Предварительно утверждено
Советом директоров
АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
(протокол от « 25 » июня 2018г.)

Утверждено
решением единственного акционера
АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
(решение от « 17 » июля 2018г.)

ГОДОВОЙ ОТЧЁТ

АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

«ГОРОДСКАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА № 1»

ЗА 2017 ГОД

Достоверность данных, содержащихся в отчёте подтверждена Ревизионной комиссией АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» (заключение от «18» июня 2018г.)

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 1 047 528 рублей. Стоматологическую помощь в рамках ОМС получило – 258 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 пародонтологических 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 - 157 человек.

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).

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).

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

Учитывая сохранное направление современной медицины, в клинике внедрены зубосохраняющие методики с использованием Са-содержащих препаратов.

В арсенале врачей пародонтологов для лечения заболеваний пародонта используется аппарат «Вектор». Вектор-терапия удачно совмещает в себе широко известный метод использования ультразвуковой энергии в комплексе с гидродинамическим действием специальной суспензии лекарственного препарата на основе кристаллов гидроксиапатита. В результате лечения уменьшаются болевые ощущения, кровоточивость, гноетечение, достигается выраженный противовоспалительный эффект. Многочисленные исследования подтверждают мощное противомикробное действие «Вектор». Также может наблюдаться уменьшение глубины патологических карманов, восстановление прикрепления десны к корню зуба. В некоторых случаях Вектор-терапия заменяет хирургическое вмешательство или дополняет его.

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

Зуботехническая лаборатория оснащена новейшей литейной установкой фирмы «Вего» со всеми необходимыми сопутствующими агрегатами (муфеля, пескоструйный аппарат, вакуумные смесители и прочее оборудование), что позволяет изготавливать протезы высокого качества:

- 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 – за надежность, удобство в работе .

Широким спросом пользуется услуги:

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

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

С каждым годом эстетическая стоматология в нашей стране становится более востребованной, поскольку красивые зубы — это элемент современной культуры, символ молодости, здоровья, красоты и успеха. Дисколорит зубов — весьма распространенная и многофакторная по природе патология, составляющая актуальную проблему стоматологии, с одной стороны, связанную с эстетическим дефектом, а, с другой стороны, с несовершенством существующих методов лечения. Для повышения эффективности лечения дисколоритов зубов приобретена и используется отбеливающая система - ZOOM 4 White Speed.

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

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

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

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

Комитетом по здравоохранению Правительства Санкт-Петербурга Обществу выдана:
-лицензия регистрационный № 78-01-008097 от 21.08.2017г., лицензия действует бессрочно

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

4. Отчёт совета директоров Общества о результатах развития Общества по приоритетным направлениям его деятельности

4.1. Аналитическая записка о результатах финансово-хозяйственной деятельности за период с 01.01.17г. по 31.12.17.

Строго следуя своей главной цели - удовлетворение потребностей населения в современной стоматологической помощи АО ГСП № 1 за 2017 год достигло в своей финансово-хозяйственной деятельности следующих результатов:

Наименование показателя	2017г. (тыс. руб.)
1.Выручка	212 414
в том числе: а) от оказания медицинских услуг	212 414
2.Себестоимость продаж	214 403
3. Валовая прибыль	1 989
4. Прочие доходы	5 295
5. Прочие расходы	2 464
6. Прибыль до налогообложения	842
7. Уплачен государству налог на прибыль	-
8. Чистая прибыль	842

Общество занимает устойчивое положение на рынке медицинских услуг и проявляет себя как конкурентоспособное предприятие Санкт-Петербурга. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в 2017 году было оказано стоматологических услуг 32 052 пациентам, из них первичных посещений 9892. Вылечено зубов:
- вылечено зубов по поводу неосложненного кариеса – 6 631
- вылечено зубов по поводу осложненного кариеса – 1 684, в одно посещение - до 15%;
Протезов всех видов изготовлено:

- съёмных – 651 в том числе:
  - эластичных из пластмассы Денталур –1
  - из нейлона «Valplast»,Akry Fri, Basis St, Flexi - 101;
  - методом литьевого прессования по системе «Ivocap» - 191;
  - съемных протезов балочной (телескопической)
  - конструкции креплением на имплантатах - 8;
  - металлокерамических – 1 791 в том числе:
  - МК коронок на имплантатах - 645;
  - безметалловая керамика - 104;
  - коронки из диоксида циркония - 399;
  - коронки Tescera - 36;
  - ультратонкие виниры - 55;
  - дуговых протезов - 57;

- синуслифтинг - 50;
- введено имплантатов - 811;
- костная пластика на имплантат - 21;

- пародонтологическое пособие получили 1686 человек.
- произведено операций в рамках пародонтологического пособия – 284;
- установлено брекет-систем -47;

Рентгенография – сделано 19 077 снимков.
Трехмерных дентальных компьютерных томографий на аппарате «Galileos» - 10 638.

