UCHWAŁA NR 0150/XXXVI/675/05

RADY MIASTA TYCHY

z dnia 30 czerwca 2005 r.

w sprawie opinii do projektu programu restrukturyzacyjnego Samodzielnego Publicznego Zakładu Opieki Zdrowotnej Szpital Miejski w Tychach.

Na podstawie art. 18 ust. 2 pkt.15 ustawy z dnia 8 marca 1990 r., o samorządzie gminnym (Dz. U. z 2001 r. Nr 142 poz. 1591 z późn. zm.), art. 22 ust. 3 ustawy z dnia 15 kwietnia 2005 r. o pomocy publicznej i restrukturyzacji publicznych zakładów opieki zdrowotnej (Dz. U. z 2005 r. Nr 18, poz. 684) oraz uchwały nr 4/2005 Rady Społecznej Szpitala Miejskiego w Tychach z dnia 27 czerwca 2005 r. w sprawie zatwierdzenia planu restrukturyzacji Szpitala Miejskiego w Tychach, na wniosek Prezydenta Miasta, po zaopiniowaniu przez Komisję Oświaty, Zdrowia i Spraw Społecznych i Komisję Finansów Publicznych

Rada Miasta Tychy uchwala:

§ 1

Opiniuje się pozytywnie projekt programu restrukturyzacyjnego Samodzielnego Publicznego Zakładu Opieki Zdrowotnej Szpitala Miejskiego z siedzibą w Tychach ul. Cicha 27, stanowiący załącznik do niniejszej uchwały, przekazany przy wniosku zakładu z dnia 27 czerwca 2005 r.

§ 2

Opinia zawarta w § 1 zostaje wyrażona dla potrzeb Wojewody Śląskiego jako organu restrukturyzacyjnego wydającego decyzje o warunkach restrukturyzacji na podstawie opinii o przedstawionym projekcie programu restrukturyzacyjnego.

§ 3

Odpowiedzialnym za wykonanie uchwały jest Prezydent Miasta.

§ 4

Uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia.

Wiceprzewodniczący
Rady Miasta Tychy

dr Michał Gramatyka

Załącznik do uchwały Nr 4/2005
Rady Społecznej Szpitala Miejskiego w Tychach
z dnia 27 czerwca 2005r.

Załącznik do uchwały Nr 0150/XXXVI/675/05
Rady Miasta Tychy z dnia 30 czerwca 2005r.

P R O J E K T
P R O G R A M U
R E S T R U K T U R Y Z A C Y J N E G O

SZPITALA MIEJSKIEGO W TYCHACH

ul. Cicha 27
43-100 TYCHY

SZPITAL MIEJSKI W TYCHACH - INFORMACJE OGÓLNE

Szpital Miejski w Tychach dysponuje 134 łóżkami, z tego 55 w Oddziale Internistycznym o Profilu Gastroenterologicznym, 51 w Oddziale Kardiologicznym oraz 28 w Oddziale Dziecięcym.

W ramach opieki ambulatoryjnej funkcjonują poradnie specjalistyczne :

-kardiologiczna

-diabetologiczna

-onkologiczna z punktem ambulatoryjnej chemioterapii

-poradnia medycyny pracy.

Zatrudnienie w szpitalu przedstawia tabela 1 .

Tabela 1. Liczba zatrudnionych pracowników w Szpitalu miejskim w Tychach (dane na dzień 31.05.2005r.)

Rok	Umowa o pracę	Umowa - zlecenia
Oddział dziecięcy	24	8
Oddział kardiologiczny	39	5
Oddział wewnętrzny	32	5
Personel medyczny pomocniczy	33	6
Personel niemedyczny	14	13
Administracja	13	
razem	155	37

WARUNKI FINANSOWO - EKONOMICZNE

Podstawa przychodów szpitala miejskiego jest kontrakt z NFZ. W roku 2004 podpisany został kontrakt na lata 2005-07, którego wysokość w poszczególnych jednostkach organizacyjnych na rok 2005 przedstawia tabela 2.

Tabela 2 .Kontrakt Szpitala Miejskiego w Tychach ze ŚOW NFZ – 2005r.

Wyszczególnienie	Roczna liczba punktów	Cena za punkt	Wartość roczna	Miesięczna liczba punktów	Miesięczna wartość
Oddziały	**537923**		**5485080**	**44797**	**457090**
internistyczny	236592	10,00	2375920	19799	197993
kardiologiczny	188679	10,00	1886790	15723	157233
pediatryczny	111287	10,00	1112870	9274	92739
izba przyjęć	365	300,00	109500		9125
Poradnie	**18410**		**127022**	**1534**	**10585**
kardiologiczna	13410	6,64	89042	1118	7420
diabetologiczna	2000	6,42	12840	167	1070
onkologiczna	3000	8,38	25140	250	2095
Chemioterapia	**8000**	**10,00**	**80000**	**667**	**6667**
Endoskopie współfinansowane	**5000**	**9,00**	**45000**	**417**	**3750**
Program terapeutyczny	**2000**	**10,00**	**20000**	**167**	**1667**
RAZEM	**5711333**		**5757102**	**47581**	**479759**

Poza podstawową działalnością szpital świadczy również odpłatnie usługi na rzecz podmiotów zewnętrznych oraz osób prywatnych. Z tego tytułu przewidziano osiągnięcie w roku 2005 przychodu wysokości 380 tys. zł .
Szacunkowo wyliczone na podstawie wyników lat ubiegłych przychody z tytułu darowizn, dotacji oraz przychodów operacyjnych wyniosły 240 tys. zł.
Pozostałe przychody osiągną kwotę 96 tys. zł (dzierżawa pomieszczeń itp.)

