

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER
Univerzitetni študijski program Management

Diplomska naloga

ANALIZA POSLOVANJA DIAGNOSTIČNEGA
LABORATORIJA

Mentor:

izr. prof. dr. Franko Milost

Obrađnavana organizacija:

Zdravstveni dom Nova Gorica

Strokovni sodelavec iz organizacije:

Batista Jožef, mag. farm.

KOPER, 2006

LIDIJA BATISTA

POVZETEK

Smoter diplomske naloge je predstaviti in analizirati poslovanje diagnostičnega laboratorija v Zdravstvenem domu Nova Gorica ter ugotoviti, ali bi sprememba financiranja laboratorija podala izhodišče za boljšo zdravstveno oskrbo prebivalstva. ZZZS financira storitve celotnega zdravstvenega doma kot pavšal, ki je odvisen od števila količnikov po posameznih ambulantah. Vsaka ambulanta zaračuna svoje storitve, v katerih so skrite tudi storitve laboratorija. Po predlagani spremembi pa bi laboratorij sam zaračunaval opravljene storitve preko točk. Presežek denarja bi bil investiran v nakup novega hematološkega analizatorja.

Diplomska naloga je sestavljena iz teoretičnega dela, ki povzema osnovne koncepte in značilnosti upravljalnega in finančnega računovodstva, in praktičnega dela, ki je analiza poslovanja laboratorija.

Ključne besede: poslovanje laboratorija, diagnostični laboratorij, analiza poslovanja, storitve, količniki po ambulantah, točke, investiranje, računovodstvo.

ABSTRACT

The purpose of dissertation is to present and analyse the layout of diagnostic laboratory in Public health care organisation of Nova Gorica and to find if change in funding of laboratory would provide better medical supply of population. The state insurance company ZZZS finances services of entire health center as lump sum, that depends upon number of quotients from individual clinics. Every clinic charges its services in which are also hidden laboratory services. The suggested change would be in charging finished services in laboratory through points alone. The surplus of money would be invested in a new hematology analyser. Dissertation is made of theoretical part - summarising basic rudiments and characteristics of managing and financial accounting and practical part - analysis of lab management.

Key words: lab management, diagnostic laboratory, analysis of management, services, quotients round clinics, points, investing, accounting.

UDK 657.62 (043.2)

ZAHVALA

Za učinkovito mentorstvo pri nastajanju diplomske naloge sem zelo hvaležna mentorju, izr. prof. dr. Franku Milostu.

Posebno zahvalo si zasluži strokovni sodelavec iz Zdravstvenega doma – osnovno varstvo Nova Gorica, g. Jožef Batista, mag. farm., ki mi je nudil nasvete in moralno podporo ter mi posredoval gradivo in pomembne informacije, kar mi je omogočilo pisanje tega dela.

Zahvaljujem se tudi vsem, ki so kakorkoli sodelovali pri izdelavi diplomske naloge.

VSEBINA

1	Uvod	1
2	Teorija upravljalnega računovodstva	3
2.1	Osnovni koncept upravljalnega računovodstva	3
2.2	Koncepti stroškov	3
2.2.1	Spremenljivi in stalni stroški	3
2.2.2	Neposredni in posredni stroški	4
2.2.3	Dodatni stroški	4
2.2.4	Stroški po mestih odgovornosti	4
2.3	Elementi polne lastne cene	5
2.4	Praktična uporaba polne lastne cene	6
2.4.1	Finančno-računovodsko poročanje	6
2.4.2	Ugotavljanje določenih stroškov	6
2.4.3	Določanje regulativnih cen	7
2.4.4	Določanje normalnih cen	7
2.5	Razporejanje posrednih stroškov na stroškovne objekte	8
2.5.1	Stroškovna mesta	8
2.6	Računovodstvo aktivnosti	9
2.7	Graf dobička	10
2.8	Prihodki in odhodki	11
2.8.1	Prihodki	11
2.8.2	Odhodki	12
2.9	Poslovni izid	14
2.9.1	Poslovni izid iz poslovanja	15
2.9.2	Poslovni izid iz financiranja in izredni poslovni izid	16
3	Analiza računovodskih izkazov	19
3.1	Vodoravna analiza	20
3.2	Navpična analiza	20
3.3	Analiza s kazalniki	20
3.3.1	Kazalniki financiranja	21
3.3.2	Kazalniki investiranja	22
3.3.3	Kazalniki plačilne sposobnosti	23
3.3.4	Kazalniki obračanja	24
3.3.5	Kazalniki donosnosti	26
3.4	Analiziranje dobičkonosnosti	27
3.5	Analiza na osnovi prispevka za kritje	27
3.6	Izbiranje med različicami delovanja	30
4	Prenos finančnih sredstev od Zavoda do izvajalcev	33

4.1	Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS ali Zavod)	33
4.1.1	Prihodki	33
4.1.2	Odhodki	34
4.2	Zdravstvena dejavnost na primarni ravni	35
4.2.1	Splošne ambulante, otroški in šolski dispanzerji	35
4.2.2	Ginekološki dispanzerji	37
4.2.3	Ostale ožje dejavnosti osnovnega zdravstva	38
4.2.4	Financiranje laboratorija	38
4.2.5	RTG dejavnost	39
4.2.6	Dežurna služba in nujna medicinska pomoč	39
4.2.7	Zobozdravstvena dejavnost	40
4.2.8	Reševalna služba	40
4.2.9	Medicina dela, prometa in športa	41
5	Analiza stroškov v Zdravstvenem domu Nova Gorica	43
5.1	Zdravstveni dom Nova Gorica	43
5.2	Realizacija planiranih storitev v letu 2004 za ZD Nova Gorica	44
5.3	Računovodsko poročilo	46
5.3.1	Poslovanje Zdravstvenega doma Nova Gorica v letu 2004	46
5.3.2	Prihodki Zdravstvenega doma Nova Gorica v letu 2004	46
5.3.3	Zaključek	48
5.4	Realizacija planiranih storitev v letu 2004 za laboratorij	48
5.4.1	Prihodki za laboratorij po ambulantah za leto 2003, 2004 in 2005	48
5.4.2	Odhodki za laboratorij po ambulantah za leto 2003 in 2004	51
5.4.3	SPIN ali SWOT analiza	52
6	Sklep	53
	Literatura in viri	55

PONAZORILA

SLIKE

Slika 2.7 Graf dobička	10
Slika 5.3.1 Struktura prihodkov v letu 2003.....	45
Slika 5.3.2 Struktura prihodkov v letu 2004.....	46

TABELE

Tabela 3.5.1 Izkaz uspeha za potrebe finančno-računovodskega poročanja.....	26
Tabela 3.5.2 Izkaz uspeha na osnovi prispevka za kritje	27
Tabela 4.2.1.1 Količniki za glavarino po starostni strukturi	34
Tabela 4.2.1.2 Dodatni količniki za zahtevnost obravnave.....	35
Tabela 4.2.2 Starostni razredi zavarovanih žensk za izračun glavarine	36
Tabela 5.2 Realizacija delovnega programa v letu 2004 in primerjava s planom	43
Tabela 5.3.2 Realizacija prihodkov ZD Nova Gorica v letu 2003 in 2004	45
Tabela 5.4.1.1 Prihodki za laboratorij po ambulantah za leto 2003	47
Tabela 5.4.1.2 Prihodki za laboratorij po ambulantah za leto 2004	47
Tabela 5.4.1.3 Prihodki za laboratorij po ambulantah za leto 2005	48
Tabela 5.4.2 Odhodki za laboratorij po ambulantah za leto 2003 in 2004.....	49

KRAJŠAVE

DDV	davek na dodano vrednost
OŠ	otroški in šolski dispanzer
SPIN	slabosti, prednosti, izzivi, nevarnosti
SRS	Slovenski računovodski standardi
SWOT	strenght, warnings, opportunities, treats
ZD	Zdravstveni dom Nova Gorica
ZZZS	Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije

1 UVOD

Smoter diplomske naloge je predstaviti in analizirati poslovanje diagnostičnega laboratorija v Zdravstvenem domu Nova Gorica ter ugotoviti, ali bi sprememba financiranja laboratorija preko količnikov dejavnosti (plačilo pavšala) na laboratorijske točke (plačilo storitev) podala izhodišče za boljšo zdravstveno oskrbo prebivalstva. ZZZS financira storitve celotnega zdravstvenega doma kot plačilo pavšala, ki je odvisen od števila količnikov po posameznih ambulantah. Vsaka ambulanta zaračuna svoje storitve, v katerih so skrite tudi laboratorijske storitve. Po predlagani spremembi bi laboratorij sam zaračunaval opravljene storitve preko točk. Presežek denarja bi bil investiran v nakup novega hematološkega analizatorja.

Cilji naloge so ugotoviti finančno stanje laboratorija skozi stroškovno analizo ob sedaj veljavnem načinu financiranja, simulirati nov način in primerjati prednosti, pasti in slabosti novega sistema.

S pomočjo trendov bom ugotovila, ali sta hipotezi pravilni. Nakup nove opreme bi omogočil boljšo oskrbo prebivalstva. Z njo bi lahko ugotavljali bolezni ali nenormalna stanja, katerih sedanja oprema ne omogoča. Na ta način bi omogočili zgodnje in pravočasno zdravljenje, kar bi povečalo kakovost življenja, hkrati pa zmanjšalo stroške (za boleznine, zdravniške storitve, zdravila itd.).

Diplomska naloga se deli na teoretični in praktični del.

Teoretični del se prične z drugim poglavjem, kjer sem povzela stališča, spoznanja, sklepe in rezultate iz teorije upravljalnega računovodstva. Navedeni so tudi osnovni koncepti in značilnosti finančnega računovodstva. S pomočjo analize dobičkonosnosti laboratorija bom ugotovila, ali je simulacija finančno uspešna ali ne.

V tretjem poglavju so navedene osnove analiziranja računovodskih izkazov, ki sem jih uporabila pri obdelavi večletnih podatkov.

