

Предварительно утверждено  
Советом директоров  
ОАО «Городская стоматологическая  
поликлиника № 1»  
(протокол от «20» июня 2012г.)

Утверждено  
решением единственного  
акционера  
ОАО «Городская стоматологическая  
поликлиника № 1»  
(решение от «29» июня 2012г.)

**ГОДОВОЙ ОТЧЁТ**  
**ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА**  
**«ГОРОДСКАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА № 1»**  
**ЗА 2011 ГОД**

Достоверность данных, содержащихся  
в отчёте подтверждена Ревизионной  
комиссией ОАО «Городская  
стоматологическая поликлиника № 1»  
(заключение от «25» июня 2012г.)

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



  
\_\_\_\_\_ О. А. Огурцов

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

  
\_\_\_\_\_ 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](http://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».

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. высококвалифицированные кадры и наличие в клинике современных технологий и материалов;
2. комплексное, качественное лечение;
3. удобное месторасположение клиники;
4. грамотный менеджмент 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 кадров и удержание их на рабочем месте.

Коллектив ОАО стабилен, текучесть среди высококвалифицированных сотрудников практически отсутствует, что является неоспоримым конкурентным преимуществом.

В настоящее время всё больше пациентов предпочитают получать всю необходимую квалифицированную помощь под одной крышей, 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, физиотерапия и т.д.

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

Удобно расположение клиники - вблизи станций метро «Гостиный двор», «Невский проспект», в центре Санкт-Петербурга - тоже способствует притоку первичных пациентов.

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

На сайте имеется описание видов всех услуг, прейскурант в удобной форме для непосвящённого пациента, имеющиеся в настоящее время бонусы и скидки ( например, антикризисное предложение - лечение пульпита или кариеса), фотографии всех врачей с кратким описанием их профессиональных преимуществ, ответы на вопросы, которые задают пациенты.

Главной целью данного бизнеса является получение прибыли за счёт реализации стоматологических и диагностических услуг.

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 объема оказываемой помощи гигиенистами с обязательным подключением к ведению пациента пародонтолога. Профессиональная гигиена, диспансерное наблюдение пародонтологом пациентов до и после массивного имплантологического пособия, большого объема 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 объеме 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 нашей 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 (соответствующая лицензия имеется).
- 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 «Вего» 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 керамиера, фирмы «Дженерик Pentyon»;

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

- изготовление индивидуальных капп «Proformer» для ортопедического пособия;

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

- Широким спросом пользуется услуги:

- отбеливание зубов в одно посещение с помощью низкотемпературной диодной лампы «Luma Cool» (холодный свет).

- 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 № 78-01-00552 от 06.02.2009г. сроком действия до 06.02.2014 г.

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 30.10.2014 г.

#### **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 01.01.11г. по 31.12.11г.**

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»;

- 7 терапевтических кабинетов;
- 2 парадонтологических кабинета;
- 2 Rg- кабинета;
- хирургический кабинет;
- операционная;
- стерилизационная;
- 5 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 2011 год достигло в своей финансово-хозяйственной деятельности следующих результатов:

Показатели	2011 год (тыс. руб.)
1. Выручка	100608
в том числе:	
а) от оказания медицинских услуг	100608
2. Себестоимость проданных товаров и услуг	99960
3. Валовая прибыль Общества за отчётный период	648
4. Прочие доходы	979
5. Прочие расходы Общества	788
6. Прибыль до налогообложения	839
7. Уплачен государству налог на прибыль	-
8. Чистая прибыль Общества	839

Общество заняло устойчивую нишу и проявляет себя как конкурентно способное на рынке стоматологических услуг Санкт-Петербурга. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в 2011 году было изготовлено протезов:

- съёмных – 652 в том числе:

- эластичных из пластмассы Денталур – 62
- из нейлона «Valplast» - 165;

-металлокерамических – 1397 в том числе:

- МК коронок на имплантах – 173,
- МК на золотосодержащий сплавах – 57;

-безметалловая керамика – 86, в том числе из диоксида циркония -66;

- дуговых протезов -74;
- синуслифтинг – 13;
- введен 221 имплант.

