

Предварительно утверждено  
Советом директоров  
ОАО «Городская стоматологическая  
поликлиника № 1»  
(протокол от «22» ИЮНЯ 2011г.)

Утверждено  
решением единственного  
акционера  
ОАО «Городская стоматологическая  
поликлиника № 1»  
(решение от «30» ИЮНЯ 2011г.)

**ГODOVOЙ ОТЧЁТ**  
**ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА**  
**«ГОРОДСКАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА № 1»**  
**ЗА 2010 ГОД**

Достоверность данных, содержащихся  
в отчёте подтверждена Ревизионной  
комиссией ОАО «Городская  
стоматологическая поликлиника № 1»  
(заключение от «27» МАЯ 2011г.)

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

  
\_\_\_\_\_ О. А. Огурцов

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

  
\_\_\_\_\_ Е. М. Коленицына

**Санкт-Петербург**

## 1. Общие сведения об Обществе

- Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
- Свидетельство о государственной регистрации 78 № 006934331 от 17 июля 2008 г.
- Местонахождение: 191011, г. Санкт-Петербург, Невский проспект, дом 46
- Контактный телефон (812)571-83-28, факс (812)312-61-30, адрес сайта: [www.gsp1.ru](http://www.gsp1.ru)
- Реестродержатель: Открытое акционерное общество «Городская стоматологическая поликлиника № 1»
- Уставный капитал 5 540 600 руб.

## 2. Положение Общества в отрасли

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

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

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

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

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

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

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

В стоматологической отрасли к ключевым факторам успеха можно отнести:

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

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

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

В настоящее время всё больше пациентов предпочитают получать всю необходимую квалифицированную помощь под одной крышей, что приводит к оттоку пациентов из небольших клиник на 1-2 кресла в более крупные, и поэтому современные динамично развивающиеся клиники, какой и является ОАО ГСП № 1, стараются предложить пациентам полный комплекс оказываемых услуг - это и терапия, ортопедия, хирургия - т.е. стандартный набор сервисных предложений, плюс имплантология, 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 станций метро «Гостиный двор», «Невский проспект», в центре Санкт-Петербурга - тоже способствует притоку первичных пациентов.

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

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

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

Реализация данного вида деятельности позволяет обеспечить решение следующих социальных задач:

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

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

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

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

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

- 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 под давлением используется аппаратура фирмы «Вассерман»;

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

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

- изготовление индивидуальных капп «Proformeg» для ортопедического пособия;

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

- Широким спросом пользуется услуги:

- отбеливание зубов в одно посещение с помощью низкотемпературной диодной лампы «Luma Cool» (холодный свет).

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

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

Комитетом по здравоохранению Правительства Санкт-Петербурга Обществу выдана:

-лицензия регистрационный № 78-01-00552 от 06.02.2009г. сроком действия до 06.02.2014 г.

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

- лицензия регистрационный № 78.01.10.002.Л.00194.10.09 от 30.10.2009г., сроком действия до 30.10.2014 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 01.01.10г. по 31.12.10г.**

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

В структуру Общества входят :

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

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

- 8 терапевтических кабинетов;
- 2 парадонтологических кабинета;
- 2 Rg- кабинета;
- хирургический кабинет;
- операционная;
- стерилизационная;
- 5 ортопедических зубопротезных кабинетов;

- зуботехническая лаборатория;
- кабинет главного врача;
- 2 аллергологических кабинета;
- бухгалтерия

Строго следуя своей главной цели - удовлетворение потребностей населения в современной стоматологической помощи ОАО ГСП № 1 за 2010 год достигло в своей финансово-хозяйственной деятельности следующих результатов:

Показатели	2010 год (тыс. руб.)
1. Выручка	90 010
в том числе:	
а) от оказания медицинских услуг	90 010
2. Себестоимость проданных товаров и услуг	89 003
3. Валовая прибыль Общества за отчётный период	1 007
4. Прочие доходы	-
5. Прочие расходы Общества	312
6. Прибыль до налогообложения	695
7. Уплачен государству налог на прибыль	139
8. Чистая прибыль Общества	556

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

- съёмных – 354 в том числе:
  - эластичных из пластмассы Денталур – 90
  - из нейлона «Valplast» - 59;
- металлокерамических – 1771 в том числе:
  - МК коронок на имплантах – 176,
  - МК на золотосодержащий сплавах – 45;
- безметалловая керамика – 115, в том числе из диоксида циркония -84;
- дуговых протезов -44;
- синуслифтинг – 8;
- введено 160 имплантов.

- Протезов всех видов получили 642 человека;
- принято пациентов: всего – 17 445 человек, в ортопедии - 8531;
  - из них первичных - всего 1294 человека, из них в ортопедии 678;
  - вылечено зубов по поводу неосложненного кариеса – 6296;
  - вылечено зубов по поводу осложненного кариеса -1854, в одно посещение - до 85%;
  - пародонтологическое пособие получили 177 человек.
  - произведено операций в рамках пародонтологического пособия – 418;
  - установлено брекет-систем -16.