V praktičnem delu je predstavljeno delovanje laboratorija v Zdravstvenem domu Nova Gorica, njegovi stroški in prihodki v letu 2003 in 2004 ter predvidevanje za leto 2005. Za omenjeno organizacijo je prikazana njena bilanca in analiza njenih vrednosti.

Praktični del se začne s četrtem poglavjem, ki govori o prenosu finančnih sredstev od Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije do izvajalcev in o tem, kako so razporejeni prihodki po različnih ambulantah in laboratoriju.

V petem poglavju sem analizirala prihodke in odhodke Zdravstvenega doma Nova Gorica in laboratorija s pomočjo računovodskega poročila. Poglavje se konča s SPIN (SWOT) analizo.

V sklepu sem podala nekaj ključnih dejstev in s tem zaključila analizo poslovanja diagnostičnega laboratorija.

2 TEORIJA UPRAVLJALNEGA RAČUNOVODSTVA

2.1 Osnovni koncept upravljalnega računovodstva

Cilj finančnega računovodstva v podjetju je priprava informacij za zunanje uporabnike računovodskih informacij, bolje rečeno vrednostni prikaz stanja in uspešnosti poslovanja celotnega podjetja. Upravljalno-računovodske informacije se od finančnih razlikujejo predvsem po tem, da njihovo oblikovanje ni obvezno, namenjene so uporabi v podjetju, uporabniki so znani, pri njihovem oblikovanju ni treba upoštevati računovodskih standardov, poleg vrednostnih podatkov vsebujejo tudi količinske podatke, njihova natančnost je manjša, obseg in pogostost sta prilagojena ravni odločanja, za njihovo nepravilnost pa poslovodstvo ne odgovarja pred državnim zakonom.

Upravljalno-računovodske informacije lahko veliko prispevajo k reševanju poslovnih problemov, vendar si je pri njihovi uporabi in razumevanju dobro zapomniti naslednje:

1. Opredelitev vrste stroškov je precej odvisna od namena, za katerega se bodo informacije uporabljale.
2. Računovodske informacije so velikokrat le ocena, približek dejanskega stanja.
3. Računovodski sistem redko oblikuje vse tiste informacije, ki bi jih potrebovali za rešitev določenega problema.
4. Poleg računovodskih informacij je za dobro odločanje potrebno še kaj več.
5. Za rezultate poslovanja podjetja morajo biti odgovorni ljudje in ne številke.

2.2 Koncepti stroškov

Glede na različne potrebe odločanja lahko upravljalno-računovodske informacije pojasnimo z naslednjimi koncepti stroškov:

1. spremenljivi in stalni stroški,
2. neposredni in posredni stroški,
3. dodatni stroški in
4. stroški po mestih odgovornosti.

2.2.1 *Spremenljivi in stalni stroški*

Bistveno pri opredelitvi spremenljivih in stalnih stroškov je, kako se stroški gibljejo pri spremenjenem obsegu dejavnosti. Spremenljivi stroški so tisti stroški, ki se neposredno in sorazmerno spreminjajo z obsegom dejavnosti. Najpogostejši primeri spremenljivih stroškov so stroški materiala, ki ga je uporabila proizvodnja ter stroški energije in dela, če so odvisni od obsega proizvodnje ali opravljenih storitev. Stalni stroški se ne spreminjajo z obsegom dejavnosti podjetja. Najpogostejši primeri stalnih

stroškov so amortizacija zgradb in strojev (pri metodi časovnega amortiziranja), stroški najemnine, plač poslovodij in režije (računovodij, pravnikov, raziskovalcev itd.), stroški prispevkov in dajatev (za elektriko, telefon, komunalno). Povečanje stalnih stroškov je največkrat posledica časa, ne pa posledica spremenjenega obsega dejavnosti.

2.2.2 *Neposredni in posredni stroški*

Osnovno merilo za razčlenitev stroškov na neposredne (direktne) in posredne (splošne, indirektne) je, ali so ti stroški v posredni ali neposredni povezavi s stroškovnim objektom in so ugotovljivi v skladu z ekonomičnostjo poslovanja. Neposredni stroški so tiste vrste stroškov, ki jih lahko že v trenutku njihovega nastanka razporedimo na stroškovni objekt, ali pa jih je stroškovni objekt povzročil (sadje pri proizvodnji sokov, plače delavcev). Posredni stroški pa so tiste vrste stroškov, ki sta jih povzročila dva stroškovna objekta ali več, in so povezani z dvema ali več stroškovnimi objekti (plače poslovodstva, poraba električne energije, amortizacija zgradb itd.).

2.2.3 *Dodatni stroški*

Dodatni (diferenčni) stroški so tisti stroški, ki se razlikujejo glede na posamezne možnosti delovanja podjetja. Dodatni stroški se vedno nanašajo na posamezno okoliščino, ali na alternativno možnost delovanja. Vedno se nanašajo na analiziranje stroškov vsaj dveh možnosti delovanja (alternativ), ugotovimo pa jih tako, da stroške ene alternative odštejemo od stroškov druge alternative. Če so stroški med dvema alternativama enaki, to niso dodatni stroški. Dodatni stroški so vedno predvideni prihodnji stroški, saj se nanašajo na možnosti v prihodnosti. Podatki o preteklem poslovanju ne vplivajo neposredno na diferenčne stroške, temveč lahko vplivajo posredno, in sicer tako, da olajšajo ocenjevanje in predvidevanje prihodnjih stroškov.

2.2.4 *Stroški po mestih odgovornosti*

Računovodstvo odgovornosti spremlja stroške, prihodke in sredstva po posameznih organizacijskih enotah v podjetju. Organizacijske enote v podjetju, za čigar poslovanje so odgovorni posamezni poslovodje, se imenujejo mesta odgovornosti (angl. *responsibility centers*). Poslovodje obvladujejo (nadzirajo) vse stroške podjetja v določenem času in obsegu. Na uspeh poslovanja poleg samega odločanja poslovodje vplivajo tudi neobvladljivi dejavniki, kot so državna regulativa, delovanje konkurence, vedenje porabnikov in podobno. Računovodstvo odgovornosti temelji na spoznanju posameznih ravni odgovornosti v organizacijski strukturi podjetja. V ta namen je treba organizacijsko strukturo podjetja preoblikovati tako, da bo izražala odgovornost poslovodij za posamezne ekonomske kategorije. Slovenski računovodski standard 20 opredeljuje mesta odgovornosti kot stroškovno (odhodkovno) mesto odgovornosti, prihodkovno mesto odgovornosti, dobičkovno mesto odgovornosti in naložbeno mesto odgovornosti glede na odgovornost poslovodje za stroške, prihodke, dobiček in naložbe

sredstev. Primerjavo uresničenih odgovornostnih stroškov, z ustreznimi načrtovanimi stroški, uporablja poslovodstvo podjetja za nadzor izvajanja poslovne dejavnosti posameznih organizacijskih enot v podjetju in ljudi, ki so odgovorni za določeno poslovno dejavnost (Hočevar 1997, 255-348).

2.3 Elementi polne lastne cene

Proizvod (izdelek ali storitev) je za poslovanje najbolj pomemben stroškovni objekt. Včasih je celotne stroške (polno lastno ceno) proizvoda lahko določiti, drugič pa veliko težje.

Polna lastna cena je sestavljena iz celotnih proizvajalnih stroškov, stroškov prodaje, stroškov uprave in drugih splošnih stroškov. Celotni proizvajalni stroški so iz temeljnih stroškov in splošnih proizvajalnih stroškov. Temeljni stroški pa so iz neposrednih stroškov materiala in neposrednih stroškov dela.

Neposredni material je tisti material, ki ga vsebuje končni proizvod in je razporejen na proizvedene proizvode po načelu ekonomičnosti. Splošni proizvajalni stroški so vsi pomožni materiali uporabljeni med proizvodnjo. Neposredni stroški dela so tisti, ki jih lahko brez težav razporedimo na proizvode po načelu ekonomičnosti. Sem spadajo plače delavcev za strojem ali delavcev, ki delajo v proizvodnji določenega proizvoda, ali pa stroški delovnega časa serviserja. Posredne stroške dela ne moremo neposredno razporediti na proizvod. To je na primer plača mojstra, plača viličarja ali plača varnostnika.

Seštevek neposrednih stroškov materiala in neposrednih stroškov dela imenujemo temeljni stroški. V nekaterih podjetjih, kjer so stroški energije zelo pomembni, med temeljne stroške uvrščajo tudi stroške električne energije.

Posredni (splošni) proizvajalni stroški vključujejo vse posredne proizvajalne stroške oziroma vse druge proizvajalne stroške, ki niso opredeljeni kot neposredni stroški materiala ali dela. Najpogostejši primeri teh stroškov so stroški energije, vzdrževanja, amortizacije itd. Sodobna računalniška, strojna in programska oprema že omogoča, da se veliko stroškov, ki so bili v tradicionalnem računovodstvu opredeljeni še kot posredni proizvajalni stroški, zdaj obravnava kot neposredne stroške, saj je njihovo ugotavljanje stroškovno sprejemljivo. Na splošno velja, da bolj ko razporejamo splošne stroške na stroškovne objekte neposredno, natančnejše in koristnejše so informacije o stroških proizvodov in oddelkov.

Vsota neposrednih stroškov materiala, neposrednih stroškov dela in splošnih proizvajalnih stroškov so celotni proizvajalni stroški. V proizvajalnih podjetjih tem stroškom pogosto pravijo vrednost zaloge, saj so to stroški, s katerimi se praviloma vrednoti zaloga dokončane in nedokončane proizvodnje.

Stroške prodaje lahko razčlenimo na stroške marketinga in stroške razpečave. Stroški marketinga vključujejo stroške plač prodajnega osebja, stroške oglaševanja, predstavitev, stroške potovanj, katerih namen je pridobitev naročila in podobno. S stroški razpečave ali s stroški izpolnitve naročila pa so mišljeni vsi stroški, ki so povezani z dokončanimi proizvodi. To so stroški skladiščenja, transporta in izstavljanja računov.

