Предварительно утверждено
Советом директоров
АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1
(протокол от «23» июня 2017г.)

Утверждено
решением единственного акционера
АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
(решение от «24» июня 2017г.)

ГОДОВОЙ ОТЧЁТ

АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

«ГОРОДСКАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА № 1»

ЗА 2016 ГОД

Достоверность данных, содержащихся в отчёте подтверждена Ревизионной комиссией АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
(заключение от «02» июня 2017г.)

Генеральный директор
Акционерного общества
«Городская стоматологическая
поликлиника № 1» _____ О. А. Огурцов

Главный бухгалтер
Акционерного общества
«Городская стоматологическая
поликлиника № 1» _____ Е. М. Коленицына

Санкт-Петербург

1. Общие сведения об Обществе

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

2. Положение Общества в отрасли

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

Единственным акционером Общества является город Санкт-Петербург в лице Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга.

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 Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга.

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

Акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 1» предлагает лечебно-диагностическую и профилактическую стоматологическую помощь населению.

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

В стоматологической отрасли к ключевым факторам успеха можно отнести:
1. Использование клиникой современных технологий и материалов;
2. Высококвалифицированные специалисты;
2. Комплексное, качественное лечение;
3. Удобное месторасположение клиники;
4. Грамотная работа администрации клиники.

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

Коллектив АО ГСП №1 стабилен, текучка среди высококвалифицированных сотрудников практически отсутствует, что является неоспоримым конкурентным

преимуществом. Перед современной стоматологией в последнее время главным образом ставятся задачи решения проблем, связанных с лечением заболеваний челюстно-лицевой области, в т.ч. травм челюстно-лицевой области, включающих сложное челюстно-лицевой протезирование; с лечением и профилактикой зубов и слизистой оболочки полости рта, такие как: кариес зубов и его осложнения, заболевания пародонта и слизистой оболочки полости рта, устранение пороков развития и пластические методы хирургического вмешательства. Поскольку в действительности все процессы, протекающие в полости рта, прямо или косвенно связаны с влиянием, как внешних, так и внутренних факторов, состояние самого организма, а развитие патологии в полости рта приводит к изменениям в работе других органов и систем, то современная стоматология рассматривает любое заболевание только в связи с состоянием здоровья всего организма в целом. Это значит, что восстановление здоровья зубочелюстной системы сказывается на улучшение общего самочувствия, настроении пациента, его социальной адаптации.

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

В процессе взаимодействия с пациентами доминирующая роль отводится медицинскому персоналу, что позволяет наладить не только профессиональные контакты с ними, но и максимально эффективно общаться на эмоциональном неформальном уровне.

Установление первичного контакта с потенциальными клиентами начинается в регистратуре, работники которой выявляют потребности клиентов, отвечают на вопросы, оценивают заинтересованность в сотрудничестве при первичном обращении и удовлетворенность клиентов после оказания им стоматологических услуг. Поэтому работе регистратуры в структуре Общества отводится важная стратегическая роль.

Положительно и конкурентоспособно наличие в составе Общества собственной зуботехнической лаборатории, которая позволяет максимально сокращать сроки изготовления зубных протезов, полностью контролировать качество изготовления зубных протезов, исключать затраты на транспортировку заказов, дает возможность контакта пациента не только с врачом-ортопедом, но и с зубным техником, которому он может высказать свои пожелания по конструкции и эстетике зубного протеза, способствует привлечению новых пациентов.

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

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

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

Правильно организованный процесс оказания медицинских стоматологических услуг в Обществе на основе сбалансированной финансово-экономической политики является гарантией достижения главной цели работы АО «Поликлиника городская стоматологическая № 1» - получения прибыли от реализации стоматологических услуг и обеспечения социальных задач:

- удовлетворение потребности населения в современной стоматологической помощи;
- обеспечения рабочими местами врачебного, среднего, младшего медицинского и немедицинского персонала;

- обеспечения загрузки имеющихся производственных мощностей.

