатели*** | | | | | |
| Выручка (без НДС) | *тыс.руб.* | 2 424 051 | 2 618 975 | *194 924* | *108%* |
| Прибыль от продаж | *тыс.руб.* | 335 390 | 460 510 | *125 120* | *137%* |
| Рентабельность продаж | *%* | 13,8% | 17,6% | *3,7%* | *127,1%* |
| Среднесписочная численность работников | *чел* | 898 | 870 | *-28* | *97%* |
| Средняя заработная плата | *руб./чел* | 30 487 | 31 987 | *1 500* | *105%* |
| Производительность труда | *руб./чел* | 2 524 387 | 2 877 271 | *352 884* | *114%* |
| Уплачено налогов и взносов | *тыс.руб.* | 341 542 | 396 521 | *54 979* | *116%* |
| Ввод в эксплуатацию основных средств | *тыс.руб.* | 316 084 | 378 340 | *62 256* | *120%* |

Приведенные данные свидетельствуют о том, что 2017 год был для компании достаточно успешным, несмотря на определенную нестабильность российской экономики.

Значительная доля заработанной и в предыдущие годы и за отчетный период прибыли явилась источником формирования имущества предприятия. Так, активы на 31 декабря 2017 года характеризуются соотношением: 34% внеоборотных активов и 66% текущих. Активы организации в течение анализируемого периода увеличились на 519 255 тыс. руб., или на 12,9%. При этом собственный капитал организации изменился практически пропорционально активам, увеличившись на 464 089 тыс. руб.

Состояние чистых активов организации

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя | | | | Изменение | |
| в *тыс. руб.* | | в % к валюте баланса | | *тыс. руб.* (гр.3-гр.2), | %, ((гр.3 -гр.2):гр.2) |
| на начало анализируемого периода (31.12.2016) | на конец анализируемого периода (31.12.2017) | на 31.12.2016 | на 31.12.2017 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. **Чистые активы** | **3 744 505** | **4 208 594** | **92,9** | **92,5** | **+464 089** | **+12,4** |
| 2. Уставный капитал | **509** | **509** | **<0,1** | **<0,1** | **-** | **-** |
| 3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2) | **3 743 996** | **4 208 085** | **92,9** | **92,5** | **+464 089** | **+12,4** |

Чистые активы организации на 31 декабря 2017 г. намного (в 8 268,4 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 12,4% в течение отчетного периода. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

В 2017 году Совет директоров Общества продолжил настойчивую работу по созданию условий, в которых акционерное общество могло бы самостоятельно решать задачи в собственной экономике и социальной сфере. В результате удалось обеспечить экономическую стабильность, необходимость которой доказана многолетней практикой. Динамика роста производства и экономики предприятия сохранила положительные значения. Залогом всего этого стал выработанный годами ключ своего развития – перспективная модернизация предприятия, направленная на создание высокотехнологичных производств, обеспечивающих выпуск востребованной качественной продукции и конкурентные преимущества на рынке. Акционерное общество нашло свое лицо, которое хорошо узнаваемо в отрасли и у потребителей многих регионов России и стран ближнего зарубежья.

На заседании Совета директоров Общества 28 февраля 2017 года были тщательно проанализированы итоги развития предприятия и модернизации производства в 2016 году, утверждены планы организационно-технических мероприятий по техническому перевооружению и реконструкции производства, внедрению новых видов изделий и технологий в 2017 году. Ход реализации намеченных планов находился под постоянным контролем Совета директоров Общества. Показатель результативности выполнения мероприятий составил 82% (в 2016 году – 85%). Приходилось вносить незначительные коррективы в планы модернизации без ущерба самым важным мероприятиям, определяющим пути дальнейшего развития производства.

Совет директоров Общества определил главнейшие направления своей деятельности, чтобы акционерное общество развивалось, чтобы оно двигалось вперед, успехи были ощутимы не только внутри своего предприятия, но и в муниципальном районе «Город Киров и Кировский район», да и в Калужском регионе. Прежде всего это обдуманный выбор направлений модернизации производства, позволяющей добиться роста эффективности производства и сокращения издержек, высокого качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Большое значение придается системной работе по выпуску новых видов продукции, освоению новой техники и современных технологий, автоматизации и роботизации технологических процессов.

Выполнение намеченных мероприятий позволило достигнуть в 2017 году увеличения производительности труда к уровню 2016 года на 14 % (в 2016 году к уровню 2015 года было отмечено отсутствие роста производительности труда). За год приобретено импортных машин и оборудования из дальнего зарубежья на 267,5 млн. рублей, что значительно уменьшает технологические риски нашего производства. Реализован самый крупный за последнее время инвестиционный проект по производству крупноформатной керамической плитки на итальянском оборудовании.