Stroški uprave in drugi splošni stroški vključujejo vse stroške, ki niso bili vključeni v prejšnje vrste stroškov. To so stroški, ki nastanejo v upravi, administraciji, razvojno-raziskovalnih oddelkih, stroški stikov z javnostjo, stroški donatorstva in podobno. Ti stroški lahko vključujejo tudi stroške financiranja, to so obresti za izposojena sredstva. Najpogosteje se obresti ne ugotavljajo po stroškovnih objektih. Obresti se v tem primeru štejejo kot odhodek financiranja podjetja.

Polna lastna cena je preprosto seštevek vseh stroškovnih elementov, ki smo jih opisali. V praksi računovodje velikokrat pojem polne lastne cene uporabljajo za celotne proizvodjalne stroške (Hočevar 1997, 293-296).

2.4 Praktična uporaba polne lastne cene

Poslovodstvu omogoča izračunavanje polne lastne cene in njenih elementov pri naslednjih oblikah praktične uporabe:

1. finančno-računovodskem poročanju,
2. analiziranju dobičkonosnosti,
3. ugotavljanju določenih stroškov,
4. določanju regulativnih cen in
5. določanju normalnih cen.

2.4.1 *Finančno-računovodsko poročanje*

Zaloge dokončanih proizvodov in nedokončane proizvodnje se najpogosteje vrednotijo s celotnimi proizvodjalnimi stroški. Razporejanje stroškov na stroškovne objekte (stroškovno računovodstvo) pa omogoča ugotavljanje dobička in s tem uspešnosti posameznih segmentov (dejavnosti) podjetja.

2.4.2 *Ugotavljanje določenih stroškov*

Ugotavljanje stroškov po stroškovnih objektih je lahko v pomoč pri iskanju odgovorov na vprašanja, kot so: kakšni so bili stroški očiščenja neke reke, kakšni so bili stroški zadnjega referendum, kakšni so bili poštni stroški pri pošiljanju pisma iz Maribora v Ljubljano, kakšni so bili stroški fakultetnega obrata za prehrano ali kakšni so bili stroški določenega raziskovalnega projekta.

V praksi velikokrat obstajajo pogodbe med poslovnimi partnerji, v katerih se cena posla določi na podlagi polne lastne cene (angl. *costtype contracts*). Še posebej je to

značilno za podjetja, kjer imajo organizirane poslovno-izidne enote. Pri sestavljanju teh pogodb je bistveno to, da se te natančno določijo zaradi različnega ugotavljanja stroškov, da kasneje ne pride do nerazumevanja.

2.4.3 Določanje regulativnih cen

Mnogo cen se preprosto ne določa na trgu, temveč jih določajo in regulirajo ustrezni državni organi. Največkrat so to cene za elektriko, plin, vodo, telefon in telegraf, zavarovalne premije in podobno. Vlada večinoma dovoljuje takšne cene, ki so enake polni lastni ceni, povečani za ustrezen dobiček. Najpogosteje državni uradi izdelajo navodila, kako naj se stroški ugotavljajo.

2.4.4 Določanje normalnih cen

Temeljni cilj gospodarjenja je doseči zadovoljiv (načrtovan) dobiček na investirana sredstva ali kapital. Da bi dosegli zadovoljivo donosnost, morajo biti prihodki od prodaje proizvodov ali storitev dovolj veliki, da pokrijejo vse stroške poslovanja in zagotovijo zadovoljiv dobiček. Vsak proizvod mora nositi in kriti ustrezen del celotnih stroškov poslovanja. Prodajna cena posameznega proizvoda mora biti dovolj velika, da pokrije vse njegove neposredne stroške, ustrezen del posrednih stroškov in zagotovi zadovoljiv dobiček. Takšna cena je normalna cena.

Seveda se je treba zavedati, da je takšno določanje prodajne cene za posamezne proizvode ali storitve bolj splošna usmeritev podjetja, ne pa pravilo. Zaradi številnih vzrokov podjetje ne more določati prodajnih cen s preprostim seštevanjem stroškov in z dodajanjem ustreznega dobička. Čeprav so podjetju prodajne cene preprosto določene na trgu, pa je izračunavanje normalnih cen koristno za analiziranje in ugotavljanje, kakšna bi prodajna cena morala biti.

Veliko slovenskih podjetij, predvsem tistih, ki izvažajo na tuje trge, se srečuje z dejstvom, da preprosto ne morejo sami določati prodajnih cen. Razlogov za to je več. Najpogostejši je ta, da je v določeni panogi eno ali več velikih podjetij, ki določajo cene.

Zaradi dejstva, da je cilj poslovanja podjetja donosnost sredstev, je razumljivo, da naj bi se višina dobička v prodajni ceni proizvoda določala glede na obseg sredstev, ki se jih zaposluje za proizvodnjo tega proizvoda. Ne glede na povedano, velja v podjetjih splošna praksa, da se višino dobička določa glede na stroške in ne na zaposlena sredstva.

Včasih je lažje določiti delež dobička v prodajni ceni tako, da se določi odstotek na stroške, ki bo zagotavljal doseganje zadovoljivega dobička. Na splošno to velja za tiste proizvode, ki imajo približno enake stroške na enoto proizvoda, in/ali pri katerih se zaposlitev sredstev sorazmerno spreminja z njihovimi stroški.

Ne glede na to, ali določamo delež dobička v prodajni ceni z odstotkom na stroške ali z vsemi stroški, pa bo takšno določanje zadovoljivo le tedaj, če je tudi zaposlitev

sredstev po posameznih proizvodih sorazmerna s stroški posameznega proizvoda. Že pri analiziranju računovodskih izkazov smo ugotovili, da morajo imeti podjetja z nizkim koeficientom obračanja sredstev, večji delež dobička v prodajni ceni, če hočejo doseči enako donosnost sredstev, kot jo dosegajo tista podjetja, ki imajo višji koeficient obračanja sredstev.

2.5 Razporejanje posrednih stroškov na stroškovne objekte

Stroški določenega stroškovnega objekta so namreč sestavljeni iz neposrednih stroškov, torej stroškov, ki so nanj razporejeni neposredno, zato se o njih ne dvomi, ter posrednih stroškov, kar je ustrezni del tistih stroškov, ki so jih povzročili ali so nastali zaradi delovanja več stroškovnih objektov.

Proizvodnja proizvoda, ki zahteva uporabo razmeroma dragih strojev (in s tem poveča stroške amortizacije, zavarovanja, vzdrževanja itd.), povzroči večje splošne proizvodne stroške kot proizvodnja drugega proizvoda, ki zahteva enako število neposrednih delovnih ur, vendar je pogoj za proizvodnjo le ročno delovno orodje. Posredni stroški se razporejajo na proizvode na podlagi koeficientov dodatka splošnih stroškov ali ključev. Najpogosteje te ključne določijo za eno obračunsko obdobje vnaprej.

2.5.1 Stroškovna mesta

V stroškovnem računovodstvu se stroški najprej zberejo na stroškovnih mestih in se od tam razporejajo na proizvode, to je stroškovne nosilce.

Stroškovno mesto bi lahko opredelili kot funkcijsko, prostorsko ali stvarno zaokrožen del podjetja, na katerem ali v zvezi s katerim se pri poslovanju pojavljajo stroški, ki jih je mogoče razporejati na stroškovne nosilce (proizvode), in je zanje nekdo odgovoren.

Bistvo opredelitve stroškovnega mesta je torej:

- a) omogočiti popolnejši obračun stroškov po stroškovnih nosilcih,
- b) omogočiti pregled gibanja stroškov na tistih področjih, kjer nastaja zanje odgovornost.

Temeljna ali proizvodna stroškovna mesta so tista stroškovna mesta, kjer proizvajajo proizvod ter njegove dele.

Vsa druga stroškovna mesta so servisna ali pomožna stroškovna mesta, ki zagotavljajo storitve za proizvodna in druga servisna stroškovna mesta. Najpogostejša primera servisnega stroškovnega mesta sta oddelek vzdrževanja in stroškovno mesto proizvodne režije. Vendar niso vsa servisna stroškovna mesta organizacijske enote. Podjetja imajo tudi začasna stroškovna mesta, kjer se zbirajo stroški, ki se jih ne da

neposredno zbrati na kakšnem stroškovnem mestu (na primer: stroški energije, amortizacije, stroški zavarovanja in podobno).

Servisna stroškovna mesta pogosto imenujemo tudi splošna ali posredna stroškovna mesta, s čimer želimo poudariti, da se na teh mestih zbirajo posredni stroški ter, da se iz teh mest stroški razporejajo na druga stroškovna mesta (Hočevar 1997, 296-302).

2.6 Računovodstvo aktivnosti

Posledica računalniško vodene proizvodnje in nove poslovne filozofije ob pravem času (angl. *just-in-time*), kar je pomenilo, da si poslovodstvo prizadeva izločati tiste procese, ki ne prispevajo k vrednosti proizvoda (nadziranje, skladiščenje, odpadki, gibalni čas in podobno) ter povečevanje znanja zaposlenih, kakovosti dela, stalno izboljševanje proizvodjalne tehnike in podobno, je vodilo k temu, da je postal delež neposrednih stroškov dela in stroškov energije v celotnih stroških manjši. Podjetja so začela uvajati tako imenovano računovodstvo aktivnosti (angl. *activity-based accounting*) ali pa so začela pri razporejanju stroškov na stroškovne nosilce uporabljati metodo ABC.

Temeljni podmeni, iz katerih izhaja računovodstvo aktivnosti, sta:

1. stroške povzročajo aktivnosti, ne proizvodi,
2. proizvodi pa povzročajo aktivnosti.

Obstaja pet pomembnih stopenj pri določanju stroškovne cene proizvodov po metodi aktivnosti:

1. stopnja: ugotovitev aktivnosti,
2. stopnja: ugotovitev stroškov po aktivnostih,
3. stopnja: ugotovitev nosilcev stroškov po aktivnostih,
4. stopnja: izračunavanje ključev,
5. stopnja: uporaba ključev.

