**ОТЧЕТ**

**о работе муниципального унитарного предприятия**

**«Фармация» Администрации Котовского муниципального**

**района за 2017 год.**

Основным видом деятельности муниципального унитарного предприятия «Фармация» является розничная торговля фармацевтическими товарами ( в среднем 97 % от выручки), а также обеспечение медикаментами и изделиями медицинского назначения детских дошкольных учреждений, школ и других организаций и предприятий района, отпуск лекарственных средств населению по договорам добровольного медицинского страхования ( СОГАЗ).

Свою деятельность предприятие осуществляет также через обособленные подразделения, а именно: через аптечный пункт в г. Котово по ул. Победы,5, аптеку в селе Купцово, аптеку в селе Мокрая Ольховка и аптечные пункты в селах Бурлук и Попки. Ведется розничная торговля через фельдшерско-акушерские пункты согласно договора комиссии, заключенного с Котовской ЦРБ.

Ассортимент медикаментов составляет порядка 3.000 наименований.

Предприятие укомплектовано профессиональными кадрами, имеет постоянных клиентов.

При среднесписочной численности предприятия в количестве 19 человек, фонд оплаты труда за 2017 год составил 4 454,3 тыс. рублей.

Среднемесячная з/та одного работающего по итогам 2017 года составила 19 536 рублей.

Основные затраты МУП «Фармация» составляют расходы на закупку товара, оплату труда, начисления на фонд оплаты труда, услуги за тепловую , электрическую энергиюи прочие коммунальные услуги, связь, вывоз ТБО, услуги банка, охрана и т.д.

Доходы от реализации товаров за 2017 год составили 45892тыс. руб. или 106,7% от плана (43000 тыс. руб.), расходы – 44671,6тыс. руб. или 106,9% от плана (41760 тыс. руб.).

Превышение планируемых расходов по некоторым статьям объясняется следующим:

- себестоимость закупки медикаментов- за счет повышения цен поставщиков и производителей, а также за счет закупки медикаментов а объемах. Больше планируемых в целях увеличения товарных запасов;

- по отоплению, вывозу отходов и техническому обслуживанию пожарной сигнализации- в результате повышения тарифов;

- расходы на вознаграждения по договору комиссии превысили плановые по причине роста выручки по фельдшерско- акушерским пунктам.

Чистая прибыль за 2017 год составила– 852,3 тыс. рублей. (100,2 % от плановой).

Динамика экономических показателей за последние два года следующая:

(тыс. рублей)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2016год** | **2017 год** |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 46050 | 45888 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции,  работ, услуг | (38080) | (37949) |
| Валовая прибыль | 7970 | 7939 |
| Коммерческие расходы | (6534) | (6565) |
| Прибыль (убыток) от продаж | 1436 | 1374 |
| Прочие доходы | 18 | 4 |
| Прочие расходы | (149) | (158) |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 1305 | 1220 |
| Налоги: УСНО, ЕНВД | (370) | (368) |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 935 | 852 |
| Начислена часть прибыли в бюджет города | 467 | 426 |
| Дебиторская задолженность | 94 | 217 |
| Кредиторская задолженность | 3486 | 2496 |
| Чистые активы | 3055 | 3115 |

Экономический эффект финансово-хозяйственной деятельности МУП «Фармация» получен в виде начислений в местный бюджет части прибыли от использования муниципального имущества и исчисленный после уплаты налогов и иных обязательных платежей. За 2017 год начислена часть прибыли к перечислению в бюджет города Котово, в сумме 426 тыс.рублей. (50 %). Часть прибыли использована на оказание материальной помощи к отпуску сотрудникам предприятия согласно Положения об оказании материальной помощи, часть- на оказание спонсорской помощи дому культуры г. Котово , детской школе искусств, отделу по опеке и попечительству. Оставшаяся часть прибыли на данный момент числится на балансе предприятия как нераспределенная.

Кредиторская задолженность за 2017год снизилась по сравнению с 2016 годом на 990 тыс. рублей. Общая сумма кредиторской задолженности, это задолженность перед поставщиками. Просроченной задолженности нет. Согласно одному из условий договоров с поставщиками, МУП «Фармация» имеет отсрочку платежа от 10 до 30 дней. Это подтверждается стабильностью поставляемых лекарственных препаратов, независимо от оплаты предприятием товара.

Предприятие осуществляет финансово-хозяйственную деятельность, только за счёт собственных средств.

**Описание основных факторов риска, связанные с деятельностью предприятия.**

Основными факторами риска, которые могут повлиять на деятельность МУП «Фармация», можно определить следующие моменты:

- обострение конкуренции на рынке;

- изменение порядка ввоза лекарственных препаратов;

-изменения порядка ценообразования на лекарственные препараты;

- изменения налогового законодательства;

- увеличение тарифов на услуги и продукцию естественных монополий

(электроэнергия, коммунальные услуги, связь, охрана и др.);

- изменения законодательства в сфере обращения лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;

Осознавая наличие вышеперечисленных рисков, предприятие предпринимает все зависящие от него усилия для минимизации потенциального влияния рисков и для снижения вероятности их реализации.

**Перспективы развития:**

Для нас сейчас важно сохранить стабильность финансово-хозяйственной деятельности в условиях жесткой конкуренции, бесчисленных изменений законодательства (например, условия закупок по сравнению с частными аптеками)

Предприятие планирует увеличить объем реализации продукции путем проведения различных мероприятий:

- постоянное расширение и обновление ассортимента, изучение его структуры и

спроса;

- обеспечение постоянного наличия самых доходных ассортиментных групп товаров,

-сокращения «неходовых» позиций товаров, выявления и исключения из оборота

«неликвидного товара»;

- проведение мониторинга потребностей населения в медицинских товарах;

- проведение гибкой ценовой политики с учетом конкурентоспособности товаров аптечного ассортимента и доступности лекарственной помощи для населения;

- проведение различных акций с целью привлечения покупателей в аптечную сеть предприятия;

- внедрение новейших технологий и методик продвижения товаров и т.д.

Директор Орлова Е.Н.