- Протезов всех видов получили 873 человека;
- принято пациентов: всего – 36285 человек, в ортопедии - 8988;
  - из них первичных - всего 10839 человека, из них в ортопедии 2054;
  - вылечено зубов по поводу неосложненного кариеса – 6474;
  - вылечено зубов по поводу осложненного кариеса -1963, в одно посещение - до 85%;
  - пародонтологическое пособие получили 837 человек.
  - произведено операций в рамках пародонтологического пособия – 1003;
  - установлено брекет-систем -18.

Приняв участие в тендере в 2011 году, осуществлено зубопротезирование для льготной категории граждан Санкт-Петербурга на сумму 4 128 256,00 руб. соответственно Закону Санкт-Петербурга № 487-33 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 № 862 от 09.07.2008 г.

Чистые активы Общества по состоянию на 31.12.2011г. составили 7 025 тыс.руб., что на 1484 тыс.руб. превышает величину уставного капитала. Это соответствует требованиям Законодательства РФ.

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

По состоянию на 31.12.2011г. резервный фонд Общества сформирован.

Общество не имеет просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

По состоянию на 31.12.2011г. краткосрочная дебиторская задолженность составляет 2690 тыс.руб.: из них 66 тыс.руб. выданные поставщикам авансы.

По состоянию. на 31.12.2011г. краткосрочная кредиторская задолженность составляет 115 094 тыс.руб., в том числе задолженность перед персоналом 2 684 тыс.руб., задолженность перед внебюджетными фондами - 779 тыс.руб., задолженность по налогам и сборам - 714 тыс.руб., задолженность поставщикам за товары и услуги – 5 556 тыс.руб., расчеты по кредитам 831 тыс.руб., прочая – 104 513 тыс.руб.

Погашение кредиторской и дебиторской задолженности производится в установленные сроки.

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

Списочная численность сотрудников - 161 чел.

#### **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 6-1.

1.Об увеличении уставного капитала и размещении дополнительных акций ОАО «Городская стоматологическая поликлиника № 1»

2. Об установлении цены размещения дополнительных акций ОАО «Городская стоматологическая поликлиника №1».

Протокол 7

1. Об увеличении уставного капитала ОАО «Городская стоматологическая поликлиника №1».
2. Об определении денежной оценки имущества ОАО «Городская стоматологическая поликлиника №1», вносимого в оплату акций (п.3 ст. 34 ФЗ «Об акционерных обществах»).

Протокол 8.

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

Протокол 9.

1. О предварительном утверждении годового отчета Организации за 2010 год.
2. О предварительном утверждении бухгалтерской отчетности Организации за 2010 год.
3. Об утверждении положения о фондах и распределении чистой прибыли Организации за 2010 год
4. Об утверждении производственно-финансового плана деятельности Организации на 2011г.
5. О совете директоров Организации
6. О крупной сделке на поставку стоматологического оборудования.

Протокол 10.

1. Об избрании председателя и секретаря совета директоров Организации.
2. Об избрании генерального директора Организации и заключении с генеральным директором Организации трудового договора.

**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**

**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);

Восприятие услуги оценивается пациентом на «отлично».

- 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, создано новое подразделение: «Медицинский диагностический центр». Разработаны программы для выявления :
    - патологии желудочно-кишечного тракта,
    - патологии эндокринной системы,
    - патологии сердечно-сосудистой системы.
    - 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 услугу.

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 выше на ~50%-200% 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 60 врача, из них: 4 кандидата медицинских наук, с высшей категорией - 30 с первой категорией 8, зубных техников с высшей категорией - 10 - 100%, что говорит о высокой квалификации врачей и зубных техников.

Во вновь появляющихся конкурирующих организациях работают врачи не прошедшие столь качественную 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 2011 год на 113% и плана прибыли на 131%, 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 2012 год.