Poslovanje podjetja lahko opišemo kot izvajanje različnih aktivnosti ali procesov. Pri ugotavljanju in zajemanju stroškov izhajajo tradicionalni stroškovni sistemi iz stroškovnih mest. Stroškovno mesto za računovodstvo aktivnosti pa je lahko samo aktivnost. Aktivnost se seveda razlikuje od klasičnega stroškovnega mesta, saj se lahko aktivnosti nabavljanja pojavljajo tako na prodajnem in finančnem, kot tudi na upravnem in drugih oddelkih, prav tako se aktivnosti vzdrževanja sredstev pojavljajo na vseh prodajnih oddelkih.

Preko intervjujev s poslovodji in s strokovnimi analizami je mogoče ugotoviti, kateri stroški so povezani z določeno aktivnostjo. Na tej stopnji je treba natančno opredeliti stroškovne skupine po aktivnostih (angl. *activity cost pools*), to je stroške, ki so povezani z ugotovljenimi aktivnostmi. Za ugotavljanje stroškovne cene proizvoda je

potrebno, da so stroškovne skupine po aktivnostih čim bolj homogene in, da so skupine stroškov čim bolj povezane z nosilci stroškov po aktivnostih (angl. *cost driver*).

<i>Stroškovne skupine po aktivnostih:</i>	<i>Nosilci stroškov po aktivnostih:</i>
Postavitev proizvodnje	Število postavitvev ali čas postavljanja
Nadziranje kvalitete	Število nadzorov
Nabavljanje	Število dobaviteljev ali število nabavnih nalogov
Povezovanje s kupci	Število kupcev ali število njihovih naročil
Ravnanje z materialom	Število premikov materiala ali razdalja premikov

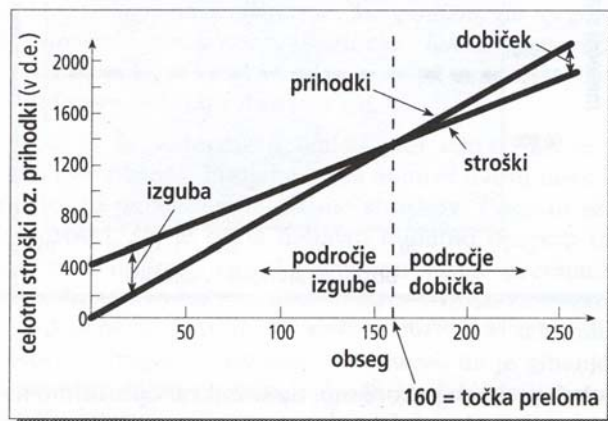
Iz nosilcev stroškov po aktivnostih se izračunajo ključi ali koeficienti dodatka splošnih stroškov.

V drugi polovici osemdesetih let so teoretiki prvotnemu cilju računovodstva aktivnosti, to je pravilnejšemu določanju stroškovne cene proizvoda, dodali še dva cilja, in sicer, kako bi z izvajanjem računovodstva aktivnosti zmanjšali stroške proizvodnje in izboljšali nadziranje stroškov ter kako bi ga prilagodili klasičnemu računovodstvu odgovornosti (Hočevar 1997, 309-311).

2.7 Graf dobička

Razumevanje gibanja stroškov pri različnem obsegu poslovanja je za preučevanje neposrednih in posrednih stroškov, dodatnih stroškov in računovodstva odgovornosti izredno pomembno. Spremenljivi stroški se spreminjajo sorazmerno z obsegom dejavnosti, spremenljivi stroški enote dejavnosti pa ne. Stalni stroški se z obsegom dejavnosti ne spreminjajo, temveč se na enoto dejavnosti zmanjšajo, če se poveča obseg dejavnosti. Obseg dejavnosti pomembno vpliva na stroške. Ta vpliv se najbolje vidi iz grafa dobička na Sliki 2.7 ali iz enačbe: $TC = FC + VC/q \times Q$

Slika 2.7 Graf dobička



Vir: Anthony, Reece, str. 377.

Iz grafa in enačbe je razvidno, da so celotni stroški (TC) pri kateremkoli obsegu seštevek stalnih stroškov (FC) in spremenljivih stroškov na enoto dejavnosti (VC/q), pomnoženih s številom enot dejavnosti (Q). Takšno razmerje pa velja le v ustreznem (relevantnem) intervalu dejavnosti.

Graf dobička prikazuje razmerje med prihodki in stroški (ter zato tudi dobiček ali izgubo) za vsak obseg dejavnosti v ustreznem (relevantnem) intervalu. Obseg dejavnosti, pri katerem se stroški izenačijo s prihodki, imenujemo točka preloma, ki jo matematično izračunamo tako, da stalne stroške delimo s prispevkom za kritje (od prodajne cene odštejemo spremenljive stroške enote dejavnosti) (Hočevar 1997, 269-287).

2.8 Prihodki in odhodki

2.8.1 Prihodki

Slovenski računovodski standard (SRS) 18 opredeljuje prihodke kot povečanje gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki povečanj sredstev (na primer denarja ali terjatev zaradi prodaje blaga) ali zmanjšanj dolgov (na primer zaradi opustitve njihove poravnave). Prek poslovnega izida vplivajo na velikost kapitala.

Prihodke delimo na:

1. poslovne prihodke,
2. finančne prihodke in
3. izredne prihodke.

Poslovni prihodki so prihodki od prodaje proizvodov ali trgovskega blaga in materiala ter opravljenih storitev v obračunskem obdobju. Razčlenjujemo jih na prihodke od prodaje lastnih poslovnih učinkov (proizvodov in storitev) ter prihodke od prodaje trgovskega blaga in materiala. Zneski, zbrani v korist tretjih oseb, kot so obračunani DDV in druge dajatve, niso sestavina prihodkov od prodaje. Podobno tudi

zneski, zbrani v korist zastopanelega, niso sestavina prihodkov od prodaje (prihodek od prodaje je le storitev zastopnika).

Drugi poslovni prihodki, povezani s poslovnimi učinki, so subvencije, dotacije, regresi, kompenzacije, premije in podobni prihodki. Državne podpore, prejete za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev, ostajajo začasno med dolgoročnimi rezervacijami in jih prenašamo med poslovne prihodke skladno z amortiziranjem ustreznih opredmetenih osnovnih sredstev.

Finančni prihodki so prihodki od naložb. Pojavljajo se v zvezi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami, pa tudi v zvezi s terjatvami. Sestavljajo jih obračunane obresti in deleži v dobičku drugih, pa tudi prevrednotovalni finančni prihodki.

Poleg finančnih prihodkov od obresti in dividend ali deležev v dobičku spadajo med finančne prihodke še prihodki od prevrednotenja terjatev in dolgov zaradi ohranitve vrednosti, prihodki v zvezi z danimi posojili (povečanje glavnice zaradi ohranitve njene vrednosti), prihodki od zmanjšanja dolgoročnih rezervacij (kakor tudi od njihove odprave), prihodki od prodaje finančnih naložb in prevrednotovalni finančni prihodki.

Izredni prihodki so sestavljeni iz neobičajnih postavk, ki v obravnavanem obračunskem obdobju povečujejo izid rednega poslovanja. Kot izredne prihodke štejemo tudi tiste, ki so dobljeni za poravnavo izgube iz prejšnjih let, razen če gre za uporabo lastnih virov sredstev. Kot izredne prihodke štejemo tudi prejete dotacije za kritje neporavnane izgube iz prejšnjih let (Turk 2004, 345-346).

2.8.2 Odhodki

Odhodki so zmanjšanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki zmanjšanj sredstev (na primer zmanjšanja zalog blaga zaradi njihove prodaje, zmanjšanja zalog poslovnih učinkov zaradi njihove prodaje in drugega) ali povečanje dolgov (na primer zaradi zaračunanih obresti in drugega). Prek poslovnega izida na koncu obračunskega obdobja vplivajo posredno na velikost celotnega kapitala.

Odhodke razvrščamo na:

1. poslovne odhodke,
2. finančne odhodke in
3. izredne odhodke.

Poslovni odhodki in finančni odhodki se imenujejo tudi redni odhodki.

Poslovni odhodki so v načelu enaki vračunanim stroškom v obračunskem obdobju, povečanim za stroške, ki se zadržujejo v začetnih zalogah nedokončane proizvodnje in proizvodov (pa tudi storitev), ter zmanjšanim za stroške, ki se zadržujejo v končnih zalogah nedokončane proizvodnje in proizvodov (pa tudi storitev). Vse organizacije

morajo tem stroškom dodati še morebitne deleže zaposlencev v razširjenem dobičku in predvrednotovalne poslovne odhodke, ki pred tem niso bili obravnavani kot stroški. Stroški obresti od posojil, ki jih od 1. januarja 2002 obravnavamo najprej kot stroške, so izključeni iz poslovnih odhodkov (so pa finančni odhodki).

Poslovne odhodke po namenu razvrščamo na proizvodjalne stroške prodanih količin, nabavno vrednost prodanega blaga, nabavno vrednost prodanega materiala ter na posredne stroške nakupovanja in prodajanja, neposredne stroške prodajanja, posredne stroške skupnih služb in predvrednotovalne poslovne odhodke, ki niso stroški.

Novost sedanjih slovenskih računovodskih standardov (SRS) je tudi v knjigovodskem razvrščanju poslovnih odhodkov (prodanih količin), in sicer v tem, da je njihova razvidnost odvisna od tega, za katero od dveh različic izkaza poslovnega izida po SRS 25 se je organizacija s svojo računovodsko usmeritvijo odločila (glede na različico I ali II izkaza poslovnega izida za konto 70 ali 71).

