Предварительно утверждено
Советом директоров
АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
(протокол от «16»сентября 2020г.)

Утверждено
решением единственного
акционера
АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
(решение от «03 » ноября 2020г.)

ГОДОВОЙ ОТЧЁТ

АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

«ГОРОДСКАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА № 1»

ЗА 2019 ГОД

Достоверность данных, содержащихся в отчёте подтверждена Ревизионной комиссией АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» (заключение от «03 » сентября 2020г.)

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 1 910 704 рублей. Стоматологическую помощь в рамках ОМС получило – 421 человек.

В структуру Общества входят :

- регистратура с полной картотекой пациентов, которым оказываются услуги на возмездной основе, по полису ОМС и льготной категории пациентов.
- 6 терапевтических кабинетов;
- 2 парадонтологических кабинета;
- 2 Rg- кабинета;
- хирургический кабинет;
- операционная;
- стерилизационная;
- 6 ортопедических зубопротезных кабинетов;

- зуботехническая лаборатория;
- кабинет главного врача;
- 1 аллергологический кабинета;
- бухгалтерия

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

В стоматологической отрасли к ключевым факторам успеха можно отнести:
1. Использование клиникой современных технологий и материалов;
2. Высококвалифицированные специалисты;
2. Комплексное, качественное лечение;
3. Удобное месторасположение клиники;
4. Грамотная работа администрации клиники.

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

Коллектив АО ГСП №1 стабилен, отток высококвалифицированных сотрудников практически отсутствует, что является неоспоримым конкурентным преимуществом, на данный момент списочная численность сотрудников - 161 чел.

Перед современной стоматологией в последнее время главным образом ставятся задачи решения проблем, связанных с лечением заболеваний челюстно-лицевой области, в т.ч. травм челюстно-лицевой области, включающих сложное челюстно-лицевой протезирование; с лечением и профилактикой зубов и слизистой оболочки полости рта, такие как: кариес зубов и его осложнения, заболевания пародонта и слизистой оболочки полости рта, устранение пороков развития и пластические методы хирургического вмешательства. Поскольку в действительности все процессы, протекающие в полости рта, прямо или косвенно связаны с влиянием, как внешних, так и внутренних факторов, состояние самого организма, а развитие патологии в полости рта приводит к изменениям в работе других органов и систем, то современная стоматология рассматривает любое заболевание только в связи с состоянием здоровья всего организма в целом. Это значит, что восстановление здоровья зубочелюстной системы сказывается на улучшение общего самочувствия, настроении пациента, его социальной адаптации.

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

В процессе взаимодействия с пациентами доминирующая роль отводится медицинскому персоналу, что позволяет наладить не только профессиональные контакты с ними, но и максимально эффективно общаться на эмоциональном неформальном уровне.

Установление первичного контакта с потенциальными клиентами начинается в регистратуре, работники которой выявляют потребности клиентов, отвечают на вопросы, ориентируют в спектре оказываемых клиникой услуг, оценивают заинтересованность в сотрудничестве при первичном обращении и удовлетворенность клиентов после оказания им

стоматологических услуг. Поэтому работе регистратуры в структуре Общества отводится важная стратегическая роль.

Положительно и конкурентоспособно наличие в составе Общества собственной зуботехнической лаборатории, которая позволяет максимально сокращать сроки изготовления зубных протезов, полностью контролировать качество изготовления зубных протезов, исключать затраты на транспортировку заказов, дает возможность контакта пациента не только с врачом-ортопедом, но и с зубным техником, которому он может высказать свои пожелания по конструкции и эстетике зубного протеза, способствует привлечению новых пациентов.

Важную роль в повышении конкурентоспособности играет удобное расположение клиники - в центре Санкт-Петербурга, вблизи станций метро «Гостиный двор», «Невский проспект», что так же способствует притоку новых пациентов.