3. Приоритетные направления деятельности Общества

Общество для достижения поставленных экономических и социальных задач осуществляет в установленном законодательством порядке следующие виды деятельности:
- консультативные и диагностические услуги в области стоматологии;
- для достижения данной цели Общество вправе оказывать медицинскую помощь в области стоматологии в соответствии с лицензируемыми видами деятельности и осуществлять в установленном законодательством Российской Федерации порядке следующие виды деятельности:
- оказание стоматологических услуг населению;
- консультативная помощь, профилактика и лечение заболеваний зубов;
- лечение заболеваний слизистой оболочки полости рта;
- лечение заболеваний пародонта;
- хирургическая помощь, включая имплантацию;
- зубное протезирование;
- физиотерапевтические услуги;
- рентгенодиагностика, другие виды медицинской стоматологической помощи при заболеваниях челюстно-лицевой области, разрешенные на территории Российской Федерации;
- врачебная практика различных специализаций;
- оказание косметологических услуг;
- учебно-педагогическая деятельность в области стоматологии;
- научные исследования и разработки в области медицины;
- оказание помощи в организации и проведение симпозиумов, конференций, конгрессов, выставок;
- оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, изделиями медицинского назначения, медицинской техникой и оборудованием;
- розничная торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, косметическими и парфюмерными товарами, изделиями медицинского назначения, медицинской техникой и оборудованием;
- предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию медицинского оборудования и аппаратуры;
- услуги, связанные с арендой имущества;
- производство и реализация печатной продукции;
- услуги в области информации и информационных технологий;
- рекламно-информационная и маркетинговая деятельность;
- другие виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством Российской Федерации.
- организация работы по профилактике стоматологических заболеваний, в том числе расширение объёма оказываемой помощи гигиенистами с обязательным подключением к ведению пациента пародонтолога. Профессиональная гигиена, диспансерное наблюдение пародонтологом пациентов до и после массированного имплантологического пособия, большого объёма реставрационного ортопедического или терапевтического лечения - одно из приоритетных направлений современной стоматологии.
- Онкоскрининг – раннее выявление и диагностика онкологических заболеваний рта и ротоглотки.

Ведущие системы онкоскрининга в стоматологии – тест «ВизиЛайт Плюс».

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

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

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

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

Учитывая сохранное направление современной медицины, в клинике внедрены зубосохраняющие методики с использованием Са-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 керамера, 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;

- клиникой выбраны имплантационные системы Mis производства Израиль, Ankilos производства Германия , Implant Direct производства США, OSSTEM производства Южная Корея – за надежность, удобство в работе .

- Широким спросом пользуется услуги:

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

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

С каждым годом эстетическая стоматология в нашей стране становится более востребованной, поскольку красивые зубы — это элемент современной культуры, символ молодости, здоровья, красоты и успеха. Дисколорит зубов — весьма распространенная и многофакторная по природе патология, составляющая актуальную проблему стоматологии, с одной стороны, связанную с эстетическим дефектом, а, с другой стороны, с несовершенством

существующих методов лечения. Для повышения эффективности лечения дисколоритов зубов приобретена и используется отбеливающая система - ZOOM 4 White Speed.

- 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.

Благодаря применению современных технологий наш новый рентгеновский аппарат ORTOPHOS XG 3D ready/Cerh будет обеспечивать получение максимально информативных изображений цифровой панорамной рентгенографии и ТРГ. С помощью специальных программ мы сможем снизить лучевую нагрузку наших пациентов и получить отличные снимки для решения любых диагностических задач. Измерение расстояния между висками, автоматическая адаптация панорамного среза, большой выбор специальных программ (прикусная съемка, съемка фронтальных зубов, выбор квадрантов) позволяют получать панорамные снимки, точно отражающие анатомические особенности и конкретную клиническую картину.

Стоматологические услуги пользуются устойчивым спросом со стороны населения. В настоящее время рынок платных стоматологических услуг активно развивается, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране. Изменение соотношения курса рубля к евро привели к значительному увеличению (от 40 до 60%) расходов на стоматологические материалы и оборудование, Если учесть, что отечественная стоматология использует в работе врачей практически 100% импортные материалы и инструментарий, то следует прогнозировать значительное увеличение затрат Общества на текущие закупки.

В условиях большого предложения услуг по стоматологии на рынках АО ГСП № 1 стремится завоевать расположение своих клиентов высоким качеством профессионального обслуживания, гибкой ценовой политикой при соблюдении всех требований законодательства Российской Федерации.