Prevrednotovalni poslovni odhodki se pojavljajo v zvezi z opredmetenimi osnovnimi sredstvi, neopredmetenimi dolgoročnimi sredstvi, zalogami in terjatvami zaradi njihove oslabitve, če zmanjšanje njihove vrednosti ni krito s posebnimi prevrednotovalnimi popravki kapitala (pri neopredmetenih dolgoročnih sredstvih, pri opredmetenih osnovnih sredstvih) iz njihove predhodne okrepitve. Med poslovne odhodke štejemo tudi razliko med manjšo prodajno ceno in večjo knjigovodsko vrednostjo pri opredmetenih osnovnih sredstvih.

Finančni odhodki so odhodki za financiranje in odhodki za naložbe. Prve sestavljajo predvsem stroški danih obresti, drugi pa imajo predvsem naravo prevrednotovalnih finančnih odhodkov. Prevrednotovalni finančni odhodki se pojavljajo v zvezi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami zaradi njihove oslabitve, če zmanjšanje njihove vrednosti ni krito s posebnim prevrednotovalnim popravkom kapitala. Takšno naravo ima tudi razlika med manjšo prodajno ceno in večjo knjigovodsko vrednostjo, zmanjšano za ustrezni posebni prevrednotovalni popravek kapitala.

Izredni odhodki so neobičajne postavke, ki v obravnavanem obračunskem obdobju zmanjšujejo izid rednega poslovanja. Mednje štejemo tudi rezervacije za poravnavo možne izgube, če je verjetno, da bodo prihodnji dogodki potrdili, da bo po upoštevanju vseh možnih rešitev na datum bilance stanja prišlo do izgube, in če je mogoče razumno oceniti znesek možne izgube. Kot posebna vrsta izrednih odhodkov se pojavljajo tisti za poravnavo izgube iz prejšnjih let (če je za njihovo poravnavo prej dobljena dotacija ali so upniki zanj odpisali del obveznosti dolžnika izgubarja) (Turk 2004, 355-356).

Odhodki poslovanja pri storitvenih podjetjih, kjer se ne pojavljajo zaloge nedokončane proizvodnje niti zaloge dokončanih proizvodov, pa so vsi v preučevanem obdobju nastali stroški povezani z opravljenimi in hkrati prodanimi storitvami in so

enaki odhodkom poslovanja. Pri storitvenih podjetjih so v obdobju nastali stroški = stroškom v obdobju opravljenih in prodanih storitev = odhodkom poslovanja (Igličar 1997, 145).

2.9 Poslovni izid

Poslovni izid je razlika med prihodki in odhodki v določenem obdobju. Če so prihodki večji od odhodkov, dobimo dobiček, če pa so odhodki večji od prihodkov, izkazujemo izgubo. Poslovni izid lahko ugotavljamo za podjetje kot celoto, za posamezne dele podjetja, pri posameznih proizvodih, na posameznih trgih ipd.

Temeljne vrste poslovnega izida na ravni celotnega podjetja so:

1. celotni dobiček,
2. čisti dobiček,
3. izguba.

Celotni dobiček podjetja je razlika med vsemi prihodki in vsemi odhodki podjetja v obračunskem obdobju. Celotni dobiček je pozitiven poslovni izid, ki pripada podjetju in tudi državi. Dobiček, izkazan v izkazu uspeha za poslovne namene, ni nujno dobiček po davčni zakonodaji, ki je podlaga za obdavčitev, temveč se od njega lahko razlikuje za pribitne in odbitne postavke.

Čisti dobiček je celotni dobiček, zmanjšan za davke iz dobička. Višino davka na dobiček ugotavljamo v skladu z zakonom o davku na dobiček, ki določa pribitne in odbitne postavke. Čisti dobiček je pozitiven poslovni izid, ki pripada zgolj podjetju in o njegovi delitvi odločajo lastniki (delničarji) podjetja na predlog uprave. Čisti dobiček poslovnega leta mora biti razporejen najkasneje v roku petih let po sprejemu letnega poročila. Razporedi se lahko za izplačilo lastnikom (dividende), za oblikovanje rezerv, za povečanje osnovnega kapitala, za nagrade ali stimulacije managerjem in zaposlenim ter za druge namene, ki so določeni v statutu družbe ali jih določa Zakon o gospodarskih družbah.

Izguba je razlika med večjimi odhodki kot prihodki. Izguba je negativen poslovni izid in se prikazuje znotraj celotnega kapitala kot odbitna postavka, saj zmanjšuje vrednost celotnega kapitala. Izguba se poravnava v okviru izrednih odhodkov najkasneje v petih letih po nastanku. Če je ni mogoče pokriti znotraj izkaza uspeha, je treba zmanjšati do tedaj izkazane rezerve ali druge sestavine kapitala.

Do zdaj smo obravnavali poslovni izid na ravni celotnega podjetja, kjer so bili vključeni vsi prihodki in vsi odhodki določenega obdobja. Podobno kot celotne prihodke in odhodke razdelimo v tri skupine, in sicer na prihodke in odhodke

poslovanja, na prihodke in odhodke financiranja ter na izredne prihodke in odhodke, lahko tudi celotni poslovni izid podjetja razdelimo na:

1. poslovni izid iz rednega delovanja, ki ga delimo na:
 - a) poslovni izid iz poslovanja,
 - b) poslovni izid iz financiranja,
2. izredni poslovni izid.

2.9.1 Poslovni izid iz poslovanja

Poslovni izid iz poslovanja je razlika med prihodki in odhodki poslovanja. Prihodki in odhodki poslovanja so v izkazu uspeha lahko prikazani različno, zato poznamo več oblik izkaza uspeha, ki poslovni izid iz poslovanja prikazujejo različno.

Prva različica izkaza uspeha je anglo-ameriška oblika, ki temelji na prvem načinu ugotavljanja odhodkov iz poslovanja, to je seštevku stroškov prodanih proizvodov in stroškov, ki so neposredno odhodki obdobja.

Od čistih prihodkov od prodaje in prihodkov od osredstvenih lastnih učinkov najprej odštejemo nabavno vrednost prodanih proizvodov (pri trgovinskih podjetjih) in proizvodjalne stroške prodanih količin (pri proizvodjalnih podjetjih). Dobljena razlika nam predstavlja prvi vmesni poslovni izid, to je kosmati dobiček iz prodaje.

Pri trgovinskih podjetjih nam kosmati dobiček iz prodaje pove razliko med prihodki od prodaje in nabavno vrednostjo trgovskega blaga. Gre za tako imenovano razliko v ceni, ki je približek trgovinski marži, s katero trgovinska podjetja pokrivajo stroške trgovanja in ustvarjajo celoten dobiček.

Proizvajalna podjetja s kosmatim dobičkom iz prodaje pokrivajo vse neproizvajalne stroške, morebiten negativen izid financiranja in izredni poslovni izid. Zato kosmati dobiček iz prodaje velikokrat imenujemo tudi prispevek za kritje (angl. *contribution margin*) naštetih stroškov oziroma odhodkov in ustvarjanje celotnega dobička.

V nadaljevanju prve različice izkaza uspeha kosmati dobiček iz prodaje zmanjšamo za stroške uprave in stroške prodaje ter dodamo še druge prihodke iz poslovanja, to je prihodke, ki niso doseženi pri prodaji poslovnih učinkov (npr. subvencije, dotacije). Dobimo poslovni izid iz poslovanja - dobiček ali izguba iz poslovanja nam kažeta uspešnost osnovne dejavnosti podjetja, saj gre za razliko med prihodki in odhodki iz poslovanja, pred upoštevanjem vpliva financiranja in izrednih dogodkov.

V prvi obliki izkaza uspeha so odhodki poslovanja razdeljeni po mestih nastanka, se pravi po funkcionalnem načelu na proizvodjalne stroške, stroške prodaje in stroške uprave. Iz te oblike izkaza uspeha neposredno ne vidimo, kolikšni so stroški materiala, storitev, stroški dela in druge naravne vrste stroškov. Ti stroški so namreč vključeni v stroške posameznih poslovnih funkcij in niso ločeno izkazani.

Druga različica izkaza uspeha je nemška oblika ugotavljanja odhodkov poslovanja pri katerem stroške obdobja zmanjšujemo ali povečujemo za spremembo vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje.

Spremembe vrednosti zalog ne izkazujemo na strani stroškov torej odhodkov, temveč na strani prihodkov. To pomeni, da v takem prikazu odhodkov poslovanja neposredno ne ugotavljamo, temveč neposredno vidimo višino stroškov obdobja, spremembo vrednosti zalog pa pripišemo prihodkom od poslovanja, da dobimo kosmati donos iz poslovanja. Če se zaloge proizvodov in nedokončane proizvodnje v obdobju povečajo, jih prištejemo k čistim prihodkom od prodaje, če pa se zmanjšajo, jih odštejemo. Torej ravno nasprotno, kot če stroške poslovanja korigiramo, da dobimo odhodke poslovanja.

Koncept upoštevanja spremembe zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje na strani prihodkov izhaja iz proizvodne usmerjenosti. Pri povečanju zalog proizvodov so ti že narejeni, niso pa še prodani. Kljub temu pa njihovo povečanje prištejemo k čistim prihodkom iz prodaje, da dobimo kosmati donos iz poslovanja. Pri vsebinski analizi te oblike izkaza uspeha moramo biti torej pozorni na relativno višino spremembe vrednosti zalog v primerjavi s čistimi prihodki od prodaje.

Vsebinsko stroškov materiala in storitev, stroškov dela in amortizacije smo že spoznali pri obravnavanju stroškov. Odpisi obratnih sredstev zajemajo odpise zalog in popravke vrednosti terjatev do kupcev. Odpisi zalog in popravki terjatev so odhodki poslovanja, niso pa stroški. Odpisi zalog praviloma presegajo utemeljeni znesek pri ustvarjanju proizvodov, popravki terjatev pa niso povezani s trošenjem prvin poslovnega procesa. Odhodki poslovanja zaradi odpisov obratnih sredstev tudi niso izdatki. Med drugimi odhodki poslovanja omenimo le vnaprej vračunane stroške v okviru dolgoročnih rezervacij.