Sumarycznie przychody szpitala szacuje się w roku 2005 na kwotę 6 419 000zł, natomiast koszty na 6 905 500 zł. Powstały z tego deficyt - strata ma wynieść 476,5 tys. zł.

PROJEKT PROGRAMU RESTRUKTURYZACYJNEGO

1. Szczegółowy opis sytuacji ekonomiczno - finansowej zakładu.

Wskaźniki rentowności:

zyskowność sprzedaży = wynik ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
zyskowność sprzedaży = wynik ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży	-0,13	-0,08	-0,24	-0,11	-0,12	-0,12

Wielkość tego wskaźnika obrazuje rentowność podstawowej działalności przedsiębiorstwa. Jego rosnąca w czasie wartość jest sygnałem zdecydowanie pozytywnym, natomiast spadek należy interpretować negatywnie, nawet przy wzrastającej stopie zysku netto - świadczy to o spadającej rentowności podstawowej działalności przedsiębiorstwa.
Wskaźnik utrzymuje się od 2002 r na podobnym poziomie, jednakże jego ujemna wartość jest niezadawalająca.

Zyskowność działalności gospodarczej = wynik na działalności gospodarczej / przychody ogółem

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Zyskowność działalności gospodarczej = wynik na działalności gospodarczej / przychody ogółem	-0,05	-0,04	-0,22	-0,08	-0,08	-0,07

Wskaźniki rentowności sprzedaży mierzą relację osiągniętych wyników finansowych do wielkości sprzedaży.
Na wielkość zysku brutto wpływają wyniki z działalności finansowej lub inwestycyjnej (przychody i koszty finansowe czy zyski ze sprzedaży składników majątku), które nie są

zależne od wielkości sprzedaży. Jego rosnąca w czasie wartość jest sygnałem zdecydowanie pozytywnym.

Wskaźnik zyskowność działalności gospodarczej od 2002 roku utrzymuje się na tym samym poziomie. Jego poziom jest zły. Należy bezwzględnie dążyć do osiągnięcia wskaźnika dodatniego.

zyskowność netto = wynik netto / przychody ogółem

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
zyskowność netto = wynik netto / przychody ogółem	-0,05	-0,04	-0,22	-0,08	-0,08	-0,07

Zyskowność netto sprzedaży jest podstawowym wskaźnikiem rentowności sprzedaży. Określa zdolność firmy do generowania zysku przez sprzedaż. Oblicza się ją jako stosunek zysku netto do sprzedaży netto. Im niższy jest wskaźnik, tym większa wartość sprzedaży musi być zrealizowana dla osiągnięcia określonej kwoty zysku. Z kolei im wyższy poziom wskaźnika, tym wyższa efektywność osiąganych dochodów. Pożądany jest zatem wysoki poziom tego wskaźnika. Wskaźnik począwszy o roku 2002 wykazuje tendencję wzrostową.

zyskowność aktywów = wynik netto / aktywa

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
zyskowność netto = wynik netto / przychody ogółem	-0,10	-0,09	-0,53	-0,16	-0,19	-0,16

Wskaźniki rentowności majątku mówią o wielkości zysku przypadającego na zaangażowany w działalność gospodarczą majątek, informują nas o zdolności posiadanych aktywów do generowania zysku.

Wskaźnik rentowności aktywów mówi o wielkości zysku netto przypadającego na każdą złotówkę zaangażowaną w aktywa (majątek) firmy. Im wyższy poziom rentowności aktywów, tym lepsza sytuacja finansowa firmy.

Wskaźnik zyskowności aktywów pod koniec badanego okresu wykazuje tendencję wzrostową. Jego poziom w stosunku do przeciętnych wartości wskaźników finansowych jest jednak zły.

Wszystkie wyżej przedstawione wskaźniki obrazują brak rentowności zakładu. Powstała sytuacja wynika z poziomu finansowania usług zdrowotnych, który uwzględnia tylko bieżące wydatki niezbędne do zapewnienia świadczeń medycznych. Narzucone przez NFZ stawki za usługi medyczne nie uwzględniają zysków, które można by przeznaczyć na inwestycje.

Wskaźniki płynności:

wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe	1,42	1,70	0,85	0,78	0,68	0,61

Pokazuje on zdolność firmy do regulowania swoich zobowiązań środkami obrotowymi. Jest on ilorazem wartości aktywów bieżących i pasywów bieżących. Optymalna wartość tego wskaźnika powinna zawierać się w przedziale <1,5 - 2,0> tzn. jest optymalnie, gdy majątek obrotowy jest 1,5 do 2 razy większy niż zobowiązania krótkoterminowe. Gdy wskaźnik jest mniejszy niż 1 występują kłopoty z płynnością, tzn. z terminowym regulowaniem zobowiązań.