Для привлечения новых клиентов и поддержанию интереса у постоянных необходима маркетинговая стратегия. Работает система бонусов, способствующих поддержанию лояльности клиентов. Функционирует активный собственный интернет-сайт для продвижения услуг и привлечения новых пациентов. На данный момент по статистике интернет-сайт является одним из самых доступных видов рекламы и по результативности привлечения новых пациентов, представляет собой весьма перспективное направление развития.

На сайте имеется описание всех видов услуг, прейскурант в удобной форме для восприятия пациентом. Постоянно обновляется информация об имеющихся в настоящее время специальных предложениях, ответы на вопросы, которые задают пациенты.

Правильно организованный процесс оказания медицинских стоматологических услуг в Обществе на основе сбалансированной финансово-экономической политики является гарантией достижения главной цели работы АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» - получения прибыли от реализации стоматологических услуг и обеспечения социальных задач:

- удовлетворение потребности населения в современной стоматологической помощи;
- обеспечения рабочими местами врачебного, среднего, младшего медицинского и немедицинского персонала;
- обеспечения загрузки имеющихся производственных мощностей.

3. Приоритетные направления деятельности Общества

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

- консультативные и диагностические услуги в области стоматологии;
- для достижения данной цели Общество вправе оказывать медицинскую помощь в области стоматологии в соответствии с лицензируемыми видами деятельности и осуществлять в установленном законодательством Российской Федерации порядке следующие виды деятельности:
- оказание стоматологических услуг населению;
- консультативная помощь, профилактика и лечение заболеваний зубов;
- лечение заболеваний слизистой оболочки полости рта;
- лечение заболеваний пародонта;
- специализированная медицинская помощь по аллергологии и иммунологии;
- хирургическая помощь, включая имплантацию;
- зубное протезирование;
- ортодонтия;
- рентгенодиагностика;
- экспертиза временной нетрудоспособности;
- организация работы по профилактике стоматологических заболеваний, с обязательным подключением к ведению пациента врача пародонтолога. Профессиональная гигиена, диспансерное наблюдение пародонтологом пациентов до и после массированного имплантологического пособия, большого объёма реставрационного ортопедического или терапевтического лечения - одно из приоритетных направлений современной стоматологии.

-оказание стоматологической ортопедической помощи с использованием новейших биосовместимых, гипоаллергенных материалов, увеличение в общем объёме микропротезирования - работ с использованием вкладок, накладок, штифтовых зубов и безметалловой керамики, коронок и мостовидных протезов на каркасе из оксид-циркония.

На данный момент конструкции на каркасе из оксид-циркония изготавливаются в течение 4-5 рабочих дней в собственной зуботехнической лаборатории, используя технологию и оборудование Vita- En-levam если промежуточный дефект не более одной единицы, и если промежуточный дефект более 1 единицы - по технологии CAD/CAM (фирма Wieland).

- 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 т.д.

Для изготовления съёмных протезов методом литьевого прессования используется инжектор IVOBASE производство фирмы Ivoclar Vivadent (Германия).

- Система для изготовления безметалловой керамики на основе керамера, фирмы «Дженерик Pentyon»;
- «Vita Enceramat 3-T» и ультразвуковой прибор для шликерной техники VITA In-Ceram аппарат VITASONIC II для изготовления каркасов из оксид- циркония;
- изготовление индивидуальных капп на аппарате Pro-Form из термопластических материалов для ортопедического пособия;
- клиникой выбраны имплантационные системы Mis производства Израиль, Ankilos производства Германия , Implant Direct производства США, OSSTEM производства Южная Корея, Straumann («Штрауман») производства Швейцарии – за надежность, удобство в работе .
- Широким спросом пользуется услуги:
  - полный комплекс профессиональной гигиены с порошкоструйной обработкой с выдачей средств гигиены,
  - услуга профессиональной очистки зубов комплексом Профи Флекс и отбеливание зубов в одно посещение.

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.

Микроскоп стоматологический OPMI Pico – это управляемый вручную микроскоп. Он является многофункциональным прибором для рутинных манипуляций в стоматологии.

