

Предварительно утверждено
Советом директоров
ОАО «Городская стоматологическая
поликлиника № 24»
(протокол от «07 мая» 2011г.)

Утверждено
решением единственного
акционера
ОАО «Городская стоматологическая
поликлиника №24
(решение от «30 июня» 2011г)

ГODOVOY OTЧET
OTKPOTYTOY AKUOHEPHOY OBYECTBY
«ГOPOДСКАЯ CTOМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА № 24»
ЗА 2010 ГОД

Достоверность данных, содержащихся
в отчёте подтверждена Ревизионной
комиссией ОАО «Городская
стоматологическая поликлиника №24»
(заключение от «20 мая» 2011г.)

Генеральный директор
Открытого акционерного общества
«Городская стоматологическая
поликлиника № 24»


Козлова Т.Ю.

Главный бухгалтер
Открытого акционерного общества
«Городская стоматологическая
поликлиника №24»


Чайка В.Д.

Санкт-Петербург

1. Общие сведения об Обществе

- Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 24»
- Свидетельство о государственной регистрации № 1097847071387 от 12 марта 2009 г.
- Место нахождения Общества: г. Санкт-Петербург, 194017,, Костромской пр., д.11
- Контактный телефон 553-18-56, факс 553-18-72, e-mail: stom24@mail.ru
- Уставный капитал Общества 18 683480 руб.
- Аудитор Общества: Общество с ограниченной ответственностью «Консау Плюс», 196135, г. Санкт-Петербург, пр.Юрия Гагарина д.27, офис 18, тел.(812) 373-64-86, дата утверждения 01.07.2010г.

2. Положение Общества в отрасли

В соответствии с Распоряжением Комитета по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга № 107-р от 29.05.2008г. 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 683480 руб., ОГРН 1097847071387. Уставный капитал Общества оплачен полностью.

На основании приказа ФСФР России осуществлена государственная регистрация выпуска акций (обыкновенные бездокументарные) в количестве 1 868348 шт. номинальной стоимостью 10 руб.каждая. Общий объём выпуска составил 18 683480 руб. и присвоен ГРН 1-01-04821-D. Стопроцентный пакет акций Общества принадлежит 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 №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, 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».

- 3 терапевтических кабинета;
- Rg- кабинет;
- хирургический кабинет;
- стерилизационная;
- кабинет заведующего отделением;
- 2 зубопротезных кабинета;
- зуботехническая лаборатория;
- кабинет главного врача;
- 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. 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 увольняется, то уводит с собой большую часть своих пациентов. Клиника теряет квалифицированного специалиста, деньги потраченные на обучение и честь своей клиентской базы. Поэтому ключевой задачей руководства ОАО ГСП №24 является подбор квалифицированных кадров и удержание их на рабочем месте. Коллектив ОАО стабильно 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 №24, стараются предложить пациентам полный комплекс оказываемых услуг - это и терапия, ортопедия, хирургия - т.е. стандартный набор сервисных предложений, плюс имплантология, гирудотерапия, физиотерапия и 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 станции метро «Удельная», в густо населённом районе - тоже способствует притоку первичных пациентов.

Маркетинговая стратегия необходима для привлечения новых и поддержания интереса постоянных клиентов. Разработана и внедрена система бонусов и скидок, способствующая 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.

В сайте имеется описание видов всех услуг, прейскурант в удобной форме для непосвящённого пациента, имеющиеся в настоящее время бонусы и скидки (например, антикризисное предложение - лечение пульпита 1490 руб., или кариеса - 940 руб.), фотографии всех врачей с кратким описанием их профессиональных преимуществ, ответы на вопросы, которые задают пациенты.

В штат введены должности администраторов-координаторов. Их профессиональной задачей является координация взаимодействия врач-пациент и в этом случае установление только доверительных отношений врач-врач; 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 «экспорта»- «сопровождающего» от одного кабинета к другому.

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 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 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;
 - 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 объёма оказываемой помощи гигиенистами с обязательным подключением к ведению пациента пародонтолога. Профессиональная гигиена, диспансерное наблюдение пародонтологом пациентов до и после массивированного имплантологического пособия, большого объёма реставрационного ортопедического или терапевтического лечения - одно из приоритетных направлений современной стоматологии.