Комитетом по здравоохранению Правительства Санкт-Петербурга Обществу выдана:
-лицензия регистрационный № 78-01-006016 от 27.07.2015г., лицензия действует бессрочно

Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Обществу выдана:
- заключение регистрационный № 78.01.13.000.М.000178.05.16 от 20.05.2016г., сроком действия до 06.04.2021г.

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 01.01.16г. по 31.12.16.

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

В структуру Общества входят :

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

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

- 6 терапевтических кабинетов;

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

Строго следуя своей главной цели - удовлетворение потребностей населения в современной стоматологической помощи АО ГСП № 1 за 2016 год достигло в своей финансово-хозяйственной деятельности следующих результатов:

Показатели	2016 год (тыс. руб.)
1.Выручка	195 156
в том числе: а) от оказания медицинских услуг	195 156
2.Себестоимость проданных товаров и услуг	196 586
3. Валовая прибыль Общества за отчётный период	1 430
4. Прочие доходы	4 477
5. Прочие расходы Общества	2 242
6. Прибыль до налогообложения	805
7. Уплачен государству налог на прибыль	-
8. Чистая прибыль Общества	805

Общество заняло устойчивую нишу и проявляет себя как конкурентоспособное на рынке стоматологических услуг Санкт-Петербурга. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в 2016 году было изготовлено протезов:

- съёмных – 729 в том числе:
  - эластичных из пластмассы Денталур –11
  - из нейлона «Valplast» - 47;
  - методом литьевого прессования по системе «Ivocap» - 210;

-металлокерамических – 2 026 в том числе:
  - МК коронок на имплантах –533,
  -безметалловая керамика – 118,
-коронки из диоксида циркония - 369;
-коронки Tescera - 7

-дуговых протезов -62;
-синуслифтинг –46;
-введено имплантатов – 839;

Протезов всех видов получили 644 человека;
- принято пациентов: всего –50 898 человек, в ортопедии – 9 696;
из них первичных - всего 9 065 человека, из них в ортопедии 1 086;
- вылечено зубов по поводу неосложненного кариеса – 6 554
- вылечено зубов по поводу осложненного кариеса – 1 791, в одно посещение - до 15%;

- пародонтологическое пособие получили 1483 человек.
- произведено операций в рамках пародонтологического пособия – 509;
- установлено брекет-систем -58

Рентенография – сделано 18 358 снимков.
Трехмерных дентальных компьютерных томографий на аппарате «Galileos» - 9 863.

Приняв участие в тендере в 2015 году, в 2016 году осуществлено зубопротезирование для льготной категории граждан Санкт-Петербурга на сумму 7 300 000,00 руб. соответственно Закону Санкт-Петербурга № 487-73 от 14.09.2005 г. «О льготном обеспечении лекарственными средствами и бесплатном зубопротезировании отдельных категорий граждан Российской Федерации, местом жительства которых является Санкт-Петербург» и Постановлению Правительства Санкт-Петербурга № 41 от 23.01.2007 г., по договору 86/70-16 от 19.01.2016г.

Чистые активы Общества по состоянию на 31.12.2016г. составили 13 655 тыс. руб., что на 7 114 тыс. руб. превышает величину уставного капитала. Это соответствует требованиям Законодательства РФ.

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

По состоянию на 31.12.2016г. резервный фонд Общества сформирован.

Общество не имеет просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

По состоянию на 31.12.2016 г. краткосрочная дебиторская задолженность составляет 2 208 тыс. руб.

По состоянию на 31.12.2016г. краткосрочная кредиторская задолженность составляет 114 736 тыс. руб., в том числе задолженность перед персоналом 5 911 тыс. руб., задолженность перед внебюджетными фондами – 1 973 тыс. руб., задолженность по налогам и сборам – 1 304 тыс. руб., задолженность поставщикам за товары и услуги – 759 тыс. руб. прочая – 104 789 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 - 154 чел.

Система ключевых показателей, отражающих эффективность АО ГСП №1:
EBITDA-это объективный показатель стабильности и конкурентоспособности организации, рассчитанный по балансу, говорит о возможностях организации получать реальную прибыль, которая может покрыть ее расходы.

