Предварительно утверждено
Советом директоров
ОАО «Городская стоматологическая
поликлиника № 24»
(протокол от «7» 04. 2015 г.)

Утверждено
решением единственного акционера
ОАО «Городская стоматологическая
поликлиника № 24»
(решение от «__»_____2015 г.)

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ГОРОДСКАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА № 24»
за 2014 год

Достоверность данных, содержащихся в отчете подтверждена Ревизионной комиссией ОАО «Городская стоматологическая поликлиника № 24» (заключение от «30» 03. 2015 г.)

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

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

Санкт-Петербург
2015

Раздел № 1

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ОБЩЕСТВЕ

- Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 24»
- Свидетельство о государственной регистрации серия 78 № 007155853 от 12 марта 2009 г.
- Место нахождения Общества: Россия, 194017, г. Санкт-Петербург, Костромской пр., д. 11
- Контактный телефон 553-18-56, факс 553-18-72, e-mail: stom24@mail.ru
- Уставный капитал Общества 18 683 480 рублей.
- Аудитор Общества: Общество с ограниченной ответственностью «Консау Плюс», 192236, г. Санкт-Петербург, Ю. Гагарина пр., д. 27, офис 18. Телефон (812) 373-64-86, зарегистрировано в реестре СРОА 28.12.2009 г. и имеет ОРНЗ 10301009163.

2. ПОЛОЖЕНИЕ ОБЩЕСТВА В ОТРАСЛИ

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

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

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

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

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

Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника №24» предлагает для бизнеса оказание платных медицинских услуг по стоматологии.

В структуру Общества входят:

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

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».

ОАО ГСП № 24 активно сотрудничает с системой ОМС по предоставлению услуг в области стоматологии. Получено разрешение Фонда обязательного медицинского страхования и Комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга на обслуживание пациентов по государственной Территориальной программе ОМС, изъявивших желание лечиться в ОАО ГСП № 24. В этом случае пациент, прикрепив свой полис ОМС к нашей поликлинике, имеет возможность в том числе получить медицинскую помощь (медицинские услуги) оказываемые в объеме Территориальной программы ОМС. На это были Территориальным фондом выделены средства 1 925 500 рублей, которые разбиты поквартально.

- 3 терапевтических кабинета;
- Rg – кабинет;
- хирургический кабинет;
- стерилизационная;
- кабинет заведующего отделениями;
- 2 зубопротезных кабинета;
- зуботехническая лаборатория;
- кабинет главного врача;
- бухгалтерия.

Ключевые факторы успеха – это общее для всех предприятий отрасли управляемые переменные, реализация которых дает возможность улучшить конкурентные позиции предприятия.

В стоматологической отрасли к ключевым факторам успеха можно отнести:

1. Высококвалифицированные кадры и наличие в клинике современных технологий и материалов;
2. Комплексное, качественное лечение;
3. Удобное месторасположение клиники;
4. Грамотный менеджмент клиники.

Одним из главных показателей качественной работы клиники является низкая текучесть кадров. Работодателю, пациентам, медицинскому персоналу важно знать, что кадровый состав клиники стабилен. Многие пациенты идут в клинику к определенному врачу, когда он увольняется, то уводит с собой большую часть своих пациентов. Клиника теряет квалифицированного специалиста, деньги, потраченные на обучение и часть своей клиентской базы. Поэтому ключевой задачей руководства ОАО ГСП № 24 является подбор квалифицированных кадров и удержание их на рабочем месте. В течение последнего года принято в штат 1 врач терапевт, 2 врача ортопеда, 1 врач хирург. Коллектив ОАО ГСП № 24 стабилен, текучесть среди высококвалифицированных сотрудников практически отсутствует, что является конкурентным преимуществом.

В настоящее время все больше пациентов предпочитают получать всю необходимую квалифицированную помощь под одной крышей, что приводит к оттоку пациентов из небольших клиник на 1-2 кресла в более крупные, и поэтому современные динамично развивающиеся клиники, какой и является ОАО ГСП № 24, стараются предложить пациентам полный комплекс оказываемых услуг – это и терапия, и ортопедия, и хирургия – т.е. стандартный набор сервисных предложений, плюс имплантология, гирудотерапия, физиотерапия и т.д. Сервис, как бизнес-процесс – это набор понятных стандартов, простой механизм обучения им персонала и мотивация к их соблюдению. Важно строить качественный сервис не на основе опыта конкретных опытных сотрудников, а на основе стандартизированного процесса, который помогает обеспечить единообразие качества. Это единообразие служит дополнительным стимулом продаж. В связи с вышесказанным в учреждении стандартизирован алгоритм первичного

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

Именно доверие фундаментально влияет на результат лечения, поток пациентов и в итоге на финансовое благополучие клиники. Кроме того, в европейской, американской и в российской медицине получают «информированное согласие». Это когда врач детально объясняет пациенту его диагноз, варианты лечения и риски, которые они влекут. Взаимоотношения с врачом – по сути сотрудничество, поскольку пациент активно участвует в своем излечении. И если доверия нет, то это плохо и для пациента, и для врача.