- Оказание стоматологической ортопедической помощи с использованием новейших биосовместимых, гипоаллергических материалов, увеличение в общем объёме микропротезирования - работ с использованием вкладок, накладок, штифтовых зубов и безметалловой керамики, коронок и мостовидных протезов на каркасе из оксид-циркония. На данный момент конструкции на каркасе из оксид-циркония изготавливаются в течение 4-5 рабочих дней в 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. 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 obturацией 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 Numarchemie) при лечении осложнённого кариеса, что является однозначным конкурентным преимуществом.

- Зуботехническая лаборатория оснащена новейшей литейной установкой «Наутилус» фирмы «Вего» со всеми необходимыми сопутствующими агрегатами (муфеля, пескоструйный аппарат, вакуумные смесители и т.д.

Для изготовления съёмных протезов под давлением используется аппаратура фирмы «Вассерман»;

- Система для изготовления безметалловой керамики на основе керамика, фирмы «Дженерик Pentyon»;

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

- Изготовление индивидуальных кап «Proformer» для ортопедического пособия;

- 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 рынках ОАО ГСП №24 стремится завоевать расположение своих клиентов высоким качеством профессионального обслуживания и гибкой ценовой политикой. Особая доверительная, дружественная атмосфера, культивируемая в учреждении как внутри профессионального коллектива, так и устанавливаемое в цепочке администратор- врач-ассистент- пациент – закрепляет конкурентное преимущество Общества.

Комитетом по здравоохранению Правительства Санкт-Петербурга Обществу выдана:

-лицензия серия ЛО-1 001379, регистрационный № 78-01-00670 от 17.04.2009г. сроком действия до 17.04.2014 г.

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

- лицензия регистрационный № 78.01.10.002 Л000204.09.06 от 28.07.2009г., сроком действия до 04.09.2011 г.

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 01.01.10 по 31.12.10г.

Строго следуя своей главной цели - удовлетворение потребностей населения в современной стоматологической помощи ОАО ГСП №24 за 2010 год достигло в своей финансово-хозяйственной деятельности следующих результатов:

Показатели	2010 год (тыс. руб.)
1. Выручка	51531
в том числе:	
а) от оказания медицинских услуг	51531
2. Себестоимость проданных товаров и услуг	50877
3. Валовая прибыль Общества за отчётный период	654
4. Прочие доходы	-
5. Прочие расходы Общества	552
6. Прибыль до налогообложения	102
7. Уплачен государству налог на прибыль	14
8. Чистая прибыль Общества	88

Общество заняло устойчивую нишу и проявляет себя как конкурентно способное на рынке стоматологических услуг Санкт-Петербурга. Несмотря на кризис в 2010 году было изготовлено :

- съёмных протезов - 419
- металлокерамических единиц - 881
- безметалловая керамика
- включая. оксид-цирконий -46
- биогельных протезов -49
- операции синус-лифтинг - 4
- установлено 56 имплантов

- произведено имплантаций - 28 операций включая абатманы из оксид-циркония
- протезов всех видов получили 803 чел.
- принято пациентов - 20120 чел.;
- первичных - 6419 чел.
- вылечено кариесов - 4607
- осложнённых форм (пульпит, периодонтит в 1 посещение - до 85%
- пародонтологическое пособие 1110 чел.
- в его рамках произведено оперативного вмешательства - 34 чел.

В 2010 году 10% скидка предоставлена пенсионерам. Кроме того, до 10% скидка предоставляется повторным пациентам, если оказаны дорогостоящие услуги и потом пролангируются. 7% скидка предоставляется при предъявлении купона из соответствующей газеты («Жизнь», «Спорт», и т.д.), где рекламируется Общество.

Приняв участие в тендере в 2010 году, осуществлено зубопротезирование для льготной категории граждан Санкт-Петербурга на сумму 10 564 018,35 руб. 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 № 451 от 29.12.2009 г.