	Наименование показателя	2016 г.
1	Рентабельность акционерного капитала (ROE)	6
2	Размер EBITDA к предыдущему году (рост показателя)	6 726
3	Рентабельность EBITDA	3,0%
4	Динамика удельной выручки за год из расчета на одного сотрудника	1 267
5	Выручка	195 156
6	Чистые активы	13 655
7	Средняя заработная плата	47 085

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 27 от 18.02.2016г.

1. Согласование начальной (максимальной) цены договора для проведения открытого конкурса на право заключения договора на оказание услуг по осуществлению обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» за 2015 год.

Протокол 28 от 09.06.2016г.

1. О предварительном утверждении годового отчета Организации за 2015 год.
2. О предварительном утверждении бухгалтерской отчетности Организации за 2015 год.
3. О распределении чистой прибыли Организации 2015г.
4. Об утверждении производственно-финансового плана деятельности Организации на 2016г.
5. О совете директоров Организации.
6. О ревизионной комиссии Организации

Протокол 29 от 04.10.2016г.

1. Об избрании председателя Совета директоров Организации;
2. О выявлении и отчуждении непрофильных активов.

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

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

6. Перспективы развития Общества

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

. покупатель удовлетворяет свои потребности, приобретая полностью устраиваемые его услуги;

. организация получает доход от реализации услуг, необходимых потребителю.

6.1. План маркетинга

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

Товарная политика АО 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 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 и т.д.);
- системный подход при планировании лечения (консилиум ортопеда, хирурга, терапевта, пародонтолога и т.д.), если имеется наличие фоновой соматической патологии лечение стоматологического заболевания целесообразно проводить совместно со специалистами общего профиля;

3. Расширение видов медицинских услуг. Для выявления сопутствующих соматических заболеваний, отягощающих стоматологический статус пациентов, введены новые услуги и разработаны программы для выявления других возможный заболеваний :
- Онкоскрининг – раннее выявление и диагностика онкологических заболеваний рта и ротоглотки
- тест «ВизиЛайт Плюс».

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

4. В целях повышения уровня сервиса создано косметологическое отделение с релаксационным массажом, 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 АО 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 создание общественного мнения;
2. В участии в выставках, научно-практических конференциях.

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

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

Послепродажный сервис предусматривает диспансерное наблюдение всех пациентов и бесплатную корректировку в течение гарантийного срока.
- лечение - 2 год;
- съёмные протезы – 2 года
- несъёмные протезы - 2 года.

6.2. Рынки и конкуренты

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

Основные конкуренты:
- сеть стоматологических клиник «Меди»; Цены в среднем выше на ~60%-150% на сложные косметические виды ортопедического пособия (работы на каркасе из оксида циркония, после имплантации и т.д.)

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

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

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

В настоящее время в Обществе работают профессионалы, имеющие многолетний опыт работы и прошедшие курсы повышения квалификации в МАПО: в штате Общества 59 врачей, из них: 4 кандидатов медицинских наук, с высшей категорией - 30 с первой категорией 4 , зубных техников с высшей категорией – 7 специалистов , что говорит о высокой квалификации врачей и зубных техников.

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

Важным преимуществом Общества является то, что зуботехническая лаборатория встроена в помещение Общества. Это позволяет оперативно и эффективно работать тандему ортопед-пациент-зубной техник, Выбор цвета, конструкции, корректировка протеза, починка - эти виды услуг можно оказывать в течение нескольких часов, за один приём. Следует отметить отсутствие услуги «починки протезов» практически во всех частных кабинетах окружающих поликлинику.

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

6.3. План производства

Выполнение плана производства за 2016 год на 102% , а также сопоставление возможного объёма оказания услуг, установленного по результатам маркетинговых исследований с производственными возможностями Общества, позволило спрогнозировать объёмы производства и оказание медицинских услуг на 2017 год.

Объёмы оказания медицинских услуг на 2016год

Наименование услуг	Отчёт за 2016.		План на 2017	
	К-во посещений	Сумма (тыс.руб)	К-во	Сумма(тыс.руб)
Стоматологическая практика	50 898	195 156	50 900	198 000

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 2016 год позволил спрогнозировать финансовый план на 2017 год

План доходов и расходов на 2017год (тыс.руб.)

