Предварительно утверждено
Советом директоров
АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
(протокол от «24» июня 2021г.)

Утверждено
решением единственного акционера
АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
(решение от «26» июля 2021г.)

ГОДОВОЙ ОТЧЁТ

АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

«ГОРОДСКАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА № 1»

ЗА 2020 ГОД

Достоверность данных, содержащихся в отчёте подтверждена Ревизионной комиссией АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» (заключение от «21» июня 2021г.)

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.

На основании приказа РО ФСФР России осуществлена государственная регистрация выпуска акций (обыкновенные бездокументарные) в количестве 55 406 шт. номинальной стоимостью 100 рублей каждая. Общий объем выпуска составил 5 540 600 рублей и присвоен ГРН 1-01-04604-D.

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. АО «ГСП № 1» активно работает в системе ОМС по предоставлению услуг в области стоматологии. На это были выделены Территориальным фондом средства в размере 1 848 318 рублей. Стоматологическую помощь в рамках ОМС получило – 387 человек.

В структуру Общества входят :

- регистратура с полной картотекой пациентов, которым оказываются услуги на возмездной основе, по полису ОМС и льготной категории пациентов.
- 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

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, отток высококвалифицированных сотрудников практически отсутствует, что является неоспоримым конкурентным преимуществом, на данный момент списочная численность сотрудников - 162 чел.

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, ориентируют в спектре оказываемых клиникой услуг, 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», что так же способствует притоку новых пациентов.

Для привлечения новых клиентов и поддержанию интереса у постоянных необходима маркетинговая стратегия. Работает 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 «Городская стоматологическая поликлиника № 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;
- специализированная медицинская помощь по аллергологии и иммунологии;
- хирургическая помощь, включая имплантацию;
- зубное протезирование;
- ортодонтия;
- рентгенодиагностика;
- экспертиза временной нетрудоспособности;
- организация работы по профилактике стоматологических заболеваний, с обязательным подключением к ведению пациента врача 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.
-оказание стоматологической ортопедической помощи с использованием новейших биосовместимых, гипоаллергенных 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).
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. Трехмерное изображение значительно увеличивает возможности и помогает более эффективно осуществлять стоматологическое лечение. На основе 3D рентгеновского снимка GALILEOS врач-стоматолог анализирует ситуацию, консультирует пациента у монитора и планирует порядок лечения.

Одним из важных разделов Общества является медицинская и социальная реабилитация пациентов с патологией прикуса. В данном случае подключается к лечебному процессу врач ортодонт (имеется соответствующая лицензия). Благодаря применению современных технологий цифровой рентгенологии, приобретенный Обществом рентгеновский аппарат ORTOPHOS XG 3D ready/Cerh обеспечивает 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.

В клинике особое внимание уделяется эндодонтической подготовке пациента, учитывая особенную сложность и практически невозвратность данных лечебных мероприятий. Для выполнения множества стоматологических задач, в том числе наиболее сложных работ в ортопедии, эндодонтии и хирургии, Обществом приобретен Микроскоп стоматологический OPMI Pico. Аппарат позволяет лечить зубы под увеличением до 30 крат. Микроскоп является помощником врачу при лечении всех заболеваний на каждом этапе его работы. И одним из первых этапов является диагностика. Это исключает проведение заведомо неэффективных процедур.

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

Все врачи стоматологи-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.
- в арсенале врачей стоматологов-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.
Поликлиника оснащена современным оборудованием:
- 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 методом литьевого прессования используется инжектор IVOBASE производство фирмы Ivoclar Vivadent (Германия).
- Система для изготовления безметалловой керамики на основе керамера, фирмы «Дженерик Pentyon»;
- «Vita Enceramat 3-T» и ультразвуковой прибор для шликерной техники VITA In-Ceram аппарат VITASONIC II для изготовления каркасов из оксид- циркония;
- изготовление индивидуальных капп на аппарате Pro-Form из термопластических материалов для ортопедического пособия;
- клиникой выбраны имплантационные системы Mis производства Израиль, Ankilos производства Германия, Implant Direct производства США, OSSTEM производства Южная Корея, Straumann («Штрауман») производства Швейцарии – 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.

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 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 № ЛО-78-01-009642 от 19.02.2019г., лицензия действует бессрочно

Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Обществу выдана:
- заключение регистрационный № 78.01.13.000.М.000019.01.18 от 16.01.2018г., сроком действия до 30.11.2022г.

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 01.01.2020 г. по 31.12.2020 г.