В объёме льготного протезирования оказано услуг по ОМС на сумму 287741 руб.

Чистые активы Общества по состоянию на 31.12.2010г. составили 18863 тыс.руб., что на 132 тыс.руб. превышает величину уставного капитала. Это соответствует требованиям Законодательства РФ.

В соответствии с Законодательством РФ и Уставом в Обществе формируется резервный фонд в размере 12 тыс.руб. (2009г. - 4 тыс.; 2010г. - 8 тыс.). Оставшаяся чистая прибыль идёт в фонд социального развития (фонд потребления).

По состоянию на 31.12.2010г. резервный фонд Общества не сформирован.

Общество не имеет просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

По состоянию на 31.12.2010г. краткосрочная дебиторская задолженность составляет 298 тыс.руб.:

По состоянию на 31.12.2010г. краткосрочная кредиторская задолженность составляет 4265 тыс.руб., в том числе задолженность перед персоналом 2376 тыс.руб., задолженность перед внебюджетными фондами - 335 тыс.руб., задолженность по налогам и сборам - 383 тыс.руб., задолженность поставщикам за товары и услуги - 857 тыс.руб., прочая - 314 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.

Среднесписочная численность сотрудников - 82 чел. Среднемесячная заработная плата - 31,2 тыс.руб.

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 7 О ликвидации САО «Санкт-Петербургского государственного учреждения здравоохранения «Стоматологическая поликлиника № 24»

1. Об одобрении крупной сделки

Протокол 8

1. Об утверждении решения о выпуске акций Общества

Протокол 9 Об утверждении годовому (квартальному) финансовому отчету акционерного Общества

1. О предварительном утверждении годового отчёта Общества за 2009 год
2. О предварительном утверждении бухгалтерской отчётности общества за 2009 год
3. О премировании генерального директора Общества по итогам работы за 111 и 1У квартал 2009г.
4. О распределении чистой прибыли Общества за 2009 год
5. Об утверждении производственно-финансового плана деятельности Общества на 2010 год
6. О Совете директоров Общества.
7. Разное

Протокол 10

1. Об утверждении решения о выпуске акций Общества

Протокол 11

1. Согласование ежегодного отпуска генерального директора ОАО ГСП 324 Козловой Т.Ю. с Советом директоров Общества
2. Согласование командировки генерального директора ОАО ГСП №24 Козловой Т.Ю. для участия в Научной конференции «Современные технологии в стоматологии. Летняя сессия 30 июня – 09 июля 2010г.»

Протокол 12

1. Согласование ежегодного отпуска генерального директора ОАО ГСП №24 Козловой Т.Ю. с Советом директоров Общества

Протокол 13

1. О премировании генерального директора Общества по итогам работы за 1 и 11 квартал 2010 г.

Протокол 14

1. О ликвидации Санкт-Петербургского государственного учреждения здравоохранения «Городская стоматологическая поликлиника № 24»
2. О назначении ликвидатора учреждения
3. Об утверждении Плана мероприятий по ликвидации учреждения

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

Маркетинг объединяет возможности предприятия и желания потребителя:

- покупатель удовлетворяет свои потребности, приобретая полностью устраиваемый его товар;
- предприятие получает доход от реализации товаров, необходимого потребителю.

6.1. 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 услуге;
 - 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.

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:

Использование гибких цен;

Европейское качество при ценах значительно ниже зарубежных аналогов;

Разработку системы льгот и скидок для пациентов.

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

Сбытовая стратегия заключается:

рекламной деятельности в различных формах (пресса, TV, метро, радио, интернет-сайт) создании общественного мнения;

участии в выставках, научно-практических конференциях.

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

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

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

Безбатарейные протезы - 0,5 года

Батарейные протезы - 1 год

6.2. Рынки и конкуренты

По данным «МедФармКонсалтинг» в различных справочниках и каталогах на сегодняшний день числится порядка 920 петербургских клиник, центров и кабинетов по оказанию стоматологических услуг. Среди них 540 частных медицинских стоматологических кабинетов и 77 государственных в составе муниципальных поликлиник. При этом существует около 110 стоматологических кабинетов в составе многопрофильных медицинских центров и государственных больниц, медицинских институтов, пансионатов и санаториев.

