

Предварительно утверждено
Советом директоров
ОАО «Городская стоматологическая
поликлиника № 1
(протокол от «09» июня 2015г.)

Утверждено
решением единственного
акционера
ОАО «Городская стоматологическая
поликлиника № 1»
(решение от «27» октября 2015г.)

ГODOVOЙ ОТЧЁТ
ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА
«ГОРОДСКАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА № 1»
ЗА 2014 ГОД

Достоверность данных, содержащихся
в отчёте подтверждена Ревизионной
комиссией ОАО «Городская
стоматологическая поликлиника № 1»
(заключение от «05» июня 2015г.)

Генеральный директор
Открытого акционерного общества
«Городская стоматологическая
поликлиника № 1»



О. А. Огурцов

Главный бухгалтер
Открытого акционерного общества
«Городская стоматологическая
поликлиника № 1»

A handwritten signature in blue ink, belonging to E. M. Kolonitsyna, written over a horizontal line.

Е. М. Коленицына

Санкт-Петербург

1. Общие сведения об Обществе

- Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
- Свидетельство о государственной регистрации 78 № 006934331 от 17 июля 2008 г.
- Местонахождение: 191011, г. Санкт-Петербург, Невский проспект, дом 46
- Контактный телефон (812)571-83-28, факс (812)312-61-30, адрес сайта: www.gsp-1.ru
- Реестродержатель: Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
- Уставный капитал 5 540 600 руб.

2. Положение Общества в отрасли

В соответствии с Распоряжением Комитета по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга № 106-р от 29.05.2008г. создано юридическое лицо Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 1». Далее – Общество.

Единственным акционером Общества является город Санкт-Петербург в лице Комитета по Управлению городским имуществом.

Уставный капитал Общества составляет 5 540 600 руб. на момент государственной регистрации Общества, ОГРН 1089847283206. Уставный капитал Общества оплачен полностью.

Стопроцентный пакет акций Общества принадлежит городу федерального значения Санкт-Петербургу, в лице КУГИ СПб.

Общество является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчётный счёт в кредитном учреждении, печать со своим наименованием, штамп, фирменное наименование.

Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 1» предлагает для бизнеса оказание платных медицинских услуг по стоматологии.

Ключевые факторы успеха - это общие для всех предприятий отрасли управляемые переменные, реализация которых даёт возможность улучшить конкурентные позиции предприятия.

В стоматологической отрасли к ключевым факторам успеха можно отнести:

1. использование клиникой современных технологий и материалов;
2. высококвалифицированные специалисты;
2. комплексное, качественное лечение;
3. удобное месторасположение клиники;
4. грамотная работа администрации клиники.

Одним из главных показателей качественной работы клиники является низкая текучесть кадров. Работодателю, пациентам, медицинскому персоналу важно знать, что кадровый состав клиники стабилен. Многие пациенты идут в клинику к определённому врачу, когда он увольняется, то уводит с собой большую часть своих пациентов. Клиника теряет квалифицированного специалиста, деньги потраченные на обучение и часть своей клиентской базы. Поэтому ключевой задачей руководства ОАО ГСП №1 является подбор квалифицированных специалистов и удержание их на рабочем месте.

Коллектив ОАО ГСП №1 стабилен, текучесть среди высококвалифицированных сотрудников практически отсутствует, что является неоспоримым конкурентным преимуществом.

В настоящее время всё больше пациентов предпочитают получать всю необходимую квалифицированную помощь в одном месте, что приводит к оттоку пациентов из небольших клиник на 1-2 кресла в более крупные, и поэтому современные динамично развивающиеся клиники, какой и является ОАО ГСП № 1, стараются предложить пациентам полный комплекс оказываемых услуг - это и терапия, ортопедия, хирургия - т.е. стандартный набор сервисных предложений, плюс имплантология, пародонтология, аллергология т.д.

