

Предварительно утверждено  
Советом директоров  
ОАО «Городская стоматологическая  
поликлиника № 1»  
(протокол от «28» июня 2013г.)

Утверждено  
решением единственного  
акционера  
ОАО «Городская стоматологическая  
поликлиника № 1»  
(решение от «15» августа 2013г.)

**ГODOVOЙ ОТЧЁТ**  
**ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА**  
**«ГОРОДСКАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА № 1»**  
**ЗА 2012 ГОД**

Достоверность данных, содержащихся  
в отчёте подтверждена Ревизионной  
комиссией ОАО «Городская  
стоматологическая поликлиника № 1»  
(заключение от «20» июня 2013г.)

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



  
\_\_\_\_\_ О. А. Огурцов

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

  
\_\_\_\_\_ Е. М. Коленицына

**Санкт-Петербург**

## 1. Общие сведения об Обществе

- Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
- Свидетельство о государственной регистрации 78 № 006934331 от 17 июля 2008 г.
- Местонахождение: 191011, г. Санкт-Петербург, Невский проспект, дом 46
- Контактный телефон (812)571-83-28, факс (812)312-61-30, адрес сайта: [www.gsp-1.ru](http://www.gsp-1.ru)
- Реестродержатель: Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
- Уставный капитал 5 540 600 руб.

## 2. Положение Общества в отрасли

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

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

Уставный капитал Общества составляет 5 540 600 руб. на момент государственной регистрации Общества, ОГРН 1089847283206. Уставный капитал Общества оплачен полностью.

Стопроцентный пакет акций Общества принадлежит городу федерального значения Санкт-Петербургу, в лице КУГИ СПб.

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

Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 1» предлагает для бизнеса оказание платных медицинских услуг по стоматологии.

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

В стоматологической отрасли к ключевым факторам успеха можно отнести:

1. высококвалифицированные кадры и наличие в клинике современных технологий и материалов;
2. комплексное, качественное лечение;
3. удобное месторасположение клиники;
4. грамотный менеджмент клиники.

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

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

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

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

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

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

На сайте имеется описание видов всех услуг, прейскурант в удобной форме для непосвящённого пациента, имеющиеся в настоящее время специальные предложения, ответы на вопросы, которые задают пациенты.

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

Реализация данного вида деятельности позволяет обеспечить решение следующих социальных задач:

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

### **3. Приоритетные направления деятельности Общества**

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

- консультативные и диагностические услуги в области стоматологии;
- для достижения данной цели Общество вправе оказывать медицинскую помощь в области стоматологии в соответствии с лицензируемыми видами деятельности и осуществлять в установленном законодательством Российской Федерации порядке следующие виды деятельности:
- оказание стоматологических услуг населению;
- консультативная помощь, профилактика и лечение заболеваний зубов;
- лечение заболеваний слизистой оболочки полости рта;
- лечение заболеваний пародонта;
- хирургическая помощь, включая имплантацию;
- зубное протезирование;
- физиотерапевтические услуги;