Приняв участие в тендере в 2016году, АО «ГСП № 1» в 2017 году осуществило зубопротезирование для льготной категории граждан Санкт-Петербурга на сумму 6 900 000,00 руб. в соответствии с Законом Санкт-Петербурга Петербурга № 728-132 от 09.11.2011г. «Социальный кодекс Санкт-Петербурга». А также бесплатного изготовления и ремонта зубных протезов в соответствии с Постановлением Правительства Санкт-Петербурга № 563 от 09.07.2015г.«Об утверждении Порядка представления 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 408-16/416 от 30.12.2016г.

Чистые активы Общества по состоянию на 31.12.2017г. составили 14 215 тыс. руб., что на 8 674 тыс. руб. превышает величину уставного капитала. Это соответствует требованиям Законодательства РФ.

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

По состоянию на 31.12.2017г. резервный фонд Общества сформирован.

Общество не имеет просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

По состоянию на 31.12.2017 г. краткосрочная дебиторская задолженность составляет 3 010 тыс. руб.

По состоянию на 31.12.2017г. краткосрочная кредиторская задолженность составляет 10 834 тыс. руб., в том числе задолженность перед персоналом 6 647 тыс. руб., задолженность перед внебюджетными фондами – 2 285 тыс. руб., задолженность по налогам и сборам – 914 тыс. руб., задолженность поставщикам за товары и услуги – 899 тыс. руб. прочая – 89 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.

4.2. Система ключевых показателей, отражающих эффективность АО ГСП №1:

	Наименование показателя	2017 г.
1	Рентабельность акционерного капитала (ROE)	5,9
2	Размер EBITDA к предыдущему году (рост показателя)	6 643
3	Рентабельность EBITDA	3,1%
4	Динамика удельной выручки за год из расчета на одного сотрудника	1 353
5	Выручка	212 414
6	Чистые активы	14 215
7	Средняя заработная плата	48 329

EBITDA-это объективный показатель стабильности и конкурентоспособности организации, рассчитанный по балансу, говорит о возможностях организации получать реальную прибыль, которая может покрыть ее расходы. Таким образом видно, что общество способно полностью покрывать свои расходы и работать стабильно, получая прибыль.

ROE (рентабельность акционерного капитала) показывает эффективность работы общества исходя из объемов его капитала, и судя по значению коэффициента с уверенностью можно сказать, что деятельность организации ведется на стабильном уровне.

Коэффициенты ликвидности и платежеспособности:

Коэффициент	Расчет показателя	2017 год
Текущая платежеспособность	=1510+1520/(2110/12)	0,61
Текущая ликвидность	1250+1230+1210/ 1510+1520+1550	2,67
Абсолютная ликвидность	1250/(1510+1520+1550)	2,33

Коэффициенты приведенные в таблице показывают 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.

4.3. 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 30 от 17.02.2017г.

1. Согласование начальной (максимальной) цены договора для проведения открытого конкурса на право заключения договора на оказание услуг по осуществлению обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» за 2016 год.

Протокол 31 от 23.06.2017г.

1. О предварительном утверждении годового отчета Организации за 2016 год.
2. О предварительном утверждении бухгалтерской отчетности Организации за 2016 год.
3. О распределении чистой прибыли Организации 2016г.
4. Об утверждении производственно-финансового плана деятельности Организации на 2017г.
5. О совете директоров Организации.
6. О ревизионной комиссии Организации

Протокол 32 от 24.07.2017г.

1. Об избрании председателя и секретаря Совета директоров Организации на 2017-2018 годы.

Протокол 33 от 25.07.2017г.

1. Об избрании Генерального директора Организации на срок до 14 августа 2020 года и заключении с генеральным директором Организации трудового договора;

Протокол 34 от 25.12.2017г.

1. Согласование начальной (максимальной) цены договора для проведения открытого конкурса на право заключения договора на оказание услуг по осуществлению обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» за 2017 год.

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

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

6. Использование энергетических ресурсов Общества

За отчетный период в 2017 году АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» в процессе осуществления деятельности израсходовано энергетических ресурсов в следующих объемах:

Ресурс	В натуральном выражении	В денежном выражении
Тепловая энергия	690,54 Гкал	1 207,8 тыс.руб.
Электрическая энергия	317,91 тыс. кВт/час	2 022,1 тыс.руб.

7. 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 а организация в свою очередь 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 - 2 год;
- съёмные протезы – 2 года
- несъёмные протезы - 2 года.

7.1. 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 59 врачей, из них: 4 кандидатов медицинских наук, с высшей категорией - 30 с первой категорией 4 , зубных техников с высшей категорией – 7 специалистов , что говорит о высокой квалификации врачей и зубных техников.

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.

7.2. План производства

Выполнение плана производства за 2017 год на 107% , 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 2018 год.

Объёмы оказания медицинских услуг на 2017год

Наименование услуг	Отчёт за 2017		План на 2018	
	К-во посещений	Сумма (тыс.руб)	К-во	Сумма(тыс.руб)
Стоматологическая практика	50 124	212 414	50 900	213 000

7.3. Финансовый план и финансовая стратегия

Целью разработки финансового плана является определение эффективности бизнеса, которым занимается наше Общество, Анализ показателей доходов и расходов Общества за 2017 год позволил спрогнозировать финансовый план на 2018 год

План доходов и расходов на 2018год (тыс.руб.)