Но не менее значительным в отчетном году для Совета директоров Общества было видение рынка для своей продукции. Смогли не только сохранить спрос на продукцию, но и расширить его. В 2017 году впервые за всю историю предприятия удалось продать более 2 млн. изделий санитарной керамики, увеличились продажи керамической плитки. В Совете директоров Общества сложилось понимание конкурентного пространства, велась большая работа по обеспечению новых точек роста реализации продукции. Взаимопонимание и тесное сотрудничество с дилерскими компаниями и потребителями продукции акционерного общества принесли свои ощутимые результаты. Значимым стало для Общества участие в международной строительной выставке «BATIMAT» и региональных выставках в Краснодаре и Новосибирске.

Энергичная деятельность Совета директоров Общества способствовала росту прибыли в 2017 году к уровню 2016 года на 23,5% (в 2016 году к уровню 2015 года рост составил 10%), что позволяет расширять сложившийся экономический потенциал для дальнейшего развития предприятия и продолжения модернизации производства. Политика руководства и Совета директоров Общества была также направлена на то, чтобы создать необходимые условия для персонала акционерного общества: работу с достойными условиями труда и рост заработной платы, хорошее обслуживание в здравпункте, столовой и магазинах, реализация социальной политики Общества. Средняя заработная плата на предприятии увеличилась в 2017 году на 4,9% к уровню 2016 года и составила 31987 рублей.

В 2017 году Совет директоров Общества, как и ранее мотивировал руководителей и специалистов предприятия на рациональное использование топливно-энергетических ресурсов, на развитие собственной производственной 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)** | | |
| **2017** | **2016** | **2017 в % к 2016** | **2017** | **2016** | **2017 в % к 2016** |
| Газ (включая транспортировку) | тыс. м3 | 22 819 | 21 924 | 104% | 156 367 | 147 690 | 106% |
| Электроэнергия | тыс. кВт | 31 770 | 31 658 | 100% | 149 057 | 133 867 | 111% |
| Тепловая энергия | Гкал | 24 604 | 24 102 | 102% | 0 | 0 | х |
| Бензин | л | 81 702 | 79 256 | 103% | 2 990 | 2 720 | 110% |
| Дизельное топливо | л | 320 667 | 282 843 | 113% | 11 495 | 9 248 | 124% |
| **ИТОГО** |  | **х** | **х** | **х** | **319 910** | **293 526** | **109%** |

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

1. **Перспективы развития Общества.**

Стабильное развитие всей строительной отрасли в целом и рынка строительных материалов в частности является одним из определяющих факторов ускорения национальной экономики.

В ходе продолжающегося экономического кризиса сохраняется тенденция к ограниченному потребительскому спросу и, соответственно, к вынужденному торможению объемов производства отрасли строительных материалов, в которую входит АО «Кировская керамика».

Акционерное общество четко определяет стратегические направления деятельности в нынешних условиях. Во главе приоритетов перспективного развития предприятия стоит сохранение инвестиционного климата, который, в свою очередь, спроецирован на модернизацию производства в целях развития выпуска высококачественной продукции, конкурентоспособной в ценовой политике. Наличие высокотехнологичного оборудования в совокупности с передовыми технологиями способствует воплощению в жизнь самых сложных идей. Правильно выбранный вектор развития позволяет оставаться жизнеспособным на рынке России, ближнего зарубежья, а также мировом рынке санитарной керамики и керамической плитки.

Приоритетная цель компании - не останавливаться на достигнутом, а продолжать развитие новых видов санитарных керамических изделий, современных конкурентных дизайнов керамической плитки. Все это позволяет акционерному обществу обеспечить высокую конкурентоспособность в отрасли и на рынке в целом.

В планах 2018 года намечено произвести и реализовать санитарных керамических изделий более 2000 тыс. штук. Выпустить плитки керамической для внутренней облицовки стен, напольной плитки всех форматов в объеме 2700 тыс. кв. м., продать - 2650 тыс. кв. м. Выпустить керамического гранита в форматах 600х600 мм, 600х300 мм, 600х150 мм 900 тыс. кв. м., реализовать - 600 тыс. кв. м.

Планы производства и реализации продукции сформированы на основе анализа рынка и с учетом возможного возникновения неблагоприятных условий развития экономической ситуации в Российской Федерации, в частности в промышленности строительных материалов и стройиндустрии.

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

С выходом на проектную мощность участка по производству крупногабаритных изделий у предприятия появляется возможность более мобильно и динамично разрабатывать и выпускать на рынок умывальники на мебель для ванных комнат премиум-сегмента под торговой маркой «KIROVIT», **д**оведя ассортиментный ряд до 45видов.