Wskaźnik w badanym okresie wykazuje tendencję malejącą, co jest niekorzystne dla firmy.

wskaźnik szybki = należności krótkoterminowe + inwestycje krótkoterminowe / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Wskaźnik szybki = należności krótkoterminowe + inwestycje krótkoterminowe / zobowiązania krótkoterminowe	1,36	1,56	0,76	0,75	0,65	0,58

Wskaźnik szybki płynności, który pokazuje stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności, tzn. mierzy natychmiastową zdolność firmy do spłaty długów. Wskaźnik ten jest obliczany jako stosunek wartości aktywów bieżących pomniejszonych o zapasy oraz rozliczenia międzyokresowe czynne do wartości pasywów bieżących. Wartość wskaźnika powinna oscylować wokół 1, w praktyce jest to poziom rzadko spotykany. Dlatego za satysfakcjonujący uważa się poziom od 1,2 do 1,5.

Analogicznie jak przy poprzednim wskaźniku płynności w analizowanym okresie wskaźnik wykazuje tendencję malejącą. Zagraża to bieżącej zdolności firmy do terminowego regulowania zobowiązań.

wskaźnik gotówki = środki pieniężne / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Wskaźnik gotówki = środki pieniężne / zobowiązania krótkoterminowe	1,17	1,05	0,57	0,50	0,24	0,04

Wskaźnik środków pieniężnych – wskaźnik gotówki, jest uzupełnieniem dwóch podstawowych wskaźników pomiaru płynności finansowej, tj. wskaźnika płynności bieżącej i wskaźnika szybkiego. Wskaźnik gotówki przedstawia relację natychmiast wymagalnych aktywów do bieżących pasywów. Określa, jaką część zobowiązań przedsiębiorstwo jest w stanie uregulować w momencie, gdy stają się one wymagalne. Ogółem przyjmuje się, że wskaźnik ten powinien wynosić 0,2.

W badanym okresie wyraźnie widać tendencję malejącą wskaźnika. Brak środków pieniężnych na koncie bankowym nie przesądza o utracie płynności finansowej firmy, ponieważ zakład ma zagwarantowany stały dopływ środków pieniężnych z regularnie inkasowanych należności – Narodowy Fundusz Zdrowia.

Spadkowa tendencja wskaźników płynności wynika z niewspółmiernego przyrostu zobowiązań (tzw. ustawa „203", nagroda z zysku za lata 1999 – 2002 - tzw. 13-tka) w stosunku do wzrostu przychodów. Do dnia dzisiejszego nie został uregulowany problem źródła finansowania ustawy o negocjacyjnym systemie kształtowania przyrostu przeciętnych wynagrodzeń u przedsiębiorców oraz o zmianie niektórych ustaw, co stało się główną przyczyną problemów finansowych.

Wskaźniki sprawności finansowej:

rotacja należności krótkoterminowych (w dniach) = przeciętny stan należności krótkoterminowych x 360/ przychody ze sprzedaży

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
rotacja należności krótkoterminowych (w dniach) = przeciętny stan należności krótkoterminowych x360/ przychody ze sprzedaży	8,58	11,59	11,90	16,25	31,61	42,65

Wskaźnik rotacji należności w dniach wyznacza długość trwania jednego cyklu inkaso. Pokazuje ile razy w ciągu roku firma odtwarza stan swoich należności. Optymalna wielkość wskaźnika poniżej 14 dni.

W analizowanym okresie wskaźnik rotacji należności krótkoterminowych wykazuje tendencję wzrostową. Można sądzić, że przedsiębiorstwo kredytuje swoich klientów, co wiąże się z długim zamrożeniem środków pieniężnych w należnościach i świadczy o kłopotach ze ściągalnością należności od dłużników .

rotacja zobowiązań (w dniach) = przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych x 360 / przychody ze sprzedaży

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
rotacja zobowiązań (w dniach) = przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych x 360 / przychody ze sprzedaży	47,46	37,84	38,46	69,39	95,85	90,91

Wskaźnik ten ujawnia, w ciągu ilu dni (statystycznie rzecz biorąc) przedsiębiorstwo spłaca swoje zobowiązania. Zasadniczo niższy poziom tego wskaźnika świadczy o dobrej kondycji finansowej zakładu.

W analizowanym okresie poziom wskaźnika wzrasta. Jest to sytuacja niekorzystna dla firmy ponieważ nieterminowe regulowanie zobowiązań wiąże się zazwyczaj z koniecznością zapłaty ustawowych odsetek. Zbyt wolny obrót zobowiązaniami sugeruje, że część z nich może być już przeterminowana.

rotacja zapasów (w dniach) = przeciętny stan zapasów x 360 / przychody ze sprzedaży

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
rotacja zapasów (w dniach) = przeciętny stan zapasów x 360 / przychody ze sprzedaży	3,19	3,34	3,87	3,46	3,15	2,86

Wskaźnik obrotu zapasami w dniach przedstawia szybkość rotacji środków finansowych zaangażowanych w zapasach liczonych w dniach. Niższa wartość tego wskaźnika oznacza szybszy obrót zapasami i odwrotnie.
W badanym okresie poziom wskaźnika maleje. Jest to tendencja korzystna dla zakładu.