- рентгенодиагностика, другие виды медицинской стоматологической помощи при заболеваниях челюстно-лицевой области, разрешенные на территории Российской Федерации;
  - врачебная практика различных специализаций;
  - оказание косметологических услуг;
  - учебно-педагогическая деятельность в области стоматологии;
  - научные исследования и разработки в области медицины;
  - оказание помощи в организации и проведение симпозиумов, конференций, конгрессов, выставок;
  - оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, изделиями медицинского назначения, медицинской техникой и оборудованием;
  - розничная торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, косметическими и парфюмерными товарами, изделиями медицинского назначения, медицинской техникой и оборудованием;
  - предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию медицинского оборудования и аппаратуры;
  - услуги, связанные с арендой имущества;
  - производство и реализация печатной продукции;
  - услуги в области информации и информационных технологий;
  - рекламно-информационная и маркетинговая деятельность;
  - другие виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством Российской Федерации.
  - организация работы по профилактике стоматологических заболеваний, в том числе расширение объема оказываемой помощи гигиенистами с обязательным подключением к ведению пациента пародонтолога. Профессиональная гигиена, диспансерное наблюдение пародонтологом пациентов до и после массивного имплантологического пособия, большого объема реставрационного ортопедического или терапевтического лечения - одно из приоритетных направлений современной стоматологии.
  - Онкоскрининг – раннее выявление и диагностика онкологических заболеваний рта и ротоглотки. Ведущие системы онкоскрининга в стоматологии – тест «ВизиЛайт Плюс».
  - оказание стоматологической ортопедической помощи с использованием новейших биосовместимых, гипоаллергических материалов, увеличение в общем объеме микропротезирования - работ с использованием вкладок, накладок, штифтовых зубов и безметалловой керамики, коронок и мостовидных протезов на каркасе из оксид-циркония.
- На данный момент конструкции на каркасе из оксид-циркония изготавливаются в течение 4-5 рабочих дней в нашей зуботехнической лаборатории, используя технологию и оборудование Vita- En-levam если промежуточный дефект не более одной единицы, и если промежуточный дефект более 1 единицы - по технологии CAD/CAM (фирма Wieland).
- одним из важных разделов Общества является медицинская и социальная реабилитация пациентов с патологией прикуса. В данном случае подключается к лечебному процессу ортодонт (имеется соответствующая лицензия).
  - в клинике особое внимание уделяется эндодонтической подготовке пациента, учитывая особенную сложность и практически невозвратность данных лечебных мероприятий. Все терапевты обучены методам УЗ обработки каналов и работе с ротационными никель-титановыми эндодонтическими инструментами, с последующей obturацией каналов термопластической гуттаперчей (Beefill и Beefill Park фирмы WDV).
- Учитывая сохранное направление современной медицины, в клинике внедрены зубосохраняющие методики с использованием Ca-содержащих препаратов и уникальная методика депофореза аппаратом - «Оригинал 11» при лечении осложнённого кариеса, что является однозначным конкурентным преимуществом.
- в арсенале врачей пародонтологов для лечения заболеваний пародонта используется аппарат «Вектор». «Вектор»-терапия удачно совмещает в себе широко известный метод использования ультразвуковой энергии в комплексе с гидродинамическим действием специальной суспензии

лекарственного препарата на основе кристаллов гидроксиапатита. В результате лечения уменьшаются болевые ощущения, кровоточивость, гноетечение, достигается выраженный противовоспалительный эффект. Многочисленные исследования подтверждают мощное противомикробное действие «Вектор». Также может наблюдаться уменьшение глубины патологических карманов, восстановление прикрепления десны к корню зуба. В некоторых случаях «Вектор»-терапия заменяет хирургическое вмешательство или дополняет его.

Также необходимо отметить иммуномодулирующее свойство ультразвука, которое в короткие сроки восстанавливает и поддерживает местный иммунитет полости рта.

- зуботехническая лаборатория оснащена новейшей литейной установкой фирмы «Вега» 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 керамика, фирмы «Дженерик Pentyon»;

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

- изготовление индивидуальных капп «Proformer» для ортопедического пособия;

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

- 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.

- Для диагностики заболеваний используется цифровой объемный томограф 3D Galileos - являющийся универсальным диагностическим аппаратом нового поколения со значительным потенциалом использования в различных областях стоматологии для повышения качества диагностики и стоматологического лечения на основе применения дентальной объемной томографии, учитывая частоту встречаемости воспалительных, системных и опухолеподобных заболеваний верхнечелюстных и околоносовых пазух, искривление носовой перегородки, изучать особенности 3Д КТ картины данных патологических поражений необходимо.

В условиях большого предложения услуг по стоматологии на рынках ОАО ГСП № 1 стремится завоевать расположение своих клиентов высоким качеством профессионального обслуживания и гибкой ценовой политикой.

Комитетом по здравоохранению Правительства Санкт-Петербурга Обществу выдана:

-лицензия регистрационный № 78-01-003070 от 05.10.2012г. , лицензия действует бессрочно

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

- лицензия регистрационный № 78.01.10.002.Л.00194.10.09 от 30.10.2009г., сроком действия до 30.10.2014г.

