Предварительно утверждено
Советом директоров
ОАО «Городская стоматологическая
поликлиника № 24»
(протокол от «17» 04. 2019 г.)

Утверждено
решением единственного акционера
ОАО «Городская стоматологическая
поликлиника № 24»
(решение от «22» 05. 2019 г.)

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «ГОРОДСКАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА № 24»
за 2018 год

Достоверность данных, содержащихся в
отчете подтверждена Ревизионной комиссией
ОАО «Городская стоматологическая
поликлиника № 24»
(заключение от «*15*» *апреля* 20*19* г.)

Генеральный директор
Открытого акционерного общества
«Городская стоматологическая поликлиника № 24» /Козлова Т.Ю./

Главный бухгалтер
Открытого акционерного общества
«Городская стоматологическая поликлиника № 24» /Иванова Е.Ю./

Санкт-Петербург

РАЗДЕЛ № 1

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ОБЩЕСТВЕ

- Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 24».
- Свидетельство о государственной регистрации серия 78 № 007155853 от 12 марта 2009 г.
- Место нахождения Общества: Россия, 194017, г. Санкт-Петербург, Костромской пр., д. 11.
- Контактный телефон 553-18-56, факс 553-18-72, e-mail: stom24@mail.ru, страница в интернете www.pol24.ru
- Уставный капитал Общества 18 683 480 рублей, общее количество акций 1 868 348 штук, номинальная стоимость акций 10 рублей каждая.
- Реестродержатель: Акционерное общество «Независимая регистраторская компания – Р.О.С.Т.», адрес: 107996, г. Москва, Стромынка ул., д. 18, корп. 13.
- Аудитор Общества: Общество с ограниченной ответственностью «АБК-аудит», 196105, г. Санкт-Петербург, ул. Решетникова, д. 15, лит. А, офис 218. Телефон (812) 373-64-86, зарегистрировано в реестре СРОА 18.05.2015 г. и имеет ОРНЗ 11503027337.
- Комитетом по здравоохранению Правительства Санкт-Петербурга Обществу выдана
  - Лицензия серия ЛО-1 007627, регистрационный № ЛО-78-01-009049 от 07.08.2018 г. сроком действия – бессрочная.
- Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Обществу выдана
  - Лицензия регистрационный № 78.01.13.000.М.000324.08.16 от 26.08.2016 г. сроком действия до 26.08.2021 г.

2. ПОЛОЖЕНИЕ ОБЩЕСТВА В ОТРАСЛИ

В соответствии с распоряжением Комитета по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга № 107-р от 29.05.2008 г. создано юридическое лицо Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 24».

Единственным акционером Общества является город Санкт-Петербург в лице Комитета Имущественных Отношений.

Уставный капитал Общества составляет 18 683 480,00 рублей, ОГРН 1097847071387. Уставный капитал Общества оплачен полностью.

На основании приказа ФСФР России осуществлена государственная регистрация выпуска акций (обыкновенные бездокументарные) в количестве 1 868 348 шт. номинальной стоимостью 10 рублей каждая. Общий объём выпуска составил 18 683 480 рублей и присвоен ГРН 1-01-04821-D. Стопроцентный пакет акций Общества принадлежит субъекту РФ в лице Комитета Имущественных Отношений г. Санкт-Петербурга.

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 № 24» предлагает для бизнеса оказание платных медицинских услуг по стоматологии.

В структуру Общества входят:

- регистратура с полной картотекой, как пациентов, которым оказываются услуги на возмездной основе, по полису ОМС и льготной категории пациентов.
- 3 терапевтических кабинета;
- Rg – кабинет;
- хирургический кабинет;
- стерилизационная;
- кабинет заведующего отделениями;
- 2 зубопротезных кабинета;
- зуботехническая лаборатория;
- кабинет главного врача;
- бухгалтерия.

Договоры на зубопротезирование льготной категории граждан 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».

ОАО ГСП № 24 активно сотрудничает с системой ОМС по предоставлению услуг в области стоматологии. Получено разрешение Фонда обязательного медицинского страхования и Комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга на обслуживание пациентов по государственной Территориальной программе ОМС, изъявивших желание лечиться в ОАО ГСП № 24. В этом случае пациент, прикрепив свой полис ОМС к нашей поликлинике, имеет возможность в том числе получить медицинскую помощь (медицинские услуги) оказываемые в объеме Территориальной программы ОМС. На это были Территориальным фондом выделены средства 4 323 661,00 рублей, которые разбиты поквартально.

Ключевые факторы успеха Общества – это общее для всех предприятий отрасли управляемые переменные, реализация которых дает 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.

Хотелось бы подчеркнуть, что не всегда можно определить, что именно потребители ценят в товаре или услуге. Зачастую эмоциональный фактор – например, возможность не беспокоиться, оказывается не менее важным, чем функциональный – скажем, возможность сэкономить время. Как компаниям найти лучший способ повышения полезности своих продуктов?

Метод элементов ценностей дает наибольшую отдачу, когда в компании понимают, что он может подстегнуть рост, и рассматривают полезность продукции как приоритет.

«Пирамида элементов ценности» делится на четыре категории: функциональные, эмоциональные, улучшающие качество жизни и оказывающие влияние на социальную среду. Одни носят более «интровертный» характер и относятся прежде всего к личным потребностям покупателя.

Одним из самых больших прорывов в сфере услуг является улучшение качества жизни пожилых, особенно одиноких. Уже сейчас самая быстрорастущая когорта населения – люди возраста 70+, а геронтология – весьма многообещающая врачебная специальность XXI века. Эта категория пациентов самая быстрорастущая в Обществе.

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 определенному 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 № 24 является подбор квалифицированных кадров и удержание их на рабочем месте. В течение последнего года приняты в штат 2 зубных техника, 1 врач - ортопед. Коллектив ОАО ГСП № 24 стабилен, текучесть среди высококвалифицированных сотрудников практически отсутствует, что является конкурентным преимуществом.

Уютная обстановка, оборудование производства США и Германии, использование самых современных технологий и материалов последнего поколения – все это позволяет оказывать пациентам стоматологическую помощь на высоком уровне по реальным среднегородским ценам.

Для страдающих воспалительными заболеваниями пародонта, и пациентов со сложными видами и большим объемом реставраций, косметическим протезированием, большое значение имеют не только лечебные мероприятия, проводимые врачом, но и получение правильных навыков и средств по уходу за полостью рта. В поликлинике можно получить квалифицированную консультацию по индивидуальному уходу за полостью рта. Приобретение навыков индивидуальной гигиены, знание пациентов о современных средствах и методиках по уходу за зубами значительно дольше сохранит зубы здоровыми, увеличит срок службы эстетических реставраций и дорогостоящих видов протезирования.

Сервис, как бизнес-процесс – это набор понятных стандартов, простой механизм обучения им персонала и мотивация к их соблюдению. Важно строить качественный сервис не на основе опыта конкретных опытных сотрудников, а на основе стандартизированного процесса, который помогает обеспечить единообразие качества. Это единообразие служит дополнительным стимулом продаж. В связи с вышесказанным в учреждении стандартизирован алгоритм первичного приема пациентов с обязательным использованием «позитивной» речи и открытых жестов. Были организованы курсы обучения внутри Общества данному алгоритму. Заведующий отделениями следит за неукоснительным его соблюдением. Это позволило поднять уровень продаж. Менеджмент клиники озабочен поисками новых источников роста показателей учреждения. Соответствующие специалисты разбираются в проблемах клиентов и следят за тем, чтобы на всем «пути» учитывались стандарты – например, во всем, что касается целевой аудитории и индивидуализации.

В этом году введен ежедневный мониторинг зуботехнических и ортопедических работ, а также контроль лечения пациентов и санации пациентов. От начала работы на каждого пациента заводится специальный лист «реестр-исследования», в котором фиксируется дата приема, выполненные работы, где, у какого специалиста в данный момент находится пациент. При окончании определенного этапа работы, или на этапе, при необходимости производится дальнейшая передача пациента под контролем сотрудника поликлиники на следующий участок (вид) стоматологического пособия. Таким образом, пациент под постоянным мониторингом, вплоть до завершения работы. Легко и просто определить, где» буксует» работа, а где все идет по плану.

Сейчас агитировать нужно каждого клиента отдельно, а суть стратегии в том, чтобы не просто «продать» еще один продукт, а убедить человека сделать следующий шаг к собственному решению.