Wskaźniki sprawności finansowej pokazują faktyczne wydłużanie średniego okresu ściągalności należności wynikającego ze specyfiki świadczonych usług. W praktyce szpital przyjmując pacjentów ponadlimitowych kredytuje NFZ, a w części przypadków dotyczących pacjentów nie ubezpieczonych nie ma możliwości bieżącego egzekwowania należności za świadczone usługi do których jest zmuszony obowiązującymi przepisami. Jednocześnie należy podkreślić, że w badanym okresie wzrastał również czas regulowania zobowiązań. Istotnym jest również fakt, że okres zapłaty zobowiązań stale przewyższa rotację należności co oznacza, że dostawcy kredytując szpital częściowo kredytują bieżące wydatki jednostki, ale w większości przeterminowane należności.
Wskaźnik rotacji zapasów pokazuje pozytywną tendencję i jest związany ze zmianą systemu zarządzania.

Wskaźnik zadłużenia:

wskaźnik pokrycia aktywów kapitałem własnym = kapitał własny / aktywa

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
wskaźnik pokrycia aktywów kapitałem własnym = kapitał własny / aktywa	0,76	0,83	0,46	0,28	0,18	0,11

Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi wyraża stopień pokrycia majątku kapitałami własnymi.
W analizowanym okresie wartość wskaźnika maleje, jest to sytuacja niebezpieczna dla zakładu. Przyczyną takiego stanu jest narastająca od kilku lat strata, która skumulowana wartość obniża kapitał własny.

wskaźnik zadłużenia ogółem = zobowiązania ogółem / pasywa

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
wskaźnik zadłużenia ogółem = zobowiązania ogółem / pasywa	0,24	0,17	0,54	0,72	0,71	0,78

Wskaźnik powyższy informuje, jaki udział w całości pasywów stanowi zadłużenie. Im wyższa jest wielkość wskaźnika, tym stopień zadłużenia firmy jest większy i odwrotnie. Im większy wskaźnik poziomu zadłużenia, tym mniejszy udział własnych środków finansujących działalność firmy i odwrotnie. Według standardów wskaźnik ten powinien należeć do przedziału 0,55 – 0,65.
Na przestrzeni analizowanych 6 lat wartość wskaźnika rośnie. Jednak w ciągu ostatnich trzech lat wzrost jest nieznaczny co potwierdza dużą dyscyplinę zakładu w tym zakresie.

Wskaźniki zadłużenia wykazują również negatywne tendencje, wynikające ze wzrostu zobowiązań wobec pracowników oraz skumulowanych stratach z lat ubiegłych przy równoczesnym braku dokapiltalizowania zakładu. Brak środków własnych oraz dotychczasowy poziom dotacji z organu założycielskiego mogący zmienić tę sytuację jest daleki od oczekiwań.

Wskaźniki produktywności (sprawności działania):

wskaźnik produktywności aktywów = przychody ogółem / aktywa

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
wskaźnik produktywności aktywów = przychody ogółem / aktywa	1,90	2,09	2,46	2,03	2,32	2,32

Wskaźnik produktywności aktywów określa, ile złotych sprzedaży osiągane jest z każdej złotówki zaangażowanej w aktywa firmy.
W badanym okresie wskaźnik wykazuje tendencję wzrostową.

wskaźnik produktywności rzeczowych aktywów trwałych = przychody ze sprzedaży / rzeczowe aktywa trwałe

Wskaźnik	1999	2000	2001	2002	2003	2004
wskaźnik produktywności rzeczowych aktywów trwałych = przychody ze sprzedaży / rzeczowe aktywa trwałe	2,65	2,81	3,30	3,48	3,74	3,29

Wskaźnik produktywności rzeczowych aktywów trwałych informuje nas o tym, ile złotych sprzedaży generuje każda złotówka zaangażowana w rzeczowe składniki majątku trwałego.

Wzrost wskaźnika produktywności aktywów w latach 2003 i utrzymanie w roku 2004 świadczy o tym, że zmiany przychodów ze sprzedaży są bardziej dynamiczne niż wzrost aktywów. Jednocześnie spadek wskaźnika produktywności rzeczowych aktywów trwałych w roku 2004 w porównaniu z 2003 świadczy, że znaczna część zaangażowanych w tym czasie środków została przeznaczona na inwestycje trwałe.

2. Analiza przyczyn wystąpienia trudnej sytuacji ekonomiczno - finansowej zakładu.

Wyraźne pogorszenie sytuacji finansowej jednostki nastąpiło już w roku 2001 kiedy to została uchwalona ustawa „203" zobowiązująca pracodawcę do podwyżki płac do

realizacji której nie wskazano źródła finansowania. W roku 2002 decyzją Państwowej Inspekcji Pracy Szpital został zobowiązany do wypłacenia tzw.13 tej pensji za lata 1999,2000,2001orzaz 5 miesięcy roku 2002.Zobowiązanie to powstało na skutek błędnej interpretacji przepisów prawnych negującej konieczność wypowiedzenia warunków pracy i płacy indywidualnym pracownikom. Dodatkowo kontrakt na rok 2003 zawarty z NFZ został znacznie obniżony w porównaniu z latami poprzednimi co obrazuje tabela 3.