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

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

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

Совместно с генеральным директором Козловой Т.Ю. был разработан визуальный внешний образ – логотип с текстовым элементом и рекламным лозунгом. Преимущество профессионального логотипа клиники заключается в его узнаваемости и связанного с этим позитивного опыта (когнитивный якорь). В центре внимания всех маркетинговых мероприятий было достижение главной цели клиники – занять свою позицию в условиях жесткой конкуренции с государственными и частными клиниками г. Санкт-Петербурга и привлечь новых пациентов целевой группы «средний класс» в возрасте от 35 до 60 лет. Дополнительные цели – это повысить число устанавливаемых имплантов в год, увеличить объем работ в области протезирования с использованием керамики и оксид-циркония и

ввести профилактику как прочную составляющую лечения пациентов. Была разработана колористическая гамма клиники (однотипная в буклетах-флаерах, визитках, информационных стендах, повторяющиеся в принте нанесенном на стены клиники). Были переработаны памятки для пациентов.

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

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

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

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

Рынок платных медицинских услуг России составляет 460-600 млрд. рублей. Ежегодный прирост рынка – 15-17%, Петербург занимает в этом объеме около 7 %.

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

- вследствие модернизации в зуботехнической лаборатории имеется технология протезирования на каркасе из оксида-циркония по технологии Vita En Cevam, что позволяет в 2 раза уменьшить срок изготовления данного вида протезов;
- представлена служба гигиенистов, которая активирует повторное посещения пациентами учреждения;
- используются традиционные методы лечения, соответственно лицензии, у пациентов склонных к аллергическим проявлениям;
- определение дисфункции височно-нижнечелюстного сустава и связанных с ним нарушений;
- внедрена пресскерамика в ортопедическом пособии, как высокоэстетический, гипоаллергенный, с хорошими прочностными характеристиками материал. Это вкладки, накладки, виниры;

Основные конкуренты:

- ООО «Стомус» - те же виды стоматологических услуг

Цены в среднем такие же, выше на ~20% на сложные косметические виды ортопедического пособия (работы на каркасе из оксид-циркония, после имплантации и т.д.)

- ООО «Клиника ДельтоДент»:

Отсутствие гирудотерапии, наличия на одной площадке с клиникой зуботехнической лаборатории, цены выше в среднем на 7%.

- ООО «Новый век»:

Отсутствие на одной площадке с клиникой зуботехнической лаборатории, маленькие кабинеты на 2 врача - нет комплексности услуг, в той же ценовой категории.

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

Таким образом ОАО ГСП №24 прочно занимает свою нишу на рынке стоматологических услуг г. Санкт-Петербурга.

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

В настоящее время в Обществе работают профессионалы, имеющие многолетний опыт работы и прошедшие курсы повышения квалификации в МАПО. В штате Общества 27,5 должностей врачей, из них: 1 кандидат медицинских наук, имеют квалификационные категории – 8 врачей, 12 зубных техников, 6 медицинских сестер, что говорит о высокой квалификации врачей, среднего медицинского персонала и зубных техников.

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

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

Решая свою главную социальную задачу - забота о здоровье населения, предприятие изыскало возможности для предоставления гибкой системы льгот и скидок. В условиях жёсткой конкуренции данные льготы позволяют повысить спрос на предлагаемые услуги и привлечь большее количество пациентов. Специальное обучение администраторов алгоритму работы по телефону и в общении с потенциальным пациентом клиники поддерживают продажи.

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

Реализация данного вида деятельности позволяет обеспечить решение следующих социальных задач:

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

3. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

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

- Консультативные и диагностические услуги в области стоматологии.
- Для достижения данной цели Общество вправе оказывать медицинскую помощь в области стоматологии в соответствии с лицензируемыми видами деятельности по законодательству Российской Федерации в том числе:
- Профилактика и лечение зубов.
- Лечение заболеваний слизистой оболочки полости рта.
- Лечение заболеваний пародонта.
- Хирургическая помощь, включая имплантацию.
- Зубное протезирование.
- Ортодонтия.
- Физиотерапевтические услуги.

- Рентгенодиагностика.
- Работы и услуги по специальности сестринское дело.
- Работы и услуги по специальности стоматология профилактическая.
- Работы и услуги по специальности медицинская статистика.
- Работы и услуги по применению методов традиционной медицины (гирудотерапия).
- Работы и услуги по специальности социальная гигиена и организация здравоохранения.
- Работы и услуги по специальности рентгенология.
- Внедрение современных технологий и материалов для оказания стоматологической услуги.
- Изучение, обобщение и внедрение передового опыта, в том числе зарубежного при оказании стоматологической помощи.
- Организация работы по профилактике стоматологических заболеваний, в том числе расширение объема оказываемой помощи гигиенистами с обязательным подключением к ведению пациента пародонтологом. Профессиональная гигиена, диспансерное наблюдение пародонтологом пациентов до и после массированного имплантологического пособия, большого объема реставрационного ортопедического или терапевтического лечения – одно из приоритетных направлений Общества.
- Оказание профилактической медицинской помощи по полису ОМС. Это ведет как к расширению клиентской базы Общества, так и к увеличению дохода. В 2014 году по полису ОМС было принято 6 427 пациентов на сумму 1 925 500 рублей, что в посещениях составило 13 498 раз.