Использование **микроскопа** является неотъемлемым фактором на пути соответствия мировым стандартам качества в современной стоматологии. Сегодня многие виды вмешательств во рту уже невозможно представить без применения оптического увеличения.

Стоматологический микроскоп позволяет лечить зубы под увеличением до 30 крат, ступенчатая смена увеличения. Одновременно он освещает рабочее поле так, что заметны мельчайшие детали и свет проникает в участки, которые без микроскопа не были видны. Микроскоп является помощником врачу при лечении всех заболеваний на каждом этапе его работы. И одним из первых этапов является диагностика. Способность микроскопа многократно увеличивать изображение позволяет выявлять кариес на самых ранних этапах, увидеть скрытые кариозные полости, обнаруживать микротрещины в зубах, позволяет на начальном этапе обнаружить перфорации, трещины, и даже переломы, при которых зуб дальше лечить не имеет смысла. Это исключает проведение заведомо неэффективных процедур и напрасные траты пациентов. Самым таинственным в стоматологии является эндодонтия- лечение и перелечивание корневых каналов. Оно же является основным показанием для лечения под микроскопом.

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

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

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

4.1. Аналитическая записка о результатах финансово-хозяйственной деятельности за период с 01.01.2019г. по 31.12.19.

Строго следуя своей главной цели - удовлетворение потребностей населения в современной стоматологической помощи АО ГСП № 1 за 2019 год достигло в своей финансово-хозяйственной деятельности следующих результатов:

Наименование показателя	2019г. (тыс. руб.)
1.Выручка	235 276
в том числе: а) от оказания медицинских услуг	235 276
2.Себестоимость продаж	235 155
3. Валовая прибыль	121
4. Прочие доходы	6 691
5. Прочие расходы	5 694
6. Прибыль до налогообложения	1 118
7. Уплачен государству налог на прибыль	-
8. Чистая прибыль	1 118

Общество занимает устойчивое положение на рынке медицинских услуг и проявляет себя как конкурентоспособное предприятие Санкт-Петербурга. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в 2019 году было оказано стоматологических услуг 32 752 пациентам, из них первичных посещений 8649. Вылечено зубов:
- вылечено зубов по поводу неосложненного кариеса – 6 878
- вылечено зубов по поводу осложненного кариеса – 5 504, в одно посещение - до 35%;

Протезов всех видов изготовлено – 1625:
- съёмных – 1 193 в том числе:
- из нейлона «Valplast»,Akry Fri, Basis St, Flexi - 341;
- методом литьевого прессования по системе «Ivocap» - 103;
- съемных протезов балочной (телескопической) конструкции креплением на имплантатах - 749

-металлокерамических –1 088 в том числе:
- МК коронок на имплантатах - 237;
-безметалловая керамика - 322;

-коронки из диоксида циркония - 305;
-синуслифтинг - 23;
-введено имплантатов - 478;
- пародонтологическое пособие получили 381 человек.
- произведено операций в рамках пародонтологического пособия – 366;
- установлено брекет-систем - 371;

Рентенография – сделано 7 872 снимка.
Трехмерных дентальных компьютерных томографий на аппарате «Galileos» - 3 926.

Приняв участие в тендере в 2018 году, в 2019 году осуществлено зубопротезирование для льготной категории граждан Санкт-Петербурга на сумму 19 550 000,00 руб. в соответствии с Законом Санкт-Петербурга № 728-132 от 09.11.2011 г. «Социальный кодекс Санкт-

Петербурга» «Глава 17.Социальная поддержка отдельных категорий лиц в части обеспечения лекарственными препаратами, медицинскими изделиями, а также бесплатного изготовления и ремонта зубных протезов» и постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 09.07.2015 г. № 563(с изменениями от 12.12.2017года №1049) «Об утверждении Порядка предоставления отдельным категориям граждан дополнительной меры социальной поддержки по финансированию за счет средств бюджета Санкт-Петербурга расходов, связанных с предоставлением услуг по изготовлению и ремонту зубных протезов» по договору 2-19/33 от 18.01.2019г.