Приняв участие в тендере в 2010 году, осуществлено зубопротезирование для льготной категории граждан Санкт-Петербурга на сумму 4 000 000,00 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 Постановлению Правительства Санкт-Петербурга № 862 от 09.07.2008 г.

Чистые активы Общества по состоянию на 31.12.2010г. составили 6 185 тыс.руб., что на 644 тыс.руб. превышает величину уставного капитала. Это соответствует требованиям Законодательства РФ.

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

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

Общество не имеет просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

По состоянию на 31.12.2010г. краткосрочная дебиторская задолженность составляет 5438 тыс.руб.: из них 2 424 тыс.руб. выданные поставщикам авансы.

По состоянию на 31.12.2010г. краткосрочная кредиторская задолженность составляет 109 433 тыс.руб., в том числе задолженность перед персоналом 2 350 тыс.руб., задолженность перед внебюджетными фондами - 378 тыс.руб., задолженность по налогам и сборам - 646 тыс.руб., задолженность поставщикам за товары и услуги - 1 321 тыс.руб., расчеты по кредитам 2 200 тыс.руб., прочая - 104 590 тыс.руб.

Погашение кредиторской и дебиторской задолженности производится в установленные сроки.

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

Списочная численность сотрудников - 176 чел.

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

Совет директоров в отчетном 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 3.

- 1.О предварительном утверждении годового отчета Организации за 2009 год.
- 2.О предварительном утверждении бухгалтерской отчетности Организации за 2009 год.
- 3.О распределении чистой прибыли Организации за 2009 год.
4. Об утверждении производственно-финансового плана деятельности Организации на 2010г.
5. О совете директоров Организации
6. Разное

Протокол 4.

1.Об установлении цены размещения дополнительных акций ОАО «Городская стоматологическая поликлиника №1».

Протокол 5.

- 1.Об увеличении уставного капитала ОАО «Городская стоматологическая поликлиника №1».
2. Об определении денежной оценки имущества ОАО «Городская стоматологическая поликлиника №1», вносимого в оплату акций (п.3 ст. 34 ФЗ «Об акционерных обществах»).

Протокол 6.

1. О крупной сделке на привлечении кредита.
2. Об одобрении на передачу в залог имущества Организации.

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

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

## **6. Перспективы развития Общества**

### **6.1. План маркетинга**

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

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

Товарная стратегия предусматривает:

1. расширение видов оказываемых стоматологических услуг;
2. учёт требований потребителя к качественной стоматологической услуги;
  - качество презентации (консультации) услуги;
  - качество лечебной услуги;
  - скорость выполнения услуги;
  - сервис ( умение администраторов и врачей продавать качественные стоматологические услуги);

Восприятие услуги оценивается пациентом на «отлично».

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

3. Расширение видов медицинских услуг. Для выявления сопутствующих соматических заболеваний, отягощающих стоматологический статус пациентов, создано новое подразделение: «Медицинский диагностический центр». Разработаны программы для выявления :

- патологии желудочно-кишечного тракта,
- патологии эндокринной системы,
- патологии сердечно-сосудистой системы.

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

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



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

Ценовая стратегия предприятия базируется на товарной политике и предполагает:

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

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

Сбытовая стратегия заключается:

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

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

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

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

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

## **6.2. Рынки и конкуренты**

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

Основные конкуренты:

- сеть стоматологических клиник «Меди»;

Цены выше на ~50%-200% на сложные косметические виды ортопедического пособия (работы на каркасе из оксида циркония, после имплантации и т.д.)

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

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

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

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

В настоящее время в Обществе работают профессионалы, имеющие многолетний опыт работы и прошедшие курсы повышения квалификации в МАПО в штате Общества 63 врача, из них: 4 кандидата медицинских наук, с высшей категорией - 28 с первой категорией 11 , зубных техников с высшей категорией – 10 – 100%, что говорит о высокой квалификации врачей и зубных техников.

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

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

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

### 6.3. План производства

Выполнение плана производства за 2010 год на 134% и плана прибыли на 116%, 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 2010 год

Наименование услуг	Отчёт за 2010г.		План на 2011г	
	К-во	Сумма (тыс.руб)	К-во	Сумма(тыс.руб)
Стоматологическая практика	17445	90 010	18 000	100 000

### 6.4. Финансовый план и финансовая стратегия

Целью разработки финансового плана является определение эффективности бизнеса, которым занимается наше Общество, Анализ показателей доходов и расходов Общества за 2009 год позволил спрогнозировать финансовый план на 2011 год