Строго следуя своей главной цели - удовлетворение потребностей населения в современной стоматологической помощи АО ГСП № 1 за 2020 год достигло в своей финансово-хозяйственной деятельности следующих результатов:

Наименование показателя	Факт2020(тыс. руб.)	Факт2019(тыс. руб.)	Факт2018(тыс. руб.)
1.Выручка от оказания медицинских услуг	171 556	235 276	227 185
2.Себестоимость продаж	171 510	235 155	229 328
3. Прочие доходы	4 670	6 691	5 727
4. Прочие расходы	4 296	5 694	2 586
5 Прибыль до налогообложения	420	1 118	998
6. Уплачен государству налог на прибыль	-		
7. Чистая прибыль	420	1 118	998

Общество занимает устойчивое положение на рынке медицинских услуг и проявляет себя как конкурентоспособное предприятие Санкт-Петербурга. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в 2020 году, сложившуюся из-за эпидемиологической обстановки в Санкт-Петербурге, в связи с распространением новой коронавирусной инфекции и приостановлением с марта 2020 года по 29 июня 2020 года оказания плановой стоматологической помощи, Обществом были достигнуты следующие показатели:

	2020год.	2019 год.	2018год.
общее количество посещений к специалистам составило	43 195	62 619	51 805
их них первичных посещений	10 740	8 649	9 801
Вылечено зубов по поводу кариеса (вылечено зубов по поводу осложненных форм (пульпит, периодонтит) в одно посещение - до 85%;)	10 092	12 382	8 201
Протезов всех видов изготовлено:			
• съёмных протезов	552	1 193	769
• из нейлона «Valplast», Akry Fri, Basis St, Flexi	44	341	78
• методом литьевого прессования по системе «Ivobase» в том числе на балочной (телескопической) конструкции и на аттачменах	160	103	244
• бюгельных протезов	41	84	79
• металлокерамических единиц	2 148	1 837	2090
• в том числе: МК коронок на имплантатах	261	237	504
• безметалловая керамика	239	322	134
• коронки из диоксида циркония	549	305	493
• операции синус-лифтинг	51	23	77
• введено имплантатов	580	478	897
• пародонтологическое пособие получили(человек)	570	381	1653
• в рамках пособия произведено оперативного вмешательства	440	366	275

• установлено брекет-систем	461	371	66
• Рентенография (снимка)	10 522	7 872	18 852
• Трехмерных дентальных компьютерных томографий на аппарате «Galileos»	4 509	3 926	9 660

Приняв участие в тендере в 2019 году, в 2020 году осуществлено зубопротезирование для льготной категории граждан Санкт-Петербурга на сумму 17 050 000,00 руб. в соответствии с Законом Санкт-Петербурга № 728-132 от 09.11.2011 г. «Социальный кодекс Санкт-Петербурга» «Глава 17.Социальная поддержка отдельных категорий лиц в части обеспечения лекарственными препаратами, медицинскими изделиями, а также бесплатного изготовления и ремонта зубных протезов» и постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 09.07.2015 г. № 563(с изменениями от 12.12.2017года №1049) «Об утверждении Порядка предоставления отдельным категориям граждан дополнительной меры социальной поддержки по финансированию за счет средств бюджета Санкт-Петербурга расходов, связанных с предоставлением услуг по изготовлению и ремонту зубных протезов» по договору 207-19/263 от 30.12.2019г.

Анализ бухгалтерского баланса и финансовых результатов.

Показатель	Значение показателя				Изменение за анализируемый период	
	в *тыс. руб.*		в % к валюте баланса		*тыс. руб.* (гр.3-гр.2)	± % ((гр.3-гр.2) : гр.2)
	31.12.2019	31.12.2020	на начало анализируемого периода (31.12.2019)	на конец анализируемого периода (31.12.2020)		
1	2	3	4	5	6	7
Актив						
1. Внеоборотные активы	19470	13654	39,6	34,2	-5816	-29,9
2. Оборотные, всего	29711	26259	60,4	65,8	-3452	-11,6
в том числе: запасы	1069	4705	2,2	11,8	+3636	+340,0
дебиторская задолженность	2850	3040	5,8	7,6	+190	+6,7
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	25642	18400	52,1	46,1	-7242	-28,2
Пассив						
1. Собственный капитал	15538	15399	31,6	38,6	-139	-0,89
в том числе Резервный капитал	397	397			-	-
2. Долгосрочные обязательства, всего	–	–	–	–	–	–
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные	33643	24514	68,4	61,4	-9129	-27,1

обязательства, всего						
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–
Валюта баланса	**49181**	**39913**	**100**	**100**	**-9268**	**-18,8**

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

По состоянию на 31.12.2020г. резервный фонд Общества сформирован. Структура активов организации на 31 декабря 2020 г. характеризуется следующим соотношением: 34,2% внеоборотных активов и 65,8% текущих. Внеоборотные активы организации за весь период несколько уменьшились (на 5,4%). Хотя имело место увеличение оборотных активов на 5,4%, что, в целом, говорит о позитивном изменении имущественного положения организации.

Одновременно, в пассиве баланса наибольшее снижение произошло по строке "оценочные обязательства" (-10629 тыс. руб., или 114,7% вклада в снижение пассивов организации в течение анализируемого периода).