Чистые активы Общества по состоянию на 31.12.2019г. составили 15 538 тыс. руб., что на 9 997 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 31.12.2019г. резервный фонд Общества сформирован.

Общество не имеет просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

По состоянию на 31.12.2019 г. краткосрочная дебиторская задолженность составляет 2 850 тыс. руб.

По состоянию на 31.12.2019г. краткосрочная кредиторская задолженность составляет 12 581 тыс. руб., в том числе задолженность перед персоналом 7 788,6 тыс. руб., задолженность перед внебюджетными фондами – 2 662 тыс. руб., задолженность по налогам и сборам –1 072,1 тыс. руб., задолженность поставщикам за товары и услуги – 728,1 тыс. руб. прочая –320,7 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	Значение показателя			
		2018	2019 план	2019 факт	Запланировано на 2020
Финансово-экономические показатели					
1	Рентабельность собственного капитала (%)	6,8	6,1	7,3	6,1
2	Размер дивидендов (тыс. руб.)	349	550	559	480
3	Чистая прибыль (тыс. руб.)	998	1100	1118	960
4	Производительность труда (тыс. руб.)	1,38	1,27	1,46	1,27
5	Динамика удельной выручки за год из расчета на одного сотрудника(рост к предыдущему году)	1360	1362	1461	1362

	(тыс. руб.)				
Показатели, учитывающие отраслевую специфику					
6	Доля коммерческой деятельности (%)	95,0	97	99	94
7	Динамика посещений пациентов(%)	1,8	0,1	1,2	0,1

1. Рентабельность собственного 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.

2. Источником выплаты дивидендов является прибыль общества после налогообложения (чистая прибыль общества). Чистая прибыль общества определяется по данным бухгалтерской отчетности общества. Дивиденды общества в текущем периоде увеличились на 210.0 тыс. руб., что говорит об увеличении прибыли Общества.

3.Чистая прибыль Общества за 2019 год составила 1118,0 тыс. руб., что выше аналогичного показателя за предыдущий 2018 год на 120 тыс. руб. и на 18,0 тыс. руб. выше данного показателя, запланированного на 2019 г.

4. Производительность труда - это один из показателей, отражающих эффективность работы Общества. Основным показателем является выработка в стоимостном выражении (Доходы от основной деятельности-выручка). Выработка определена в расчете на одного среднесписочного работника в год и составила 1,46 тыс. руб. что выше запланированного на 2019 год на 0,81 тыс. руб..

Резервами роста производительности труда является: приобретение нового медицинского оборудования, совершенствование, модернизация действующего оборудования. Повышение производительности труда зависит и от социально-экономических показателей, связанных с квалификацией, образованием, знаниями и навыками медицинского персонала, условиями труда, применением оптимальных режимов труда и отдыха, психологическим климатом в коллективе, улучшение условий труда, повышение творческой активности работников. Общество уделяет большое внимание обучению персонала, повышению квалификации медицинского персонала, созданию благоприятных условий труда и отдыха. Повышение производительности труда создает условия для роста заработной платы, и наоборот, увеличение заработной платы стимулирует производительность труда.

5.В отчетном году выручка от продаж увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 8091 тыс. рублей. В процентном отношении изменение выручки составляет +3,6%. Одновременно с ростом выручки наблюдается увеличение показателя динамики удельной выручки за год из расчета на одного сотрудника. Рост к предыдущему году составил + 7,0 тыс. руб., что выше запланированного показателя на 3,0 тыс. руб.

По сравнению с прошлым периодом в текущем периоде увеличились и расходы по обычным видам деятельности на 5827,0 тыс. рублей. В процентном отношении изменение расходов составляет +2,5%. Изменение выручки (+3,6%) опережает изменение расходов (+2,5%).

6. В 2019 г. выручка Общества (в том числе от осуществления основной деятельности) составила 235 276 тыс. руб. В структуре выручки наибольший удельный вес занимают платные услуги населению - 90,9%. Кроме того, 8,3% в общем объеме выручки составляют денежные средства, поступившие от оказания стоматологических услуг в рамках договора на бесплатное протезирование льготной категории граждан, а именно: 19 550,00 тыс. руб. и 1 910 тыс. руб. услуги в системе ОМС, что составляет 0,8 %.