В 2018 году продолжится реализация проектов по внедрению и освоению самого современного оборудования, отработки новейших технологий в производстве санитарных керамических изделий. Модернизация производства позволит производить изделия самых передовых дизайнерских разработок и тем самым увеличить номенклатурный ряд продукции.

Главная задача – не останавливать создание новых продуктов при неблагоприятных экономических условиях. Тем самым выполнять требования клиентов по снижению их издержек и повышению эффективности продаж.

Приоритетная задача в 2018 году - расширение выпуска ассортиментного ряда моделей унитазов на стендах под высоким давлением в полимерные формы с роботизированным разъемом.

С внедрением в цехе упаковки и отгрузки не имеющей аналогов в России системы складского электронного учета, базирующейся на платформе RFID-технологии, у предприятия появились новые возможности для:

* приемки товара на склад с полной информацией о нем;
* контроля перемещения продукции;
* поиска заданного товара или группы товаров;
* удостоверения подлинности продукции;
* комплектования или проверки правильности выполнения заказа по номенклатуре и количеству;
* оформления отгрузки товаров;
* инвентаризации заданной группы или зон расположения товаров на складе.

И в дальнейшем будут решаться задачи по расширению функций программы в целях углубления информационных процессов контроля продукции клиентской базы.

В производстве керамической плитки в 2018 году продолжится поиск новаторских разработок и реализация проектов освоения выпуска новых видов облицовочной плитки и плитки для пола, крупноформатного керамического гранита, как форматов, так и дизайнов, а также новых коллекций на основе цифровых технологий.

Главная задача – сохранить достигнутые объемы производства, создавая предпосылки для возможного увеличения роста выпуска продукции. Основой ее выполнения станет реализация плана по техническому перевооружению производства керамической плитки.

В 2018 году будет продолжена реализация программы по сокращению издержек на всех переделах производственного и вспомогательного циклов. В акционерном обществе намечены центры внимания к местам их возникновения в производстве, реализации, складской логистике, процессах закупок. Важнейшим направлением в производственной деятельности станет работа по минимизированию технологических потерь, сокращению периода освоения новых моделей. Для успешного ведения бизнеса и устойчивого положения на рынке Общество будет решать задачи уменьшения зависимости от внешних факторов при использовании импортных сырьевых материалов, проводить постоянный мониторинг сырьевой базы, переходить на более экономически выгодное сырье, которое не повлияет отрицательно на качество готового продукта.

Для отдела маркетинга и отдела продаж поставлены задачи:

* четко определять и внедрять стратегию развития производства и сбыта

продукции;

* контролировать рынок и своевременно занимать свободные «ниши», в которых

необходимо обеспечить присутствие продуктов, производимых акционерным

обществом;

* проводить анализ развития конкурентов и их преимуществ;
* постоянно осуществлять контроль за сбытовой деятельностью в регионах среди действующих клиентов;
* продолжать программу по поиску клиентов в еще неосвоенных регионах, либо слабо представленных продукцией предприятия;
* планомерно увеличивать и расширять свое присутствие на рынках стран ближнего зарубежья.

Будет продолжена работа по популяризации наших торговых марок путем участия в международных и региональных выставках, а также по интенсивному обучению персонала дилерских компаний с предоставлением им рекламной информации и атрибутики. Намечены и другие маркетинговые мероприятия. Это позволит в дальнейшем планомерно замещать импортный продукт на рынке России и расширять рынки сбыта.

В планах продолжение реализации проектов по улучшению условий труда, в том числе промышленного кондиционирования воздуха в производственных зданиях с локальной подачей непосредственно в рабочую зону. Для облегчения ручного труда на участках по производству крупногабаритной продукции будут установлены манипуляторы для перемещений изделий. В результате реконструкции и перевооружения производства продолжится реализация мероприятий по оптимизации персонала на отдельных физически трудных производственных переделах.

Продолжится планомерное выполнение программы эффективного энергосбережения с применением энергосберегающих технологий. Будет реализована децентрализация системы теплоснабжения цехов и производственных зданий.

В 2018 году одним из основополагающих направлений в деятельности акционерного общества остается сохранение и развитие социальной политики компании, отвечающей запросам всех заинтересованных сторон.

Многолетняя направленность на развитие корпоративной социальной ориентированности и ответственности перед обществом выразится в создании новых и сохранении существующих рабочих мест, обеспечении эффективного использования производственного персонала через механизмы гибкой заработной платы, мотивированной на положительный конечный результат, а также создании здоровых и безопасных условий труда.