Наличие в составе Общества собственной зуботехнической лаборатории seriously усиливает конкурентное преимущество Общества. Оперативность выполнения зуботехнических работ, возможность непосредственного контакта техника с пациентом (так как они находятся на одной территории), способствует привлечению новых пациентов.

Важную роль в повышении конкурентоспособности играет удобное расположение клиники - в центре Санкт-Петербурга, вблизи станций метро «Гостиный двор», «Невский проспект». Это преимущество так же способствует притоку новых пациентов.

Для привлечения новых клиентов и поддержания интереса у постоянных необходима маркетинговая стратегия. Разработана и внедрена система бонусов, способствующих поддержанию лояльности клиентов. Функционирует активный собственный интернет-сайт для продвижения услуг и привлечения новых пациентов. На данный момент по статистике интернет-сайт является одним из самых доступных видов рекламы и по результативности привлечения новых пациентов, представляет собой весьма перспективное направление развития.

На сайте имеется описание всех видов услуг, прейскурант в удобной форме для восприятия пациентом. Постоянно обновляется информация об имеющихся в настоящее время специальных предложениях, ответы на вопросы, которые задают пациенты.

Реализация данного вида деятельности позволяет обеспечить решение следующих социальных задач:

1. Удовлетворение потребностей населения в современной стоматологической помощи,
2. Обеспечение загрузки наличных производственных мощностей.
3. Обеспечение рабочими местами врачебного, среднемедицинского и младшего медицинского персонала, а также зубных техников.

3. Приоритетные направления деятельности Общества

Общество для достижения поставленных экономических и социальных задач осуществляет в установленном законодательством порядке следующие виды деятельности:

- консультативные и диагностические услуги в области стоматологии;
- для достижения данной цели Общество вправе оказывать медицинскую помощь в области стоматологии в соответствии с лицензируемыми видами деятельности и осуществлять в установленном законодательством Российской Федерации порядке следующие виды деятельности:
- оказание стоматологических услуг населению;
- консультативная помощь, профилактика и лечение заболеваний зубов;
- лечение заболеваний слизистой оболочки полости рта;
- лечение заболеваний пародонта;
- хирургическая помощь, включая имплантацию;
- зубное протезирование;
- физиотерапевтические услуги;
- рентгенодиагностика, другие виды медицинской стоматологической помощи при заболеваниях челюстно-лицевой области, разрешенные на территории Российской Федерации;
- врачебная практика различных специализаций;
- оказание косметологических услуг;

- учебно-педагогическая деятельность в области стоматологии;
- научные исследования и разработки в области медицины;
- оказание помощи в организации и проведение симпозиумов, конференций, конгрессов, выставок;
- оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, изделиями медицинского назначения, медицинской техникой и оборудованием;
- розничная торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, косметическими и парфюмерными товарами, изделиями медицинского назначения, медицинской техникой и оборудованием;
- предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию медицинского оборудования и аппаратуры;
- услуги, связанные с арендой имущества;
- производство и реализация печатной продукции;
- услуги в области информации и информационных технологий;
- рекламно-информационная и маркетинговая деятельность;
- другие виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством Российской Федерации.

- организация работы по профилактике стоматологических заболеваний, в том числе расширение объёма оказываемой помощи гигиенистами с обязательным подключением к ведению пациента пародонтолога. Профессиональная гигиена, диспансерное наблюдение пародонтологом пациентов до и после массивного имплантологического пособия, большого объёма реставрационного ортопедического или терапевтического лечения - одно из приоритетных направлений современной стоматологии.

- Онкоскрининг – раннее выявление и диагностика онкологических заболеваний рта и ротоглотки. Ведущие системы онкоскрининга в стоматологии – тест «ВизиЛайт Плюс».

- оказание стоматологической ортопедической помощи с использованием новейших биосовместимых, гипоаллергических материалов, увеличение в общем объёме микропротезирования - работ с использованием вкладок, накладок, штифтовых зубов и безметалловой керамики, коронок и мостовидных протезов на каркасе из оксид-циркония.