Za poslovne namene lahko podjetje samo izbere obliko izkaza uspeha. Pri izbiri SRS dajejo prednost prvi različici pred drugo. Poleg tega SRS nalagajo podjetjem, ki so izbrala prvo različico izkaza uspeha, da v pojasnilih prikažejo naravne vrste stroškov, podjetja, ki so izbrala drugo različico, pa morajo v pojasnilih prikazati stroške po posameznih poslovnih področjih. Za statistične namene je izbrana druga različica izkaza uspeha.

2.9.2 Poslovni izid iz financiranja in izredni poslovni izid

Poslovni izid iz poslovanja nam kaže uspešnost poslovanja osnovne dejavnosti podjetja, saj ne vključuje vplivov financiranja podjetja in izrednih poslovnih dogodkov. Da dobimo celotni dobiček podjetja, moramo prihodkom in odhodkom iz poslovanja prišteti prihodke in odhodke financiranja ter izredne prihodke in odhodke.

Če skupne prihodke od financiranja zmanjšamo za skupne odhodke financiranja, dobimo poslovni izid financiranja, ki v izkazu uspeha ni neposredno izkazan, temveč ga

lahko sami izračunamo. Poslovni izid financiranja nam pove, ali podjetje v okviru financiranja dosega dobiček ali izgubo.

Poslovnemu izidu iz poslovanja v stopenjskem izkazu uspeha prištejemo prihodke od financiranja in odštejemo odhodke financiranja ter dobimo poslovni izid rednega delovanja. Dobiček ali izguba iz rednega delovanja nam kažeta uspešnost rednega delovanja podjetja, pred upoštevanjem izrednih poslovnih dogodkov.

Poslovnemu izidu rednega delovanja nato prištejemo izredne prihodke in odštejemo izredne odhodke ter dobimo poslovni izid celotnega poslovanja podjetja. Izredni poslovni izid, kot razlika med izrednimi prihodki in odhodki v izkazu uspeha, ni neposredno izkazan (Igličar 1997, 148-159).

3 ANALIZA RAČUNOVODSKIH IZKAZOV

Računovodski izkazi vsebujejo največ informacij o finančnem položaju in uspešnosti poslovanja podjetja, zato so za interesne skupine najpomembnejši vir podatkov. Ker pa dajejo absolutni podatki iz računovodskih izkazov velikokrat omejeno, nepregledno sliko poslovanja podjetja, je potrebno absolutne podatke še podrobneje analizirati in jih prikazati v obliki relativnih števil, trendov, deležev in podobno ter jih primerjati z drugimi, ki služijo kot standard.

Pogosto se za primerjanje računovodskih izkazov uporabljajo:

- podatki iz preteklega poslovanja podjetja,
- podatki o načrtovanem poslovanju,
- podatki o poslovanju podjetij v isti gospodarski panogi.

Primerjava letnih podatkov s poslovanjem v preteklem letu pove absolutno spremembo in stopnjo rasti posameznih ekonomskih kategorij. Primerjava podatkov za daljše časovno obdobje govori o trendu spreminjanja ekonomskih kategorij.

Za notranje potrebe je zlasti pomembna primerjava z načrtovanim poslovanjem, kar managerjem pove, ali so bili pri svojem delovanju uspešni, ali so dosegli postavljene cilje.

Znotraj panoge je najzanimivejša primerjava računovodskih podatkov z najboljšim podjetjem v panogi (angl. *benchmarking*). Ugotovljene razlike kažejo na prednosti in slabosti poslovanja, ki dajejo usmeritev za prihodnje delovanje managementa. V praksi takšna primerjava pogosto ni preprosta, pri primerjavi s tujimi podjetji pa moramo biti pozorni na posebnosti računovodskega poročanja. Vse te težave moramo pri analizi ustrezno nevtralizirati, ne pa se zaradi tega odreči primerjavi.

Pri analizi računovodskih izkazov se moramo zavedati, da se računovodski izkazi nanašajo na preteklo poslovanje podjetja, na podlagi dobljenih informacij pa želimo praviloma predvidevati prihodnje poslovanje podjetja.

Lastnike podjetij (delničarje) zanima predvsem uspešno dolgoročno poslovanje podjetja, se pravi kazalniki donosnosti kapitala, posojilojemalce pa zanima plačilna sposobnost podjetja, torej predvsem kazalniki plačilne sposobnosti. Na drugi strani je management podjetja odgovoren za kratkoročno in dolgoročno donosno poslovanje podjetja, učinkovito uporabo kapitala, človeških virov ipd. Zato managerje zanimajo kazalniki obračanja sredstev, donosnosti sredstev, donosnosti prihodkov idr.

Za analiziranje računovodskih izkazov se najpogosteje uporabljajo tri metode: vodoravna analiza, navpična analiza in analiza s kazalniki (Igličar 1997, 219-221).

3.1 Vodoravna analiza

Z vodoravnim analiziranjem računovodskih izkazov je mišljeno ugotavljanje vrednostnega zneska in odstotka spremembe določene postavke v računovodskih izkazih. V tej vrsti analize so postavke v prejšnjem obdobju osnova za primerjanje s postavkami zadnjega leta.

Odstotek spremembe denarnih sredstev se na primer izračuna tako, da se razlika med denarnimi sredstvi v dveh različnih trenutkih deli s stanjem denarnih sredstev v prejšnji bilanci stanja in pomnoži s 100.

Z vodoravnim analiziranjem računovodskih izkazov dobimo informacije o velikosti, smeri in relativni pomembnosti sprememb posameznih postavk. Te vrste informacij so potrebne za ugotovitev, ali se je poslovanje podjetja v obdobju izboljšalo, torej ali je podjetje postalo boljše ali slabše. Na podlagi teh informacij se lahko ugotovi na katerih področjih poslovanja podjetja so potrebne spremembe (Igličar 1997, 221-225).

3.2 Navpična analiza

Pri navpični analizi se postavke v računovodskih izkazih prikazujejo kot relativni deleži glede na izbrano celoto. Posamezne postavke so prikazane kot delež ali kot relativno število, kar omogoča primerjavo med podjetji v isti gospodarski panogi. Z relativnimi deleži se namreč izniči različnost zaradi velikosti podjetij.

Pri navpični analizi izkaza uspeha se kot celoto največkrat izbere čiste prihodke iz prodaje, lahko pa bi izbrali tudi vse prihodke skupaj, kosmati dobiček iz prodaje ali druge postavke, odvisno od namena in cilja analize.

Pri navpični analizi bilance stanja za osnovo najpogosteje izberemo bilančno vsoto. V tem primeru nam odstotki povedo delež posamezne postavke sredstev in obveznosti do virov sredstev glede na celotna sredstva oziroma obveznosti do virov sredstev (Igličar 1997, 225-228).

3.3 Analiza s kazalniki

Pri analizi računovodskih izkazov se največkrat uporablja analiza s kazalniki. Kazalniki so relativna števila, dobljena z delitvijo določene ekonomske kategorije s kako drugo. Kazalnike lahko razčlenimo na stopnje udeležbe, indekse in koeficiente.

- Stopnje udeležbe (ali odstotke udeležbe) sestavnega dela v celotni velikosti dobimo tako, da podatek za sestavni del delimo s podatkom za celoto. Dobljeni količnik, pomnožen s 100, nam da odstotek udeležbe sestavnega dela v celotni velikosti. Stopnje udeležbe smo izračunavali pri navpični analizi.
- Indekse dane velikosti (ali odstotke dane velikosti) v primerjavi z istovrstno izhodiščno velikostjo dobimo s primerjanjem istovrstnih podatkov, ki zrcalijo

različne, toda med seboj sorodne procese in stanja. Če se podatka, ki ju primerjamo, časovno razlikujeta, govorimo o časovnem indeksu. Če pa se razlikujeta po kakšnem stvarnem znaku, govorimo o stvarnem indeksu. Navadno dobljeni količnik pomnožimo še s 100, da ga izrazimo v odstotkih.

- Koeficiente dobimo, če primerjamo raznovrstne podatke, ki zrcalijo med seboj primerljive procese ali stanja. Koeficient izračunamo, če podatek, ki ga primerjamo, delimo s podatkom, s katerim ga primerjamo.

Kazalnike, ki jih bomo obravnavali, bomo razvrstili v naslednje skupine: kazalnike financiranja, kazalnike investiranja, kazalnike plačilne sposobnosti, kazalnike obračanja in kazalnike donosnosti (Igličar 1997, 229-231).

3.3.1 Kazalniki financiranja

Kazalniki financiranja so usmerjeni v analizo financiranja podjetja (pasivna stran bilance stanja), pri čemer nas zanima delež kapitala, dolgovi in časovnih razmejitev v strukturi vseh virov financiranja. Nekateri kazalniki iz te skupine dobimo že na podlagi navpične analize bilance stanja. Ti kazalniki so pomembni pri dolgoročnih odločitvah o politiki financiranja podjetja, med zunanjimi uporabniki pa zanimajo posojilodajalce podjetja, saj jim kažejo tveganost glede vračil glavnice in obresti. Osnovni kazalniki te skupine so:

$$\text{Delež kapitala v financiranju} = \frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$

Delež kapitala v financiranju (angl. *equation ratio*) kaže delež ali odstotek kapitala v celotni pasivi podjetja. Čim večja je vrednost kazalnika, večji je delež kapitala ali trajnih virov med celotnimi viri sredstev. Vrednost kazalnika 1 ali 100 odstotkov bi pomenila, da podjetje nima dolgovi in da so vsa sredstva financirana s kapitalom podjetja.

$$\text{Delež dolgovi v financiranju} = \frac{\text{dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$

Delež dolgovi v financiranju (angl. *debt ratio*) kaže, kolikšen del sredstev podjetja je financiran s tujimi viri ali dolgovi in se dopolnjuje s prejšnjim kazalnikom. Če podjetje med obveznostmi do virov sredstev nima časovnih razmejitev, se delež dolgovi v financiranju namreč lahko izračuna tudi tako, da se od 1 ali od 100 odšteje delež kapitala v financiranju. Za posojilodajalce je pomembno, da je vrednost tega kazalnika čim manjša, saj to zmanjšuje tveganje glede vračila glavnice in obresti.