7. Количество посещений в текущем периоде увеличилось на 10814 единиц, что составило прирост на 17%. Повышение эффективности и качества оказываемой медицинской помощи, рентабельности за счет тесного контакта и обратной связи с потребителем медицинских услуг, осмысления и восприятия их запросов, отклика на их нужды, а также привлечение новых клиентов. Оказание профилактической медицинской помощи по полису

ОМС. Все это ведет к расширению клиентской базы Общества и увеличению количества посещений.

4.3. Финансово-экономические показатели, отражающие эффективность АО ГСП №1:

	Наименование показателя	2018 г.	2019г.	План 2020г.
1	Размер EBITDA к предыдущему году (рост показателя)	6 779	8 191	6 800
2	Выручка	227 185	235 276	123 000
3	Средняя заработная плата	52 755	56 660	42 000
4	Чистые активы	14 919	15 538	15 200

EBITDA-это объективный показатель стабильности и конкурентоспособности организации, рассчитанный по балансу, говорит о возможностях организации получать реальную прибыль, которая может покрыть ее расходы. Рост показателя к предыдущему году составил + 1412 тыс.р. Таким образом видно, что общество способно полностью покрывать свои расходы и работать стабильно, получая прибыль.

Выручка общества увеличилась на 8 091 тыс. руб. темп ее роста составил 3,6%.

Средняя зарплата на одного сотрудника за 2019 год составила 56 660 руб., что выше аналогичного показателя за 2018 год на 3 905 руб. (на 7,4%), и на 4 660 руб. (на 9,0%) выше данного показателя, запланированного на 2019 г.

Показатель чистых активов – ключевой показатель деятельности коммерческой организации. Чистые активы должны быть не просто положительные, но и превышать уставный капитал организации. Это значит, что в ходе своей деятельности Общество не только не растратила первоначально внесенные собственником средства, но и обеспечила их прирост. Увеличение величины чистых активов по состояния на 31.12.2019 года составляет 619 тыс.руб.

Анализ рентабельности

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)		Изменение показателя	
	2018 г.	2019 г.	*коп.*, (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)
1	2	3	4	5
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 8% и более.	-0,9	0,1	+1	↑
2. Рентабельность продаж по EBIT (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	0,4	0,5	+0,1	+8,2
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: не менее 5%.	0,4	0,5	+0,1	+8,2
Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	-0,9	0,1	+1	↑
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	–	–	–	–

Представленные в таблице показатели рентабельности за 2019 год имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности АО "Городская стоматологическая поликлиника №1".

За период с 01.01.2019 по 31.12.2019 организация по обычным видам деятельности получила прибыль в размере 0,1 копеек с каждого рубля выручки от реализации. При этом имеет место рост рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным показателем за такой же период прошлого года (+1 коп.).

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (EBIT) к выручке организации, за последний год составил 0,5%. Это значит, что в каждом рубле выручки организации содержалось 0,5 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

Коэффициенты ликвидности и платежеспособности:

Коэффициент	Расчет показателя	2018 год	2019 год
Текущая платежеспособность	=1510+1520/(2110/12)	0,67	0,64
Текущая ликвидность	1250+1230+1210/ 1510+1520+1550	2,92	2,35
Абсолютная ликвидность	1250/(1510+1520+1550)	2,09	2,04

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.