Доля рынка стоматологических услуг самая большая в российском рынке платных стоматологических услуг. По оценкам департамента корпоративных финансов инвестиционного банка

«КИТ Финанс» общий объём рынка платных медицинских услуг оценивается в \$4-5 млрд. в год. при этом из этой суммы. по различным оценкам, на платную стоматологию и связанные с ней отрасли может приходиться от \$2,5 до 3 млрд. в год.

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

-вследствии модернизации в зуботехнической лаборатории имеется технология протезирования на каркасе из оксид-циркония по технологии Vita En Ceram, что позволяет в 2 раза уменьшить срок изготовления данного вида протезов.
-представлена служба гигиенистов, которая активизирует повторное посещение пациентами учреждения.
-используются традиционные методы лечения, соответственно лицензии, у пациентов склонных к аллергическим проявлениям..

Основные конкуренты:

- ООО «Стомус» - те же виды стоматологических услуг

Цены в среднем такие же, выше на ~40% на сложные косметические виды ортопедического пособия (работы на каркасе из оксид-циркония, после имплантации и т.д.)

-ООО «Клиника ДельтаДент»:

Отсутствие гирудотерапии, наличия на одной площадке с клиникой зуботехнической лаборатории, цены выше в среднем на 15%.

-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», 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 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 27,5 должностей врачей, из них: 1 кандидат медицинских наук, с высшей категорией - 18 с первой категорией -2, зубных техников с высшей категорией - 6, 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. В 2010 году был произведён ремонт зуботехнической лаборатории с полностью

заменой мебели на рабочих местах зубных техников, полный ремонт вентиляции в зуботехнической лаборатории в целом, и на каждом рабочем месте в отдельности.

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 2010 год на 139% и плана прибыли на 145,7%, 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 2011 год.

Объёмы оказания медицинских услуг на 2011 год (тыс.руб.)

Наименование услуг	Отчёт за 2010 г.		План на 2011г	
	К-во	Сумма (тыс.руб)	К-во	Сумма(тыс руб)
Стоматологическая практика	20820	51531	21000	52000

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 2010год позволил спрогнозировать финансовый план на 2011 год

План доходов и расходов на 2011год (тыс.руб.)

Наименование показателей	Отчёт 2010 г.	План 2011 г.
Выручка от оказания медицинских услуг	51531	52000
Себестоимость проданных товаров и услуг	50877	51300
Валовая прибыль	654	700
Прибыль от продаж	654	700
Прочие доходы	-	-
Прочие расходы	552	620
Прибыль от налогообложения	102	80
Налог на прибыль	14	16
Чистая прибыль	88	64

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 2011 год

Наименование показателей	Сумма (тыс.руб.)
Объём оказываемых услуг	52000
Условно-постоянные затраты	17200
Условно-переменных затрат	34800
Точка безубыточности	51920
Запас финансовой прочности	80

План по развитию материально-технической базы на 2011 год

Наименование	Количество	Сумма (тыс.руб.)
1. Аппарат для интраоральной рентген Диагностики Phot-x II ДС 303- WK (Япония)	1	145,110.0
2. Наконечник NSK угловой и Турбинный (Япония)	8	160,000
3. Ноутбук	1	25,0
4. Программа автоматизации и обучения работников регистратуры	1	120,000
5. Исполнение ТУ по договору «Ленэнерго».	1	1000,000
Договор с «Ленэнерго, ориентиров. Стоимость заявленной мощности	1	860,000
ИТОГО:		2310,11

Технико-экономическое обоснование

Программа автоматизации и обучения работников регистратуры крайне важна для оптимизации первичного и повторного приёма пациентов.

Увеличение количества угловых турбинных наконечников необходимо соответственно предписаниям нового СанПиНа от 07.2009г. №48

Требуется осуществить замену старого Rg- аппарата в связи со 100% износом предыдущего.

Ноутбук необходим для расшифровки и просмотра ортопантограмм записанных в режиме 3D для имплантологической услуги.