Анализировались все аспекты работы врачей и медицинских сестер – как профессиональные, так и коммуникативные. И выявилось ряд закономерностей в поведении пациентов и врачей. Например – как врачи делают презентацию лечения – доступно, понятным ли языком и как это воспринимается пациентом. Самый частый недостаток – это монолог врача, не переходящий в диалог с пациентом. Последний, не поняв преимуществ и порой самого плана лечения, не доверяют врачу и частенько откладывают «покупку» лечения, предложенного специалистом. Пациент остается без лечения или ортопедического пособия, показанного ему, а клиника недополучает доход. Данные тезисы подтверждаются данными статистики: 9 из 10 россиян имеют проблемы с деснами, в среднем у каждого человека России 6 больных зубов. Более 1/3 людей в возрасте от 18 до 64 лет, чей уровень заработной платы в 200 раз превышает среднестатистический доход, могли не появляться у зубного врача в течение полугода, несмотря на явное развитие стоматологического заболевания, говорят исследователи. Сейчас все чаще общества пытаются найти ответы на вопросы: как стать первыми на рынке «новых» услуг, как «заработать» на изменении корпоративной культуры. Анализ этих вопросов дает возможность мыслить творчески на предмет того, что в действительности происходит в учреждении. Мы стараемся осуществлять это в клинике – даже частичный перевод «монолога» стоматолога в «диалог» с пациентом позволяет поднять доход учреждения, получить столь необходимый кредит доверия от пациента, который в последствии при позитивном результате лечения становится постоянным пациентом клиники.

Считается, что лучшие решения – те, которые учитывают потребности пользователя. Анализ рынка позволяет выявить эти потребности – однако клиенту бывает сложно понять, хочет ли он чего-то, если этого «чего-то» еще не существует.

Наконец, привлечение к процессу разработки людей с разными взглядами также помогает улучшить решение. Правда, бывает непросто управлять ситуацией, когда между людьми с противоположными мнениями возникают ожесточенные споры.

Снижение рисков и расходов. Инновации сопряжены с неопределенностью, поэтому инноваторы часто создают пакет альтернативных решений. Однако слишком большое количество идей может рассредоточить внимание и ресурсы. Вот почему нужно быть готовым отказаться от плохой идеи – «признать младенца уродом», как выразился один менеджер. К сожалению, многим проще отбросить необычную (и, возможно, более рискованную) идею, чем стандартное пошаговое решение.

Вовлеченность сотрудников. Инновация не будет успешной, если сотрудники не проявят к ней интереса. Лучший способ заручиться их поддержкой – привлечь их к процессу выработки идей. Но при слишком большом числе участников могут возникнуть хаос и неразбериха.

Чтобы найти золотую середину, нужна социальная технология, которая позволит преодолеть преграды, связанные с поведением и предубеждениями людей. Данное мышление – именно такая технология.

Когда все пришли к такому выводу, разработка нового подхода к лечению – ориентированного на нужды пациента, а не на стандартные практики.

Необходимо собирать и анализировать данные о клиентах, взаимодействовать с ними и уделять внимание не только дизайну продукта и рекламы, но и всему опыту общения потребителей с компанией. В наши дни самые сильные бренды своими победами обязаны не

только качеству и ценности своей продукции, но и умению виртуозно выстраивать для клиента весь его путь к покупке.

Автоматизация, оцифровка производственных цепочек, может быть источником страха для сотрудников. Ее отрицательный аспект – сокращение числа сотрудников, занятых в типовых задачах. По мере того, как все больше простых заданий автоматизируются, оцифровываются, компании, как правило, сокращают количество рабочих мест и повышают требования к персоналу. Обладатель экспертных знаний и навыков не потеряют работу, а вот те, кто выполнял шаблонные ручные операции, оказываются в зоне риска. В теории это может привести к полному отказу от людской рабочей силы.

Нам нужен более совершенный способ оплаты медицинских услуг – чтобы поощрять врачей, сотрудников, которые создают пациентам лучшие условия, то есть, чтобы результаты лечения улучшались, а затраты сокращались.

Почти за все виды товаров и услуг потребитель платит один раз – за весь пакет. Приобретая, скажем, автомобиль, он не идет к одному продавцу за двигателем, к другому – за тормозами и т.д. Он покупает готовую машину у одной организации. Точно так же и пациентам нет смысла делать анализы в одном медучреждении, обращаться к хирургу в другом. Необходимо, чтобы оплата такого типа была выгодна пациентам, покрывала весь объем услуг, необходимых для лечения заболевания.

Чтобы встроенный продукт в принципе имел смысл, необходимо понять, как извлечь из него выгоду. Когда услуги вашей фирмы стали эффективнее и экономичнее, пора менять модель ценообразования, ведь при повременной оплате вам будут платить не больше, а меньше.

Два принципа монетизации – на основе количества транзакций и на основе результатов – отвечают полученному выигрышу в производительности (автоматизация) и интеллектуальности (аналитика). Встроив в предложение продуктовый компонент, бизнес должен перейти на оплату по транзакциям, чтобы получить выгоду от большего количества предоставляемых услуг. Добавив же аналитику, имеет смысл задуматься об оплате по результату, чтобы обратить в деньги возросшее количество услуг (аналитика поднимает принятие решений на качественно новый уровень). Другими словами, это последовательный процесс: вы переходите от платы за то, что расходуете (время и ресурсы), к плате за то, что делаете (транзакции), а в конечном итоге – за то, чего добиваетесь (результат). Важно понимать, что эта эволюция требует времени и доверия со стороны клиентов.

Оплата должна гарантировать справедливую прибыль за квалифицированную помощь. Комплексная оплата должна покрывать все издержки лечения и обеспечивать валовую прибыль медучреждениям, в которых отлажены эффективные клинические и административные процессы. Она не должна покрывать необязательные услуги или некачественную помощь.

Для планирования и проведения современных методик Обществом применяются полностью регулируемый артикуляр «Стратус 300» (немецкая фирма KaVo) и лицевая дуга, что в комплексе повышает качество, эстетичность стоматологической конструкции и увеличивает предсказуемость результата лечения. Это можно тоже расценивать как серьезное конкурентное преимущество.

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

С начала этого года зуботехническая лаборатория использует новый термопластичный материал T-crystal. Это революционный, биосовместимый, безмономерный термопластичный материал, предназначенный для частичных съемных зубных протезов, полных зубных протезов, мини-протезов. А также он удобен в обработке и полировке.

Удобное расположение клиники – вблизи станции метро «Удельная», в густонаселенном районе – тоже способствует притоку первичных пациентов.

Совместно с генеральным директором Козловой Т.Ю. был разработан визуальный внешний образ – логотип с текстовым элементом и рекламным лозунгом. Преимущество профессионального логотипа клиники заключается в его узнаваемости и связанного с этим позитивного опыта (когнитивный якорь). В центре внимания всех маркетинговых мероприятий

было достижение главной цели клиники – занять свою позицию в условиях жесткой конкуренции с государственными и частными клиниками г. Санкт-Петербурга и привлечь новых пациентов целевой группы «средний класс» в возрасте от 35 до 70+ лет. Дополнительные цели – это повысить число устанавливаемых имплантатов в год, увеличить объем работ в области протезирования с использованием керамики и оксид-циркония и ввести профилактику как прочную составляющую лечения пациентов. Была разработана колористическая гамма клиники (однотипная в буклетах-флаерах, визитках, информационных стендах, повторяющиеся в принте нанесенном на стены клиники). Были переработаны памятки для пациентов.

Был сделан апгрейд сайта www.pol24.ru. Особое внимание в ОАО уделено лечению людей с ограниченными возможностями. Это нашло отражение как на сайте учреждения, так и внутри клиники (цветовые маркировки, таблички шрифтом «Брайля» и т.д.)

Расширены должностные обязанности администраторов-координаторов. Их профессиональной задачей является координация взаимодействия врач-пациент и в этом случае установление только доверительных отношений врач-пациент. Потенциальный покупатель стоматологической услуги, попадая в учреждение, сразу получает квалифицированную информационную поддержку, легче адаптируется в экстремальной для него ситуации при наличии администратора, выполняющего роль «эскорта» - «сопровождающего» от одного кабинета к другому и грамотного инструктора.

Расширены и изменены должностные инструкции регистраторов-администраторов. Все обучены работе как с «холодными», так и «горячими» звонками. Регулярно осуществляется обзвон, напоминание пациентам, как назначенных на лечение, так и получивших стоматологическое пособие несколько лет назад.

Объем рынка частных медицинских услуг растет в стране на 15-17% в год за счет расширения сетей клиник, а также благодаря законодательным изменениям. С этого года клиники могут оказывать услуги по полису ОМС с полной компенсацией. У этого сегмента рынка хорошие перспективы.