Краткосрочная дебиторская задолженность составила 3040,0 тыс. руб., (строка 1230 баланса), в числе которой:

Вид задолженности	2020 г.	Доля в общей сумме задолженности	2019	2018	Изменение показателя В 2020 г. к 2019г.(+-)
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	437,1	14,4	606,6	6344,0	-169,5
Расчеты с покупателями и заказчиками	1976,9	65,0	1979,2	2253,0	-2,3
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	603,7	19,9	66,8	713,0	+536,8
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	22,1	0,7	197,1	436,0	-175,0
Итого строка 1230 баланса	3040,0	100	2850,0	9746,0	+190,0

В составе дебиторской задолженности – 65,0% составляет сумма расчетов с покупателями и заказчиками, задолженность страховых компаний за оказанные медицинские услуги; 19,9%- сумма расходов ФСС, подлежащая возмещению из бюджета,14,4%- составляет сумма расчетов с поставщиками и подрядчиками, срок выполнения которых не наступил.

Числящаяся на балансе Общества по состоянию на 31.12.2020 года сумма дебиторской задолженности подтверждена соответствующими первичными учетными документами, составленными с соблюдением требований действующего законодательства, а также данными проведенных сверок расчетов.

Просроченной дебиторской задолженности Общество не имеет.

При анализе пассива баланса видно, что кредиторская задолженность увеличилась на сумму 1500,0 тыс. руб. и составила 14 081 тыс. руб. В состав задолженности входит:

1.Кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками за товары и услуги в сумме -448,9 тыс. руб. (3,2%).

2. Кредиторская задолженность по расчетам с покупателями в сумме - 750,1тыс. руб. (5,3%).

3. Кредиторская задолженность по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами в сумме – 4 009,1 тыс. руб. (28,5%) со сроком оплаты – январь 2021 года.

4. Оплата труда в сумме - 8 872,9 тыс. руб. (63,0%), срок погашения 09.01.2021г. (срок заработной платы).

Вся кредиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев.

Вид задолженности	2020 г.	Доля в общей сумме задолженности	2019	2018	Изменение показателя В 2020 г. к 2019г.(+-)
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	448,9	3,2	728,1	938,0	-279,2
Расчеты с покупателями и заказчиками	750,1	5,3	329,8	362,0	+420,3
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	4009,1	28,5	3734,1	3585,0	+275,0
Расчеты по оплате труда	8872,9	63,0	7789,0	7795,0	+1083,9
Итого строка 1520 баланса	14081,0	100	12581,0	12680,0	+1500,0

Списание кредиторской задолженности в 2020 году не производилось.

Задолженность перед акционером Общества по состоянию на 31.12.2020 года по выплате дивидендов у Общества нет. Погашение кредиторской и дебиторской задолженности производится в установленные сроки.

В данной таблице рассчитаны показатели оборачиваемости ряда активов, характеризующие скорость возврата вложенных в предпринимательскую деятельность денежных средств, а также показатель оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками.

Показатель оборачиваемости	Значение в днях	Коэфф. 2020 г.
	2020 г.	
1	2	3
Оборачиваемость оборотных средств (отношение средней величины оборотных активов к среднедневной выручке*; нормальное значение для данной отрасли: 58 и менее дн.)	61	6
Оборачиваемость запасов (отношение средней стоимости запасов к среднедневной себестоимости проданных товаров; нормальное значение для данной отрасли: не более 7 дн.)	6	59,4
Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средней величины дебиторской задолженности к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: не более 19 дн.)	6	58,2
Оборачиваемость кредиторской задолженности	28	12,9

Показатель оборачиваемости	Значение в днях	Коэфф. 2020 г.
	2020 г.	
1	2	3
(отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке)		
Оборачиваемость активов (отношение средней стоимости активов к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: не более 126 дн.)	94	3,9
Оборачиваемость собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к среднедневной выручке)	33	11,1

* Приведен расчет показателя в днях. Значение коэффициента равно отношению 366 к значению показателя в днях.

Данные об оборачиваемости активов за рассматриваемый период (с 31 декабря 2019 г. по 31 декабря 2020 г.) свидетельствуют о том, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 94 календарных дня. Чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов требуется 6 дней.

Анализ динамики чистых активов организации

Показатель	Значение показателя в *тыс. руб.* в % к валюте баланса				Изменение	
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	на конец анализируемого периода (31.12.2020)	*тыс. руб.* (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4 - гр.2) : гр.2)
1	2	3	4	5	6	7
1. **Чистые активы**	14 918	15 538	15 399	38,6	+481	+3,2
2. Уставный капитал	5541	5541	5541	13,9	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	9377	9997	9858	20,3	+481	+5,1

Чистые активы организации на 31 декабря 2020 г. значительно (на 177,9%) превышают уставный капитал. Такое соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов на 3,2% в течение анализируемого периода. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

Данные о финансовых результатах Общества за 2019-2020 г. г. приведены в таблице:

Наименование показателя	Факт 2019(тыс. руб.)	План 2020(тыс. руб.)	Факт2020(тыс. руб.)	Изменение +- к 2019г.	Изменение +- к плану2020г.
1.Выручка от оказания медицинских услуг	235 276	123 000	171 556	-63 720	+48 556
2.Себестоимость продаж	235 155	122 800	171 510	-63 645	+48 710
3. Валовая прибыль	121	200	46	-75	-154
4. Прочие доходы	6 691	4 500	4 670	-2 021	+170
5. Прочие расходы	5 694	4 300	4 296	-1 398	-4
6. Прибыль до налогообложения	1 118	400	420	-698	+20
7. Уплачен государству налог на прибыль	-		-	-	-
8. Чистая прибыль	1 118	400	420	-698	+20

В отчетном году выручка от продаж составила 171 566 тыс. руб. (в том числе от осуществления основной деятельности) по сравнению с запланированным показателем выше на 48 556 тыс. рублей. В процентном отношении изменение выручки составляет +39,4%.