Расчет показателей деловой активности (оборачиваемости)

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

Показатель оборачиваемости	Значение в днях	Коэфф. 2019 г.
	2019 г.	
1	2	3
Оборачиваемость оборотных средств (отношение средней величины оборотных активов к среднедневной выручке*; нормальное значение для данной отрасли: 58 и менее дн.)	52	7
Оборачиваемость запасов (отношение средней стоимости запасов к среднедневной себестоимости проданных товаров; нормальное значение для данной отрасли: не более 7 дн.)	1	251,4
Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средней величины дебиторской задолженности к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: не более 19 дн.)	10	37,4
Оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке)	20	18,6
Оборачиваемость активов (отношение средней стоимости активов к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: не более 126 дн.)	78	4,7

Показатель оборачиваемости	Значение в днях	Коэфф. 2019 г.
	2019 г.	
1	2	3
Оборачиваемость собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к среднедневной выручке)	24	15,5

* Приведен расчет показателя в днях. Значение коэффициента равно отношению 365 к значению показателя в днях.

Данные об оборачиваемости активов за рассматриваемый период (с 31 декабря 2018 г. по 31 декабря 2019 г.) свидетельствуют о том, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 78 календарных дней. Чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов требуется 1 день.

4.4. 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 39 от 25.06.2019г.

1. О предварительном утверждении годового отчета Организации за 2018 год.
2. О предварительном утверждении годовой бухгалтерской(финансовой) отчетности Общества за 2018 год.
3. О распределении чистой прибыли Общества за 2018г.
4. Об утверждении производственно-финансового плана деятельности Общества на 2019г.
5. Об утверждении ключевых показателей эффективности работы Общества на 2019год
6. Смета расходов средств фонда социального развития и фонда производственного развития Общества на 2019 год.

Протокол 40 от 18.07.2019г.

1. Об избрании председателя Совета директоров Акционерного общества «Городская стоматологическая поликлиника № 1».

Протокол 41 от 24.07.2019г.

1. Отчет о проведенных мероприятиях, направленных на устранение замечаний аудитора и ревизионной комиссии Общества по итогам проверки Общества за 2018 год.

Протокол 42 от 31.10.2019г.

1. Об утверждение ключевых показателей эффективности Акционерного общества «Городская стоматологическая поликлиника №1»
2. Об утверждении положения о премировании генерального директора АО «ГСП№1»

Протокол 43 от 09.12.2019г.

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 2019 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 2019 году АО «Городская стоматологическая поликлиника № 1» в процессе осуществления деятельности израсходовано энергетических ресурсов в следующих объемах:

Ресурс	2018 год		2019 год	
	В натуральном выражении	В денежном выражении	В натуральном выражении	В денежном выражении
Тепловая энергия	659,40 Гкал	1 131,0 тыс. руб.	726,51 Гкал	1 467,5 тыс. руб.
Электрическая энергия	315,91 тыс. кВт/час	2 131,4 тыс. руб.	291,69 тыс. кВт/час	2 180,5 тыс. руб.

В 2019г. в Обществе отмечается тенденция к снижению потребления энергоресурсов. Однако увеличение тарифов на энергоресурсы привели к незначительному увеличению финансовых затрат Общества.

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;
. организация получает доход от реализации услуг, необходимых потребителю.

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

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

Товарная стратегия предусматривает:
1. Расширение видов оказываемых стоматологических услуг;
2. Учёт требований потребителя к качественной стоматологической услуги;
-качество презентации (консультации) услуги;
-качество лечебной услуги;
-скорость выполнения услуги;

-сервис (умение администраторов и врачей продавать качественные стоматологические услуги);
- установление обратной связи (клиника активно интересуется у пациента о его самочувствии после лечения, активно сама вызывает на контрольные осмотры и т.д.);
- системный подход при планировании лечения (консилиум ортопеда, хирурга, терапевта, пародонтолога и т.д.), если имеется наличие фоновой соматической патологии лечение стоматологического заболевания целесообразно проводить совместно со специалистами общего профиля;

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

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

Ценовая стратегия предприятия базируется на товарной политике и предполагает:
1.Применение политики гибких цен;
2.Разработку системы льгот и скидок для пациентов.
3.Работа в системе ОМС.
4.Использование терминала при безналичной оплате стоматологических услуг, что широко используется в данный момент пациентами клиники.

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

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

Сервисная политика предприятия предполагает предпродажный и после продажный сервис на стоматологическую услуг.