Платные услуги в Петербурге пользуются спросом. По экспертным оценкам, на Петербург приходится примерно 7% от российского рынка платных медуслуг. По версии Discovery Research Group.

Рынок платных медицинских услуг России составляет 460-600 млрд. рублей. Ежегодный прирост рынка – 10-15%, Петербург занимает в этом объеме около 7 %.

Учитывая жесткие конкурентные условия рынка стоматологических услуг, ОАО ГСП № 24:

- вследствие модернизации в зуботехнической лаборатории имеется технология протезирования на каркасе из оксида-циркония по технологии Vita En Cevam, что позволяет в 2 раза уменьшить срок изготовления данного вида протезов;
- использует диодный лазер DOCTOR SMILE E^{TM} созданный специально для применения в различных областях стоматологии: в эндодонтии, пародонтологии, для консервативной и хирургической терапии болезней зубов и десен, для лазерного отбеливания зубов. Точность разреза, способность останавливать кровотечения, стерилизация операционной области – все эти возможности лазеров делают их лучшим инструментом для выполнения самых различных операций и процедур. Разнообразие приборов этой линии позволяет использовать их как альтернативу традиционным методам. Так, например, одна специальная насадка, прилагаемая к приборам, дает возможность проводить обезболивание и отбеливать поверхность зубной эмали;
- переориентация на иную керамическую массу Noritake;
- представлена служба гигиенистов, которая активирует повторное посещения пациентами учреждения;
- используются традиционные методы лечения, соответственно лицензии, у пациентов склонных к аллергическим проявлениям;
- определение дисфункции височно-нижнечелюстного сустава и связанных с ним нарушений;
- внедрена пресскерамика в ортопедическом пособии, как высокоэстетический, гипоаллергенный, с хорошими прочностными характеристиками материал. Это вкладки, накладки, виниры.

Основные конкуренты Общества:

- ООО «Стомус» - те же виды стоматологических услуг:
Цены в среднем такие же, выше на ~20% на сложные косметические виды ортопедического пособия (работы на каркасе из оксид-циркония, после имплантации и т.д.).
- ООО «Клиника ДельтоДент»:
Наличие на одной площадке с клиникой зуботехнической лаборатории, цены выше в среднем на 7%.
- ООО «Новый век»:
Отсутствие на одной площадке с клиникой зуботехнической лаборатории, маленькие кабинеты на 2 врачей - нет комплексности услуг, в той же ценовой категории.

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

Таким образом, ОАО ГСП № 24 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 и качества услуг, что и делается, 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 26 должности врачей, из них: имеют высшие квалификационные категории – 10 врачей; 10 зубных техников; 14 медицинских сестер, что говорит о высокой квалификации врачей, среднего медицинского персонала 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, слабую техническую подготовку в отношении съемного протезирования (полного, частичного, бюгельного).

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. Специальное обучение администраторов алгоритму работы по телефону и в общении с потенциальным пациентом клиники поддерживают продажи.

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

Реализация данного вида деятельности позволяет обеспечить решение следующих социальных задач:

1. Удовлетворение потребностей населения в современной стоматологической помощи.
2. Обеспечение загрузки имеющихся 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 законодательном 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 по законодательству Российской Федерации в том числе:
- Профилактика и лечение зубов.
- Лечение заболеваний слизистой оболочки полости рта.
- Лечение заболеваний пародонта.
- Хирургическая помощь, включая имплантацию.
- Зубное протезирование.
- Рентгендиагностика.
- Ортодонтия.
- Психотерапия.
- Физиотерапевтические услуги.
- Стоматология детская.
- Стоматология общей практики.
- Работы и услуги по специальности сестринское дело в стоматологии.
- Работы и услуги по специальности стоматология профилактическая.
- Работы и услуги по специальности медицинская статистика.
- Работы и услуги по специальности организация здравоохранения и общественное здоровье.
- Работы и услуги по экспертизе временной нетрудоспособности.
- Работы и услуги по специальности рентгенология.
- Внедрение современных технологий и материалов для оказания стоматологической услуги.
- Изучение, обобщение и внедрение передового опыта, в том числе зарубежного при оказании стоматологической помощи.
- Организация работы по профилактике стоматологических заболеваний, в том числе расширение объема оказываемой помощи гигиенистами с обязательным подключением к ведению пациента пародонтологом. Профессиональная гигиена, диспансерное наблюдение пародонтологом пациентов до и после массированного имплантологического пособия, большого объема реставрационного ортопедического или терапевтического лечения – одно из приоритетных направлений Общества.
- Изучение, анализ содержания и структуры потребностей в медицинских услугах.
- Выявление основных тенденций (краткосрочных, текущих и долговременных) изменения спроса на услуги, изделия и товары медицинского назначения.
- Разработка стратегии действий, позволяющей поддерживать уровень спроса на оказываемые услуги.
- Разработка оперативных и тактических планов действий в конкретной санитарно-демографической ситуации в зависимости от спроса, конъюнктуры рынка медицинских услуг, реальных возможностей организации.
- Непосредственное осуществление текущих и долговременных лечебно-профилактических мероприятий, обеспечивающих удовлетворение пациентов и повышение их интереса к предлагаемым услугам.
- Повышение эффективности и качества оказываемой медицинской помощи, рентабельности за счет тесного контакта и обратной связи с потребителем медицинских услуг, осмысления и восприятия из запросов, отклика на их нужды, а также привлечение новых клиентов.

- Оказание профилактической медицинской помощи по полису ОМС. Это ведет как к расширению клиентской базы Общества, так и к увеличению дохода. В 2018 году по полису ОМС было принято 3 013 пациентов на сумму 4 062 801,2 рублей, что в посещениях составило 22 161 единиц.

Реформа здравоохранения предусматривает, что все госрасходы на медицину пойдут через единый канал Федеральный фонд ОМС (ФФОМС). Этот фонд, считают в McKinsey, станет крупнейшим общественным источником финансирования здравоохранения в России. Именно ОМС в 2018 году был основным сектором медицинского рынка в России: на него приходилось более 60% стоимостного объема всех медуслуг.

До последнего времени частные клиники были отрезаны от денег ОМС – по этой страховке можно было обслуживаться только в государственных и ведомственных поликлиниках и больницах. Но с 2013 года по ОМС оказывают медпомощь все клиники с разной формой собственности. Либерализация рынка даст поликлиникам миллионы пациентов: полис ОМС есть почти у каждого гражданина страны.

Правильная мотивация – это увеличение прибыли, но ее по-разному можно получать. Например, заработать себе имя и репутацию, увеличивая возвращаемость пациентов. Наращивать постоянную клиентскую базу, а не делать ставку на одноразовость и обирать до нитки пациентов, которые больше никогда не придут.

- Оказание стоматологической ортопедической помощи с использованием новейших биосовместимых, гипоаллергенных материалов, увеличение в общем объеме микро протезирования – работ с использование 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-cevam если промежуточный дефект не более одной единицы, и если промежуточный дефект более одной единицы – по технологии CAD/CAM.
- Организовано обучение врачей-ортопедов и зубных техников с прессованной керамикой. Общество осуществляет следующие виды стоматологических работ: вкладки/накладки (inlay-onlay), виниры из пресскерамики фирмы Vita, Noritake на новом оборудовании. Это сложные высокоточные работы, требующие значительного профессионального мастерства всей команды, начиная от ортопеда – техника, заканчивая медицинской сестрой – ассистентом.

Полностью освоена работа на дорогостоящем оборудовании. Пресс-печь для обжига керамики с дополнительной функцией пресования Vita Vacumat +6000 с дополнительным нагревательным элементом (пинцетом, трегерами и другими аксессуарами) и с вакуумным насосом Vita немецкой фирмы Vita.

Одним из важных направлений Общества является медицинская и социальная реабилитация пациентов с патологией прикуса. Данная услуга редкая, очень сложно подготовить специалиста и затратно, крайне востребованная в городе, что является однозначным конкурентным преимуществом. 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 работы с ротационными никель-титановыми эндодонтическими инструментами, с последующей обтурацией каналов термопластической гуттаперчей (Beefill и Beefill Park фирмы WDV). Учитывая сохранное направление современной медицины, в клинике внедрена уникальная методика депофореза (аппарат для депофореза - «Оригинал 11» фирмы Humarchemie) при лечении осложнённого кариеса, что является однозначным конкурентным преимуществом.