В структуре выручки наибольший удельный вес занимают платные услуги населению - 89,0%., в том числе договора с юридическими лицами, договора по ДМС-8048,0 тыс. руб. Кроме того, 9,9% в общем объеме выручки составляют денежные средства, поступившие от оказания стоматологических услуг в рамках договора на бесплатное протезирование льготной категории граждан, а именно: 17 050,00 тыс. руб. и 1 848 тыс. руб. услуги в системе ОМС, что составляет 1,1 %.

Себестоимость продаж в 2020 г. (расходы от обычных видов деятельности) составила 133631,0 тыс. руб. Структура затрат включает в себя следующие элементы:

Амортизация основных средств – 4746,0 тыс. руб. (3,6 %)

Затраты на оплату труда - 72121,0 тыс. руб. (54,0 %)

Начисления с фонда зарплаты – 21781,0 тыс. руб. – (16,3%).

Материальные затраты (стоимость израсходованных в процессе осуществления деятельности материальных ресурсов – теплоэнергия, вода, электроэнергия и пр.) –4877,0тыс. руб. (3,6%);

Материалы в производстве (стоимость израсходованных в процессе оказания услуг сырья и материалов) – 24504,0 тыс. руб. (18,3%);

Прочие (прочие расходы, связанные с осуществлением основного вида деятельности – 3459,0тыс. руб.;(2,6%)

Ремонт и обслуживание основных средств – 2143,0тыс.руб.(1,6 %).

Данные, отраженные в отчете о финансовых результатах на 31 декабря 2020 года по строке 2120 «Себестоимость проданных товаров, продукции, услуг» соответствуют данным бухгалтерского учета.

Данные, отраженные в отчете о финансовых результатах на 31 декабря 2020 года по строке 2220 представляют собой «Управленческие расходы» - 37879,0 тыс. рублей.

Валовая прибыль (стр. 2200) составила 46,0тыс. руб.

Доходов от участия в других организаций Общество (стр. 2310) не имело.

Проценты к получению и уплате (стр. 2320, 2330) нет.

Прочих доходов (стр. 2340) Общества в 2020 г. - 4670,0 тыс. руб.

В том числе доходы от сдачи в аренду – 4560,0 тыс. рублей

Прочие расходы (стр.2350) составили 4296,0 тыс. руб. В структуре прочих расходов 2217,8 тыс. руб. составляют услуги кредитных организаций 51,6 (%) и иные расходы, не относящиеся к расходам от обычных видов деятельности.

Налог на прибыль Общество не исчисляет и не уплачивает в соответствии с ст.284.1 НК.

Чистая прибыль Общества за 2020 год составила 420,0 тыс. руб., на 20,0 тыс. руб. выше данного показателя, запланированного на 2020 г.

За период с 01.01.2020 по 31.12.2020 организация по обычным видам деятельности получила прибыль в размере 0,2 копеек с каждого рубля выручки от реализации. Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (EBIT) к выручке организации, за последний год составил 0,2%. Это значит, что в каждом рубле выручки организации содержалось 0,2 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

Анализ финансового состояния Общества

Основные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Значение показателя		Изменение показателя (гр.3-гр.2)	Описание показателя и его нормативное значение
	31.12.2019	31.12.2020		
1	2	3	4	5
1. Коэффициент автономии	0,32	0,39	+0,07	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: не менее 0,55 (оптимальное 0,65-0,75).
2. Коэффициент финансового левериджа	2,17	1,59	-0,58	Отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение для данной отрасли: 0,82 и менее (оптимальное 0,33-0,54).
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,13	0,07	+0,06	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.
4. Индекс постоянного актива	1,25	0,89	-0,36	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации.
5. Коэффициент покрытия инвестиций	0,32	0,39	+0,07	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,8 и более.
6. Коэффициент мобильности имущества	0,6	0,66	0,06	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации.
7. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,86	0,70	-0,16	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов.
9. Коэффициент	-3,68	0,37	+3,30	Отношение собственных оборотных

обеспеченности запасов				средств к стоимости запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	1	1	–	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Коэффициент автономии организации по состоянию на 31.12.2020 составил 0,39. Коэффициент автономии за год ощутимо вырос (на 0,07).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами по состоянию на 31.12.2020 равен 0,07; это намного (на 0,06) больше, чем по состоянию на 31.12.2019. Коэффициент покрытия инвестиций за весь рассматриваемый период заметно вырос до 0,39 (+0,07). Доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 39%.