Реформа здравоохранения предусматривает, что все госрасходы на медицину пойдут через единый канал Федеральный фонд ОМС (ФФОМС). Этот фонд, считают в McKinsey, станет крупнейшим общественным источником финансирования здравоохранения в России. Именно ОМС в 2014 году был основным сектором медицинского рынка в России: на него приходилось 60% стоимостного объема всех медуслуг.

До последнего времени частные клиники были отрезаны от денег ОМС – по этой страховке можно было обслуживаться только в государственных и ведомственных поликлиниках и больницах. Но с 2011 года по ОМС оказывают медпомощь все клиники с разной формой собственности. Либерализация рынка даст поликлиникам миллионы пациентов: полис ОМС есть почти у каждого гражданина страны.

Правильная мотивация – это увеличение прибыли, но ее по-разному можно получать. Например, заработать себе имя и репутацию, увеличивая возвращаемость пациентов. Наращивать постоянную клиентскую базу, а не делать ставку на одноразовость и обирать до нитки пациентов, которые больше никогда не придут.
- Оказание стоматологической ортопедической помощи с использованием новейших биосовместимых, гипоаллергенных материалов, увеличение в общем объеме микро протезирования – работ с использование вкладок, накладок, штифтовых зубов и безметалловой керамики, коронок и мостовидных протезов на каркасе из оксид-циркония. На данный момент конструкции на каркасе из оксид-циркония изготавливаются в течение 4-5 рабочих дней в нашей зуботехнической лаборатории, используя технологию и оборудование Vita-En-cevam если промежуточный дефект не более одной единицы, и если промежуточный дефект более одной единицы – по технологии CAD/CAM (фирма Wieland).
- Организовано обучение врачей-ортопедов и зубных техников с прессованной керамикой. Сделаны первые вкладки/накладки (inlay-onlay), виниры из пресскерамики фирмы Vita на новом оборудовании. Это сложные высокоточные работы требующие значительного профессионального мастерства всей команды, начиная от ортопеда – техника, заканчивая медицинской сестрой – ассистентом.

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

- Одним из важных разделов Общества является медицинская и социальная реабилитация пациентов с патологией прикуса. Данная услуга редкая, очень сложно подготовить специалиста и затратно, крайне востребованная в городе, что является однозначным конкурентным преимуществом. В данном случае подключается к лечебному процессу ортодонт (соответствующая лицензия имеется).
- В клинике особое внимание уделяется эндодонтической подготовке пациента, учитывая особенную сложность и практически невозвратность данных лечебных мероприятий. Все терапевты обучены методам работы с ротационными никель-титановыми эндодонтическими инструментами, с последующей обтурацией каналов термопластической гуттаперчей (Beefill и Beefill Park фирмы WDV). Учитывая сохранное направление современной медицины, в клинике внедрена уникальная методика депофореза (аппарат для депофореза - «Оригинал 11» фирмы Humarchemie) при лечении осложнённого кариеса, что является однозначным конкурентным преимуществом.
- Зуботехническая лаборатория оснащена новейшей литейной установкой «Наутилус» фирмы «Бего» 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 Pentron».
- «Vita Enceramat 3-T» и ультразвуковой аппарат «Vita Sonic 11» (фирма «Vita») для изготовления каркасов из оксид-циркония.
- Изготовление индивидуальных капп «Proformer» для ортопедического пособия.
- Изготовление временных конструкция для корректировки челюстно-лицевых деформаций при частичной длительной адентии в виде накусочной пластинки или временных коронок постоянно занимает своё значимое место в общем объёме предлагаемого ортопедического пособия. Это неизменно повышает его качество.
- Широким спросом пользуется услуга - отбеливание зубов в 1 посещение с помощью низкотемпературной диодной лампы «Luma Cool» (холодный свет).

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

Комитетом по здравоохранению Правительства Санкт-Петербурга Обществу выдана:

- Лицензия серия ЛО-1 001379, регистрационный № 78-01-003548 от 17.05.2013 г. сроком действия – бессрочная.

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

- Лицензия регистрационный № 78.01.10.002 Л000204.09.06 от 02.09.2011г.сроком действия до 04.09.2016 г.

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

Аналитическая записка о результатах финансово-хозяйственной деятельности за период с 01.01.2014 по 31.12.2014 г.