Диодные лазеры DOCTOR SMILE E^{TM} созданы специально для применения в различных областях стоматологии: в эндодонтии, пародонтологии, для консервативной и хирургической терапии болезней зубов и десен, для лазерного отбеливания зубов. Точность разреза, способность останавливать кровотечения, стерилизация операционной области – все эти возможности лазеров делают их лучшим инструментом для выполнения самых различных операций и процедур. Разнообразие приборов этой линии позволяет использовать их как

альтернативу традиционным методам. Так, например, одна специальная насадка, прилагаемая к приборам, дает возможность проводить обезболивание и отбеливать поверхность зубной эмали. Преимущества применения по сравнению с традиционными технологиями:

° при проведении хирургических операций с помощью диодного стоматологического лазера DOCTOR SMILE E^{TM} D5, вследствие воздействия высокой температуры, наступает гемостаз. Операции проводятся практически на бескровном поле. Лазеры можно использовать для остановки кровотечений, вызванных традиционными методами лечения. Психологический комфорт для пациента и врача. Низкая вероятность заражения заболеваниями, передающимися через кровь (ВИЧ, гепатит С),

° стерильность (отсутствие возможности инфицирования, лазерное излучение – мощное стерилизующее средство), сильное антибактериальное действие, предупреждение развития осложнений,

° лазеры DOCTOR SMILE E^{TM} в большинстве случаев позволяют не использовать местную анестезию (это значительно упрощает лечение пациентов, панически боящихся стоматологических манипуляций, а также лечение детей),

° эстетический эффект – во многих случаях не требуется наложение послеоперационных швов,

° высокая скорость воздействия на ткани,

° не имеющая аналогов терапия заболеваний пародонта,

° лазерное отбеливание зубов за 10-15 минут.

Диодный лазер DOCTOR SMILE E^{TM}, используемый в нашей клинике, применяется при операциях на пародонте, пластике уздечки верхней и нижней губ, удалении небольших доброкачественных новообразований на слизистой губ, языка, щек, таких как папиллома, фибромы, разрастания десен. Также применяется при консервативном лечении заболеваний пародонта. При хирургическом – используется при лечении герпеса на губах и в полости рта, афтозного стоматита, для лечения повышенной чувствительности зубов, при сильной боли в области височно-нижнечелюстного сустава, для стерилизации пародонтальных карманов, коневых каналов при лечении различных форм осложненных кариесов. Также применяется после имплантологического лечения. Благодаря уникальным свойствам лазера хирургические вмешательства проходят либо совсем бескровно, либо с незначительным кровотечением. Процессы восстановления проходят быстрее, отека либо нет, либо он минимален.

Зуботехническая лаборатория оснащена новейшей литейной установкой «Наутилус» фирмы «Бего» со всеми необходимыми сопутствующими агрегатами (муфели, 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 Pentron».
- «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.
- Изготовление временных конструкция для корректировки челюстно-лицевых деформаций при частичной длительной адентии в виде накусочной пластинки или временных коронок постоянно занимает своё значимое место в общем объёме предлагаемого ортопедического пособия. Это неизменно повышает его качество.
- Широким спросом пользуется услуга - отбеливание зубов в 1 посещение с помощью низкотемпературной диодной лампы «Luma Cool» (холодный свет).

В бесконечном квесте по поддержанию жизнеспособности и эффективности компании помогают стратегия и культура. Стратегия подкрепляет цели компании формальной логикой и ориентирует на них сотрудников. Культура выражает эти цели через принципы и ценности компании, позволяя действовать с учетом общих норм и ожиданий. Культура – более тонкий инструмент управления, ведь ее во многом определяют негласные правила, установки и поведенческие модели. Культура и руководство неразрывно связаны, и у этого есть плюсы и минусы.

Определение культуры. Культура – неписанный закон организации, диктующий поведение ее сотрудников. Культурные нормы компании определяют, что в ней поощряется и запрещается, что допустимо, а что нет. Когда они совпадают с личными ценностями, стимулами и потребностями людей, культура способствует выбросу энергии для достижения общей цели и ведет организацию к процветанию. Культура может развиваться автономно и гибко, реагируя на изменение возможностей и запросов. Культура объединяет цели руководства со знаниями и опытом сотрудников.

Влиять на эффективность компании через ее культуру не только можно, но и жизненно важно. Лидеры должны понимать культуру организации и то, какой она должна быть, уметь донести идеи до коллектива, подготовить менеджеров, администраторов, заведующих, обсудить и изменить организационную структуру. Управление через культуру – источник надежного конкурентного преимущества.

В условиях большого предложения услуг по стоматологии на рынке ОАО ГСП № 24 стремится завоевать расположение своих клиентов высоким качеством профессионального обслуживания и гибкой ценовой политикой. Особая доверительная, содружественная атмосфера, коллективный дух, культивируемый в учреждении как внутри профессионального коллектива, так и устанавливающееся в цепочке администратор – врач – ассистент – пациент – закрепляет конкурентное преимущество Общества.

Краткосрочность перспективы, то есть боязнь заглядывать слишком далеко в будущее, свойственна всему российскому обществу, а не только бизнесу. Традиционно показателем горизонта планирования людей считают проникновение страхования жизни – в России, по данным OECD.stat, оно встречается в 3,5 – 5,5 раза реже, чем в странах ОЭСР или в Китае. Это говорит о том, что русские живут здесь и сейчас. То же самое происходит и в бизнесе. Если советская экономика мыслила пятилетками, то современная российская компания чаще всего оперирует с очень коротким горизонтом. Сказываются неверие в долгосрочную стабильность экономики и инвестиционных условий. Нельзя сбрасывать со счетов и фактор высокой средневзвешенной стоимости капитала.

Финансовая привлекательность проекта зависит от его срока. Отсюда акцент на скорость, выжимание быстрого результата, склонность к «волшебным» идеям и к делам, обещающим мгновенную отдачу – именно так делались деньги в 1990-х и начале 2000-х. Сегодня рынок стал другим: дешевые активы или высокая прибыль больше не падают в руки.

Краткосрочность управления создает замкнутый круг. Вначале компания пытается короткими проектами обеспечить себе первый успех. Времени на то, чтобы показать нужный результат не хватает, и руководство заставляет всю компанию сделать еще один рывок, чтобы компенсировать потери времени и сил на первом круге, затем еще и еще один. Кажется, что во всем этом есть нечто специфически русское: здесь всегда восхищались героизмом и готовностью достигать цели любой ценой.

Это вызывало необходимость в учреждении, ввести и налаживать приемы регулярного менеджмента со всеми плюсами и минусами данного проекта. Прежде всего – упорядочить практики. Не втискивать компанию в прокрустово ложе неизвестно откуда взятого стандарта, а разработать и внедрить систему – для разрешения сложных проблем, осуществления изменений, выполнения программ и т.д. Быть реалистичным в сроках и оценке ресурсов. Быть честным перед самим собой в отношении рисков и зависимости от других инициатив или факторов, которые команда или даже компания в целом не контролирует.

Вспоминается фраза, приписываемая президенту Эйзенхауэру – верховному главнокомандующему армий союзников во время Второй мировой войны: «Важное редко бывает срочным, а срочное редко бывает важным». Если не быть начеку, срочное вытеснит их вашего поля зрения важное и вы обречете себя на постоянный аврал. Наконец, системный подход поможет организации развивать способность к непрерывному совершенствованию, сделав его частью повседневной работы.

4. ОТЧЕТ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОБЩЕСТВА О РЕЗУЛЬТАТАХ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аналитическая записка о результатах финансово-хозяйственной деятельности за период с 01.01.2018 по 31.12.2018 г.

Строго следуя своей главной цели - удовлетворение потребностей населения в современной стоматологической помощи ОАО ГСП № 24 за 2018 год показало в своей финансово-хозяйственной деятельности следующие результаты:

Таблица №1

Показатели	**2018 год (тыс. руб.)**
1.Выручка	74 761
в том числе: а) от оказания медицинских услуг	74 761
2.Себестоимость проданных товаров и услуг	73 715
3. Валовая прибыль Общества за отчётный период	1 046
4. Прочие доходы	169
5. Прочие расходы Общества	1 109
6. Прибыль до налогообложения	106
7. Уплачен государству налог на прибыль / прочие	0
8. Чистая прибыль Общества	106

Общество заняло устойчивую нишу и проявляет себя как конкурентно способное на рынке стоматологических услуг Санкт-Петербурга. Несмотря на кризис в 2018 году было изготовлено:

- съёмных протезов – 2 554
-металлокерамических единиц – 1 675
-безметалловая керамика – 128
включая оксид-цирконий – 54
-бюгельных протезов – 390
-операции синус-лифтинг – 24
-установлено имплантатов – 150
-произведено имплантаций – 147 операций
включая абатменты из оксид-циркония – 54
- протезов всех видов получили – 2 207 человек
- принято пациентов – 9 726 человек
- первичных – 3 475 человек
- вылечено кариесов – 8 864
- осложнённых форм (пульпит, периодонтит)
– в 1 посещение - до 94%
- пародонтологическое пособие – 5 603 человек
в его рамках произведено оперативного вмешательства – 334 чел.