На 31 декабря 2020 г. коэффициент обеспеченности материальных запасов равен 0,37. Отмечено весьма значительное повышение коэффициента обеспеченности материальных запасов за год – на +3,3. По состоянию на 31.12.2020 значение коэффициента обеспеченности материальных запасов является соответствующим норме.

Коэффициент краткосрочной задолженности организации показывает на отсутствие долгосрочной задолженности при 100% краткосрочной.

Показатели рентабельности

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %,)		Изменение показателя
	2019 г.	2020 г.	(гр.3 - гр.2)
1	2	3	4
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки).	0,05	0,03	-0,02
2. Рентабельность продаж по EBIT (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	0,5	0,2	-0,3
3.Рентабельность активов(ROA) (отношение чистой прибыли к средней стоимости активов)	2,2	0,9	-1,3
4. Рентабельность собственного капитала(ROE) (отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала.)	7,3	3,0	-4,3

Представленные в таблице показатели рентабельности за 2020 год имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности АО "Городская стоматологическая поликлиника №1".

За период с 01.01.2020 по 31.12.2020 организация по обычным видам деятельности получила прибыль в размере 0,03 копеек с каждого рубля выручки от реализации.

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (EBIT) к выручке организации, за последний год составил 0,2%. Это значит, что в каждом рубле выручки организации содержалось 0,2 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

За 2020 год каждый рубль собственного капитала АО "Городская стоматологическая поликлиника №1" обеспечил чистую прибыль в размере 0,03 руб.

За последний год показатели рентабельности снизились по отношению к предыдущему 2019 году.

Расчет коэффициентов ликвидности и платежеспособности

Показатель ликвидности	Значение показателя		Изменение показателя (гр.3 - гр.2)	Расчет, рекомендованное значение
	31.12.2019	31.12.2020		
1	2	3	4	5
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	0,88	1,07	+0,19	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: не менее 2.
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,85	0,87	+0,02	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: не менее 1.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,76	0,75	-0,01	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 0,2 и более.
4.Коэффициент платежеспособности	0,64	0,98	+0,34	Оптимальным считается значение в диапазоне от 0,5 до 0,7.

На 31 декабря 2020 г. коэффициент текущей (общей) ликвидности не укладывается в норму (1,07 против нормативного значения 2). При этом нужно обратить внимание на имевшее место в течение анализируемого периода изменение – коэффициент повысился на +0,19.

Коэффициент быстрой ликвидности по состоянию на 31.12.2020 также оказался ниже нормы (0,87). При этом нужно отметить на имевшее место в течение анализируемого периода изменение – коэффициент повысился на +0,02. Соответствующим норме оказался коэффициент абсолютной ликвидности (0,75 при норме 0,2). В течение анализируемого периода (с 31.12.2019 по 31.12.2020) изменение коэффициента на -0,01. Коэффициент платежеспособности приведенный в таблице показывает финансовое состояние предприятия и ее способность погашать текущие задолженности перед кредиторами. Как видно из показателей общество полностью обеспечивает себя в необходимом объеме оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения иных обязательств.
Финансовое состояние Общества за отчётный период можно считать достаточно стабильным и устойчивым. Об этом свидетельствуют коэффициенты финансовой оценки Общества, рассчитанные на основе показателей баланса.

Система ключевых показателей, отражающих эффективность АО ГСП №1:

№	Наименование показателя	Значение показателя		
		Вес показателя	План 2020	Факт 2020
Финансово-экономические показатели				
1	Рентабельность собственного капитала (%)	15%	6,1	3,0
2	Динамика размера «Прибыль до вычета»Ebitda	20%	6 800	6 540

	(тыс.руб.)			
3	Рентабельность продаж по «Прибыль до вычета»(рост показателя в сравнении со средним показателем (%)	10%	1%	0,9%
4	Динамика удельной выручки за год из расчета на одного сотрудника	20%	1%	1,4%
5	Динамика роста выручки от продаж	20%	1%	1,4%
Показатели, учитывающие отраслевую специфику				
6	Динамика роста выручки от оказания стоматологических услуг в расчете на одно посещение (%)	15%	1%	1,01%
Показатели депремирования менеджмента				
7	Наличие (отсутствие) задолженности по заработной плате перед работниками	50%	–	–
8	Отношение NetDebt/EBITDA	50%	–	–

1. Рентабельность собственного капитала показывает эффективность работы общества исходя из объемов его капитала, и судя по значению коэффициента, в 2020 году этот показатель ниже запланированного на 3,1%, но с уверенностью можно сказать, что деятельность организации ведется на стабильном уровне.
2. EBITDA-это объективный показатель стабильности и конкурентоспособности организации. Этот показатель показывает прибыльность Общества и позволяет прогнозировать будущие дивиденды. В текущем 2020 году показатель меньше планового на 260тыс.руб
3. Рентабельность продаж по «Прибыль до вычета» (рост показателя в сравнении со средним показателем (%)- это отношение показателя Ebidta к выручке от продаж. В связи с уменьшением объема продаж, увеличением цен на медицинские материалы, роста показателя – 0,10%.
4. Динамика удельной выручки за год из расчета на одного сотрудника- отношение доходов от основной деятельности к среднесписочной численности. Наблюдается рост показателя-0,4% Показатель отражает эффективность работы Общества. В 2020 году этот показатель равен —1,29 тыс. руб. Основным показателем является выработка в стоимостном выражении

(Доходы от основной деятельности-выручка). Выработка определена в расчете на одного среднесписочного работника в год- 133 человека.