#### **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 01.01.12г. по 31.12.12г.**

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

В структуру Общества входят :

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

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

- 6 терапевтических кабинетов;
- 2 парадонтологических кабинета;
- 2 Rg- кабинета;
- хирургический кабинет;
- операционная;
- стерилизационная;
- 5 ортопедических зубопротезных кабинетов;
- зуботехническая лаборатория;
- кабинет главного врача;
- 2 аллергологических кабинета;
- бухгалтерия

Строго следуя своей главной цели - удовлетворение потребностей населения в современной стоматологической помощи ОАО ГСП № 1 за 2012 год достигло в своей финансово-хозяйственной деятельности следующих результатов:

Показатели	2012 год (тыс. руб.)
1. Выручка	105 350
в том числе:	
а) от оказания медицинских услуг	105 350
2. Себестоимость проданных товаров и услуг	105 548
3. Валовая прибыль Общества за отчётный период	198
4. Прочие доходы	1 463
5. Прочие расходы Общества	679
6. Прибыль до налогообложения	586
7. Уплачен государству налог на прибыль	-
8. Чистая прибыль Общества	586

Общество заняло устойчивую нишу и проявляет себя как конкурентно способное на рынке стоматологических услуг Санкт-Петербурга. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в 2012 году было изготовлено протезов:

- съёмных – 370 в том числе:
  - эластичных из пластмассы Денталур – 26
  - из нейлона «Valplast» - 100;
- металлокерамических – 1 724 в том числе:
  - МК коронок на имплантах – 194,
  - МК на золотосодержащий сплавах –18;
- безметалловая керамика – 86, в том числе из диоксида циркония -57;
- дуговых протезов -94;
- синуслифтинг – 16;

-введено 212 имплант.

Протезов всех видов получили 873 человека;

- принято пациентов: всего – 46 472 человека, в ортопедии - 9282;
- из них первичных - всего 12 452 человека, из них в ортопедии 3 434;
- вылечено зубов по поводу неосложненного кариеса – 6 709;
- вылечено зубов по поводу осложненного кариеса – 2 127, в одно посещение - до 20%;
- пародонтологическое пособие получили 837 человек.
- произведено операций в рамках пародонтологического пособия – 813;
- установлено брекет-систем -15.

Рентгенография – сделано 12 827 снимков.

Трехмерных дентальных компьютерных томографий на аппарате «Galileos» - 461.

Приняв участие в тендере в 2011 году, в 2012 году осуществлено зубопротезирование для льготной категории граждан Санкт-Петербурга на сумму 6 266 819,59 руб. соответственно Закону Санкт-Петербурга № 487-73 от 14.09.2005 г. «О льготном обеспечении лекарственными средствами и бесплатном зубопротезировании отдельных категорий граждан Российской Федерации, местом жительства которых является Санкт-Петербург» и Постановлению Правительства Санкт-Петербурга № 41 от 23.01.2007 г., по договору 255/418-11 от 28.12.2011г.

Чистые активы Общества по состоянию на 31.12.2012г. составили 7 545 тыс.руб., что на 2 004 тыс.руб. превышает величину уставного капитала. Это соответствует требованиям Законодательства РФ.

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

По состоянию на 31.12.2012г. резервный фонд Общества сформирован.

Общество не имеет просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

По состоянию на 31.12.2012г. краткосрочная дебиторская задолженность составляет 2761 тыс.руб.

По состоянию. на 31.12.2012г. краткосрочная кредиторская задолженность составляет 115 820 тыс.руб., в том числе задолженность перед персоналом 3 274 тыс.руб., задолженность перед внебюджетными фондами – 1125 тыс.руб., задолженность по налогам и сборам - 585 тыс. руб., задолженность поставщикам за товары и услуги – 5 273 тыс.руб., расчеты по кредитам 1082 тыс.руб., прочая – 104 482 тыс.руб.

Погашение кредиторской и дебиторской задолженности производится в установленные сроки.

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

Списочная численность сотрудников - 159 чел.

#### **4. 2.Справка о работе Совета директоров по управлению развитием Общества**

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

Протокол 11 от 18.01.2012г.

1.Согласование начальной (максимальной) цены договора для проведения открытого конкурса на право заключения договора на оказание услуг по осуществлению обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» за 2011г.