На данный момент конструкции на каркасе из оксид-циркония изготавливаются в течение 4-5 рабочих дней в собственной зуботехнической лаборатории, используя технологию и оборудование Vita- En-levam если промежуточный дефект не более одной единицы, и если промежуточный дефект более 1 единицы - по технологии CAD/CAM (фирма Wieland).

- одним из важных разделов Общества является медицинская и социальная реабилитация пациентов с патологией прикуса. В данном случае подключается к лечебному процессу ортодонт (имеется соответствующая лицензия).

- в клинике особое внимание уделяется эндодонтической подготовке пациента, учитывая особенную сложность и практически невозвратность данных лечебных мероприятий. Все терапевты обучены методам УЗ обработки каналов и работе с ротационными никель-титановыми эндодонтическими инструментами, с последующей obturацией каналов термопластической гуттаперчей (Beefill и Beefill Park фирмы WDV).

Учитывая сохранное направление современной медицины, в клинике внедрены зубосохраняющие методики с использованием Ca-содержащих препаратов и уникальная методика депофореза аппаратом - «Оригинал 11» при лечении осложнённого кариеса, что является однозначным конкурентным преимуществом.

- в арсенале врачей пародонтологов для лечения заболеваний пародонта используется аппарат «Вектор». «Вектор»-терапия удачно совмещает в себе широко известный метод использования ультразвуковой энергии в комплексе с гидродинамическим действием специальной суспензии лекарственного препарата на основе кристаллов гидроксиапатита. В результате лечения уменьшаются болевые ощущения, кровоточивость, гноетечение, достигается выраженный противовоспалительный эффект. Многочисленные исследования подтверждают мощное противомикробное действие «Вектор». Также может наблюдаться уменьшение глубины

патологических карманов, восстановление прикрепления десны к корню зуба. В некоторых случаях «Вектор»-терапия заменяет хирургическое вмешательство или дополняет его.

Также необходимо отметить иммуномодулирующее свойство ультразвука, которое в короткие сроки восстанавливает и поддерживает местный иммунитет полости рта.

- зуботехническая лаборатория оснащена новейшей литейной установкой фирмы «Вега» со всеми необходимыми сопутствующими агрегатами (муфеля, пескоструйный аппарат, вакуумные смесители и т.д.

Для изготовления съёмных протезов под давлением используется аппаратура фирмы «Вассерман»;

- Система для изготовления безметалловой керамики на основе керамера, фирмы «Дженерик Рентуон»;

- «Vita Enceramat 3-T» и ультразвуковой аппарат «Vita Sonic 11» (фирма «Vita») для изготовления каркасов из оксид- циркония;

- изготовление индивидуальных кап «Proformer» для ортопедического пособия;

- клиникой выбраны имплантационные системы Mis, производства Израиль и Ankilos, производства Германия – за надежность, удобство в работе с средний ценовой сегмент;

- Широким спросом пользуется услуги:

- полный комплекс профессиональной гигиены с порошкоструйной обработкой с выдачей средств гигиены,

- услуга профессиональной очистки зубов комплексом Профи Флекс и отбеливание зубов в одно посещение.

- Для диагностики заболеваний используется цифровой объемный томограф 3D Galileos -являющийся универсальным диагностическим аппаратом нового поколения со значительным потенциалом использования в различных областях стоматологии для повышения качества диагностики и стоматологического лечения на основе применения дентальной объемной томографии, учитывая частоту встречаемости воспалительных, системных и опухолеподобных заболеваний верхнечелюстных и околоносовых пазух, искривление носовой перегородки, изучать особенности 3Д КТ картины данных патологических поражений необходимо.

В условиях большого предложения услуг по стоматологии на рынках ОАО ГСП № 1 стремится завоевать расположение своих клиентов высоким качеством профессионального обслуживания и гибкой ценовой политикой.