5. Динамика роста выручки от продаж. Наблюдается рост показателя – 0,4%. Приобретение нового медицинского оборудования, совершенствование, модернизация действующего оборудования, обучение персонала, повышение квалификации медицинского персонала, создание благоприятных условий труда и отдыха. Все это положительно влияет на рост выручки.
6. Динамика роста выручки от оказания стоматологических услуг в расчете на одно посещение - рост показателя составил 0,01%. Количество посещений к специалистам в текущем периоде 43 195 единиц. Повышение эффективности и качества оказываемой медицинской помощи, рентабельности за счет тесного контакта и обратной связи с потребителем медицинских услуг, осмысления и восприятия их запросов, отклика на их нужды, а также привлечение новых клиентов. Оказание профилактической медицинской помощи по полисам ДМС, ОМС. Все это ведет к расширению клиентской базы. Общества и увеличению количества посещений.
7. Наличие (отсутствие) задолженности по заработной плате перед работниками. Общество не имеет задолженности перед работниками, несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию, связанную с пандемией.

Не достижение запланированных ключевых показателей, отражающих эффективность Общества, напрямую связано со сложной эпидемиологической обстановкой в Санкт-Петербурге, связанной с распространением новой короновирусной инфекции, с марта 2020 года по 29 июня 2020 года было приостановлено оказание плановой стоматологической помощи. (Постановление Главного государственного санитарного врача по городу Санкт-Петербург от 23.03.2020г. № 3 «О дополнительных мерах по снижению рисков распространения COVID-2019 в Санкт-Петербурге».)
Общество не остановило полностью свою деятельность, а продолжало оказывать экстренную и неотложную стоматологическую помощь. Доходы Общества значительно сократились, расходы, в связи с распространением инфекции COVID-2019, увеличились.
Объемы закупок:
-дезинфицирующие средства – 220,9тыс.руб.;
средства индивидуальной и коллективной защиты составили:
- маска одноразовая - 552,8тыс.руб.;
- перчатки медицинские - 2063,1тыс.руб.,
- халат медицинский одноразовый, комбинезоны - 780,4тыс.руб.,
что составляет 2,7% расходов Общества от обычных видов деятельности.

Непрофильные активы.

В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 10.05.2017 года 894-р в АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» был проведен анализ активов. Все активы Общества используются для осуществления основного вида деятельности
(оказание медицинской стоматологической помощи. Непрофильные активы отсутствуют.

Информация о количестве принятых и уволенных работниках Общества в 2020 году

Месяц	Принято	Уволено
Январь	1	3
Февраль	3	1
Март	0	2
Апрель	0	0
Май	0	0
Июнь	0	1

Июль	0	1
Август	3	4
Сентябрь	3	1
Октябрь	4	2
Ноябрь	1	1
Декабрь	1	1
Всего:	16	17

За 2020 год Обществом принято 16 сотрудников, уволено 17. Списочная численность сотрудников по состоянию на 31.12.2020 год составила 162 человека.

Средняя зарплата на одного сотрудника за 2020 год составила 53,3 тыс. рублей, что выше данного показателя запланированного на 2020 год на 11,3 тыс. руб. (на 26,8%).

Общество уделяет большое внимание обучению персонала, повышению квалификации медицинского персонала, созданию благоприятных условий труда и отдыха. Повышение производительности труда создает условия для роста заработной платы, и наоборот, увеличение заработной платы стимулирует производительность труда

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 44 от 12.08.2020г.

1. Об избрании Генерального директора Акционерного общества «Городская стоматологическая поликлиника № 1».

По итогам заседания Совета директоров заключен трудовой договор № 8/2020 от 14.08.2020года между АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» и руководителем Общества Огурцовым О.А. на период с 15.08.2020г. по 15.08.2020г.

Протокол 45 от 16.09.2020г.

1. О предварительном утверждении годового отчета Общества за 2019 год.
2. О предварительном утверждении годовой бухгалтерской(финансовой) отчетности Общества за 2019 год.
3. О распределении чистой прибыли Общества за 2019год.
4. Об утверждении производственно-финансового плана деятельности Общества на 2020г.
5. Об утверждении ключевых показателей эффективности работы Общества на 2020год
6. Смета расходов средств фонда социального развития и фонда производственного

развития Общества на 2020 год.

8. 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 2020 год.