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

Послепродажный сервис предусматривает диспансерное наблюдение всех пациентов и бесплатную корректировку в течение гарантийного срока.
- лечение - 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 54 врачей, из них: 3 кандидатов медицинских наук, с высшей категорией - 25 с первой категорией 2 , зубных техников с высшей категорией – 5 специалистов , что говорит о высокой квалификации врачей и зубных техников.

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

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

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

7.2. План производства

Выполнение плана производства за 2019 год на 106% , 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 2020 год.

Объёмы оказания медицинских услуг на 2019 год

Наименование услуг	Отчёт за 2019		План на 2020	
	К-во посещений	Сумма (тыс.руб)	К-во	Сумма(тыс.руб)
Стоматологическая практика	62 619	235 276	31 000	123 000

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 2019 год позволил спрогнозировать финансовый план на 2020 год

План доходов и расходов на 2020 год (тыс.руб.)

Наименование показателей	Отчёт 2019г.	План 2020г.
Выручка от оказания медицинских услуг	235 276	123 000
Себестоимость проданных товаров и услуг	235 155	122 800
Валовая прибыль	121	200
Прибыль от продаж	121	200
Прочие доходы Прочие расходы	6 691 5 694	4 500 4 300
Прибыль до налогообложения	1 118	200
Налог на прибыль	-	-
Чистая прибыль	1 118	400
Чистые активы	15 538	15 200

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

Расчёт безубыточности и запаса финансовой прочности на 2020год

Наименование показателей	Сумма (тыс.руб.)
Объём оказываемых услуг	123 000
Условно-постоянные затраты	72 800
Условно-переменных затрат	50 000
Точка безубыточности	122 800
Запас финансовой прочности	200

План по развитию материально-технической базы на 2020 год

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

Наименование	Количество	Сумма
1.Аппарат ультразвуковой Piezon PM 200	2	100 000 руб.
2. Компьютер с монитором и принтером	2	100 000 руб.

3 Наконечник угловой и турбинный (Sirona)	20	350 000 руб.
4.Микромотор зуботехнический UMXL-KT(Япония NSK)	3	223 900 руб.

ИТОГО: 773 900рублей.

Технико-экономическое обоснование

1. Аппарат ультразвуковой Piezon PM 200 в кол-ве -2 штук. Многофункциональный автономный ультразвуковой аппарат Piezon PM200 для снятия зубных отложений, эндодонтии, парадонтологии и реставрационных работ. Новый ультразвуковой модуль обеспечивает более эффективную обработку. Направлено на улучшение качества оказания стоматологических услуг пациентам и повышению производительности труда.
2. Компьютеры необходимы Обществу для автоматизации оказываемых услуг.
3.Наконечники угловые и турбинные Sirona - покупка связана с переоснащением Общества (срок более 2-х лет).
4. Микромоторы зуботехнические UMXL-KT (Япония NSK) в кол-ве 3-х штук, являются усовершенствованными аналогами используемого в работе технически устаревшего оборудования. Имеют ряд технических преимуществ, позволяющих увеличить производительность труда.

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.

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

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	Размышляев Олег Викторович	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	Председатель Совета директоров	10.07.2019	
2	Сарана Андрей Михайлович	Заместитель Представитель Комитета по здравоохранению СПб	Член Совета директоров	10.07.2019	
3	Бабаева Вероника Вячеславовна	Представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга	Член Совета директоров	10.07.2019	
5	Огурцов Олег Антонович	Генеральный Директор АО ГСП № 1	Член Совета директоров	10.07.2019	
6	Грицак Ольга Владимировна	Представитель Администрации Губернатора Санкт-Петербурга	Член Совета директоров	10.07.2019	

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

1. Кострюкова Л.Е. – представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга, член ревизионной комиссии с 10.07.2019г.;
2. Сурина С.В. – представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга, член ревизионной комиссии с 10.07.2019г.;
3. Тиунов Б.В. – представитель Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга, член ревизионной комиссии с 10.07.2019г.;

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