

Предварительно утвержден
Советам директоров АО «Ионесси»
Протокол № 4 от 03 .03.2023 г.

Утвержден
Решением годового Общего
собрания акционеров
протокол № 1 от 17.04.2023 г.

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ 2022 ФИНАНСОВОГО ГОДА

Место нахождения Общества: 660049 г. Красноярск ул. Сурикова,12

Совет Директоров представляет годовой отчет о деятельности общества за 2022 год:

1. СВЕДЕНИЯ ОБ ОБЩЕСТВЕ.

1.1. Полное фирменное наименование - акционерное общество по производству обуви «Ионесси», сокращенное наименование- АО «Ионесси».

1.2. Место нахождения и почтовый адрес: 660049, г. Красноярск, ул. Сурикова. 12.

1.3. АО по производству обуви «Ионесси» зарегистрировано администрацией Центрального района г. Красноярска 21 ноября 1991 года за № 563, внесено в государственный реестр г. Красноярска 4 марта 1996 года за № 3711 серия 6-Б.

1.4. Сведения об уставном капитале.

Уставный капитал общества составляет 27565200 рублей, который разделен на 4594200 штук простых акций номинальной стоимостью 6 рублей. Новая редакция Устава зарегистрирована Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 23 по Красноярскому краю 1 июня 2015 года ОГРН 1022402672258, ГРН 2152468321619.

1.5. Количество акционеров, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров по состоянию на 23 марта 2023 года составляет 55 человек. Держателем реестра акционеров акционерного общества является АО «Независимая регистраторская компания Р.О.С.Т.» ИНН 7726030449 ОГРН 1027739216757.

1.6. Информация о проведении годового собрания акционеров опубликована на сайте общества <http://www.ionessi.ru/actioneers.html> в сети «Интернет».

2. ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОБЩЕСТВА.

Основным видом деятельности общества является производство и реализация обуви и аренда нежилых помещений. Среднесписочная численность 165 человек. Среднемесячная зарплата 37293 рублей.

АО «Ионесси» является одним из предприятий легкой промышленности в Красноярском крае и имеет многолетнюю историю (100 лет предприятию).

Предприятие выпускает женскую и мужскую обувь только из натуральных материалов.

В 2022 году выпущено 85,9 тыс. пар обуви, вся обувь хромовая, в том числе:

мужской- 19,6тыс. пар, женской — 66,3 тыс. пар.

Потребление электроэнергии за 2022 год составляет 3198,924 тыс.кВтч на сумму -19311 тыс.руб, теплоэнергии 2744,317Гкал-на сумму- 5383 тыс.руб.,потребление-холодной-воды -29082 м3.

Учетная политика общества построена в соответствии с требованиями бухгалтерского и налогового законодательства. Бухгалтерский учет ведется с использованием автоматизированных информационных программ: «1С бухгалтерия, 1С:ЗУП» -ведение участка учета «Заработная плата».

Инвентаризация в цехах основного производства производится ежеквартально, по основным средствам один раз в три года. Амортизация по основным средствам начисляется линейным способом. Оценка незавершенного производства производится по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов. При отпуске материалов в производство и ином выбытии, их списание со склада производится способом «Фифо» .

По предложению Совета Директоров и на основании решения общего собрания акционеров от 17 апреля 2023 года принято решение выплатить дивиденды по итогам 2022 года в размере 1 рубль на 1 акцию.

С целью улучшения качества выпускаемой продукции и увеличения её выпуска в 2022 году проведено обновление части обувного оборудования производства Италии. Стол для раскладки и раскройный комплекс с 2 головками позволяет сократить время подготовки новых моделей и экономить на изготовлении резаков, а также обеспечить стабильный, качественный раскрой кожи с высокой скоростью и точностью осуществления операций. Машина для выравнивания деталей SAMOGA C520 L позволяет не настраивать нож так как имеется цифровое считывание толщины материала. Компьютеризированный швейный автомат и двухигольная швейная машина челночного стежка Durkopp Adler 887-260122-M имея автоматические функции, позволяют сократить время выполнения технологических операций. Полностью программируемые машины для затяжки носочно-пучковой части с трейсерами CERIM K 078 TR и затяжки пяточно-геленочной части CERIM K 24TR имеют возможность сохранения в памяти всех моделей, находящихся в производстве, что позволит сэкономить на трудозатратах, энергозатратах и пространстве. Холодильная камера проходного типа Stema TR22 и четырехканальная камера влажно-тепловой обработки STEMA TS32 позволяют ускорить процесс стабилизации заготовки обуви и застывания клея после затяжки. Вакуумный пресс Iron Fox AS 1800 K является универсальной высокопроизводительной машиной, которая позволяет приклеивать подошвы любого вида и фасона.