По итогам работы Совета директоров получено Решение единственного акционера Акционерного общества «Городская стоматологическая поликлиника № 1» от 03.11.2020г. об утверждении годового отчета, годовой бухгалтерской(финансовой) отчетности Общества за 2019год, в том числе отчета о прибылях и убытках; распределение чистой прибыли, полученной по итогам работы в 2019 году, в соответствии с рекомендациями Совета директоров Общества.
Проведен открытый конкурс в электронной форме согласно Федеральному закону 44-ФЗ от 05.04.2013г. «О контрактной системе закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
Заключен договор № 1-2021 на оказание услуг ИКЗ 202784139138778410100100010016920000 от 10.02.2021 года.
Получено Решение единственного акционера Акционерного общества «Городская стоматологическая поликлиника № 1» от 16.03.2021 года, об утверждении аудитором Общества для проведения обязательного аудита бухгалтерской(финансовой) отчетности Общества за 2020 год ООО «Консау Плюс».

Протокол 46 от 09.12.2020г.

1. Об избрании председателя Совета директоров Акционерного общества «Городская стоматологическая поликлиника № 1».
2. Об определении цены (денежной оценки) арендной платы для совершения сделки по передаче недвижимого имущества в аренду Обществу с ограниченной ответственностью «Техно-Дент-Групп», Обществу с ограниченной ответственностью «Техно-Дент».
3. Об утверждении заключения на совершение сделки по передаче недвижимого имущества в аренду ООО «Техно-Дент», ООО «Техно-Дент-Групп».
4. О рекомендациях единственному акционеру Акционерного общества «Городская стоматологическая поликлиника № 1» по вопросу о согласии на совершение сделки по передаче недвижимого имущества в аренду ООО «Техно-Дент-Групп», ООО «Техно-Дент».

По итогам работы Совета директоров председателем Совета директоров Акционерного общества «Городская стоматологическая поликлиника № 1» избран Размышляев Олег Викторович.
Получено Решение единственного акционера Акционерного общества «Городская стоматологическая поликлиника № 1» от 21.12.2020г., в соответствии с рекомендациями Совета директоров Общества предоставить согласие на совершение Обществом сделки путем заключения следующих договоров аренды:
– с ООО «Техно-Дент-Групп» на часть помещения 16-Н, площадью 115,7 кв.м.. Договор заключен сроком на 3 года;
– с ООО «Техно-Дент» на часть нежилого помещения 16-Н, площадью 74 кв.м.. Договор заключен сроком на 3 года.

Отчёт о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества

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

5. 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:
. клиент удовлетворяет свои потребности, приобретая услугу, которая его устраивает;
. организация получает доход от реализации услуг, необходимых потребителю.

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;

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

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.Применение политики гибких цен;
2.Разработку системы льгот и скидок для пациентов.
3.Работа в системе ОМС.
4.Использование терминала при безналичной оплате стоматологических услуг, что широко используется в данный момент пациентами клиники.

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 - 1 год;
- съёмные протезы – 1 год;
- несъёмные протезы - 1 год.

Анализ конкурентной среды

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.)
- сеть клиник Стоматологический центр "Мой Зубной", материалы используемые клиникой относятся к среднему ценовому сегменту, гарантия на зубопротезные услуги значительно меньше чем в нашей клинике.

Информация о конкурентах получена из открытых информационных источников: 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 оказываемых услуг, уровень сервиса и ценовая политика 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 а также расширения каналов притока новых клиентов.

Одним из ключевых факторов успешного развития предприятия является высокая квалификация сотрудников. В настоящее время в Обществе работают профессионалы, имеющие многолетний опыт работы и прошедшие курсы повышения квалификации в МАПО: в штате Общества 54 врачей, из них: 3 кандидатов медицинских наук, с высшей категорией - 25 с первой категорией 2 , зубных техников с высшей категорией – 5 специалистов , что говорит о высокой квалификации врачей и зубных техников.

Клиники, которые только появляются на рынке, не могут похвалиться таким столь высоко квалифицированным персоналом, что дает нам право не считать их своими конкурентами.

Важным конкурентным 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.

План производства

Выполнение плана производства за 2020 год на 139,3%, 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 2021 год.

Объёмы оказания медицинских услуг на 2021 год

Наименование услуг	Отчёт за 2020		План на 2021	
	К-во посещений	Сумма(тыс. руб)	К-во	Сумма(тыс.руб)
Стоматологическая практика	43 195	171 556	43 900	176 000

Финансовый план и финансовая стратегия

Целью разработки финансового плана является определение эффективности бизнеса, которым занимается наше Общество, Анализ показателей доходов и расходов Общества за 2020 год позволил спрогнозировать финансовый план на 2021 год

План доходов и расходов на 2021 год (тыс. руб.)