Наименование показателей	Отчёт 2017г.	План 2018г.
Выручка от оказания медицинских услуг	212 414	213 000
Себестоимость проданных товаров и услуг	214 403	212 170
Валовая прибыль	1 989	830
Прибыль от продаж	1 989	830
Прочие доходы	5 295	4 500

Прочие расходы	2 464	4 390
Прибыль до налогообложения	842	110
Налог на прибыль	-	-
Чистая прибыль	842	940

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 2018год

Наименование показателей	Сума (тыс.руб.)
Объём оказываемых услуг	213 000
Условно-постоянные затраты	115 000
Условно-переменных затрат	98 000
Точка безубыточности	212 000
Запас финансовой прочности	1 000

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

Наименование	Количество	Сумма
1.Муфельная печь Спарк-Дон	1	75 000 руб.
2.Аппарат ультразвуковой Piezon 250 LED FT- 224	1	135 000 руб.
3.Печь для обработки стоматологической керамики PROGRAMAT P 310 VP 3easy	1	250 000 руб.
4. Компьютер с монитором и принтером	8	320 000 руб.
5 Наконечник NSK угловой и турбинный (Япония), Sirona	10	270 000 руб.
6.Аппарат рентгеновский дентальный FONA XDS	1	183 520 руб.
6. Мотор зуботехнический	3	80 000 руб.
7. Установка для выварки воска Labormat	1	450 000 руб.

8.Система цифровая для получения и обработки интраоральных рентгеновских снимков XIOS XG Select USB (датчик № 2)	1	224 000 руб.
9.Пескоструйный аппарат Renfert Basic	1	130 000 руб.

ИТОГО: 2 117 520 рублей.

Технико-экономическое обоснование

1. Приобретение муфельной печи Спарк-Дон в кол-ве 1 штука, пескоструйного аппарата Renfert Basic и установки для выварки воска Labormat необходимо для планового переоборудования зуботехнической лаборатории и направлено на улучшение качества оказания стоматологических услуг пациентам.
2. Аппарат ультразвуковой Piezon 250 LED FT- 224 в кол-ве -1 штука. Многофункциональный автономный ультразвуковой аппарат Piezon 250 LED FT- 224 для снятия зубных отложений, эндодонтии, пародонтологии и реставрационных работ. Новый ультразвуковой модуль обеспечивает более эффективную обработку. Направлено на улучшение качества оказания стоматологических услуг пациентам и повышению производительности труда.
3. Печь для обработки стоматологической керамики PROGRAMAT P 310 VP 3easy это современная керамическая печь для стоматологии, необходима для планового переоборудования зуботехнической лаборатории. Максимальные удобства работы зубного техника, позволяющие увеличить производительность труда.
4. Компьютеры необходимы Обществу для автоматизации оказываемых услуг.
5.Наконечники NSK 5 угловые и турбинные (Япония), Sirona - покупка связана с переоснащением Общества (срок более 2-х лет).
6. Моторы зуботехнические в кол-ве 3-х штук, являются усовершенствованными аналогами используемого в работе технически устаревшего оборудования. Имеют ряд технических преимуществ, позволяющих увеличить производительность труда.
7. Аппарат рентгеновский дентальный FONA XDS в кол-ве-1 штука, Система цифровая для получения и обработки интраоральных рентгеновских снимков XIOS XG Select USB (датчик № 2) в кол-ве - 1 штука необходимы для планового переоборудования хирургического отделения. Направлено на улучшение качества оказания стоматологических услуг пациентам.

8. 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.

9.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.

10. 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.

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

	ФИО Совета директоров	Место нахождения физ. Лица	Краткие биографические данные о членах Совета директоров	Дата избрания членом Совета директоров	Дата полномочий члена Совета директоров
1	Засухина Татьяна Николаевна	Представитель Комитета по здравоохранению СПб СПб, М.Садовая 1	Председатель Совета директоров	15.08.2013	
2	Грицак Ольга Владимировна	Представитель Администрации Губернатора Санкт Петербурга	Член Совета директоров	27.10.2015	
3	Бабаева Вероника Вячеславовна	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	Член Совета директоров	27.10.2015	
4	Размышляев Олег Викторович	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	Член Совета директоров	27.10.2015	
5	Огурцов Олег Антонович	Генеральный Директор АО ГСП № 1	Член Совета директоров	29.05.2008	

12. Ревизионная комиссия Общества

1. Кострюкова Л.Е. – представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга, член ревизионной комиссии с 24.07.2017г.;
2. Сурина С.В. – представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга, член ревизионной комиссии с 24.07.2017г.;
3. Тиунов Б.В. – представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга, член ревизионной комиссии с 24.07.2017г.;

13. 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

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

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