В связи с ситуацией в стране в 1 полугодие 2022 года были сложности с резким ростом курса доллара и его колебаниями. Потребовалось время на адаптацию покупателей к сложившимся условиям.

На проводимой в марте ежегодной обувной выставке, в которой мы также регулярно участвуем: Шузстар-Урал (г.Екатеринбург) и Шузстар-Сибирь (г.Новосибирск), сразу было заметно снижение предварительных заказов на зимний ассортимент нашей обуви, который является основной в нашей производимой линейке.

В результате введенных санкций, в России закрылись магазины некоторых западных брендов. Но эти бренды не являлись для нас конкурентами (это в основном спортивные бренды), следовательно предложение на рынке кожаной классической обуви не сократилось.

Осенняя частичная мобилизация еще более усугубила ситуацию. В сентябре-октябре стабильно высокие сезонные продажи значительно упали. Покупатели до ноября месяца заняли выжидательную позицию, в ноябре по сравнению с ноябрем 2021 года продажи выросли, но не компенсировали падения предыдущих двух месяцев.

Обувь – это товар не первой необходимости, общая тенденция года такова, что люди начали больше покупать товар по более низким ценам, больше искать товар со скидками.

В 2022-м году, также как и в предыдущем, активно развивали онлайн продажи. Если в 2021 года доля онлайн-торговли в общих продажах составляла около 20%, то в 2022 году уже более 30%.

В первую очередь рост связан с началом отгрузки по системе FBS (отгрузка со своего склада) на маркетплейсе «Вайлдбериз». Это позволило избежать стоков по популярным на данной площадке нашим моделям. Но это в свою очередь, привело к значительному увеличению количества возвратов от Покупателей. Ранее при отказе Покупателя товар возвращался на склад Вайлдбериз, то при отгрузке со своего склада – товар возвращается Поставщику, т.е. на наш склад.

Во-вторых, к росту привело возобновление сотрудничества с маркетплейсом «Озон». В течение года, нами было проведено ряд мероприятий по повышению оценки нашего товара, рейтинга и лояльности Покупателей на данной площадке.

Но, тем не менее, были и свои потери. В 2020 году мы начали активно сотрудничать с «Обувью России». Мы поставляли товар в их фирменные магазины «Вестфалика» и продавали через их розничную сеть в тех регионах, где мы были не представлены. В 2021 году мы увеличили количество магазинов «Вестфалика», в которые мы отгрузили нашу обувь. Но по причине финансовой нестабильности «Обувь России», мы были вынуждены прекратить продажи и вывезти всю обувь.

Свое значение на узнаваемость бренда не только в Сибири, но и в целом по России оказало невозможность использования некоторых социальных сетей, в которых на

момент закрытия было не менее 30 тысяч подписчиков. Предпринятые шаги по увеличению подписчиков в таких сетях, как ВК и ОК не принесло желаемого эффекта. Общее количество подписчиков в этих социальных сетях выросло, но не достигло того же уровня (с 2,5 тыс до 8 тыс). Тем не менее, наращивать подписчиков и лояльную аудиторию мы не останавливаемся и продолжим в 2023 году.

В течение года в розничном ритейле было не все гладко. Апрельский рост цен на обувь, сложная ситуация в стране, в целом достаточно высокая инфляция привела к снижению покупательского спроса. Особенно это было заметно в конце третьего, начале четвертого квартала. Люди заняли выжидательную позицию, кто-то переключился на более дешевый сегмент. Статистика 2022 года показала, что доля продаж в дорогом сегменте упала с 10% до 8%, в среднем сегменте снизилась с 40% до 20%, зато в низком ценовом сегменте рост составил с 50% до 72%.

Тем не менее в течение года в результате активного поиска, рекламных мероприятий на оптовых площадках добавилось не менее 10 новых розничных ритейлеров. Достаточно сильные Покупатели со своей розничной сетью из Центральной России начали сотрудничать и покупать нашу обувь. Прогнозируем достаточно высокий рост продаж по этим покупателям в 2023 году.