Соответственно договору с ОАО «Ленэнерго» осуществить мероприятия по увеличению заявляемой мощности потребления (до 70 кВа/ 59,9 кВт) для энергоснабжения стоматологической поликлиники. Ориентировочная стоимость услуги = 860 000. Ориентировочная стоимость мероприятий со стороны заявителя (ОАО ГСП № 24) соответственно тех. условиям присоединения электроустановок ~ 1 000 000 руб., в сумме составляет 1 860 000 руб., в связи с потребностью в дополнительной мощности в размере 50 кВа к существующей 20 кВа из-за увеличения объёмов оказываемых услуг льготной категории граждан и дополнительным переоборудованием для оказания квалифицированной конкурентноспособной стоматологической услуги населению.

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

Дата совершения сделки	Содержание сделки	Контрагент	Ценовые и иные существенные условия сделки	Орган управления общества, принявший решение об одобрении сделки, дата принятия решения
20.01.2010.	Покупка автомобиля NISSAN X-NTail 2009 г. выпуска	ЗАО «Европлан»	1129505,03 руб.	Совет директоров протокол № 7 от 20 января 2010 г.

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	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
1	Жолобов Владимир Евгеньевич	Председатель Совета директоров	29.05.2008 19.03.2009	
2	Кадыров Фарит Накипович	Член Совета директоров	29.05.2008	
3	Зленко Александр Александрович	Член Совета директоров	29.05.2008	
4	Егоров Дмитрий Сергеевич	Член Совета директоров	29.05.2008	
5	Козлова Тамара Юрьевна	Член Совета директоров	19.03.2009	

11. Сведения о ревизионной комиссии (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
1.Нагорная Наталья Борисовна	Представитель КУГИ		
2.Манаенкова Юлиана Александровна	Представитель КУГИ		
3.Козельский Владислав Вилоргович	Представитель КУГИ		

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

1	ФИО	Козлова Тамара Юрьевна
2	Год рождения	18 февраля 1956 г.
3	Образование	Высшее, 1-ый Ленинградский медицинский институт им. акад.И.П.Павлова 1979 г врач стоматолог высшей категории
4	Работа за последние 5 лет	27.09.1999г.- 31.03.2009г - главный врач СПб ГУЗ «Городская стоматологическая поликлиника № 24» 19.03.2009 г.- по настоящее время - Генеральный директор ОАО ГСП № 24

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 19.03.2009 г

В 2010 г. начислялся ежемесячный оклад соответственно дополнительному соглашению к трудовому договору от 29.04.2010 г.(статья 4 пункт 4.1.). Надбавка к оплате за совмещение должности главного врача была выплачена соответственно пункта 2.2.1.1 трудового договора, 2 квартальные премии в размере 1.5 оклада соответственного пункту договора 4.2, компенсация к отпуску в размере 1 оклада соответственного пункту 4.3. трудового договора.

Генеральный директор ОАО ГСП №24

Т.Ю.Козлова

Главный бухгалтер ОАО ГСП №24

В.Д.Чайка



12. Ветеринарный надзор за качеством продукции

№	Фамилия	Дата рождения
1	Козлова Татьяна Юрьевна	18 февраля 1980 г.
2	Иванов Иван Иванович	15 марта 1975 г.
3	Петров Петр Петрович	10 апреля 1985 г.
4	Сидоров Сергей Сергеевич	22 мая 1990 г.



Пронумеровано и прошнуровано
 16 (шестнадцать) листов
 Отдел ветеринарии
 Главный директор
 Козлова Т.Ю.

Ветеринарный надзор за качеством продукции осуществляется в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации в области ветеринарии. Ветеринарные специалисты осуществляют контроль за качеством продукции, поступающей на рынок, и проводят необходимые мероприятия по обеспечению безопасности продукции. Ветеринарный надзор осуществляется в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации в области ветеринарии. Ветеринарные специалисты осуществляют контроль за качеством продукции, поступающей на рынок, и проводят необходимые мероприятия по обеспечению безопасности продукции.

Т.Ю. Козлова

В.Д. Иванова