Строго следуя своей главной цели - удовлетворение потребностей населения в современной стоматологической помощи ОАО ГСП № 24 за 2014 год показало в своей финансово-хозяйственной деятельности следующие результаты:

Показатели	2014 год (тыс. руб.)
1.Выручка	72 113
в том числе: а) от оказания медицинских услуг	72 113
2.Себестоимость проданных товаров и услуг	71 167
3. Валовая прибыль Общества за отчётный период	946
4. Прочие доходы	0
5. Прочие расходы Общества	823
6. Прибыль до налогообложения	123
7. Уплачен государству налог на прибыль / прочие	0 / 1
8. Чистая прибыль Общества	122

Общество заняло устойчивую нишу и проявляет себя как конкурентно способное на рынке стоматологических услуг Санкт-Петербурга. Несмотря на кризис в 2014 году было изготовлено :

- съёмных протезов – 1292
-металлокерамических единиц – 2010
-безметалловая керамика – 58
включая оксид-цирконий – 29
-бюгельных протезов – 296
-операции синус-лифтинг – 12
-установлено имплантов – 108
-произведено имплантаций – 88 операций
включая абатманы из оксид-циркония – 18
- протезов всех видов получили – 2003 человек
- принято пациентов – 35359 человек
- первичных – 6463 человек
- вылечено кариесов – 3803
- осложнённых форм (пульпит, периодонтит)
– в 1 посещение - до 85%
- пародонтологическое пособие – 1285 человек

в его рамках произведено оперативного вмешательства – 41 чел.

В 2014 году 10% скидка предоставлена пенсионерам. Кроме того, до 10% скидка предоставляется повторным пациентам, если оказаны дорогостоящие услуги и в дальнейшем пролонгируются. 7% скидка предоставляется при предъявлении купона из соответствующей газеты («Жизнь», «Спорт», и т.д.), где рекламируется Общество.

Приняв участие в тендере в 2014 году, осуществлено зубопротезирование для льготной категории граждан Санкт-Петербурга на сумму 18 000 тысяч рублей (что на 16,6 % больше, чем в 2013 году) соответственно Закону Санкт-Петербурга № 487-33 от 14.09.2005 г. «О льготном обеспечении лекарственными средствами и бесплатном зубопротезировании отдельных категорий граждан Российской Федерации, местом

жительства которых является Санкт-Петербург» и Постановлением Правительства Санкт-Петербурга № 862 от 09.07.2008 г. по договору № 265/735-13 от 31.12.2013 г.

В объёме льготного протезирования оказано услуг по ОМС на сумму 641,8 тыс. руб.

По переадресации ОМС пациентов оказано услуг на 1 978,1 тыс. руб.

Чистые активы Общества по состоянию на 31.12.2014г. составили 18 914 тыс. руб.,

Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника №24» имеет 108,8 тыс. руб. чистой прибыли прошлых лет. Расходов за счёт чистой прибыли в 2014 г. не производилось.

За 2014 год образовано 122 тыс. руб. чистой прибыли, подлежащей распределению.

По состоянию на 31.12.2014 г. краткосрочная кредиторская задолженность составляет 5949,41 тыс. руб., в том числе задолженность перед персоналом по оплате труда 2297,1 тыс. руб., задолженность перед внебюджетными фондами 707,5 тыс. руб., задолженность по налогам и сборам 438,5 тыс. руб., задолженность поставщикам за товары и услуги – 683,4 тыс. руб., прочая – 1822,91 тыс. руб.

Погашение кредиторской и дебиторской задолженности производится в установленные сроки.

Анализ финансовых результатов.

Структура бухгалтерского баланса Общества за 2012 – 2014 гг. приведена в таблице.

тыс. руб.

АКТИВ	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	Изменение показателя в 2014 к 2012 г (+ -)
Внеоборотные активы	4302	4788	15280	+10978
Нематериальные активы	0	43	43	0
Основные средства	4302	4745	6755	+2453
Прочие внеоборотные активы	0	0	8482	+8432
Оборотные активы	18935	19945	9823	-9112
Запасы	14834	13266	4076	-10758
Дебиторская задолженность	1219	2495	485	- 734
Денежные средства	2882	4184	5262	+2380
Активы всего	23237	24733	25103	+1866
ПАССИВ				
Капитал и резервы	18714	18792	18914	+200
В т. ч. уставный капитал	18683	18683	18683	0
Нераспределенная прибыль	31	109	231	+200
Кредиторская задолженность	4523	5637	5949	+1426
Прочие	0	304	240	0
Пассивы всего	**23237**	**24733**	**25103**	+1866

Как видно из таблицы, валюта баланса увеличилась в 2014г. по сравнению с 2012 г. на сумму 1866,00 руб. При этом, следует отметить, что в связи с изменениями, внесенными в порядок заполнения отчетности, в состав прочих вне оборотных активов включена сумма расходов будущих периодов, в частности, право безвозмездного пользования нежилым помещением, внесенного в уставный капитал. В предыдущие периоды указанная сумма включалась в строку баланса 1210 «Запасы».

В 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась стоимость основных средств на сумму 2453,0 тыс. руб., дебиторская задолженность за соответствующий период снижена на 734,0 тыс. руб. (в 2,5 раза) и составила 485,0 тыс. руб., из которых 426,0 тыс. руб. - задолженность поставщиков по оплаченным, но не поставленным товарам (работам, услугам). Просроченной дебиторской задолженности Общество не имеет.