Комитетом по здравоохранению Правительства Санкт-Петербурга Обществу выдана:

-лицензия регистрационный № 78-01-003070 от 05.10.2012г. , лицензия действует бессрочно

Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Обществу выдана:

- лицензия регистрационный № 78.01.10.002.Л.00194.10.09 от 30.10.2009г., сроком действия до 30.10.2014г.

4. Отчёт совета директоров Общества о результатах развития Общества по приоритетным направлениям его деятельности

4.1. Аналитическая записка о результатах финансово-хозяйственной деятельности за период с 01.01.14г. по 31.12.14.

Финансово-хозяйственная деятельность общества началась в апреле 2009 года после получения лицензии № 78-10-00552 от 06.02.2009г.

В структуру Общества входят :

- регистратура с полной картотекой как пациентов, которым оказываются услуги на возмездной основе, так и льготной категории пациентов.

Договоры заключаются ежегодно в соответствии с пунктом 3 Постановления правительства Санкт-Петербурга от 23.01.2007 г. № 41 «О порядке бесплатного зубопротезирования отдельных категорий граждан РФ, местом жительства которых является Санкт-Петербург»;

- 6 терапевтических кабинетов;
- 2 парадонтологических кабинета;
- 2 Rg- кабинета;
- хирургический кабинет;
- операционная;
- стерилизационная;
- 6 ортопедических зубопротезных кабинетов;
- зуботехническая лаборатория;
- кабинет главного врача;
- 2 аллергологических кабинета;
- бухгалтерия

Строго следуя своей главной цели - удовлетворение потребностей населения в современной стоматологической помощи ОАО ГСП № 1 за 2014 год достигло в своей финансово-хозяйственной деятельности следующих результатов:

Показатели	2014 год (тыс. руб.)
1. Выручка	158 015
в том числе:	
а) от оказания медицинских услуг	158 015
2. Себестоимость проданных товаров и услуг	157 236
3. Валовая прибыль Общества за отчётный период	779
4. Прочие доходы	4 185
5. Прочие расходы Общества	1 455
6. Прибыль до налогообложения	3 509
7. Уплачен государству налог на прибыль	-
8. Чистая прибыль Общества	3 509

Общество заняло устойчивую нишу и проявляет себя как конкурентоспособное на рынке стоматологических услуг Санкт-Петербурга. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в 2014 году было изготовлено протезов:

- съёмных – 858 в том числе:

- эластичных из пластмассы Денталур – 4
- из нейлона «Valplast» - 154;
- методом литьевого прессования по системе «Ivoclar» - 62;

-металлокерамических – 1 777 в том числе:

- МК коронок на имплантах – 467,
- безметалловая керамика – 106,

-коронки из диоксида циркония - 214;

-коронки Tescera - 12

-дуговых протезов -94;

-синуслифтинг –65;

-введено 789 имплантов.

- Протезов всех видов получили 412 человека;
- принято пациентов: всего –39 085 человек, в ортопедии – 8 566;
 - из них первичных - всего 13 096 человека, из них в ортопедии 1 080;
 - вылечено зубов по поводу неосложненного кариеса – 6 526
 - вылечено зубов по поводу осложненного кариеса – 1 550, в одно посещение - до 15%;
 - пародонтологическое пособие получили 1418 человек.
 - произведено операций в рамках пародонтологического пособия – 897;
 - установлено брекет-систем -24

Рентенография – сделано 12 678 снимков.

Трехмерных дентальных компьютерных томографий на аппарате «Galileos» - 3 465.

Приняв участие в тендере в 2013 году, в 2014 году осуществлено зубопротезирование для льготной категории граждан Санкт-Петербурга на сумму 8 370 006,66 руб. соответственно Закону Санкт-Петербурга № 487-73 от 14.09.2005 г. «О льготном обеспечении лекарственными средствами и бесплатном зубопротезировании отдельных категорий граждан Российской Федерации, местом жительства которых является Санкт-Петербург» и Постановлению Правительства Санкт-Петербурга № 41 от 23.01.2007 г., по договору 169/537-12 от 29.12.2012г.