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

Наименование показателей	Отчёт 2010 г.	План 2011 г.
Выручка от оказания медицинских услуг	90 010	100 000
Себестоимость проданных товаров и услуг	89 003	98 700
Валовая прибыль	1 007	1 300
	-	-
Прибыль от продаж	1007	1 300
Прочие доходы	-	-
Прочие расходы	312	500
Прибыль до налогообложения	695	800
Налог на прибыль	139	160
Чистая прибыль	556	640

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	Сума ( тыс.руб.)
Объём оказываемых услуг	100 000
Условно-постоянные затраты	30 000
Условно-переменных затрат	69 200
Точка безубыточности	99 200
Запас финансовой прочности	800

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

#### План по развитию материально-технической базы на 2011 год

Наименование	Количество	Смма
1. Цифровой объемный томограф 3D Galileos «Sirona»	1	3 900 000 руб.
2. Компьютер с монитором и принтером	2	70 000 руб.
3. Ноутбук	1	25 000 руб.
4. Компрессор безмасленный + кожух воздушный ресивер (Германия)	1	900 000 руб.
5. Наконечник NSK угловой и турбинный (Япония), Sirona	10	350 000 руб.

ИТОГО: 5 245 000 рублей.

#### Технико-экономическое обоснование

- Цифровой объемный томограф 3D Galileos является 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;

- разработка и внедрение в практическую деятельность алгоритмов обследования пациентов в различных разделах амбулаторной стоматологической практики;

- учитывая частоту встречаемости воспалительных, системных и опухолеподобных заболеваний верхнечелюстных и околоносовых пазух, искривление носовой перегородки, изучать особенности 3Д КТ картины данных патологических поражений;

- учитывая частоту встречаемости воспалительных и дегенеративно-дистрофических заболеваний височно-нижнечелюстных суставов, изучать особенности 3Д КТ данных патологических поражений.

- Компьютеры необходимы Обществу для автоматизации оказываемых услуг.

- Ноутбук нужен для оказания имплантологического пособия в хирургии для расшифровки ортопантограмм в форматах 3D.

-Наконечники NSK - покупка связана с переоснащением ортопедического отделения ( срок более 2-х лет)

- Компрессор необходим для стабильной бесперебойной работы стоматологических установок, подачи воздуха.

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

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

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

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

Общество в отчётном периоде совершило одну крупную сделку, на совершение которой в соответствии с Уставом Общества распространяется порядок одобрения крупных сделок.

Был заключен договор на поставку стоматологического оборудования фирмы Sirona № 50/2010 от 24.11.2010г. с ООО «Техно-Дент-Групп». Для оплаты оборудования были привлечены заемные средства – получен кредит в ОАО «Банк Санкт-Петербург» в размере 2 400 000,00 рублей. Сделка на привлечение кредита одобрена на заседании Совета директоров (протокол № 6 от 19.11.2010г.).

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

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

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

	ФИО Совета директоров	Место нахождения физ. лица	Краткие биографические данные о членах Совета директоров	Дата избрания членом Совета директоров	Дата полномочий члена Совета директоров
1	Жолобов Владимир Евгеньевич	Первый зам.пред. Комитета по здр. СПб по вопросам организации мед. помощи населению СПб, М.Садовая 1	Председатель Совета директоров	29.05.2008	
2	Кадыров Фарит	Зам.пред.Комитета	Член Совета	29.05.2008	

	Накипович	по здравоохранению СПб по экономич. вопросам СПб, М.Садовая 1	директоров		
3	Зленко Александр Александрович	Начальник Управления распоряжения гос. собственностью КУГИ	Член Совета директоров	29.05.2008	
4	Егоров Дмитрий Сергеевич	Главный специалист юрисконсульт Управления распоряжения гос. собственностью КУГИ	Член Совета директоров	29.05.2008	
5	Огурцов Олег Антонович	Генеральный директор ОАО ГСП № 1	Член Совета директоров	29.05.2008	

### 11. Ревизионная комиссия Общества

1. Козельский В.В. – представитель Комитета по управлению городским имуществом, член ревизионной комиссии с 29.06.2010г.;
2. Нагорная Н.Б. – ведущий специалист Управления распоряжения государственной собственностью Комитета по управлению городским имуществом, член ревизионной комиссии с 29.05.2008г.;
3. Манаенкова Ю.А. - ведущий специалист Управления распоряжения государственной собственностью Комитета по управлению городским имуществом, член ревизионной комиссии с 29.06.2010г.

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

1	ФИО	Огурцов Олег Антонович
2	Год рождения	29 сентября 1958 г.
3	Образование	Высшее, 1-ый Ленинградский медицинский институт им. акад.И.П.Павлова. заслуженный врач России, стоматолог высшей категории
4	Работа за последние 5 лет	главный врач СПб ГУЗ «Городская стоматологическая поликлиника № 1» 29.05.2008 г.- по настоящее время - Генеральный директор ОАО ГСП № 1

Генеральный директор ОАО ГСП № 1

О. А. Огурцов

Главный бухгалтер ОАО ГСП № 1

Е. М. Коленицына