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

ООО «Фарм–Балт» - 93,4 тыс. руб. – предоплата за поставку медицинских материалов.

ИП Малеванный – 66,0 тыс. руб. – предоплата за оказание информационно – консультационных услуг по подготовке документов на право эксплуатации рентгеновских аппаратов.

Задолженность ФСС по страховым взносам на обязательное социальное страхование в связи с превышением суммы расходов над начисленными страховыми взносами– 39,1 тыс. руб.

ООО «Консау Плюс» - предоплата за оказание услуг по аудиту бухгалтерской отчетности – 67,6 тыс. руб.

При анализе пассива баланса видно, что величина капиталов и резерва незначительно увеличилась, а именно, за счет нераспределенной прибыли. Кредиторская задолженность так же незначительно выросла – на сумму 1426,0 тыс. руб. и составила

5949,41 тыс. руб., из которых 2297,1 тыс. руб. (38,6%) составляет задолженность по оплате труда сотрудников, 1146,0 тыс. руб. (19,3%) – задолженность перед бюджетом по налогам и взносам и платежам во внебюджетные фонды, 1822,91 тыс. руб. (30,6%) - сумма оплаченных пациентами стоматологических услуг, окончание которых - 2015 г.

Оставшиеся 8,7 % общей суммы задолженности (683,4 тыс. руб.) – задолженность перед поставщиками за поставленные товары (работы, услуги). Просроченной кредиторской задолженности Общество не имеет.

Финансовых вложений Общество в 2014 г. не имело.

Данные о финансовых результатах Общества приведены в таблице

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	Изменение +-
Выручка	64282	72113	+7831
Себестоимость продаж	63560	71167	+7607
Валовая прибыль	722	946	+224
Прочие доходы	43	0	-43
Прочие расходы	687	823	+136
Прибыль до налогообложения	78	123	+45
Прочее		1	
Чистая прибыль	78	122	+44
Чистые активы	18792	18914	+122
Рентабельность продаж %	1,12	1,31	+0,19
Рентабельность активов%	0,32	0,49	+0,17
Темп роста выручки,%			+12,2
Темп роста расходов от основной деятельности,%			+12,0

В 2014 г. выручка Общества (в том числе от осуществления основной деятельности, составила 721132 тыс. руб., что на 7831,0 тыс. руб. (12,2%) больше аналогичного показателя 2013 г.

Себестоимость продаж составила 71167, 0 тыс. руб., ее рост по сравнению с 2013 г. составил 12,0%.

Прочие расходы увеличились на 136,0 тыс. руб. и составили на 31.12.2014 г. - 823,0 тыс. руб. При этом, в структуре расходов Общества за 2014 г. наибольший удельный вес занимают расходы на оплату труда работников и начисления во внебюджетные фонды-49742,0 тыс. руб., что составляет 69,1 % от общей суммы расходов, материальные расходы (материалы, медикаменты, услуги (работы) сторонних организаций производственного назначения) составляют 13102 тыс. руб.(18,2% общей суммы расходов).

Сумма чистой прибыли составила за 2014 г. - 122,0 тыс. руб., что на 44,0 тыс. руб. (56,4%) больше чистой прибыли, полученной в 2013 г.

Стоимость чистых активов Общества увеличилась на 122,0 тыс. руб. относительно 2013 г. и составила 18914,0 тыс. руб. по состоянию на 31.12.2014 г.

Анализ финансового состояния Общества

Показатели финансовой устойчивости Общества за 2013 – 2014 гг. приведены в таблице

Наименование показателя		**2013**	**2014**	
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными	Норма Более или равно 0,1	0,7	1,23	Общество обеспечено для ведения хозяйственной деятельности собственными оборотными средст-

средствами				вами, необходимыми для обеспечения финансовой устойчивости
Коэффициент автономии	Норма более 0,6	0,75	0,75	все обязательства организации могут быть покрыты ее собственными средствами.
Коэффициент финансовой устойчивости	0,5-07	0,75	0,75	Финансово устойчиво
Коэффициент финансовой независимости	Менее 0,80	Заемный капитал/собственный капитал	Заемных средств Общество не имеет	Финансово независимо

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

Коэффициенты ликвидности и платежеспособности

коэффициент	норма	Расчет показателя	2013 г	2014 г.	Отклонение(+-)
Текущей платежеспособности	Кт.пл<= 3	К т. пл =1510+1520 2110/12	1,05	0,99	- 0,06
Абсолютной ликвидности	К а.л>= 0,2-0,5	К а.л= 1250 1510+1520+1550	0,74	0,88	+0,14
Текущей ликвидности	1<=Ка.л.<2	1250+1230+1210 1510+1520+1550	1,64	1,59	-0,05

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

Выполнение Обществом плана по достижению ключевых показателей эффективности за 2014 г.