В 2018 году 10% скидка предоставлялась повторным пациентам, если оказаны дорогостоящие услуги и в дальнейшем пролонгируются.

Приняв участие в тендере в 2018 году, осуществлено зубопротезирование для льготной категории граждан Санкт-Петербурга на сумму 31 100 тысяч рублей (что на 8 500 тыс. руб. больше, чем в 2017 году) 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, Постановлением Правительства Санкт-Петербурга № 41 от 23.01.2007 г. «О порядке бесплатного зубопротезирования отдельных категорий граждан, местом жительства которых является Санкт-Петербург», по Договору № 264-17/360 об организации бесплатного зубопротезирования в части компенсации расходов, связанных с предоставлением услуг по бесплатному зубопротезированию от 28.12.2017 г.

В объёме льготного протезирования оказано услуг по ОМС на сумму 2 304,9 тыс. руб.

По программе ОМС пациентам оказано услуг на 4 062,8 тыс. руб.

Чистые активы Общества по состоянию на 31.12.2018 г. составили 19 328 тыс. руб.

Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника №24» имело на 01.01.2018 г. 539,0 тыс. руб. чистой прибыли прошлых лет.

За 2018 год образовано 106,0 тыс. руб. чистой прибыли, подлежащей распределению, по состоянию на 31.12.2018 г. нераспределенная прибыль составила 602,0 тыс. руб.

По состоянию на 31.12.2018 г. краткосрочная кредиторская задолженность составляет 5 326,0 тыс. руб., в том числе задолженность перед персоналом по оплате труда 2 018,9 тыс. руб., задолженность по налогам и сборам 1 224,0 тыс. руб., задолженность поставщикам за товары и услуги – 235,8 тыс. руб., прочая задолженность – 1 847,3 тыс. руб.

Погашение кредиторской и дебиторской задолженности производится в установленные сроки.

Анализ финансовых результатов.

Структура бухгалтерского баланса Общества за 2016 – 2018 г.г. приведена в таблице №2

Таблица № 2
тыс. руб.

АКТИВ	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	Изменение показателя в 2018 к 2016 г (+ -)
Внеоборотные активы	14 042	11 961	8 717	-5 325
Нематериальные активы	43	1 010	1 010	+967
Основные средства	8 935	6 684	5 118	-3 817
Прочие внеоборотные активы	5 064	4 267	2 589	-2 475
Оборотные активы	10 252	9 862	16 820	+6 568
Запасы	2 245	5 465	4 911	+2 666
Дебиторская задолженность	640	2 268	2 490	+1 850
Денежные средства	7 367	2 129	9 419	+2 052
Активы всего	24 294	21 823	25 537	+1 243
ПАССИВ				
Капитал и резервы	19 162	19 260	19 328	+166
В т. ч. уставный капитал	18 683	18 683	18 683	0
Нераспределенная прибыль	443	539	602	+159
Кредиторская задолженность	3 626	2 287	5 326	+1 700
Прочие	1 506	276	883	-623
Пассивы всего	24 294	21 823	25 537	+1 243

Как видно из таблицы, валюта баланса увеличилась в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на сумму 1 243,0 тыс. руб.

В 2018 г. по сравнению с 2016 г. уменьшилась стоимость основных средств на сумму 3 817,0 тыс. руб. В 2018 г. Общество в 2018 г. приобрело основные средства на сумму 225,1 тыс. руб. Произведено списание основных средств, пришедших в негодность и не пригодных к эксплуатации на сумму 49,3 тыс. руб.

Дебиторская задолженность за соответствующий период увеличилась относительно 2016 г. на сумму 1 850,0 тыс. руб. и составила 2 490,0 тыс. руб. Просроченной дебиторской задолженности Общество не имеет.

В структуре дебиторской задолженности наибольший удельный вес занимает задолженность следующих поставщиков:

ООО «Олимп-дентал» - 166,0 тыс. руб. – предоплата за поставку медицинских инструментов, участие в конференции, срок поставки которых по договору не наступил.

ООО «Экстра Юс» – 95,0 тыс. руб. Предоплата за оказание информационных услуг.

Кроме того, в составе дебиторской задолженности сумму 950,0 тыс. руб. составляет задолженность лизинговой компании ООО «Клиник-Финанс» по договору финансовой аренды (лизинга) стоматологических установок № ГСП-241218 от 24.12.2018 г.

При анализе пассива баланса видно, что величина капиталов и резерва увеличилась на 166,0 тыс. руб.. Кредиторская задолженность увеличилась на сумму 1 700,0 тыс. руб. и составила 5 326,0 тыс. руб., из которых 2 018,9 тыс. руб. (37,9%) составляет задолженность по оплате труда сотрудников, 1 224,0 тыс. руб. (23,0%) – задолженность перед бюджетом по налогам и сборам и платежам во внебюджетные фонды, 1 836,3 тыс. руб. (34,5%) – сумма оплаченных стоматологических услуг, окончание которых - 2019 г.

Оставшиеся 4,6 % общей суммы задолженности (246,8 тыс. руб.) – задолженность перед поставщиками за поставленные товары (работы, услуги), срок оплаты которых не наступил (235,8 тыс. руб.), прочая задолженность. Просроченной кредиторской задолженности Общество не имеет.

Финансовых вложений Общество в 2018 г. не имело.

Данные о финансовых результатах Общества за 2017 - 2018 г.г. приведены в таблице №3

Таблица № 3

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	Изменение +-
Выручка, тыс. руб.	74 086	74 761	+675
Себестоимость продаж, тыс. руб.	72 907	73 715	+808
Валовая прибыль, тыс. руб.	1 179	1 046	-133
Прочие доходы, тыс. руб.		169	+169
Прочие расходы, тыс. руб.	1 071	1 046	-25
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	108	106	-2
Прочие, тыс. руб.	0	0	0
Чистая прибыль, тыс. руб.	108	106	-2
Чистые активы, тыс. руб.	19 260	19 328	+68
Рентабельность продаж %	1,6	1,4	-0,2
Рентабельность активов%	0,49	0,42	-0,07
Темп роста выручки,%	x	x	+0,92
Темп роста расходов от основной деятельности,%	x	x	+1,11

Структура выручки ОАО ГСП №24 от оказания стоматологических услуг

Таблица №4

Источник выручки	2017 г.	%	2018 г.	%	Отклонение(+-), тыс.руб.
Выборгский ГИЦ	22 500,0	30,4	31 100,0	41,6	+8 600
Платные услуги	47 097,0	63,6	39 598,2	53,0	-7 498,8
Страховые организации (ОМС)	4 489,0	6,0	4 062,8	5,4	-426,2
всего	74 086,0	100,0	74 761,0	100,0	+675

В 2018 г. выручка Общества составила 74 761,0тыс. руб., что на 675,0 тыс. руб. (0,92%) больше аналогичного показателя 2017 г. В структуре выручки наибольший удельный вес занимают платные услуги населению (53,0%), однако, сумма от их оказания в 2018 г. на 7 498,8 тыс. руб. (15,92%) меньше, чем в 2017 г. Кроме того, 41,6% в общем объеме выручки составляют денежные средства, поступившие от оказания стоматологических услуг в рамках договора на бесплатное протезирование льготной категории граждан, а именно:31 100,0 тыс. руб. (сумма увеличилась по сравнению с 2017 г. на 8 600,0 тыс. руб. (38,2%).

Кроме того, в 2018 году Обществом получены прочие доходы в сумме 169,0 тыс. руб. от реализации основных средств.

Себестоимость продаж составила 73 715,0 тыс. руб., ее рост по сравнению с 2017 г. составил 808 тыс. руб. (4,1%), что обусловлено подорожанием сырья и материалов, ростом стоимости услуг поставщиков и тарифов снабжающих организаций. Вышесказанное повлекло за собой уменьшение валовой прибыли относительно 2017 г. на 133,0 тыс. руб. (11%).

При этом, незначительно уменьшились прочие расходы Общества – на 25,0 тыс. руб., (0,2%) относительно 2017 г.

Таким образом, несмотря на уменьшение валовой прибыли, Общество получило желаемый (плановый) размер чистой прибыли. Чистая прибыль за 2018 г. получена Обществом в размере 106,0 тыс. руб., что на 2,0 тыс. руб. менее данного показателя в 2017 г. и на 36,0 тыс. выше запланированного показателя.