Tabela 3. Przychody Szpitala Miejskiego w zł

Rok	Przychody z kontraktu /Sl.R.K.Ch, NFZ/	Łączne przychody
2001	4 897 192	5 438 874
2002	5 376 500	5 916 284
2003	5 168 600	6 008 404
2004	5 421 236	6 156 665
2005 /plan/	5 757 000	6 429 000

Tak duże nawarstwienie zaległych zobowiązań oraz ciągłe powiększanie zobowiązań z tytułu ustawy 203 (szpital nie posiadał środków na realizację ustawy 203 w całości) doprowadziło do powstania obecnego zadłużenia w wysokości 799 tyś zł należności głównej.

Pomoc jaką otrzymał szpital od organu założycielskiego w latach 1999 –2004 wyniosła 1 367 tyś zł, z czego tylko 350 tys. zł w gotówce z przeznaczeniem na pokrycie straty z tytułu zaległych 13-tek oraz 50 tys. zł w formie do finansowania kosztów leczenia pacjentów.

Tymczasem od 2002 roku szpital wypłacił kwotę 880 tys. zł z tytułu 13- tej pensji / zobowiązanie za lata 1999, 2000,2001 oraz 2002/ oraz kwotę 1 658 tys. zł. z tytułu ustawy „203". Do wypłaty pozostała zaległa kwota wynikająca z ustawy „203" w wysokości 799 tys. zł oraz zaplanowana do wypłaty w roku bieżącym kwota 141 tys. zł. stanowiąca odsetki od niewypłaconej w terminie 13 – tki. Zbyt wolny wzrost przychodów oraz rosnące koszty funkcjonowania szpitala nie pozwoliły na dzień dzisiejszy zlikwidować tak dużego zadłużenia.

3. Wskazanie zamierzonych działań zakładu, które mają na celu poprawę sytuacji ekonomicznej.

W celu poprawy sytuacji ekonomicznej zakładu zaplanowano działania restrukturyzacyjne mające na celu doprowadzenie do zbilansowania przychodów z wydatkami.

W pierwszym etapie restrukturyzacja ma przynieść likwidację zadłużenia wobec pracowników drugi etap to przedsięwzięcia mające na celu zbilansowanie przychodów z wydatkami i uzyskanie dodatniego wyniku finansowego. I etap do grudnia 2006, II etap. sierpień 2007

Likwidacja bieżącego zadłużenia:

Podpisane ugody sądowe i pozasądowe zobowiązują do wypłaty kwot zawartych w tabeli nr 4.

Tabela nr 4. Wartość zobowiązań z tytułu ustawy „203".

Lp.	Rok powstania zobowiązania	Wartość zobowiązania w zł	Źródło środków na spłatę zadłużenia
1	2002	296 071,35	POŻYCZKA
2	2003	265 370,18	POŻYCZKA
3	2004	172 796,72	POŻYCZKA
Razem		734 238,25	

Uzyskanie pożyczki na spłatę zobowiązań z tytułu ustawy 203 za lata 2002-2004 pozwoliło by uzyskać kwotę 734 238,25 zł która umożliwiła by spłatę kwoty głównej zaległych zobowiązań uraz uwolnienie środków na bieżąca regulację wynikającą z ustawy 203 .

Zmniejszenie kosztów bieżącej działalności:

W szpitalu funkcjonuje system monitoringu kosztów i przychodów generowanych przez poszczególne komórki. Aby utrzymać dyscyplinę budżetową zostały wprowadzone od czerwca 2005 limity wydatków w oddziałach. Od dnia 1 lipca 2005 zostanie zmieniony system rozliczeniowy w poradniach specjalistycznych pozwalający na ograniczenie

kosztów generowanych przez lecznictwo ambulatoryjne a polegający na podziale zysku po odliczeniu całkowitych kosztów.

Zmniejszenie ilości łóżek w oddziałach:

Zgodnie z decyzją Inspekcji Sanitarnej do czerwca 2005 w szpitalu trzeba zapewnić dostęp do łóżek pacjentów z trzech stron. Ta decyzja wymaga redukcji łóżek na salach chorych co spowoduje zmniejszenie ilości miejsc w oddziale kardiologicznym o 8 oraz w oddziale wewnętrznym o 10. Zmniejszy to zapotrzebowanie na usługi pielęgniarskie, oraz poprawi wskaźniki średniego czasu pobytu, ilości leczonych chorych na etat przeliczeniowy, wskaźnik wykorzystania łóżek.

Łóżka będą likwidowane stopniowo w okresie od września 2005.

Oszczędności wynikające z redukcji łóżek dotyczące kosztów zmiennych / koszty leków, sprzętu jednorazowego użytku, energii, wody, prania / szacuje się na 10% całkowitych kosztów zmiennych -co da kwotę około 50 tys. zł.

Zmniejszenie funduszu płac- redukcja zatrudnienia

-redukcja 12 etatów pielęgniarskich

-redukcja ½ etatu lekarskiego

-redukcja ½ etatu psychologa

-redukcja ½ etatu rehabilitanta

-redukcja etatów niemedycznych oraz pracowników medycznych zatrudnionych na umowach zleceniach.