Наименование показателя	Факт 2013	План на 2014 г.	Фактически	Отклонение от плана +-
Чистая прибыль	78,0	25,0	122,0	+97,0
Размер дивидендов, тыс. руб.	0	0	30,5	+30,5
Динамика удельной выручки за год из расчета на 1 сотрудника	813,7	814,5	858,5	+44,0
Динамика размера EBITDA (тыс. руб.)	1230	1500	1355	-145
Рентабельность по EBITDA,%	1,9	2,3	1,9	-0,4
Выручка от продаж (без НДС), тыс. руб.	64282	64350	72113	+7763

Чистые активы (тыс. руб)	18792	18817	18914	+97,0
Превышение установленного CD лимита NetDebt/EBITDA	0	0	0	0

Как видно из данных таблицы, чистая прибыль, полученная Обществом за 2014 г. составила 122,0 тыс. руб., что на 97,0 тыс. руб. больше запланированного показателя. Соответственно, выше запланированного достигнут показатель удельной выручки в расчете на 1 работника – на 44,0 тыс. руб. (5,4%) и составил 858,5 тыс. руб. в расчете на 1 сотрудника.

Меньше планового значения на 145,0 тыс. руб. (на 9,7%) составил показатель «размер EBITDA». Запланированного значения Общество не достигло по следующей причине:

ОАО «Ленэнерго» не были осуществлены в срок мероприятия, которые бы позволили в 2014 году ввести в эксплуатацию по технологическому присоединению электрическим сетям ОАО ГСП № 24 кабельных сетей стоимостью 3,5 млн. руб.

- Значение показателя планировалось исходя из намерений Общества ввести в 2014 г. в эксплуатацию объект основных средств «наружные кабельные сети» первоначальной стоимостью более 3,5 млн. руб. Показатель эффективности планировался с учетом начисления амортизации по указанному объекту. Исходя из изложенного, не выполнен так же показатель «рентабельность по EBITDA» (на 0,4%).

Выручка от продаж получена выше планового уровня на 7 763,0 тыс. руб. (превышена на 12,06 %).

Стоимость чистых активов составила на 31.12.2014 г. составила 18914,0 тыс. руб., что выше запланированного на 97,0 тыс. руб.

Информация о количестве принятых и уволенных работников Общества в 2014 году

Месяц	Принято	Уволен
1. Январь	0	1
2. Февраль	0	1
3. Март	1	0
4. Апрель	1	1
5. Май	3	0
6. Июнь	1	2
7. Июль	2	1
8. Август	2	1
9. Сентябрь	2	2
10. Октябрь	0	1
11. Ноябрь	2	3
12. Декабрь	1	2
	15	15

За 2014 год Обществом принято 15 сотрудников, уволено - 15. Численность сотрудников по состоянию на 31.12.2014 год составила 84 человека.

Информация о средней заработной плате работников Общества помесячно

Месяц	Заработная плата
1. Январь	32 702 р.
2. Февраль	39 838 р.
3. Март	38 737 р.
4. Апрель	45 539 р.

5. Май	42 714 р.
6. Июнь	46 508 р.
7. Июль	50 061 р.
8. Август	34 106 р.
9. Сентябрь	36 977 р.
10. Октябрь	33 487 р.
11. Ноябрь	36 093 р.
12. Декабрь	40 595 р.

Средняя зарплата на одного сотрудника за 2014 год составила 39882 руб., что выше аналогичного показателя за 2013 год на 2081 руб. (на 5,5%).

Среднесписочная численность сотрудников на 2015год запланирована Обществом в количестве 79 человек. Среднемесячная заработная плата составит 40,0 тыс. руб. Число сотрудников с совместителями 84 человека.

Вышеперечисленные разработанные меры гарантируют стабильное и устойчивое финансовое состояние Общества.

Справка о работе Совета директоров по управлению развитием Общества

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

Протокол 1

1. Одобрение крупной сделки (покупка стоматологических установок).

Протокол 2

1. О предварительном утверждении годового отчёта Общества за 2013 год
2. О предварительном утверждении бухгалтерской отчётности Общества за 2013 год
3. О распределении чистой прибыли Общества.
4. Об утверждении производственно-финансового плана деятельности Общества на 2014 год
5. О Совете директоров Общества
6. О ревизионной комиссии Общества
7. Об утверждении ключевых показателей эффективности в соответствии с «Методическими указаниями по применению ключевых показателей эффективности государственными корпорациями, государственными компаниями, государственными унитарными предприятиями, а также хозяйствующими обществами, в уставном капитале которых доля участия в РФ, субъекта РФ в совокупности превышает пятьдесят процентов»
8. О премировании генерального директора Общества по итогам работы за III – IV квартал 2014 г.
9. Разное.

Протокол 3

1. Согласование командировки генерального директора ОАО ГСП № 24 Козловой Т.Ю. для участия в конференции «Современные технологии в стоматологии. Летняя сессия - 2014» с 5 июля по 20 июля 2014 г.

Протокол 4

1. Согласование ежегодного отпуска генерального директора Козловой Т.Ю. с Советом директоров Общества.

Протокол 5

1. О премировании генерального директора Общества Козловой Т.Ю. по итогам работы за I - II квартал 2014 г.