Velik delež kapitala v financiranju torej zmanjšuje tveganje pri poslovanju, po drugi strani pa managerjem lahko dela težave pri doseganju želenega donosa na kapital, ki jim ga postavijo lastniki. Če je obrestna mera na dolgoročna posojila nižja od

pričakovane donosnosti kapitala lastnikov, se podjetju do določene mere splača povečevati zadolženost. Na drugi strani obresti zmanjšujejo davčno osnovo ali davek na dobiček, dividende pa se izplačujejo iz čistega dobička. Zato je primerjalna donosnost kapitala pri podjetju, ki se financira le s kapitalom, nižja kot pri podjetju, ki se financira tudi z dolгови. Zavedati se moramo, da tako imenovani davčni ščit obresti nastopi le, če podjetje dosega dobiček in plačuje davek na dobiček.

$$\text{Kazalnik finančnega vzvoda} = \frac{\text{dolgovi}}{\text{kapital}}$$

Vsebina kazalnika finančnega vzvoda (angl. *debt/equity ratio*) je podobna kot pri prvih dveh kazalnikih, saj nam pove razmerje med dolгови in kapitalom. Večji je kazalnik, večji je delež dolgov med viri financiranja.

$$\text{Delež časovnih razmejitev v financiranju} = \frac{\text{časovne razmejitve}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$

Časovne razmejitve pomenijo vnaprejšnje obračunavanje stroškov, ki še niso nastali, ali nastalih prihodkov, ki še ne vplivajo na poslovni izid. V vsebinskem smislu gre za vnaprejšnje zmanjševanje poslovnega izida, pri čemer obstaja tudi možnost skrivanja dobičkov. Pri mednarodnih primerjavah je delež rezervacij ali časovnih razmejitev ponavadi pomemben pri nemških podjetjih, pri ameriških in angleških pa je manj pogost.

3.3.2 *Kazalniki investiranja*

S kazalniki investiranja analiziramo strukturo sredstev, se pravi aktivno stran bilance stanja. Kazalniki investiranja podobno kot kazalniki financiranja izhajajo iz navpične analize bilance stanja. Kazalniki investiranja so pomembni predvsem za management podjetja, ki odloča o investicijah v posamezne vrste sredstev, manj pa za zunanje uporabnike. Kazalniki investiranja so močno odvisni od dejavnosti, ki jo podjetje opravlja.

Stalna sredstva so osnovna sredstva skupaj z dolgoročnimi finančnimi naložbami, gibljiva sredstva pa obratna sredstva skupaj s kratkoročnimi naložbami. Osnovni kazalniki te skupine so: delež stalnih sredstev, odpisanost osnovnih sredstev in delež gibljivih sredstev.

$$\text{Delež stalnih sredstev} = \frac{\text{stalna sredstva}}{\text{sredstva}}$$

Delež stalnih sredstev pove odstotek ali delež, ki ga imajo stalna sredstva med vsemi sredstvi podjetja. Vrednost kazalnika je močno odvisna od panoge, v kateri

podjetje dela. V tehnološko intenzivnih panogah (metalurgija, kemija, elektronika in podobno) je vrednost tega kazalnika praviloma večja kot v delovno intenzivnih panogah (trgovina, storitve in podobno).

Če je vrednost kazalnika ugodna ali ne, nam pove podrobnejša analiza tega kazalnika. Zmanjšanje kazalnika lahko pomeni, da se je poslovanje podjetja povečalo, ali da so se povečala gibljiva sredstva (terjatve, zaloge), kar bo imelo pozitiven vpliv na obračanje sredstev. Hkrati pa zmanjšanje kazalnika lahko pomeni tudi to, da v podjetju prihaja do deinvestiranja ali neobnavljanja osnovnih sredstev. Nasprotne ugotovitve lahko veljajo, če se je vrednost kazalnika povečala. Za natančnejšo analizo je treba ugotavljati deleže posameznih vrst stalnih sredstev v sredstvih podjetja (na primer delež opredmetenih osnovnih sredstev v sredstvih in podobno).

$$\text{Odpisanost osnovnih sredstev} = \frac{\text{popravek vrednosti osnovnih sredstev}}{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}}$$

Kazalnik odpisanosti osnovnih sredstev pove, v kolikšnem odstotku so osnovna sredstva že odpisana. Če podjetje uporablja metodo enakomernega časovnega amortiziranja, vrednost tega kazalnika kaže tudi zastarelost osnovnih sredstev. Večja je vrednost kazalnika, bolj so osnovna sredstva zastarela. Za podrobnejšo analizo odpisanosti osnovnih sredstev je treba ta kazalnik izračunati za vsako vrsto osnovnih sredstev (na primer odpisanost opreme, odpisanost zgradb in podobno) kakor tudi za posamezna osnovna sredstva v skupini.

$$\text{Delež gibljivih sredstev} = \frac{\text{gibljiva sredstva}}{\text{sredstva}}$$

Ta kazalnik kaže odstotek ali delež gibljivih sredstev v vseh sredstvih podjetja. Izračunamo ga lahko tudi tako, da od 1 ali od 100 odštejemo vrednost kazalnika deleža stalnih sredstev. Povečana vrednost kazalnika lahko pomeni izboljšanje poslovanja, to je takrat, ko so se gibljiva sredstva povečala predvsem zaradi povečane poslovne dejavnosti. Na drugi strani pa povečanje kazalnika lahko pomeni tudi nevarnost za podjetje, in sicer takrat, ko se je delež gibljivih sredstev (predvsem zalog in terjatev iz poslovanja) povečal, ne da bi se povečal obseg poslovanja. Podobne ugotovitve, le z nasprotno razlago, veljajo tudi, ko se vrednost kazalnika zmanjša.

3.3.3 Kazalniki plačilne sposobnosti

Pri kazalnikih plačilne sposobnosti primerjamo posamezne postavke sredstev s posameznimi postavkami obveznosti do virov sredstev. Ti kazalniki so posebno zanimivi za posojilodajalce (predvsem za odobritev kratkoročnih posojil). Manjša je

kreditna sposobnost podjetja, težje bo podjetje dobilo posojilo in višja bo obrestna mera. Osnovne oblike te vrste kazalnikov so:

$$\text{Dolgoročno financ. stalnih sredstev} = \frac{\text{kapital} + \text{dolg. rezerv.} + \text{kratk. rezerv.}}{\text{stalna sredstva}}$$

Kazalnik dolgoročnega financiranja stalnih sredstev kaže razmerje med trajnimi in dolgoročnimi viri sredstev in stalnimi sredstvi. Da bi se izognilo težavam s plačilno sposobnostjo, naj bi podjetje vsa stalna sredstva financiralo s kapitalom in dolgoročnimi viri. Zato bi praviloma morala biti vrednost tega kazalnika večja od 1. Ker se tudi v okviru gibljivih sredstev pojavlja neki normalen, stalen obseg sredstev (predvsem zalog) naj bi se tudi ta »trajna« gibljiva sredstva financirala z dolgoročnimi viri.

$$\text{Kratkoročni koeficient} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Kratkoročni koeficient (angl. *current ratio*) kaže razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi dolgovi (kratkoročna sredstva so gibljiva sredstva, zmanjšana za dolgoročne terjatve iz poslovanja).

Pri razlagi kazalnika moramo biti previdni, za kar obstajata najmanj dva razloga:

1. V števcu kazalnika so celotna kratkoročna sredstva podjetja, ne glede na njihovo obliko. Razumljivo je, da bo z denarnimi sredstvi podjetje lažje poravnalo svoje obveznosti kot na primer z zalogami.
2. Poslovodstvo lahko izboljša vrednost izračunanega koeficienta (če je bil večji od 1) tako, da na koncu leta poravna del kratkoročnih obveznosti. Zmanjšata se imenovalc in števec, vendar se celotna vrednost kazalnika poveča.

Zaradi omenjenih omejitev je težko govoriti o pravi velikosti tega kazalnika. Posojilodajalci največkrat pričakujejo, da bo izračunana vrednost kazalnika večja od 2. Kakšna je prava velikost kazalnika, je seveda odvisno tudi od panoge, v katero podjetje spada. V določenih panogah je treba imeti več zalog in terjatev kot v drugih (na primer v gostinstvu je lahko vrednost kazalnika tudi 0,7, pa je podjetje plačilno sposobno, v tekstilni industriji pa nad 2).