В структуре себестоимости Общества за 2018 г. наибольший удельный вес занимают расходы на оплату труда работников и начисления во внебюджетные фонды – 51 156,4 тыс. руб., что составляет 69,3 % от общей суммы расходов (данный показатель уменьшился как в абсолютном выражении на 951,1 тыс. руб. относительно 2017 г., так и в относительном – на 5,2 % в общей сумме затрат), материальные расходы (материалы, медикаменты, услуги (работы) сторонних организаций производственного назначения) составляют 7 959,1 тыс. руб.(10,8% общей суммы расходов). В 2018г. уменьшилась сумма расходов на текущий ремонт основных средств (как оборудования, так и помещений) и составила 2 553,3 тыс. руб. (3,46% в составе расходов), что на 107,7 тыс. руб. меньше данного показателя 2017 г. В 2018 г. списана часть изношенного оборудования, не подлежащая ремонту на сумму 49,3 тыс. руб. (содержание и обслуживание данных объектов стало экономически не выгодно Обществу). Сумма от списания изношенного оборудования в 2016-2017 г.г. составляла 1 495,4тыс. руб. Расходы на рекламу производимых товаров Обществом составили 334,6 тыс. руб., в 2017 г. данный показатель составлял 316,2 тыс. руб., то есть расходы уменьшились на 18,4 тыс. руб.

Стоимость чистых активов Общества увеличилась на 68,0 тыс. руб. относительно 2017 г. и составила 19 328,0 тыс. руб. по состоянию на 31.12.2018 г.

Анализ финансового состояния Общества

Показатели финансовой устойчивости Общества за 2016 – 2018 г.г. приведены в таблице №5

Таблица №5

Наименование показателя	Рекомендуемая норма	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Вывод
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	более или равно 0,1	0,99	1,17	0,87	Общество обеспечено для ведения хозяйственной деятельности собственными оборотными средствами, необходимыми для обеспечения финансовой устойчивости
Коэффициент автономии	более 0,6	0,79	0,88	0,76	все обязательства организации могут быть покрыты ее собственными средствами
Коэффициент финансовой устойчивости	0,5-0,8	0,79	0,88	0,76	Финансово устойчиво
Коэффициент финансовой независимости	Менее 0,80	Заемных средств Общество не имеет	Заемных средств Общество не имеет	Заемных средств Общество не имеет	Финансово независимо

Согласно данным, приведенным в таблице, Общество является финансово устойчивым и независимым, обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности.

Коэффициенты ликвидности и платежеспособности

Таблица № 6

коэффициент	норма	Расчет показателя	2016	2017	2018	Изменение (+-) к 2016
Текущей платеже-способности	Кт.пл<= 3	К т. пл =$\frac{1510+1520}{2110/12}$	0,0041	0,0026	0,006	+0,0019
Абсолютной ликвидности	К а.л>= 0,2	К а.л= $\frac{1250}{1510+1520+1550}$	2,02	0,93	1,77	-0,25
Текущей ликвидности	1<=Ка.л.	$\frac{1250+1230+1210}{1510+1520+1550}$	2,82	4,31	3,16	+0,34

Как видно из таблицы, финансовое состояние Общества является удовлетворительным, имеет возможность скорого погашения текущей задолженности перед кредиторами за счет собственной выручки, а так же обеспечено в необходимом объеме оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения иных обязательств.

Выполнение Обществом плана по достижению ключевых показателей эффективности за 2018г.

Таблица № 7

Наименование показателя	Факт 2016	План 2017	Факт 2017	План 2018	Факт 2018	Отклонение от плана +-
Чистая прибыль, тыс. руб.	29	55	108	70	106	+36
Размер дивидендов, тыс. руб.	10,15	19,25	37,8	24,5	52,9	+28,4
Динамика удельной выручки за год из расчета на 1 сотрудника, тыс.руб.	894,4	837,5	926,1	920	1168	+248
Динамика размера EBITDA (тыс. руб.)	2394	2290	2359	2290	1897	-393
Рентабельность по EBITDA,%	3,41	3,5	3,2	3,3	2,6	-0,7
Выручка от продаж (без НДС), тыс. руб.	72 448	67 000	74 086	69 000	74 761	+5 761
Чистые активы (тыс. руб)	19 162	19 217	19 260	19 330	19 328	-2
Превышение установленного CD лимита NetDebt/EBITDA	0	0	0	0	0	0

Как видно из данных таблицы, чистая прибыль, полученная Обществом за 2018 г. составила 106,0 тыс. руб., что на 36 тыс. руб. больше запланированного показателя.

Выше запланированного достигнут показатель удельной выручки в расчете на 1 работника – на 248,0 тыс. руб. (27,0%) и составил 1 168 тыс. руб. в расчете на 1 сотрудника.

Ниже планового значения на 248,0 тыс. руб. составил показатель размера EBITDA, рентабельность по EBITDA незначительно ниже запланированного показателя – на 0,7%

Выручка от продаж получена Обществом выше планового уровня на 5 761,0 тыс. руб. (превышена на 8,35%). Превышение показателя Общество достигло благодаря выполнению работ по протезированию льготной категории граждан на основании Договора № 264-17/360 от 28.12.2017 г.

Стоимость чистых активов на 31.12.2018 г. составила 19 328 тыс. руб., что незначитнльно ниже запланированного на 2,0 тыс. руб.

Информация о количестве принятых и уволенных работников Общества в 2018 году

Таблица № 8

Месяц	**Принято**	**Уволен**
1. Январь	1	1
2. Февраль		2
3. Март	1	1
4. Апрель		1
5. Май	2	
6. Июнь	1	
7. Июль		1
8. Август		1
9. Сентябрь	1	2
10. Октябрь	2	
11. Ноябрь		1
12. Декабрь		
Всего	**8**	**10**

За 2018 год Обществом принято 8 сотрудников, уволено - 10. Списочная численность сотрудников по состоянию на 31.12.2018 год составила 65 человек.

Информация о средней заработной плате работников. Общества в 2018 г помесячно

Таблица № 9

Месяц	Заработная плата,руб.
1. Январь	38 475
2. Февраль	49 970
3. Март	47 760
4. Апрель	60 932
5. Май	50 100
6. Июнь	57 799
7. Июль	53 977
8. Август	48 394,
9. Сентябрь	37 670
10. Октябрь	45 728
11. Ноябрь	49 341
12. Декабрь	48 336
Средняя заработная плата	**49 040**

Средняя зарплата на одного сотрудника за 2018 год составила 49 040,00 руб., что выше аналогичного показателя за 2017 год на 1 068 руб. (на 2,23%), и выше данного показателя, запланированного на 2018 г.

Среднесписочная численность сотрудников на 2019 год запланирована Обществом в количестве 68 человек. Среднемесячная заработная плата составит 51 000,00 руб.

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 № 1

1. Избрание генерального директора Общества.
2. Непрофильные активы Общества.
3. Согласование ежегодного отпуска генерального директора.

Протокол № 2

1. О предварительном утверждении годового отчета и бухгалтерской отчетности Общества за 2017 год.
2. О распределении чистой прибыли Общества.
3. Об утверждении производственно-финансового плана деятельности Общества на 2018 год.
4. Об утверждении ключевых показателей эффективности в соответствии с «Методическими указаниями по применению ключевых показателей эффективности государственными корпорациями, государственными компаниями, государственными унитарными предприятиями, а также хозяйствующими обществами в уставном капитале которых доля участия в РФ, субъекта РФ в совокупности превышает пятьдесят процентов».
5. О премировании генерального директора Общества по итогам работы за 3 квартал 2017 года.
6. О премировании генерального директора Общества по итогам работы за 4 квартал 2017 года

7. Об утверждении сметы расходов средств фонда социального развития Общества на 2018 г.
8. Об утверждении сметы расходов средств фонда производственного развития Общества на 2018 г.
9. Предварительное утверждение размера оплаты услуг по осуществлению обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности Общества за 2018 год.
10. Разное.

Протокол № 3

1. Согласование ежегодного отпуска генерального директора Общества.

Протокол № 4

1. Утверждение Положения о закупке товаров, работ, услуг для нужд ОАО «Городская стоматологическая поликлиника №24» (новая редакция).

Протокол № 5

1. Согласование командировки генерального директора ОАО ГСП № 24 Козловой Т.Ю.

Протокол № 6

1. Одобрение совершения ОАО «Городская стоматологическая поликлиника № 24» сделки.

Протокол № 7

1. Избрание председателя Совета директоров ОАО «Городская стоматологическая поликлиника № 24».

Протокол № 8

1. Утверждение Положения о закупке товаров, работ, услуг для нужд ОАО «Городская стоматологическая поликлиника № 24» в соответствии с Федеральным законом от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (новая редакция).

5. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОБЪЕМЕ КАЖДОГО ИЗ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ АКЦИОНЕРНЫМ ОБЩЕСТВОМ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ ВИДОВ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ (АТОМНАЯ ЭНЕРГИЯ, ТЕПЛОВАЯ ЭНЕРГИЯ, ЭЛЕКТРИЧЕСКАЯ ЭНЕРГИЯ, ЭЛЕКТРОМАГНИТНАЯ ЭНЕРГИЯ, НЕФТЬ, БЕНЗИН АВТОМОБИЛЬНЫЙ, ТОПЛИВО ДИЗЕЛЬНО, МАЗУТ ТОПОЧНЫЙ, ГАЗ ЕСТЕСТВЕННЫЙ (ПРИРОДНЫЙ), УГОЛЬ, ГОРЮЧИЕ СЛАНЦЫ, ТОРФ И ДР. В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ И В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ.

За отчетный период 2018 г. Обществом в процессе осуществления деятельности израсходовано энергетических ресурсов в следующих размерах:

Таблица № 10

Вид энергетических ресурсов	количество	Стоимость израсходованных ресурсов, тыс. руб.	Примечание
Газ, тыс. м. куб.	0,462	3,8	Оплата производится ЗАО «Газпром межрегионгаз СПб» дог № 78-Б -3224 от 03.09.2012 г. (с доп. соглашениями)
Тепловая энергия, Гкал.	193,8	486,2	ГУП «ТЭК СПб» по договору № 911.036.н от 01.07.2017 г.
Электроэнергия, КВт	67 560	455,2	Оплата производится ОАО «ПСК» № 24761 от 01.01.2010 г. (с доп. соглашениями)
Дизельное топливо, л	2 276,65	86,8	ООО «НЕСТЕ», договор № 6892881 от 28.12.2017 г.
Всего		1 032,0	

Всего для целей осуществления производственной деятельности Обществом в 2018 году израсходовано энергетических ресурсов на общую сумму 1 032,0 тыс. руб., что составляет 1,4% расходов Общества от обычных видов деятельности.

6. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Маркетинг объединяет возможности предприятия и желания потребителя.

Социальный маркетинг в сфере здравоохранения стал применяться сравнительно недавно. Этому способствовали такие факторы, как усиление роли средств массовой информации в жизни общества, успех коммерческого маркетинга, усиление профилактической роли санитарного образования населения и эффективность этого образования. Специалисты в области социального маркетинга выделяют следующие основные принципы.

1. Ориентация на потребителя в реализации организационных целей (в отличие от ориентации на продукцию или продавцов под лозунгом «мы знаем, что им нужно»).

2. Обеспечение добровольного обмена товаров и услуг между поставщиками и потребителями. В соответствии с теорией обмена каждый человек, индивиды, группы или организация обладают ресурсами, которые они хотят обменять с ощутимой выгодой. В области здравоохранения такими ресурсами могут быть: деньги, время, физические и умственные усилия, образ жизни, психологические факторы и социальные контакты. В качестве выгоды служат лучшее качество жизни, высокая степень самоуважения, общее ощущение бытия, лучшее самовосприятие, увеличение социальной контактности. Предлагаемый обмен должен учитывать стремление потребителей платить меньшую цену и получать максимальную прибыль. В этой связи мы выделяем главные тренды, которые определяют сегодняшний и завтрашний рынок ДМС: профилактика вместо лечения, персонализация.

3. Применение «маркетинговой смеси» (“market mix”) из четырех компонентов маркетинговой деятельности – продукта, цены, места и содействия.

Продуктом считают не только реальные, осязаемые предметы или услуги, но и идеи, социальные движения и изменения поведения (например, не колоть орехи зубами).

Цена при социальном маркетинге может быть выражена различным образом. Кроме экономических затрат, существуют социальные, поведенческие, психологические, временные, географические и физические затраты.

Место. На выбор каналов распространения информации влияют такие параметры, как уровень и качество охвата целевых групп, число и расположение распределительных пунктов, использование и мотивация посредников и др. Место также имеет свою цену для потребителя (например, недоступность и расстояние повышают цену).

Содействие. Задачи содействия (стимулирования) определяются тем, кто будет целевой группой, каков искомый результат и какими будут оптимальный охват и частота. Объявления, реклама, личностные контакты и внимание к созданию познавательной и (или) эмоциональной атмосферы – специфические способы достижения задач содействия. Стратегия содействия связана с продуктом, ценой и каналами распределения и является не менее важным, а иногда и главным инструментом, облегчающим восприятие программы.

Товарная политика ОАО ГСП №24 предполагает обеспечение эффективного с коммерческой точки зрения формирования ассортимента стоматологических услуг и гибкое приспособление к рыночным условиям. Клиника фокусируется на средне ценовом сегменте.

Товарная стратегия предусматривает:

- расширение видов оказываемых стоматологических услуг;
- учёт требований потребителя к качественной стоматологической услуги;
- 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, обзвон по качеству услуг и т.д.)
- системный подход при планировании лечения (консилиум ортопеда, хирурга, терапевта, пародонтолога, ортодонта и т.д.), если имеется наличие фоновой соматической патологии лечение стоматологического заболевания целесообразно проводить совместно со специалистами общего профиля.

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. Работа в системе ОМС, организация бесплатного зубопротезирования льготной категории пациентов.
2. Европейское качество при ценах значительно ниже зарубежных аналогов.
3. Разработку системы льгот и скидок для пациентов.
4. Использование терминала при безналичной оплате стоматологической услуги, что крайне востребовано в данный момент у пациентов клиники.

Сбытовая политика ОАО ГСП №24 ориентирована на формирование спроса и стимулирования сбыта.

Сбытовая стратегия заключается:

1. В рекламной деятельности в различных формах (пресса, метро, 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 сориентирован 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.

План производства

Сопоставление возможного объёма оказания услуг, установленного по результатам маркетинговых исследований с производственными возможностями Общества, анализ показателей доходов и расходов Общества за 2017 год позволило ОАО ГСП № 24 спрогнозировать объёмы производства и оказание медицинских услуг, а также разработать финансовый план на 2019 год.

При анализе соотношения расходов и доходов важную роль в настоящих условиях имеет место импортозамещение. Были проанализированы все закупки и выявлены позиции, которые возможно закупать у Российских производителей. Для зуботехнической лаборатории – воск Российский базисный бюгельный; зубы Эстедент; для литья - песок Белэкт. Материалы – диски шлифовальные, временная повязка для пародонтолога, световой материал для временных пломб, костно-заменяющий материал, материал для постоянной пломбировки каналов, материал для закрытия перфораций, ретроградного пломбирования каналов, материал для временной пломбировки каналов и т.д.

Целью разработки финансового плана является определение эффективности бизнеса, которым занимается наше Общество.

- Объемы оказания медицинских услуг Обществом на 2019 год (тыс. руб.)

Таблица №11

Наименование услуг	Отчет за 2017 г.		План на 2018 г.		Отчет за 2018 г.		План на 2019 г	
	Кол-во	Сумма	Кол-во	Сумма	Кол-во	Сумма	Кол- во	Сумма
Стоматологи-ческие услуги	28 734	74 086	28 000	69 000	31 812	74 761	29 573	69 500

Финансовый план на 2019 год (тыс. руб.)

Таблица № 12

Наименование показателей	План 2017 г.	Отчет 2017 г.	План 2018 г.	Отчет 2018 г.	План 2019 г.
Выручка от оказания медицинских услуг	67 000	74 086	69 000	74 761	69 500
Себестоимость проданных товаров и услуг	66 005	72 907	67 800	73 715	68 250
Валовая прибыль	995	1 179	1 200	1 046	1 250
Прибыль от продаж	995	1 179	1 200	1 046	1 250
Прочие доходы	0	0	0	169	0
Прочие расходы	940	1 071	1 130	1 109	1 170
Прибыль до налогообложения	55	108	70	106	80
Налог на прибыль	0	0	0	0	0
Чистая прибыль	55	108	70	106	80
Чистые активы	19 217	19 260	19 330	19 328	19 408

Финансовая стратегия Общества будет направлена 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 2019 год

Таблица № 13

Наименование показателей	Сумма (тыс. руб.)
Объём оказываемых услуг	69 500
Условно-постоянные затраты	23 220
Условно-переменных затрат	46 280
Точка безубыточности	69 580
Запас финансовой прочности	80

План по развитию материально-технической базы на 2019 год

Таблица № 14

Наименование	Количество	Сумма (тыс. руб.)
1. Апекслокатор	1	45,0
2. Автоклав	1	350,0
3. Стоматологическая установка KaVo	2	2 100,0
ИТОГО		2 495,0

Апекслокатор. Этот прибор позволяет достоверно определить параметры корневого канала и подтвердить, что врач полностью прочистил его**.** А это, в свою очередь, позволит сразу же запломбировать его и избежать воспаления и переделывания работы в будущем. Прибор клинически рекомендован по протоколу лечения кариеса осложненных форм в которых определение длины корневого канала осуществляются только с помощью апекслокатора, рекомендации утверждены 323 ФЗ от 21.11.2011 г. «Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации» и 489-ФЗ от 25.12.2018 г. «О внесении изменений в статью 40 Федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» и Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» по вопросам клинических рекомендаций. Поэтому покупка этого оборудования необходима.