Протокол 6

1. Внесение изменений в Положение о закупке товаров, работ, услуг для нужд ОАО «Городская стоматологическая поликлиника № 24».

Протокол 3

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

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

За отчетный период 2015 г. Обществом в процессе осуществления деятельности израсходовано энергетических ресурсов в следующих размерах:

Вид энергетических ресурсов	количество	Стоимость израсходованных ресурсов, тыс. руб.	Примечание
Газ, тыс. м. куб.	0,789	5,1	Оплата производится ЗАО «Газпром межрегионгаз СПб» дог № 78-Б -3224 от 03.09.2012 г.
Тепловая энергия, Гкал.	33,62	590,0	Оплата производится ООО «Прогресс» по Договору управления № 15 от 29.01.2010 г.
Электроэнергия, КВт	55 090	233,9	Оплата производится ОАО «ПСК» № 24961 от 01.01.2010 г.
Дизельное топливо, л	2252,0	75,8	ООО «НЕСТЕ», договор № 6892881 от 23.01.2014 г.
Всего		904,8	

Всего для целей осуществления производственной деятельности Обществом в 2014 году израсходовано энергетических ресурсов на общую сумму 904,8 тыс. руб., что составляет 1,27% расходов Общества от обычных видов деятельности

6. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Маркетинг объединяет возможности предприятия и желания потребителя:

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

План маркетинга - это документ, являющийся важнейшей составной частью годового плана развития предприятия (наряду с финансовым, производственным и другими планами), в котором устанавливаются рыночные цели предприятия и предлагаются методы их достижения.

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

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

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, обзвон по качеству услуг и т.д.)
- системный подход при планировании лечения (консилиум ортопеда, хирурга, терапевта, пародонтолога, ортодонта и т.д.), если имеется наличие фоновой соматической патологии лечение стоматологического заболевания целесообразно проводить совместно со специалистами общего профиля.

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

Ценовая стратегия предприятия базируется на товарной политике и предполагает:

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

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

Сбытовая стратегия заключается:

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

Сервисная политика предприятия предполагает «предпродажный» и «после продажный» сервис на стоматологическую услугу.

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

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

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

План производства

Сопоставление возможного объёма оказания услуг, установленного по результатам маркетинговых исследований с производственными возможностями Общества, анализ показателей доходов и расходов Общества за 2014 год позволило ОАО ГСП № 24 спрогнозировать объёмы производства и оказание медицинских услуг, а также разработать финансовый план на 2015 год. Целью разработки финансового плана является определение эффективности бизнеса, которым занимается наше Общество.

Объемы оказания медицинских услуг Обществом на 2015 год (тыс. руб.)

Наименование услуг	Отчет за 2014 г.		План на 2015 г.	
	Кол-во	Сумма	Кол-во	Сумма
Стоматологические услуги	29249	72 113	25940	64 600

Финансовый план на 2015год (тыс. руб.)

Наименование показателей	План 2014 г.	Отчет 2014 г.	План 2015 г.
Выручка от оказания медицинских услуг	64 350	72 113	64 600
Себестоимость проданных товаров и услуг	63 735	71 167	63 830
Валовая прибыль	615	946	770
Прибыль от продаж		946	770
Прочие доходы		0	0
Прочие расходы	590	823	630
Прибыль до налогообложения	25	123	140
Налог на прибыль		0	0
Чистая прибыль	25	122	140
Чистые активы	18 817	18 914	19 054

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 2015 год

Наименование показателей	Сумма (тыс. руб.)
Объём оказываемых услуг	64 600
Условно-постоянные затраты	24 470
Условно-переменных затрат	48 490
Точка безубыточности	64 740
Запас финансовой прочности	140

План по развитию материально-технической базы на 2015 год

Наименование	Количество	Сумма (тыс. руб.)
1. В соответствии с Договором № ОД-СПб-1631-11/10962-Э-10 от 04.03.2011 г. о техническом присое-динени к электрическим сетям ОАО ГСП № 24	1	2 700
2. Переоборудование клиники 2 стоматологическими установками с опускающейся подножкой для сидячего положения пациента Planmeca, Kavo – Estetica E-30	3	1 900
3. Автоклав паровой Евроклав 23 BC+ (22)	1	400
4. Кондиционеры	4	400
ИТОГО		5 400

Соответственно договору с ОАО «Ленэнерго» осуществит мероприятия по увеличению заявляемой мощности потребления (до 70 кВа / 59,9 кВт) для энергоснабжения стоматологической поликлиники. Ориентировочная стоимость услуги = 1 200 000. Мероприятий со стороны заявителя (ОАО ГСП № 24) соответственно техническим условиям присоединения электроустановок, в связи с потребностью в дополнительной мощности в размере 50 кВа к существующей 20 кВа из-за увеличения объемов оказываемых услуг льготной категории граждан и дополнительным переоборудованием для оказания квалифицированной конкурентно способной стоматологической услуги населению.

Стоматологические установки Planmeca и Kavo обладают уникальными конструктивными особенностями, революционной эргономикой. Складные подножки, как и другие инновации в этих стоматологических установках, позволяют проводить консультирование пациентов в удобном отдельном положении, поддерживая зрительный контакт.