Наименование показателей	Отчёт 2020г.	План 2021г.
Выручка от оказания медицинских услуг	171 556	176 000
Себестоимость проданных товаров и услуг	171 510	175 610
Валовая прибыль	46	390
Прибыль от продаж	46	200
Прочие доходы	4 670	3 500
Прочие расходы	4 296	3 480
Прибыль до налогообложения	420	20
Налог на прибыль	-	-
Чистая прибыль	420	410
Чистые активы	15 399	15 200

Финансовая стратегия Общества будет направлена на безубыточную работу Общества, создание запасов финансовой прочности и на обслуживание населения на высоком профессиональном уровне

Расчёт безубыточности и запаса финансовой прочности на 2021год

Наименование показателей	Сумма (тыс.руб.)
Объём оказываемых услуг	176 000
Условно-постоянные затраты	80 000
Условно-переменных затрат	95 800

Точка безубыточности	175 800
Запас финансовой прочности	200

План по развитию материально-технической базы на 2021 год

Для увеличения объёма оказываемых услуг и повышения их качества Обществом разработан план по развитию материально технической базы:

Наименование	Количество	Сумма
1.Муфельная печь для зуботехнической лаборатории Magma	1	154 000 руб.
2. Компьютер с монитором и принтером	2	140 000 руб.
3 Наконечник угловой и турбинный (Sirona)	20	400 000 руб.
4.Микромотор электрический MC3 LK	2	98 600 руб.
5.Микромотор зуботехнический UMXL-KT(Япония NSK)	2	170 000 руб.

ИТОГО: 962 600рублей.

Технико-экономическое обоснование

1. Муфельная печь для зуботехнической лаборатории Magma необходима для планового переоборудования зуботехнической лаборатории и направлено на улучшение качества оказания стоматологических услуг пациентам более эффективную обработку и повышению производительности труда.
2. Компьютеры необходимы Обществу для автоматизации оказываемых услуг.
3.Наконечники угловые и турбинные Sirona - покупка связана с переоснащением Общества (срок более 2-х лет).
4. Микромотор электрический MC3 LK в кол-ве 2-х штук, необходимы для планового переоборудования терапевтического отделения поликлиники. Имеют ряд технических преимуществ, позволяющих увеличить производительность труда.
5. Микромоторы зуботехнические UMXL-KT (Япония NSK) в кол-ве 2-х штук, являются усовершенствованными аналогами используемого в работе технически устаревшего оборудования. Имеют ряд технических преимуществ, позволяющих увеличить производительность труда.

Система ключевых показателей, отражающих эффективность АО ГСП №1:

№	Наименование показателя	Значение показателя	
		Вес показателя	План на 2021
Финансово-экономические показатели			
1	Рентабельность собственного	15%	3,01

	капитала (%)		
2	Динамика размера «Прибыль до вычета»Ebitda (тыс.руб.)	20%	6 000
3	Рентабельность продаж по «Прибыль до вычета»(рост показателя в сравнении со средним показателем (%)	10%	1,01%
4	Динамика удельной выручки за год из расчета на одного сотрудника	20%	1,01%
5	Динамика роста выручки от продаж	20%	1,01%
Показатели, учитывающие отраслевую специфику			
6	Динамика роста выручки от оказания стоматологических услуг в расчете на одно посещение (%)	15%	1,01%
Показатели депремирования менеджмента			
7	Наличие (отсутствие) задолженности по заработной плате перед работниками	50%	–
8	Отношение NetDebt/EBITDA	50%	–

6. 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, выданных судом исполнительных листов и не имеет просроченной кредиторской и дебиторской задолженности.

Погашение краткосрочной кредиторской задолженности производится в установленные сроки.

Многолетний анализ работы Общества не отмечает значительного сокращения спроса на услуги Общества. Кроме того, Общество имеет бессрочную лицензию на медицинскую деятельность.

7. 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.

8. 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.

9. 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	Размышляев Олег Викторович	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	Председатель Совета директоров	03.11.2020	
2	Сарана Андрей Михайлович	Заместитель Представитель Комитета по здравоохранению СПб	Член Совета директоров	03.11.2020	
3	Бабаева Вероника Вячеславовна	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	Член Совета директоров	03.11.2020	
4	Огурцов Олег Антонович	Генеральный Директор АО ГСП № 1	Член Совета директоров	03.11.2020	
5	Грицак Ольга Владимировна	Представитель Администрации Губернатора Санкт-Петербурга	Член Совета директоров	03.11.2020	

10. Сведения о ревизионной комиссии (ревизоре) Общества, включая информацию об изменениях в составе ревизионной комиссии Общества, имевших место в отчетном году,
и сведения о членах ревизионной комиссии (ревизоре) Общества

	ФИО члена ревизионной комиссии	Место нахождения физ. Лица	Краткие биографические данные о членах Совета директоров	Дата избрания членом Совета директоров	Дата прекращения полномочий члена ревизионной комиссии
1	Кострюкова Людмила Евгеньевна	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	Член Ревизион-ной комиссии	03.11.2020	
2	Сурина София Владиславовна	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	Член Ревизион-ной комиссии	03.11.2020	
3	Тиунов Борис Вячеславович	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	Член Ревизион-ной комиссии	03.11.2020	

11. 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	Генеральный директор АО ГСП № 1

12. 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 трудового договора
№ 8/2020 от 14.08.2020 года.
В 2020 году генеральному директору Общества начислялся ежемесячный оклад соответственно трудовому договору № № 8/2020 от 14.08.2020г. и дополнительному соглашению № 3 от 15.08.2017 года. Премия не выплачивались.

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

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