#### Объёмы оказания медицинских услуг на 2011год

Наименование услуг	Отчёт за 2011.		План на 2012	
	К-во посещений	Сумма (тыс.руб)	К-во	Сумма(тыс.руб)
Стоматологическая практика	36285	90 010	38 000	110 000

### 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 2011год позволил спрогнозировать финансовый план на 2012год

#### План доходов и расходов на 2012год ( тыс.руб.)

Наименование показателей	Отчёт 2011г.	План 2012г.
Выручка от оказания медицинских услуг	100 608	110 000
Себестоимость проданных товаров и услуг	99 960	109 000
Валовая прибыль	648	1 000
	-	-
Прибыль от продаж	648	1 000
Прочие доходы	979	1 300
Прочие расходы	788	1 300
Прибыль до налогообложения	839	1 000
Налог на прибыль	-	-
Чистая прибыль	839	1 000

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 2012год

Наименование показателей	Сума ( тыс.руб.)
Объём оказываемых услуг	110 000
Условно-постоянные затраты	40 000
Условно-переменных затрат	69 000
Точка безубыточности	109 000

Запас финансовой прочности	1 000
----------------------------	-------

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

#### План по развитию материально-технической базы на 2012год

Наименование	Количество	Смма
1. Стоматологическая установка «SIRONA C8+»	2	1 700 000 руб.
2. Компьютер с монитором и принтером	3	95 000 руб.
3 .Наконечник NSK угловой и турбинный (Япония), Sirona	10	350 000 руб.
ИТОГО:		2 145 000 рублей.

#### Технико-экономическое обоснование

- Стоматологические установки необходимы для планового переоборудования терапевтического отделения.
- Компьютеры необходимы Обществу для автоматизации оказываемых услуг.
- Наконечники NSK - покупка связана с переоснащением терапевтического отделения ( срок более 2-х лет)

#### 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 совершило одну крупную сделку, на совершение которой в соответствии с Уставом Общества распространяется порядок одобрения крупных сделок.

Был заключен договор на поставку стоматологического оборудования фирмы Sirona Цифровой объемный томограф 3D Galileos по дог. № 21/2011 от 30.05.11г. с ООО «Техно-Дент-Групп».

Для оплаты оборудования были привлечены заемные средства – получен кредит в ОАО «Банк Санкт-Петербург» в размере 1 995 000 рублей. Сделка на привлечение кредита одобрена на заседании Совета директоров (протокол № 8 от 31.05.2011г.).

### 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 директоров Совета	Место нахождения физ. лица	Краткие биографические данные о членах Совета директоров	Дата избрания членом Совета директоров	Дата полномочий члена Совета директоров
1	Жолобов Владимир Евгеньевич	Первый зам.пред. Комитета по здр. СПб по вопросам организации мед. помощи населению СПб, М.Садовая 1	Председатель Совета директоров	29.05.2008	
2	Аксенова Лилия Борисовна	представитель.Комитета по здравоохранению СПб СПб, М.Садовая 1	Член Совета директоров	22.06.2011	
3	Зленко Александр Александрович	Начальник Управления распоряжения гос. собственностью КУГИ	Член Совета директоров	29.05.2008	
4	Егоров Дмитрий Сергеевич	Главный специалист юрисконсульт Управления распоряжения гос. собственностью КУГИ	Член Совета директоров	29.05.2008	
5	Огурцов Олег Антонович	Генеральный директор ОАО ГСП № 1	Член Совета директоров	29.05.2008	

### 11. Ревизионная комиссия Общества

1. Козельский В.В. – представитель Комитета по управлению городским имуществом, член ревизионной комиссии с 29.06.2010г.;
2. Нагорная Н.Б. – ведущий специалист Управления распоряжения государственной собственностью Комитета по управлению городским имуществом, член ревизионной комиссии с 29.05.2008г.;
3. Манаенкова Ю.А. - ведущий специалист Управления распоряжения государственной собственностью Комитета по управлению городским имуществом, член ревизионной комиссии с 29.06.2010г.

**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