Автоклав паровой Евроклав BC+ (22) для стерилизации в отделение «Стоматология терапевтическая».

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

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

Ключевые показатели эффективности Общества на 2015 год запланированы следующие:

Наименование показателя	Факт. 2012 г.	Факт. 2013 г.	Факт. 2014 г.	План 2015 г.	План 2016 г.	План 2017 г.
Размер дивидендов (тыс.руб.)	0	0	30,5	35	35	35
Динамика удельной выручки за год из расчёта на 1 сотрудн. (тыс.руб.)	787,6	813,7	858,5	817,7	817,7	817,7
Динамика размера EBITDA (Руб.)	816	1230	1355	1400	1450	1450
Рентабельность по EBITDA (%)	1,3	1,9	1,9	1,95	2,0	2,0
Выручка от продаж без НДС (тыс.руб.)	62219	64282	72113	64600	64600	64600
Чистые активы (тыс.руб.)	18714	18792	18914	19054	19054	19054
Превышение установл. СД лимита NetDebt/EBITDA	0	0	0	0	0	0
Средняя заработная плат сотрудника (тыс. руб.)	35,9	37,9	39,9	40,0	40,0	40,0

7. ОПИСАНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РИСКА

По состоянию на 31 декабря 2014 Общество не имеет:

- судебных споров;

- претензий со стороны Поставщиков, решаемых во внесудебном порядке

- выданных судом исполнительных листов;

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

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

Дата совершения сделки	**Содержание сделки**	**Контрагент**	**Ценовые и иные существенные условия сделки**	**Орган управления общества, принявший решение об одобрении сделки, дата принятия**

				решения
18.04.2014	Закупка 2-х установок стомато-логических Planmeca Compact I Classic	ООО «Фирма «Медэкспресс»	1 596 500 руб.	Протокол № 1 заседания совета директоров от 27.03.2014

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

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

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

Ф.И.О. члена совета директоров	Краткие биографические данные о членах совета директоров (год рождения, образование, иные должности занимаемые в Обществе или других организациях)	Дата избрания членом совета директоров	Дата прекращения полномочий члена совета директоров
Засухина Т.Н.	Представитель Комитета по здравоохранению	06.06.2014	
Касаткин М.Ю.	Представитель Комитета по здравоохранению	06.06.2014	
Козельский В.В.	Представитель Комитета по управлению городским имуществом	06.06.2014	
Егоров Д.С.	Представитель Комитета по управлению городским имуществом	06.06.2014	
Козлова Т.Ю.	Генеральный директор Общества	06.06.2014	

11. СВЕДЕНИЯ О РЕВИЗИОННОЙ КОМССИИ (РЕВИЗОРЕ) ОБЩЕСТВА

Ф.И.О. члена ревизионной комиссии (ревизора)	Краткие биографические данные о членах ревизионной комиссии / ревизоре (год рождения, образование, иные должности занимаемые в Обществе или других организациях)	Дата избрания членом ревизионной комиссии / ревизором	Дата прекращения полномочий члена ревизионной комиссии / ревизора
Дмитриева Н.Б.	Представитель Комитета по управлению городским имуществом	24.02.2015	
Кострюкова Л.Е.	Представитель Комитета по управлению	24.02.2015	

	городским имуществом		
Корчебная А.И.	Представитель Комитета по управлению городским имуществом	24.02.2015	

12. СВЕДЕНИЯ О ЛИЦЕ, ЗАНИМАЮЩЕМ ДОЛЖНОСТЬ ЕДИНОЛИЧНОГО ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ОРГАНА ОБЩЕСТВА

1	Ф.И.О.	Козлова Тамара Юрьевна
2	Год рождения	19 февраля 1956 г.
3	Образование (наименование учебного заведения, год окончания, наличие ученой степени)	Высшее, 1-ый Ленинградский медицинский институт им. академика И.П. Павлова 1979 г. врач стоматолог высшей категории
4	Работа за последние пять лет - период работы - наименование организации - сфера деятельности - должность	 19.03.2009 – по настоящее время ОАО ГСП № 24 стоматология генеральный директор

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

Критерии определения и размер вознаграждения лица, занимающего должность единоличного исполнительного органа Общества соответственно пунктам трудового договора от 19.03.2012 г.

В 2014 году генеральному директору Общества начислялся ежемесячный оклад соответственно Дополнительным соглашениям от 14.05.2013 г., от 26.05.2014 г. к трудовому договору от 09.03.2012 г. (статья 4, пункт 4.1.). Надбавка к оплате за совмещение должности главного врача была выплачена соответственно пункта 2.2.1.1 трудового договора. Две квартальные премии в размере 1,5 оклада соответственно пункту договора 4.3., компенсация к отпуску в размере 1 оклада соответственно пункту 4.4. трудового договора.

Генеральный директор ОАО ГСП № 24 Козлова Т.Ю.

Главный бухгалтер ОАО ГСП № 24 Иванова Е.Ю.