Чистые активы Общества по состоянию на 31.12.2014г. составили 12 375 тыс.руб., что на 6 834 тыс.руб. превышает величину уставного капитала. Это соответствует требованиям Законодательства РФ.

В соответствии с Законодательством РФ и Уставом в Обществе создан резервный фонд в размере 5% от уставного капитала.

По состоянию на 31.12.2014г. резервный фонд Общества сформирован.

Общество не имеет просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

По состоянию на 31.12.2014г. краткосрочная дебиторская задолженность составляет 3 282 тыс.руб.

По состоянию на 31.12.2014г. краткосрочная кредиторская задолженность составляет 118 516 тыс.руб., в том числе задолженность перед персоналом 6 045 тыс.руб., задолженность перед внебюджетными фондами – 1670 тыс.руб., задолженность по налогам и сборам - 1052 тыс. руб., задолженность поставщикам за товары и услуги – 5 282 тыс.руб. прочая – 103 475 тыс.руб.

Погашение кредиторской и дебиторской задолженности производится в установленные сроки.

Финансовое состояние Общества за отчетный период является достаточно стабильным и устойчивым. Об этом свидетельствуют коэффициенты финансовой оценки Общества, рассчитанные на основе показателей баланса.

Списочная численность сотрудников - 161 чел.

Система ключевых показателей эффективности ОАО ГСП №1:

№	Наименование показателя	Значение по годам		
		2012	2013	2014
1	Рентабельность акционерного капитала (ROE)	8	15	28
2	Размер EBITDA к предыдущему году (рост показателя)	3232	4393	7482
3	Рентабельность EBITDA	3,1%	4,0%	5,0%
4	Динамика удельной выручки за год из расчета на одного сотрудника	663	755	981
5	Выручка	105350	118536	158015
6	Чистые активы	7545	8739	12375
7	Средняя заработная плата	33087	36814	42560

4. 2.Справка о работе Совета директоров по управлению развитием Общества

Совет директоров в отчётном периоде осуществлял контроль за приоритетными направлениями развития Общества и его финансово-хозяйственной деятельности. Были проведены заседания Совета директоров, на которых были приняты следующие решения:

Протокол 18 от 13.01.2014г.

1. О ликвидации Санкт-Петербургского государственного учреждения здравоохранения «Городская стоматологическая поликлиника №1»
2. О назначении ликвидатора Санкт-Петербургского государственного учреждения здравоохранения «Городская стоматологическая поликлиника №1»
3. О назначении Огурцова Олега Антоновича для подачи документов на регистрацию о ликвидации Санкт-Петербургского государственного учреждения «Городская стоматологическая поликлиника № 1» в МИФНС № 15 по СПб.

Протокол 19 от 09.06.2014г.

- 1.О предварительном утверждении годового отчета Организации за 2013 год.
- 2.О предварительном утверждении бухгалтерской отчетности Организации за 2013 год.
- 3.О распределении чистой прибыли Организации 2013г.
4. Об утверждении производственно-финансового плана деятельности Организации на 2015г.
5. О совете директоров Организации.
6. Об утверждении ключевых показателей эффективности работы Организации
7. О ревизионной комиссии Организации
8. О внесении изменений в Положение о закупке товаров, работ, услуг для нужд ОАО ГСП № 1.

Протокол 20 от 15.08.2014г.

1. Об избрании генерального директора Организации и заключении с генеральным директором Организации трудового договора.

Протокол 21 от 28.08.2014г.

- 1.О крупной сделке на привлечении кредита.
2. Об одобрении на передачу в залог имущества Организации.

5. Отчёт о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества

Задолженности по выплате дивидендов перед бюджетом Санкт-Петербурга Общество не имеет.

6. Перспективы развития Общества

Учитывая все конкурентные преимущества и динамику роста показателей эффективности, организация может рассчитывать на увеличение доли рынка и высокие перспективы развития. Для дальнейшего устойчивого развития способствует маркетинговый план. Маркетинг объединяет возможности организации и желания потребителя:

- . покупатель удовлетворяет свои потребности, приобретая полностью устраиваемые его услуги;
- . организация получает доход от реализации услуг, необходимых потребителю.