Протокол 12 от 30.03.2012г.

1.Утверждение Положения о закупках товаров, работ и услуг для обеспечения деятельности ОАО «Городская стоматологическая поликлиника №1».

Протокол 13 от 20.06.2012г.

- 1.О предварительном утверждении годового отчета Организации за 2011 год.
- 2.О предварительном утверждении бухгалтерской отчетности Организации за 2011 год.
- 3.О распределении чистой прибыли Организации 2011г.
4. Об утверждении производственно-финансового плана деятельности Организации на 2012г.
5. О совете директоров Организации.

Протокол 14 от 25.12.2012г.

1. Согласование начальной (максимальной) цены договора для проведения открытого конкурса на право заключения договора на оказание услуг по осуществлению обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» за 2012г.

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

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

## **6. Перспективы развития Общества**

### **6.1. План маркетинга**

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

Товарная политика ОАО ГСП № 1 предполагает обеспечение эффективного с коммерческой точки зрения формирования ассортимента стоматологических услуг и гибкое приспособление к рыночным условиям.

Товарная стратегия предусматривает:

1. расширение видов оказываемых стоматологических услуг;
  2. учёт требований потребителя к качественной стоматологической услуги;
- качество презентации (консультации) услуги;

- качество лечебной услуги;
- скорость выполнения услуги;
- сервис ( умение администраторов и врачей продавать качественные стоматологические услуги);

Восприятие услуги оценивается пациентом на «отлично».

- установление обратной связи ( клиника активно интересуется у пациента о его самочувствии после лечения, активно сама вызывает на контрольные осмотры и т.д.);
  - системный подход при планировании лечения (консилиум ортопеда, хирурга, терапевта, пародонтолога и т.д.), если имеется наличие фоновой соматической патологии лечение стоматологического заболевания целесообразно проводить совместно со специалистами общего профиля;
3. Расширение видов медицинских услуг. Для выявления сопутствующих соматических заболеваний, отягощающих стоматологический статус пациентов, введены новые услуги и разработаны программы для выявления :
- патологии желудочно-кишечного тракта,
  - патологии эндокринной системы,
  - патологии сердечно-сосудистой системы.
  - Онкоскрининг – раннее выявление и диагностика онкологических заболеваний рта и ротоглотки
  - тест «ВизиЛайт Плюс».

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

4. В целях повышения уровня сервиса создано косметологическое отделение с релаксационным массажем, что значительно облегчает состояние пациентов после длительного нахождения в стоматологическом кресле.

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

Ценовая стратегия предприятия базируется на товарной политике и предполагает:

- 1.Использование гибких цен;
- 2.Европейское качество при ценах значительно ниже зарубежных аналогов;
- 3.Разработку системы льгот и скидок для пациентов.

Сбытовая политика ОАО ГСП № 1 ориентирована на формирование спроса и стимулирования сбыта.

Сбытовая стратегия заключается:

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

Сервисная политика предприятия предполагает предпродажный и после продажный сервис на стоматологическую 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 - 0,5 года
- несъёмные протезы - 1 год.

## 6.2. Рынки и конкуренты

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

Основные конкуренты:

- сеть стоматологических клиник «Меди»;

Цены выше на ~50%-150% на сложные косметические виды ортопедического пособия (работы на каркасе из оксида циркония, после имплантации и т.д.)

-клиника «Доброго стоматолога» - цены также значительно выше, чем в ОАО ГСП №1.

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

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

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

В настоящее время в Обществе работают профессионалы, имеющие многолетний опыт работы и прошедшие курсы повышения квалификации в МАПО: в штате Общества 55 врачей, из них: 5 кандидатов медицинских наук, с высшей категорией - 31 с первой категорией 7 , зубных техников с высшей категорией – 10 – 70%, что говорит о высокой квалификации врачей и зубных техников.

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

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

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

## 6.3. План производства

Выполнение плана производства за 2012 год на 120% и плана прибыли на 100%, а также сопоставление возможного объёма оказания услуг, установленного по результатам маркетинговых исследований с производственными возможностями Общества, позволило спрогнозировать объёмы производства и оказания медицинских услуг на 2013 год.