Основополагающий принцип деятельности акционерного 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 Общества: при постоянном движении предприятия вперед и достижении высокого качественного уровня производства сохранить отраслевое лидерство и создать возможность поставки на рынок высококачественной, надежной керамической продукции, удовлетворяющей современным запросам потребителей. Продолжить оснащать производство самым передовым оборудованием, новейшими технологиями, создавать современную систему управления для достижения того, чтобы труд работников акционерного 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.**

На данном этапе развития основной деятельности дивидендная политика Общества предусматривает, что вся прибыль остается в распоряжении Общества и направляется на цели инвестирования, производственного и социального развития предприятия, но в среднесрочной перспективе не исключено, что акционеры пересмотрят дивидендную политику.

По итогам 2016-2017 года дивиденды Обществом 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 АО «Кировская керамика» в отрасли:

• Сложная экономическая и политическая ситуация, связанная с ограничением внешней экономической деятельности в связи с различного рода санкциями. Увеличение 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, анализировать развитие ближайших конкурентов отрасли, их преимущества и недостатки.

• 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, вошли 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.

• Риски, связанные с изменением цен на сырье, материалы, услуги, используемые Обществом в своей деятельности.

• 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, которое 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 (сервисные службы, рассредоточенные в регионах РФ).

- 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 60% 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 2017 год составила 49% (материалоемкое производство). Соответственно данный фактор может оказать значительное влияние на финансовые результаты Общества;
* 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 2017 г. эти расходы составили 12,6%. Рост тарифов на газ и электроэнергию произошел с 01.07.2017 г. в среднем на 6-8%;
* несовершенство системы налогообложения и государственных гарантий. Повышение процентных ставок по налогам и взносам, в частности, налогов, уплачиваемых работодателем с фонда заработной платы работников, могут привести к увеличению налоговой нагрузки, и, соответственно, к изменениям итоговых показателей Общества;
* 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, так как могут значительно ухудшиться финансовые показатели Общества, в том числе чистая прибыль, которые в свою очередь дают возможность для дальнейшего технического переоснащения производства и повышения качества продукции;
* риск, связанный с повышением процентных ставок по кредитам для населения, являющегося основным потребителем строительной отрасли, в т.ч. 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.

*Риски, связанные с изменением налогового законодательства.*

В настоящее время процесс формирования налогового законодательства завершен, налоговая система становится более стабильной, деятельность хозяйствующих субъектов в Российской Федерации с точки зрения налоговых последствий – более предсказуемой. Практика показывает, что налоговые права хозяйствующих субъектов защищены от необоснованного и внезапного утяжеления налогового бремени.

Вместе с тем нельзя исключать возможность увеличения государством налоговой нагрузки плательщиков, вызванной изменением отдельных элементов налогообложения, отменой налоговых льгот, повышением пошлин и др.

*Управление рисками.*

АО «Кировская керамика» является крупным налогоплательщиком, деятельность которого построена на принципах добросовестности и открытости информации налоговым органам.

Общество осуществляет оперативный мониторинг изменений налогового законодательства, изменений в правовом применении действующих законов

АО «Кировская керамика» оценивает и прогнозирует степень возможного негативного влияния изменений налогового законодательства, направляя усилия на минимизацию рисков, связанных с подобными изменениями.

*Риски, связанные с изменением валютного регулирования.*

Осуществляемая Правительством РФ политика в области валютного регулирования может быть оценена как благоприятная. Изменений, способных негативно повлиять на деятельность Общества, не ожидается.

*Управление рисками.*

АО «Кировская керамика» постоянно осуществляет мониторинг изменений в валютном законодательстве, оценивает их возможное влияние на Общества.

*Риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин.*

АО «Кировская керамика», осуществляя закупки сырья, материалов и оборудования у иностранных контрагентов, экспортируя собственную продукцию, подвержено некоторым рискам, связанным с изменением законодательства в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности, а также таможенного законодательства Таможенного союза, регулирующего отношения по установлению порядка перемещения товаров через таможенную границу Таможенного союза, установлению и применению таможенных процедур, введению и взиманию таможенных платежей.

*Управление рисками.*

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. В случае введения таможенных пошлин на отдельные виды импортируемых и экспортируемых товаров АО «Кировская керамика» предпримет все необходимые меры для снижения указанного риска.

*Экологические риски.*

В ходе производственной деятельности АО «Кировская керамика» осуществляет выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, сбросы загрязняющих веществ в водные объекты и утилизацию промышленных отходов. АО «Кировская керамика» подвержено экологическим рискам, которые являются значимыми для Общества.