6.1. План маркетинга

План маркетинговых действий охватывает комплекс маркетинга, включая товарную, ценовую и сервисную политику.

Товарная политика ОАО ГСП № 1 предполагает обеспечение эффективного с коммерческой точки зрения формирования ассортимента стоматологических услуг и гибкое приспособление к рыночным условиям.

Товарная стратегия предусматривает:

1. Расширение видов оказываемых стоматологических услуг;
2. Учёт требований потребителя к качественной стоматологической услуге;
 - качество презентации (консультации) услуги;
 - качество лечебной услуги;
 - скорость выполнения услуги;
 - сервис (умение администраторов и врачей продавать качественные стоматологические услуги);
 - установление обратной связи (клиника активно интересуется у пациента о его самочувствии после лечения, активно сама вызывает на контрольные осмотры и т.д.);
 - системный подход при планировании лечения (консилиум ортопеда, хирурга, терапевта, пародонтолога и т.д.), если имеется наличие фоновой соматической патологии лечение стоматологического заболевания целесообразно проводить совместно со специалистами общего профиля;
3. Расширение видов медицинских услуг. Для выявления сопутствующих соматических заболеваний, отягощающих стоматологический статус пациентов, введены новые услуги и разработаны программы для выявления других возможных заболеваний :
 - Онкоскрининг – раннее выявление и диагностика онкологических заболеваний рта и ротоглотки
 - тест «ВизиЛайт Плюс».

Данные программы позволят на более высоком уровне выявлять причинно-следственные связи при развитии стоматологических заболеваний, повышают эффективность и качество стоматологической помощи, а также повышают доходность и рентабельность.

4. В целях повышения уровня сервиса создано косметологическое отделение с релаксационным массажем, что значительно облегчает состояние пациентов после длительного нахождения в стоматологическом кресле.

Ценовая политика предприятия увязана с общими целями предприятия и включает формирование краткосрочных и долгосрочных целей на базе издержек производства и спроса на продукцию и услуги, а также цен конкурентов.

Ценовая стратегия предприятия базируется на товарной политике и предполагает:

- 1.Использование гибких цен;

2. Европейское качество при ценах значительно ниже зарубежных аналогов;
3. Разработку системы льгот и скидок для пациентов.

Сбытовая политика ОАО ГСП № 1 ориентирована на формирование спроса и стимулирования сбыта.

Сбытовая стратегия заключается:

1. В рекламной деятельности в различных формах (пресса, TV, метро, радио, интернет-сайт) и создании общественного мнения;
2. В участии в выставках, научно-практических конференциях.

Сервисная политика предприятия предполагает предпродажный и после продажный сервис на стоматологическую услуг.

Предпродажный сервис ориентирован на постоянное изучение, анализ и учёт требований пациентов.

Послепродажный сервис предусматривает диспансерное наблюдение всех пациентов и бесплатную корректировку в течение гарантийного срока.

- лечение - 1 год;
- съёмные протезы - 0,5 года
- несъёмные протезы - 1 год.

6.2. Рынки и конкуренты

Маркетинговые исследования по предлагаемым услугам свидетельствуют о существовании спроса на оказываемые услуги. Следует отметить, что только ОАО ГСП № 1 вследствие модернизации зуботехнической лаборатории ввела технологию протезирования на каркасе из оксида циркония по технологии Vita En Cevam.

Основные конкуренты:

- сеть стоматологических клиник «Меди»; Цены в среднем выше на ~60%-150% на сложные косметические виды ортопедического пособия (работы на каркасе из оксида циркония, после имплантации и т.д.)
- клиника «Доброго стоматолога» - цены также значительно выше, чем в ОАО ГСП №1.

Информация о конкурентах взята из газеты «Деловой Петербург», «Стоматологический вестник», интернет.