### Объёмы оказания медицинских услуг на 2012год

Наименование услуг	Отчёт за 2012.		План на 2013	
	К-во посещений	Сумма (тыс.руб)	К-во	Сумма(тыс.руб)
Стоматологическая практика	46 472	105 350	46 500	106 000

#### 6.4. Финансовый план и финансовая стратегия

Целью разработки финансового плана является определение эффективности бизнеса, которым занимается наше Общество, Анализ показателей доходов и расходов Общества за 2012год позволил спрогнозировать финансовый план на 2013год

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

Наименование показателей	Отчёт 2012г.	План 2013г.
Выручка от оказания медицинских услуг	105 350	106 000
Себестоимость проданных товаров и услуг	105 548	105 700
Валовая прибыль	198	300
	-	-
Прибыль от продаж	198	300
Прочие доходы	1 463	1 500
Прочие расходы	679	1 100
Прибыль до налогообложения	586	700
Налог на прибыль	-	-
Чистая прибыль	586	700

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 2013год

Наименование показателей	Сума ( тыс.руб.)
Объём оказываемых услуг	106 000
Условно-постоянные затраты	43 000
Условно-переменных затрат	62 000
Точка безубыточности	105 000
Запас финансовой прочности	1 000

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

#### План по развитию материально-технической базы на 2013год

Наименование	Количество	Смма
1. Стоматологическая установка «SIRONA C8+»	2	1 300 000 руб.
2. Компьютер с монитором и принтером	2	60 000 руб.
3 .Наконечник NSK угловой и турбинный (Япония), Sigona	5	100 000 руб.
4. Компрессорное оборудование Atlas-Copco	1	624 000
ИТОГО:		2 084 000 рублей.

#### **Технико-экономическое обоснование**

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

#### **7. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Общества**

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

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

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

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

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

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

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

	ФИО Совета директоров	Место нахождения физ. лица	Краткие биографические данные о членах Совета директоров	Дата избрания членом Совета директоров	Дата полномочий члена Совета директоров
1	Жолобов Владимир Евгеньевич	Первый зам.пред. Комитета по здр. СПб по вопросам организации мед. помощи населению СПб, М.Садовая 1	Председатель Совета директоров	29.05.2008	
2	Аксенова Лилия Борисовна	представитель.Комитета по здравоохранению СПб СПб, М.Садовая 1	Член Совета директоров	22.06.2011	
3	Зленко Александр Александрович	Начальник Управления распоряжения гос. собственностью КУГИ	Член Совета директоров	29.05.2008	До 29.06.2012
4	Егоров Дмитрий Сергеевич	Главный специалист юрисконсульт Управления распоряжения гос. собственностью КУГИ	Член Совета директоров	29.05.2008	
5	Огурцов Олег Антонович	Генеральный директор ОАО ГСП № 1	Член Совета директоров	29.05.2008	
6	Козельский Владислав Вилоргович	Представитель Комитета по управлению городским имуществом	Член Совета директоров	29.06.2012	

### 11. Ревизионная комиссия Общества

1. Чупирова А.А. – представитель Комитета по управлению городским имуществом, член ревизионной комиссии с 29.06.2012г.;
2. Кострюкова Л.Е. – представитель Комитета по управлению городским имуществом, член ревизионной комиссии с 29.06.2012г.;
3. Манаенкова Ю.А. - ведущий специалист Управления распоряжения государственной собственностью Комитета по управлению городским имуществом, член ревизионной комиссии с 29.06.2010г.

### 12. Сведения о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа Общества

1	ФИО	Огурцов Олег Антонович
2	Год рождения	29 сентября 1958 г.
3	Образование	Высшее, 1-ый Ленинградский медицинский институт им. акад.И.П.Павлова. заслуженный врач России,

		стоматолог высшей категории
4	Работа за последние 5 лет	главный врач СПб ГУЗ «Городская стоматологическая поликлиника № 1» 29.05.2008 г. - по настоящее время - Генеральный директор ОАО ГСП № 1

Генеральный директор ОАО ГСП № 1



О. А. Огурцов

Главный бухгалтер ОАО ГСП № 1

Е. М. Коленицына