*Управление рисками.*

Общество строит свою деятельность в соответствии с требованиями законодательства РФ в области охраны окружающей среды. АО «Кировская керамика» имеет всю разрешительную документацию в области охраны окружающей среды. Основными направлениями природоохранной деятельности АО «Кировская керамика» являются выполнение мероприятий по снижению выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, и сбросов загрязняющих веществ в водные объекты. Претензии, связанные с нарушением требований в области охраны окружающей среды, которые на данный момент могут существенно отразится на финансово-хозяйственной деятельности Общества, отсутствуют.

*Риски охраны труда и промышленной безопасности.*

Вопрос охраны труда и промышленной безопасности является актуальным для АО «Кировская керамика», как предприятия насчитывающего большое количество опасных производственных объектов со сложным технологическим оборудованием и технологией. Несоблюдение работниками установленных норм и правил в области охраны труда может являться источником возникновения угрозы здоровью и жизни работников, временной приостановки работ, имущественного ущерба.

*Управление рисками.*

Целью АО «Кировская керамика» в области промышленной безопасности и охраны труда является полное исключение несчастных случаев, в том числе со смертельным исходом. Соответствующие службы Общества уделяют пристальное внимание условиям труда, состоянию санитарно-бытовых помещений, обеспечению работников средствами индивидуальной защиты. АО «Кировская керамика» определяет цели, направленные на планомерное снижение производственного травматизма, аварийности и профессиональных заболеваний. Ежегодно проводится обучение по промышленной безопасности, охране туда и снижению производственного травматизма, специальная оценка условий труда, медицинские осмотры, диспансеризация. Ежегодные затраты на охрану труда, в том числе на улучшение условий работы сотрудников на предприятии, составляют десятки миллионов рублей.

1. **Перечень совершенных акционерным обществом в 2017 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 2017 году не совершались.

1. **Перечень совершенных Обществом в 2017 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 2017 году не совершались.

1. **Состав Совета директоров Общества.**

В 2017 году в соответствии с решением годового общего собрания акционеров Общества от 09 июня 2017 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.

**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.

**Кособочкин Кузьма Васильевич**

Год рождения: 1948.

Сведения об образовании: Московский государственный заочный педагогический институт, 1974 год.

Место работы: АО «Кировская керамика».

Наименование должности по основному месту работы: корпоративный секретарь.

Доля в уставном капитале Общества: 0,0029%.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества: 0,003%.

**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: 97,3164%.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества: 97,44%.

**Сведения о совершенных Михалевым В.В. сделках по приобретению или отчуждению акций Акционерного общества «Кировская керамика»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Дата совершения сделки | Содержание сделки | Категория (тип) акций | Количество акций |
| 1. | 20.04.2017 г. | Отчуждение акций | Акция обыкновенная именная | 15 483 |
| 2. | 16.06.2017 г. | Приобретение акций | Акция обыкновенная именная | 15 483 |
| 3. | 16.06.2017 г. | Приобретение акций | Акция обыкновенная именная | 13 |
| 4. | 16.06.2017 г. | Приобретение акций | Акция обыкновенная именная | 20 |
| 5. | 16.06.2017 г. | Приобретение акций | Акция обыкновенная именная | 14 |
| 6. | 16.06.2017 г. | Приобретение акций | Акция обыкновенная именная | 10 |
| 7. | 16.06.2017 г. | Приобретение акций | Акция обыкновенная именная | 23 |
| 8. | 26.07.2017 г. | Приобретение акций | Акция обыкновенная именная | 13 |
| 9. | 26.07.2017 г. | Приобретение акций | Акция обыкновенная именная | 34 |
| 10. | 26.07.2017 г. | Приобретение акций | Акция обыкновенная именная | 6 |
| 11. | 26.07.2017 г. | Приобретение акций | Акция привилегированная  именная | 2 |
| 12. | 27.12.2017 г. | Приобретение акций | Акция обыкновенная именная | 38 |
| 13. | 27.12.2017 г. | Приобретение акций | Акция обыкновенная именная | 18 |

**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.

Доли в уставном капитале Общества не имеет.

**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.

Изменений в составе Совета директоров Общества в 2017 году не было.

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 2016 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 19 085 тыс. рублей. Из них заработная плата, в том числе премии, составила 17 133 тыс. рублей, вознаграждения, отдельно выплаченные за участие в работе Совета директоров, - 1 336 тыс. рублей, иные виды вознаграждения (командировочные) - 616 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 поведения.**

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 509285 (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, корпоративного секретаря.

Контактный телефон: (48456)5-96-36.

Достоверность данных, содержащихся в годовом отчете Общества, подтверждена ревизионной комиссией АО «Кировская керамика».