Таким образом ОАО ГСП № 1 прочно занимает свою нишу на рынке стоматологических услуг г. Санкт-Петербурга.

Надо заметить, что в целом качество продукции, уровень обслуживания и цены позитивно отличаются от других фирм-конкурентов. Тем не менее увеличение объёма продаж Общества может быть достигнуто также за счёт расширения видов услуг, повышения качества обслуживания пациента и сервиса.

В настоящее время в Обществе работают профессионалы, имеющие многолетний опыт работы и прошедшие курсы повышения квалификации в МАПО: в штате Общества 59 врачей, из них: 4 кандидатов медицинских наук, с высшей категорией - 27 с первой категорией 8, зубных техников с высшей категорией - 8 специалистов, что говорит о высокой квалификации врачей и зубных техников.

Во вновь появляющихся конкурирующих организациях работают врачи не прошедшие столь высокую подготовку.

Важным преимуществом Общества является то, что зуботехническая лаборатория встроена в помещение Общества. Это позволяет оперативно и эффективно работать тандему ортопед-пациент-зубной техник. Выбор цвета, конструкции, корректировка протеза, починка -

эти виды услуг можно оказывать в течение нескольких часов, за один приём. Следует отметить отсутствие услуги «починки протезов» практически во всех частных кабинетах окружающих поликлинику.

Решая свою главную социальную задачу - забота о здоровье населения, предприятие изыскало возможности для предоставления гибкой системы льгот и скидок. В условиях жёсткой конкуренции данные льготы позволяют повысить спрос на предлагаемые услуги и привлечь большее количество пациентов.

6.3. План производства

Выполнение плана производства за 2014 год на 103% и плана прибыли на 195%, а также сопоставление возможного объёма оказания услуг, установленного по результатам маркетинговых исследований с производственными возможностями Общества, позволило спрогнозировать объёмы производства и оказания медицинских услуг на 2015 год.

Объёмы оказания медицинских услуг на 2014год

Наименование услуг	Отчёт за 2014.		План на 2015	
	К-во посещений	Сумма (тыс.руб)	К-во	Сумма(тыс.руб)
Стоматологическая практика	48 133	158 015	48 600	159 000

6.4. Финансовый план и финансовая стратегия

Целью разработки финансового плана является определение эффективности бизнеса, которым занимается наше Общество, Анализ показателей доходов и расходов Общества за 2014год позволил спрогнозировать финансовый план на 2015год

План доходов и расходов на 2015год (тыс.руб.)

Наименование показателей	Отчёт 2014г.	План 2015г.
Выручка от оказания медицинских услуг	158 015	159 000
Себестоимость проданных товаров и услуг	157 236	158 020
Валовая прибыль	779	980
	-	-
Прибыль от продаж	779	980
Прочие доходы	4 185	4 200
Прочие расходы	1 455	1 660
Прибыль до налогообложения	3 509	3 520
Налог на прибыль	-	-
Чистая прибыль	3 509	3 520

Финансовая стратегия Общества будет направляться на безубыточную работу Общества, создание запасов финансовой прочности и на стремление на высоком профессиональном уровне обслуживать население, нуждающееся в наших медицинских услугах.

Расчёт безубыточности и запаса финансовой прочности на 2015год

Наименование показателей	Сума (тыс.руб.)
Объём оказываемых услуг	159 000
Условно-постоянные затраты	89 000
Условно-переменных затрат	69 000
Точка безубыточности	158 000
Запас финансовой прочности	1 000

Для увеличения объёма оказываемых услуг и повышения их качества Обществом разработан:

План по развитию материально-технической базы на 2015год

Наименование	Количество	Сумма
1.Стоматологическая установка «Fiend Plus»	1	684 000 руб.
2.Стоматологическая установка «Partner»	1	900 000 руб.
3. Стоматологическая установка «UnicLine 5D»	1	600 000 руб.
4. Компьютер с монитором и принтером	2	60 000 руб.
5.Наконечник NSK угловой и турбинный (Япония), Sirona	5	100 000 руб.
6. Аппарат рентгеновский цифровой панорамный ORTHOPHOS XG 3D ready Cerh	1	1 535 000 руб.
6. Система дегитальной обработки интраоральных рентгеновских снимков XIOS XG Select с настенным блоком.	1	274 000 руб.
7.Устройство для печати монохромных медицинских изображений UP -9900AD	1	273 000 руб.