Oszczędności wynikające z zmniejszenia zatrudnienia wyniosą do końca roku 2005 około 53 tys. zł, natomiast w roku 2006 - 316 tys. zł.

Redukcja etatów pielęgniarskich dotyczy czasowych umów o pracę i nie wiąże się z dodatkowymi kosztami odpraw

Zwiększenie przychodów w kolejnych latach.

-wzrost wartości kontraktu na leczenie szpitalne

-zwiększenie ilości kontrahentów w poradni medycyny pracy

-zwiększenie kontraktu w poradni kardiologicznej

-zwiększenie kontraktu w poradni diabetologicznej

- zwiększenie przychodów poradni onkologicznej

-zakontraktowanie poradni gastrologicznej
-zakontraktowanie poradni endokrynologicznej dla dzieci
-zwiększenie usług pozakontraktowych .

4. Określenie sytuacji ekonomicznej zakładu, możliwej do osiągnięcia po zakończeniu postępowania restrukturyzacyjnego i przedstawienie prognoz finansowych.

Dla celów przygotowania symulacji bilansów i rachunku zysków i strat za lata 2005-2010 przyjęto założenia dotyczące wzrostu przychodów i kosztów przedstawione w tabeli nr 5:

Tabela nr 5. Wzrost kosztów i przychodów

Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010	wartość średnia
% wzrostu przychodów ze sprzedaży	8,1	2,8	2,7	3,8	4,7	2,5	4,1
% wzrostu kosztów z działalności operacyjnej	2,0	-2,4	4,3	3,2	4,0	6,3	2,9

Przy tak określonych założeniach oraz uwzględnieniu konieczności spłaty odsetek od zaciągniętego kredytu jak również odsetek od zobowiązań pracowniczych, dodatni wynik finansowy będzie możliwy do osiągnięcia w roku 2007. Szpital zacznie płacić na bieżąco zobowiązania z tytułu ustawy „203" w roku 2008.

Wskaźniki rentowności:

zyskowność sprzedaży = wynik ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
zyskowność sprzedaży = wynik ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży	-0,05	0,00	-0,02	-0,01	0,00	-0,04

Wielkość tego wskaźnika obrazuje rentowność podstawowej działalności przedsiębiorstwa. Jego rosnąca w czasie wartość jest sygnałem zdecydowanie pozytywnym, natomiast spadek należy interpretować negatywnie, nawet przy wzrastającej stopie zysku netto (świadczy to o spadającej rentowności podstawowej działalności przedsiębiorstwa).
Wskaźnik wykazuje tendencje wzrostową w stosunku do lat poprzednich, jednakże jego poziom jest zły. Optymalna wielkość powyżej 0,15 natomiast minimalna poniżej 0,05.

zyskowność działalności gospodarczej = wynik na działalności gospodarczej / przychody ogółem

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
zyskowność działalności gospodarczej = wynik na działalności gospodarczej / przychody ogółem	-0,04	0,00	0,02	0,01	0,02	0,03

Wskaźniki rentowności sprzedaży mierzą relację osiągniętych wyników finansowych do wielkości sprzedaży .

Na wielkość zysku brutto wpływają wyniki z działalności finansowej lub inwestycyjnej (przychody i koszty finansowe czy zyski ze sprzedaży składników majątku) , które nie są zależne od wielkości sprzedaży . Jego rosnąca w czasie wartość jest sygnałem zdecydowanie pozytywnym.

zyskowność netto = wynik netto / przychody ogółem

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
zyskowność netto = wynik netto / przychody ogółem	-0,04	0,00	0,02	0,01	0,02	0,03

Zyskowność netto sprzedaży jest podstawowym wskaźnikiem rentowności sprzedaży. Określa zdolność firmy do generowania zysku przez sprzedaż. Oblicza się ją jako stosunek zysku netto do sprzedaży netto. Im niższy jest wskaźnik, tym większa wartość sprzedaży musi być zrealizowana dla osiągnięcia określonej kwoty zysku. Z kolei im wyższy poziom wskaźnika, tym wyższa efektywność osiąganych dochodów. Pożądany

jest zatem wysoki poziom tego wskaźnika. Wskaźnik wykazuje tendencję wzrostową, jednakże w okresie objętym przez prognozę jest jeszcze zbyt niski.

zyskowność aktywów = wynik netto / aktywa

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
zyskowność netto = wynik netto / przychody ogółem	-0,10	-0,01	0,06	0,03	0,06	0,09

Wskaźniki rentowności majątku mówią o wielkości zysku przypadającego na zaangażowany w działalność gospodarczą majątek, informują nas o zdolności posiadanych aktywów do generowania zysku.
Wskaźnik rentowności aktywów mówi o wielkości zysku netto przypadającego na każdą złotówkę zaangażowaną w aktywa (majątek) firmy. Im wyższy poziom rentowności aktywów, tym lepsza sytuacja finansowa firmy.
Obliczony wskaźnik na przestrzeni lat wykazuje tendencję wzrostową, co jest niewątpliwie zjawiskiem korzystnym.