В целом доля продаж по регионам России изменилась незначительно:

- Восточная Сибирь – 73%, Западная Сибирь – 6%, Забайкалье – 5%,
- УрФО – 3%, ЦФО и СЗФО – 6%, ДФО – 4%, ПФО – 3%.

В течение года мы активно проводили различные мероприятия, для того чтобы снизить отрицательный эффект всех внешних факторов:

1. Активно размещали POS-материалы в регионах: баннеры, плакаты, оформление витрин в магазинах. Эти мероприятия увеличивают узнаваемость бренда в местах присутствия нашей обуви.
2. Проводили точечную таргетированную рекламу в социальных сетях в ВК и ОК.
3. Проводили розыгрыши в социальных сетях
4. Использовали известные и раскрученные каналы в ВК, ОК и ТГ
5. Изменили формат видеоролика, размещенного на ТВ и уличных экранах. Новый современный ролик значительно увеличил рейтинг нашей компании у более молодого населения
6. В течение года активно занимались SEO-оптимизацией нашего сайта
7. Заключили контракт и начали сотрудничать с новыми онлайн-площадками: Сбермегамаркет

Крупные сделки, признаваемые в соответствии с ФЗ «Об акционерных обществах», в 2022 году не производились.

Сделки, в совершении которых в соответствии с ФЗ «Об акционерных обществах» имелась заинтересованность лиц органов управления, в 2022 году не проводились.

Состав Совета Директоров АО «Ионесси»:

Пальников Владимир Иванович — председатель Совета Директоров 1948 года рождения, высшее образование закончил Новосибирский институт водного транспорта по специальности «Эксплуатация судовых установок», Красноярский педагогический институт по специальности «Учитель физкультуры». Индивидуальный предприниматель. Вознаграждение годовое за участие в работе за 2022 год составляет 285960 рублей.

Пальников Дмитрий Александрович — член Совета Директоров 1980 года рождения, образование высшее. Закончил Технологический институт по специальности менеджер. Основное место работы АО «Ионесси» - генеральный директор. Вознаграждение годовое за участие составило- 228768 рублей.

Пальникова Оксана Владимировна член Совета Директоров 1978 года рождения, образование высшее. Закончила Красноярский государственный торгово-экономический институт по специальности коммерция. Занимает должность Директора ТД «Ионесси». Вознаграждение за участие составило 228768 рублей.

Бутенко Нина Федоровна- член Совета Директоров 1953 года рождения, образование

высшее. Закончила Джамбульский институт легкой и пищевой промышленности по специальности инженер-экономист. Вознаграждение годовое за участие составило 228768 рублей.

Курчева Оксана Васильевна- член Совета Директоров 1975 года рождения, образование высшее. Закончила Московский государственный университет дизайна и технологии в 2000 году. Занимает должность директора по производству. Вознаграждение годовое за участие составило 228768 рублей.

Пальников Дмитрий Александрович — единоличный исполнительный орган-генеральный директор 1980 года рождения, образование высшее. Закончил Технологический институт по специальности менеджер. Основное место работы АО «Ионесси» - генеральный директор.

Годовой отчет общества рассмотрен и утвержден на заседании Совета Директоров и утвержден общим собранием акционеров первым вопросом 100 % голосов (единогласно) акционеров, участвующих в годовом общем собрании акционеров.

Чистые активы общества на конец финансового 2022 года составили 341286 тыс. руб. За отчетный год они выросли на 37418 тыс. руб. за счет увеличения запасов и основных средств. Чистые активы общества на 313721 тыс. руб. превышают его уставный капитал. Чистые активы общества на конец финансового 2021 года составили 303868 тыс. руб. Чистые активы общества на 276303 тыс. руб. превышают его уставный капитал.

Чистые активы общества на конец финансового 2020 года составили 249455 тыс. руб. За отчетный год они выросли на 7855 тыс. руб. за счет увеличения запасов и снижения кредитоспособной задолженности. Чистые активы общества на 221890 тыс. руб. превышают его уставный капитал.

Кодекса корпоративного управления в Обществе нет.

Генеральный директор АО «Ионесси»

Д.А.Пальников