Автоклав. Обработка медицинских инструментов и материалов с целью стерилизации – ответственный и серьезный процесс от качества проведения которого зависит здоровье пациентов и врачей. Процедура должна гарантировать полное уничтожение патогенных микроорганизмов

Стоматологические установки KaVo обладают уникальными конструктивными особенностями, революционной эргономикой. Инновации в этих стоматологических установках, позволяют проводить консультирование пациентов в удобном отдельном положении, поддерживая зрительный контакт. Особый светодиодный бестеневой светильник с программой работы с лазером значительно облегчает условия приема. Кроме того, встроенная система дезинфекции инструментальных шлангов обеспечивает выполнение санитарно-эпидемиологического режима.

Анализ финансового состояния Общества за отчетный период позволяет сделать вывод, что потенциальных рисков Общество не имеет.

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

Ключевые показатели эффективности Общества на 2019 год запланированы следующие:

Таблица № 15

Наименование показателя	Факт 2016 г.	План 2017 г.	Факт 2017 г.	План 2018 г.	Факт 2018 г.	План 2019 г.
Размер дивидендов (тыс.руб.)	10,15	19,25	37,8	24,5	52,9	40,0
Динамика удельной выручки за расчёта на 1 сотрудн. (тыс.руб.)	894,4	837,5	926,1	920,0	1 168,0	1 015,0
Динамика размера EBITDA (тыс.руб.)	2 394	2 290	2 359	2 290	1 897	1 950
Рентабельность по EBITDA (%)	3,41	3,5	3,2	3,3	2,6	2.8
Выручка от продаж без НДС (тыс.руб.)	72 448	67 000	74 086	69 000	74 761	69 050
Чистые активы (тыс.руб.)	19 162	19 217	19 260	19 330	19 328	19 408
Превышение установл. СД лимита NetDebt/EBITDA	0	0	0	0	0	0
Средняя заработная плата на 1 сотрудника (тыс. руб.)	42,5	42,5	48,0	49,0	49,04	51,0

7. ОПИСАНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РИСКА, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕСТВА

По состоянию на 31 декабря 2018 г. Общество не имеет:

- судебных споров;

- претензий со стороны Поставщиков, решаемых во внесудебном порядке;

- выданных судом исполнительных листов;

- дебиторской и кредиторской задолженностей по контрагентам, которые находятся в стадии банкротства, реорганизации или ликвидации.

8. ОТЧЕТ О СОВЕРШЕННЫХ ОБЩЕСТВОМ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ КРУПНЫХ СДАЛКАХ И ИНЫХ СДЕЛКАХ, НА СОВЕРШЕНИЕ КОТОРЫХ В СООТВЕТСТВИИ С УСТАВОМ ОБЩЕСТВА РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ПОРЯДОК ОДОБРЕНИЯ КРУПНЫХ СДЕЛОК.

Дата совершения сделки	Содержание сделки	Контрагент	Ценовые и иные существенные условия сделки	Орган управления общества, принявший решение об одобрении сделки, дата принятия решения
24.12. 2018 г.	Оказание услуг по предоставлению финансовой аренды (лизинг) стоматологических установок KaVo Estatica E30 S в комплекте	ООО «Клиник-Финанс»	1 940 000,00 руб.	Протокол № 6 заседания Совета директоров от 16.11.2018

9. ОТЧЕТ О СОВЕРШЕННЫХ ОБЩЕСТВОМ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ СДЕЛОК, В СОВЕРШЕНИИ КОТОРЫХ ИМЕЛАСЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ.

Общество в отчетном периоде сделок, в совершении которых имелась заинтересованность, не совершало.

10. СОСТАВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ (НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА) ОБЩЕСТВА, ВКЛЮЧАЯ ИНФОРМАЦИЮ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В СОСТАВЕ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ (НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА) ОБЩЕСТВА, ИМЕВШИХ МЕСТО В ОТЧЕТНОМ ГОДУ, И СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ (НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА) ОБЩЕСТВА

Ф.И.О. члена совета директоров	Краткие биографические данные о членах совета директоров (год рождения, образование, иные должности занимаемые в Обществе или других организациях)	Дата избрания членом совета директоров	Дата прекращения полномочий члена совета директоров
Засухина Т.Н.	Представитель Комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга	29.06.2018	20.11.2018
Размышляев О.В.	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	29.06.2018, 20.11.2018	
Бабаева В.В.	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	29.06.2018, 20.11.2018	
Касаткин М.Ю.	Представитель Комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга	20.11.2018	

Грицак О.В.	Представитель Администрации Губернатора Санкт-Петербурга	29.06.2018, 20.11.2018	
Козлова Т.Ю.	Генеральный директор Общества	29.06.2018, 20.11.2018	

11. СВЕДЕНИЯ О РЕВИЗИОННОЙ КОМССИИ (РЕВИЗОРЕ) ОБЩЕСТВА, ВКЛЮЧАЯ ИНФОРМАЦИЮ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В СОСТАВЕ РЕВИЗИОННОЙ КОМИССИИ ОБЩЕСТВА, ИМЕВШИХ МЕСТО В ОТЧЕТНОМ ГОДУ, И СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕВИЗИОННОЙ КОМИССИИ (РЕВИЗОРЕ) ОБЩЕСТВА

Ф.И.О. члена ревизионной комиссии (ревизора)	Краткие биографические данные о членах ревизионной комиссии / ревизоре (год рождения, образование, иные должности занимаемые в Обществе или других организациях)	Дата избрания членом ревизионной комиссии / ревизором	Дата прекращения полномочий члена ревизионной комиссии / ревизора
Кострюкова Л.Е.	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	29.06.2018	
Сурина С.В.	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	29.06.2018	
Тиунов Б.В.	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	29.06.2018	

12. СВЕДЕНИЯ О ЛИЦЕ, ЗАНИМАЮЩЕМ ДОЛЖНОСТЬ ЕДИНОЛИЧНОГО ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ОРГАНА (УПРАВЛЯЮЩЕМ, УПРАВЛЯЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ) ОБЩЕСТВА

1	Ф.И.О.	Козлова Тамара Юрьевна
2	Год рождения	18 февраля 1956 г.
3	Образование (наименование учебного заведения, год окончания, наличие ученой степени)	Высшее, 1-ый Ленинградский медицинский институт им. академика И.П. Павлова 1979 г. врач стоматолог-терапевт высшей квалификационной категории
4	Работа за последние пять лет - период работы - наименование организации - сфера деятельности - должность	 24.09.1999 – по настоящее время ОАО ГСП № 24 стоматология генеральный директор

13. КРИТЕРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И РАЗМЕР ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ (КОМПЕНСАЦИИ РАСХОДОВ) ЛИЦА ЗАНИМАЮЩЕГО ДОЛЖНОСТЬ ЕДИНОЛИЧНОГО ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ОРГАНА ОБЩЕСТВА

Критерии определения и размер вознаграждения лица, занимающего должность единоличного исполнительного органа Общества соответственно пунктам трудовым договором № 1 от 02.03.2018 г.

В 2018 году генеральному директору Общества начислялся ежемесячный оклад соответственно трудовому договору № 1 от 02.03.2015 г., дополнительному соглашению от 24 мая 2017 г., трудовому договору № 1 от 02.03.2018 г., дополнительного соглашения от 06.06.2018 г. Надбавка к оплате за совмещение должности главного врача была выплачена соответственно пункта 2.2.1.1. трудового договора, квартальная премия за 3 и 4 кв. 2017 г. в размере 1,5 должностного оклада соответственно пункту договора 4.3., компенсация к отпуску в размере 1 оклада соответственно пункту 4.4. трудового договора.

Генеральный директор ОАО ГСП № 24 Козлова Т.Ю.

Главный бухгалтер ОАО ГСП № 24 Иванова Е.Ю.