Wskaźniki płynności:

wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe	0,61	0,73	0,75	0,93	1,18	0,89

Pokazuje on zdolność firmy do regulowania swoich zobowiązań środkami obrotowymi. Jest on ilorazem wartości aktywów bieżących i pasywów bieżących. Optymalna wartość tego wskaźnika powinna zawierać się w przedziale <1,5 - 2,0>, tzn. jest optymalnie, gdy majątek obrotowy jest 1,5 do 2 razy większy niż zobowiązania krótkoterminowe. Gdy wskaźnik jest mniejszy niż 1 występują kłopoty z płynnością, tzn. z terminowym regulowaniem zobowiązań. Wskaźnik płynności bieżącej wykazuje tendencję wzrostową, na poziomie wystarczającym.

wskaźnik szybki = należności krótkoterminowe + inwestycje krótkoterminowe / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wskaźnik szybki = należności krótkoterminowe + inwestycje krótkoterminowe / zobowiązania krótkoterminowe	0,59	0,70	0,72	0,90	1,14	0,86

Wskaźnik szybki płynności który pokazuje stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności, tzn. mierzy natychmiastową zdolność firmy do spłaty długów. Wskaźnik ten jest obliczany jako stosunek wartości aktywów bieżących pomniejszonych o zapasy oraz rozliczenia międzyokresowe czynne do wartości pasywów bieżących. Wartość wskaźnika powinna oscylować wokół 1, w praktyce jest to poziom rzadko spotykany. Dlatego za satysfakcjonujący uważa się poziom od 1,2 do 1,5. Gdy wskaźnik spada poniżej 1 pojawia się zagrożenie bieżącej zdolności firmy do terminowego regulowania zobowiązań.
Wskaźnik wykazuje tendencję wzrostową. W roku 2010 spada ponieważ firma spłaci 50% pożyczki bankowej.

wskaźnik gotówki = środki pieniężne / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
wskaźnik gotówki = środki pieniężne / zobowiązania krótkoterminowe	0,12	0,12	0,12	0,25	0,43	0,15

Wskaźnik środków pieniężnych – wskaźnik gotówki, jest uzupełnieniem dwóch podstawowych wskaźników pomiaru płynności finansowej, tj. wskaźnika płynności bieżącej i wskaźnika szybkiego. Wskaźnik gotówki przedstawia relację natychmiast wymagalnych aktywów do bieżących pasywów. Określa, jaką część zobowiązań przedsiębiorstwo jest w stanie uregulować w momencie, gdy stają się one wymagalne. Równocześnie ilustruje skuteczność egzekwowania należności, zależy więc od specyfiki

warunków. Brak środków pieniężnych na koncie bankowym nie przesądza o utracie płynności finansowej firmy. Należy również zwrócić uwagę na to, czy przedsiębiorstwo ma zagwarantowany stały dopływ środków pieniężnych z regularnie inkasowanych należności. Ogółem przyjmuje się, że wskaźnik ten powinien wynosić 0,2.
Zdecydowanie poprawia się poziom wskaźników płynności. Główną przyczyną jest zmiana horyzontu czasowego zobowiązań tzn. spłata zobowiązań krótkoterminowych wobec pracowników i zamiana ich na zobowiązania długoterminowe z tytułu pożyczki wnioskowanej w niniejszym dokumencie.

Przedstawione w powyższych tabelach wskaźniki rentowności i płynności wykazują tendencję wzrostową. Zakładając, że szpital jako jednostka publiczna nie jest nastawiona na generowanie wysokiego zysku a jedynie na świadczenie usług zdrowotnych, przedstawiona prognoza jest zadawalająca.

Wskaźniki sprawności finansowej:

rotacja należności krótkoterminowych (w dniach) = przeciętny stan należności krótkoterminowych x 360/ przychody ze sprzedaży

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
rotacja należności krótkoterminowych (w dniach) = przeciętny stan należności krótkoterminowych x360/ przychody ze sprzedaży	40,57	36,37	35,40	34,07	33,15	33,37

Wskaźnik rotacji należności w dniach wyznacza długość trwania jednego cyklu inkaso. Pokazuje ile razy w ciągu roku firma odtwarza stan swoich należności. Wysoki wskaźnik obrotu należnościami może świadczyć o ściąganiu należności w postaci gotówki jeżeli wartość wskaźnika jest zbyt niska oznacza to, że przedsiębiorstwo kredytuje swoich klientów, co wiąże się z długim zamrożeniem środków pieniężnych w należnościach i świadczy o kłopotach ze ściągalnością należności od dłużników.
Tendencja malejąca wskaźnika wskazuje na skuteczniejszy poziom ściągania należności. Optymalna wielkość wskaźnika poniżej 14 dni.

rotacja zobowiązań (w dniach) = przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych x 360/ przychody ze sprzedaży

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
rotacja zobowiązań (w dniach) = przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych x 360 / przychody ze sprzedaży	80,48	69,52	59,71	54,71	48,76	47,00

Wskaźnik ten ujawnia, w ciągu ilu dni (statystycznie rzecz biorąc) przedsiębiorstwo spłaca swoje zobowiązania. Zasadniczo niższy poziom tego wskaźnika świadczy o dobrej kondycji finansowej przedsiębiorstwa, wpływa również pozytywnie na jego rentowność (nieterminowa spłata zobowiązań wiąże się zazwyczaj z koniecznością zapłaty ustawowych odsetek). Zbyt wolny obrót zobowiązaniami sugeruje, że część z nich może być już przeterminowana.
Wskaźnik wykazuje tendencję malejącą. Jest to tendencja korzystna dla firmy. Optymalny poziom tego wskaźnika wynosi poniżej 14 dni.