Наименование показателей	Отчёт 2016г.	План 2017г.
Выручка от оказания медицинских услуг	195 586	198 000
Себестоимость проданных товаров и услуг	196 586	197 270
Валовая прибыль	1 430	730
	-	-
Прибыль от продаж	1 430	730
Прочие доходы Прочие расходы	4 477 2 242	4 500 4 390
Прибыль до налогообложения	805	110
Налог на прибыль	-	-
Чистая прибыль	805	840

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 2017год

Наименование показателей	Сума (тыс.руб.)
Объём оказываемых услуг	198 000
Условно-постоянные затраты	108 000
Условно-переменных затрат	90 000
Точка безубыточности	197 000
Запас финансовой прочности	1 000

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

План по развитию материально-технической базы на 2017год

Наименование	Количество	Сумма
1.Стоматологическая установка «INTEGO CS/WH/D»	1	1 200 000 руб.
2.Микромоторы стоматологические эндодонтические X - SMART	3	192 000 руб.
3. Инжектор IVOBASE	1	410 000 руб.
4. Компьютер с монитором и принтером	8	320 000 руб.
5 .Наконечник NSK угловой и турбинный (Япония), Sirona	10	210 000 руб.
6. Мотор зуботехнический	2	82 000 руб.
7.Аппарат рентгеновский интраоральный HeliodentPlus	1	194310 руб.

ИТОГО: 2 608 310 рублей.

Технико-экономическое обоснование

1. Приобретение стоматологической установки в кол-ве 1 штука необходимо для планового переоборудования хирургического отделения. Направлено на улучшение качества оказания стоматологических услуг пациентам.

2. Микромоторы стоматологические эндодонтические в количестве 3-х штук приобретаются для частичной замены метода ручной эндодонтии на роторную технику при обработке корневых каналов. Способствуют уменьшению временных затрат врача, улучшению качества обработки корневых каналов, повышению производительности труда.

3. Инжектор IVOBASE для изготовления съёмных протезов методом литьевого прессования

4. Компьютеры необходимы Обществу для автоматизации оказываемых услуг.

5.Наконечники NSK - покупка связана с переоснащением Общества (срок более 2-х лет).

6. Моторы зуботехнические в кол-ве 2-х штук, являются усовершенствованными аналогами используемого в работе технически устаревшего оборудования. Имеют ряд технических преимуществ, позволяющих увеличить производительность труда.

7.Аппарат рентгеновский интраоральный HeliodentPlus в кол-ве 1 штука необходим для планового переоборудования хирургического отделения. Направлено на улучшение качества оказания стоматологических услуг пациентам.

7. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Общества

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

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

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

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

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

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

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

	ФИО Совета директоров	Место нахождения физ. Лица	Краткие биографические данные о членах Совета директоров	Дата избрания членом Совета директоров	Дата полномочий члена Совета директоров
1	Засухина Татьяна Николаевна	Представитель Комитета по здравоохранению СПб СПб, М.Садовая 1	Председатель Совета директоров	15.08.2013	
2	Грицак Ольга Владимировна	Советник вице-губернатора Санкт Петербурга Казанско й О.А.	Член Совета директоров	27.10.2015	
3	Бабаева Вероника Вячеславовна	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	Член Совета директоров	27.10.2015	
4	Размышляев Олег Викторович	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	Член Совета директоров	27.10.2015	

5	Огурцов Олег Антонович	Генеральный Директор АО ГСП № 1	Член Совета директоров	29.05.2008	

11. Ревизионная комиссия Общества

1. Кострюкова Л.Е. – представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга, член ревизионной комиссии с 21.09.2016г.;
2. Сурина С.В. – представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга, член ревизионной комиссии с 21.09.2016г.;
3. Шатравина Е.В. -представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга, член ревизионной комиссии с 21.09.2016г

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 8 лет	главный врач СПб ГУЗ «Городская стоматологическая поликлиника № 1» 29.05.2008 г.- по настоящее время - Генеральный директор АО ГСП № 1

Генеральный директор АО ГСП № 1 _____ О. А. Огурцов

Главный бухгалтер АО ГСП № 1 _____ Е. М. Коленицына