ИТОГО:

4 426 000 рублей.

Технико-экономическое обоснование

- Стоматологические установки необходимы для планового переоборудования терапевтического, хирургического, ортопедического отделений.
- Компьютеры необходимы Обществу для автоматизации оказываемых услуг.
- Наконечники NSK - покупка связана с переоснащением Общества (срок более 2-х лет).
- Рентгеновское оборудование - необходимо для планового переоборудования Общества.

7. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Общества

Анализ финансового состояния Общества за отчётный период позволяет сделать вывод, что потенциальных рисков существенного изменения сложившегося финансового положения Общество не имеет.

Общество не имеет судебных разбирательств и не имеет просроченной кредиторской и дебиторской задолженности. Погашение краткосрочной кредиторской задолженности производится в установленные сроки.

8. Отчёт о совершенных Обществом в отчётном году крупных сделках и иных сделках, на совершение которых в соответствии с уставом Общества распространяется порядок одобрения крупных сделок

Общество в отчётном периоде сделок, на совершение которых в соответствии с Уставом Общества распространяется порядок одобрения крупных сделок – не совершало.

9. Отчёт о совершенных Обществом в отчётном году сделок, в совершении которых имелась заинтересованность

Общество в отчётном периоде сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, не совершало.

10. Состав Совета директоров Общества, включая информацию об изменениях в составе Совета директоров, имевших место в отчётном году и сведения о членах Совета директоров Общества

	ФИО Совета директоров	Место нахождения физ. лица	Краткие биографические данные о членах Совета директоров	Дата избрания членом Совета директоров	Дата полномочий члена Совета директоров
1	Засухина Татьяна Николаевна	Представитель Комитета по здравоохранению СПб СПб, М.Садовая 1	Председатель Совета директоров	15.08.2013	
2	Касаткин Михаил Юрьевич	Представитель Комитета по здравоохранению СПб СПб, М.Садовая 1	Член Совета директоров	15.08.2013	
	Козельский Владислав Вилоргович	Представитель Комитета по управлению городским имуществом	Член Совета директоров	29.06.2012	
3	Егоров Дмитрий Сергеевич	Представитель Комитета по управлению городским имуществом	Член Совета директоров	29.05.2008	
5	Огурцов Олег Антонович	Генеральный	Член Совета	29.05.2008	

	директор ОАО ГСП № 1	директоров		
--	----------------------	------------	--	--

11. Ревизионная комиссия Общества

1. Тимашкова М.Г. – представитель Комитета по здравоохранению , член ревизионной комиссии с 10.07.2014г.;
2. Кострюкова Л.Е. – представитель Комитета по управлению городским имуществом, член ревизионной комиссии с 10.07.2014г.;
3. Дмитриева Н.Б. - представитель Комитета по управлению городским имуществом, член ревизионной комиссии с 10.07.2014г.

12. Сведения о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа Общества

1	ФИО	Огурцов Олег Антонович
2	Год рождения	29 сентября 1958 г.
3	Образование	Высшее, 1-ый Ленинградский медицинский институт им. акад.И.П.Павлова, заслуженный врач России, стоматолог высшей категории
4	Работа за последние 5 лет	главный врач СПб ГУЗ «Городская стоматологическая поликлиника № 1» 29.05.2008 г.- по настоящее время - Генеральный директор ОАО ГСП № 1

Генеральный директор ОАО ГСП № 1

О. А. Огурцов

Главный бухгалтер ОАО ГСП № 1

Е. М. Коленицына