rotacja zapasów (w dniach) = przeciętny stan zapasów x 360 / przychody ze sprzedaży

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
rotacja zapasów (w dniach) = przeciętny stan zapasów x 360 / przychody ze sprzedaży	2,10	1,88	1,80	1,61	1,54	1,50

Wskaźnik obrotu zapasami w dniach przedstawia szybkość rotacji środków finansowych zaangażowanych w zapasach liczonych w dniach. Niższa wartość tego wskaźnika oznacza szybszy obrót zapasami i odwrotnie.
Wskaźnik rotacji zapasów wykazuje tendencję malejącą. Poziom wskaźnika jest dobry. Optymalny poziom tego wskaźnika to poniżej 30 dni.
Wszystkie wskaźniki sprawności finansowej wykazują właściwą tendencję i co istotne pozostają wobec siebie we właściwych proporcjach.

Wskaźnik zadłużenia:

wskaźnik pokrycia aktywów kapitałem własnym = kapitał własny / aktywa

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
wskaźnik pokrycia aktywów kapitałem własnym = kapitał własny / aktywa	0,06	0,10	0,22	0,29	0,36	0,55

Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi wyraża stopień pokrycia majątku kapitałami własnymi. Wzrost wskaźnika potwierdza zwiększenie samodzielności finansowej firmy, gdyż zwiększa się udział majątku pokryty własnymi funduszami jednostki.

Wskaźnik pokrycia aktywów kapitałem własnym wykazuje tendencję wzrastającą.

wskaźnik zadłużenia ogółem = zobowiązania ogółem / pasywa

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
wskaźnik zadłużenia ogółem = zobowiązania ogółem / pasywa	0,73	0,69	0,67	0,61	0,55	0,34

Wskaźnik powyższy informuje, jaki udział w całości pasywów stanowi zadłużenie. Im wyższa jest wielkość wskaźnika, tym stopień zadłużenia firmy jest większy i odwrotnie. Im większy wskaźnik poziomu zadłużenia, tym mniejszy udział własnych środków finansujących działalność firmy i odwrotnie. Zbyt niski poziom wskaźnika może świadczyć o niewykorzystaniu zewnętrznych źródeł finansowania dla zwiększenia korzyści finansowych firmy. Według standardów wskaźnik ten powinien należeć do przedziału 0,55 – 0,65.

Wskaźnik zadłużenia ogółem wykazuje tendencję malejącą.

Wskaźniki produktywności (sprawności działania):

wskaźnik produktywności aktywów = przychody ogółem / aktywa

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
wskaźnik produktywności aktywów = przychody ogółem / aktywa	2,48	2,52	2,63	2,50	2,43	2,79

Wskaźnik produktywności aktywów określa, ile złotych sprzedaży osiągane jest z każdej złotówki zaangażowanej w aktywa firmy.
Wskaźnik ten wykazuje tendencję rosnącą uzyskaną głównie dzięki proporcjonalnie szybszemu wzrostowi przychodów względem zmiany poziomu aktywów.

wskaźnik produktywności rzeczowych aktywów trwałych = przychody ze sprzedaży / rzeczowe aktywa trwałe

Wskaźnik	2005	2006	2007	2008	2009	2010
wskaźnik produktywności rzeczowych aktywów trwałych = przychody ze sprzedaży / rzeczowe aktywa trwałe	3,52	3,50	3,52	3,58	3,68	3,69

Wskaźnik produktywności rzeczowych aktywów trwałych informuje nas o tym, ile złotych sprzedaży generuje każda złotówka zaangażowana w rzeczowe składniki majątku trwałego.
Wskaźnik ten wykazuje tendencję rosnącą.

Zobrazowane w powyższych tabelach wskaźniki produktywności, zadłużenia i sprawności finansowej wykazują pozytywne trendy. Utrzymanie takiej tendencji powinno pozwolić na systematyczny rozwój szpitala i utrwalenie pozycji na rynku ochrony zdrowia.

5. Określenie źródeł uzyskania środków finansowych na restrukturyzację finansową.

Lp	Opis źródła finansowania	Wysokość	Forma	Termin	Podstawa prawna
1.	Pomoc publiczna, w tym:				
	Emitowanie obligacji				art. 34 ustawy
	Zaciągnięcie pożyczki z budżetu państwa	734 238,25		2005 r.	
	Przejęcie zobowiązań zakładu przez podmiot, który utworzył zakład, a w przypadku szpitali klinicznych także przez Ministra Zdrowia				art. 13 ust. 1 pkt 4, 5 ustawy
	Zamiana zobowiązań na obligacje				
2.	Zaciągnięcie kredytu bankowego				art. 34 ustawy
3.	Inne	180000,00	środki własne	2006 r.	

....

data i podpis głównego księgowego data i podpis kierownika zakładu

Sporządził: Marek Krawczyk

Tel . 780 87 03, 601 515 644