3.3.4 Kazalniki obračanja

S kazalniki obračanja preučujemo hitrost obračanja posameznih vrst sredstev. Skozi kazalnike obračanja se kaže sposobnost managementa, da učinkovito posluje s sredstvi. Hitrejše je obračanje sredstev, manj ima podjetje vezanih sredstev. Pri računanju

koeficientov obračanja moramo paziti, da so ti kazalniki izračunani kot razmerje med tokom in stanjem in je zato treba vedno upoštevati le povprečno stanje sredstev.

$$\text{Obračanje terjatev do kupcev} = \frac{\text{prihodki (prejemki) od prodaje}}{\text{povprečno stanje terjatev do kupcev}}$$

Obračanje terjatev do kupcev kaže število obratov terjatev do kupcev v denarna sredstva v enem letu. S kazalnikom lahko analiziramo uspešnost managementa podjetja pri izterjavi terjatev, pa tudi plačilno sposobnost kupcev. Če število dni v letu delimo s koeficientom obračanja terjatev do kupcev, dobimo dobo vezave terjatev do kupcev ali povprečni plačilni rok.

$$\text{Povpr. doba vezave terjatev do kupcev} = \frac{365}{\text{koeficient obračanja terjatev do kupcev}}$$

Če podjetje prodaja z 90-dnevnim plačilnim rokom, kupci pa plačujejo v 76 dneh, je to ugodno za podjetje. Če pa podjetje postavlja 60-dnevni rok plačila, kupci pa plačujejo v 76 dneh, je to neugodno.

$$\text{Koeficient obračanja zalog proizvodov} = \frac{\text{stroški prodanih proizvodov}}{\text{povprečno stanje zalog proizvodov}}$$

Koeficient obračanja zalog proizvodov kaže število obratov zaloge proizvodov v prodajo v letu dni. Visok koeficient kaže na dobro poslovanje z zalogami in hitro prodajo zalog, kar vpliva tudi na denarna sredstva. Povprečna doba vezave proizvodov v zalogah se izračuna tako, da se letno število dni deli s koeficientom obračanja zalog proizvodov.

$$\text{Koeficient obračanja zalog materiala} = \frac{\text{stroški materiala}}{\text{povprečno stanje zalog materiala}}$$

Koeficient obračanja zalog materiala kaže število obratov zaloge materiala v proizvodnjo v letu dni. Visok koeficient kaže na dobro poslovanje z zalogami in hitro kroženje materiala, kar vpliva tudi na denarne tokove. Višina zalog materiala je odvisna od nabavne politike, vendar je danes transportna logistika že tako razvita, da mnoga podjetja poslujejo praktično brez zalog materiala, saj jim dobavitelji po načelu »ravno ob pravem času« (angl. *just-in-time*) material dobavljajo neposredno v proizvodnjo.

$$\text{Koeff. obračanja obvezn. do dobavit.} = \frac{\text{stroški materiala in storitev}}{\text{povprečno stanje obveznosti do dobaviteljev}}$$

Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev nam pove povprečen obrat obveznosti do dobaviteljev in je zanimiv predvsem v primerjavi s koeficientom obračanja terjatev do kupcev. Smiselno bi bilo, da bi bil plačilni rok do kupcev približno izravnán s plačilnim rokom obveznosti do dobaviteljev.

$$\text{Koeficient obračanja sredstev} = \frac{\text{prihodki}}{\text{povprečno stanje sredstev}}$$

Koeficient obračanja sredstev kaže število obratov sredstev v letu dni. Koeficient obračanja celotnih sredstev je odvisen od panoge, saj bo v primeru visokega deleža stalnih sredstev koeficient nižji kot v primeru nižjega deleža stalnih sredstev.

3.3.5 Kazalniki donosnosti

Pri kazalnikih donosnosti nas zanima donosnost ali rentabilnost prihodkov, sredstev in kapitala. Kazalnike donosnosti prihodkov (angl. *return on sales – ROS*) bi lahko uvrstili v ločeno skupino kot kazalnike gospodarnosti. Nekateri kazalniki donosnosti prihodkov izhajajo že iz navpične analize izkaza uspeha.

Kosmata (bruto) donosnost prihodkov iz prodaje nam kaže delež kosmatega dobička iz prodaje v čistih prihodkih iz prodaje. Ta kazalnik nam kaže odstotek prispevka za kritje neproizvajalnih stroškov, odhodkov financiranja, izrednih odhodkov in doseganje dobička. Priporočljiva višina kazalnika je odvisna predvsem od deleža neproizvajalnih stroškov v stroških podjetja. Tako ima na primer farmacevtska industrija, ki ima velik delež razvojnih stroškov, večjo vrednost tega kazalnika kot kako proizvodno podjetje, v katerem večino stroškov pomenijo proizvodni stroški. Zmanjšanje tega kazalnika je največkrat sporočilo za management, da mora postati pozornejši na proizvodne stroške podjetja.

$$\text{Čista donosnost prihodkov iz prodaje} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{čisti prihodki iz prodaje}}$$

Čista donosnost prihodkov iz prodaje (angl. *net margin*) se zelo pogosto uporablja v računovodskih analizah, saj prikazuje delež ali odstotek čistega dobička v prihodkih iz prodaje. Zmanjšanje tega kazalnika je lahko posledica padanja cen, kar znižuje delež dobička, ali pa povečanja stroškov poslovanja.

$$\text{Čista donosnost prihodkov} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}}$$

Čista donosnost prihodkov nam kaže razmerje med čistim dobičkom in vsemi prihodki podjetja. Vidimo, da je kazalnik zelo podoben prejšnjemu s to razliko, da v imenovalcu izkazujemo vse prihodke, ne pa samo prihodkov iz prodaje.

$$\text{Donosnost sredstev} = \frac{\text{celotni dobiček} + \text{odhodki financiranja}}{\text{povprečno stanje sredstev}}$$

Kazalnik donosnosti sredstev (angl. *return-on-assets* – *ROA*) kaže razmerje med doseženim rezultatom poslovanja in vloženimi sredstvi. Kot dosežen rezultat lahko upoštevamo različne postavke, vsebinsko najbolj smiselno pa je, da za rezultat poslovanja vzamemo celotni dobiček, povečan za odhodke financiranja. Ta kazalnik kaže uspešnost uporabe sredstev podjetja ne glede na to, kako in s kakšnimi stroški so bila ta sredstva pridobljena, saj v števcu celotnemu dobičku prištejemo še odhodke financiranja. Večja je vrednost kazalnika, uspešnejše je poslovanje podjetja (Igličar 1997, 231-246).

3.4 Analiziranje dobičkonosnosti

Stroškovno računovodstvo omogoča, da se podobne analize izdelajo samo za posamezne dele poslovanja (na primer za posamezen proizvod, proizvodno linijo, obrat, oddelek, prodajno okolje, posameznega kupca ipd.). Ugotavljanje neposrednih in posrednih stroškov za posamezne »dele« poslovanja omogoča, da ugotovimo, ali je posamezen »del« poslovanja dobičkonosen ali ne. Če je dobičkonosnost posameznega »dela« premajhna, glede na sredstva, ki jih zaposluje, ali pa celo dosega izgubo, to pomeni, da je v zvezi s tem »delom« poslovanja najverjetneje nekaj narobe (Hočevar 1997, 297).

3.5 Analiza na osnovi prispevka za kritje

Prispevek za kritje za celotno podjetje, posamezno proizvodno linijo, oddelek ali katerikoli del poslovanja podjetja, je opredeljen kot razlika med celotnimi prihodki in celotnimi spremenljivimi stroški. Razlikovati je treba med prispevkom za kritje in prispevkom za kritje enote proizvoda, ki kaže enako razliko le na enoto proizvoda.

V Tabeli 3.5.1 je prikazan izkaz uspeha za podjetje, ki se ukvarja s kemičnim čiščenjem in pranjem, v »klasični« obliki ali v obliki, ki je rezultat finančnega računovodstva.

V Tabeli 3.5.2 je viden izkaz uspeha na osnovi prispevka za kritje in za vsak posamezen oddelek posebej.

Tabela 3.5.1 Izkaz uspeha za potrebe finančno-računovodskega poročanja (vsi podatki so v denarnih enotah)

Odhodki	
Stroški dela	9.900
Stroški pomožnega materiala	5.400
Stroški energije	1.200
Stroški oglaševanja	600
Stroški najemnine	2100
Stroški amortizacije	2400
Drugi stroški (telefon, zavarovanje itd.)	900
Skupaj odhodki	22.500
Prihodki	21.000
Dobiček (izguba)	(1.500)

Vir: Povzeto po Hočevar 1997, 321.

Podjetje je imelo 21.000 denarnih enot prihodkov in sicer 16.200 denarnih enot ustvarjenih s kemičnim čiščenjem in 4.800 s pranjem. Stroški plač (9.900 d.e.) so sestavljeni iz spremenljivega (6.000 d.e.) in stalnega dela (3.900 d.e.). »Kemično čiščenje« je imelo v obdobju 9.150 denarnih enot spremenljivih stroškov. Od tega je bilo 3.900 denarnih enot stroškov plač, 4.500 denarnih enot stroškov pomožnega materiala in 750 denarnih enot stroškov energije. »Pranje« pa je imelo 3.150 denarnih enot spremenljivih stroškov. Prispevek za kritje (razlika med prihodki in spremenljivimi stroški) »kemičnega čiščenja« je bil 7.050 denarnih enot, »pranja« pa 1.650 denarnih enot. S tem prispevkom za kritje »mora« posamezna dejavnost pokriti svoje neposredne stalne stroške in seveda še stroške podjetja (posredne stalne stroške). Ker znašajo posredni stalni stroški podjetja 7.800 denarnih enot, prispevek za njihovo kritje obeh enot skupaj pa je le 6.300 denarnih enot, je podjetje ustvarilo izgubo 1.500 denarnih enot. Opustitev ene ali druge dejavnosti ne bi izboljšala rezultatov poslovanja, saj imata obe dejavnosti pozitiven prispevek za kritje splošnih stalnih stroškov. Če bi na primer opustili pranje, bi se poslovni izid podjetja poslabšal za 1.050 denarnih enot, torej ravno toliko kot znaša drugi prispevek za kritje te dejavnosti.

Tabela 3.5.2 Izkaz uspeha na osnovi prispevka za kritje (vsi podatki so v denarnih enotah)

	Kemič. čišč.	Pralnica	Podjetje
Prihodki	16.200	4.800	21.000
Spremenljivi stroški:			

Plače	3.900	2.100	6.000
Pomožni material	4.500	900	5.400
Energija	750	150	900
Celotni spremenljivi stroški	9.150	3.150	12.300
Neposredni stalni stroški:			
Amortizacija strojev	1.800	600	2.400
Prispevek za kritje posrednih stroškov	5.250	1.050	6.300
Prispevek za kritje	7.050	1.650	8.700
Posredni stalni stroški:			
Plače			3.900
Energija ogrevanja			300
Oglaševanje			600
Najemnina			2.100
Drugo			900
Celotni posredni stalni stroški			7.800
Dobiček (izguba)			(1.500)

Vir: Povzeto po Hočevar 1997, 322.

Pri navedenem primeru ugotovimo naslednje stroške:

- Spremenljivi stroški za kemično čiščenje znašajo 9.150 denarnih enot, za pranje pa 3.150 denarnih enot. Ti stroški so spremenljivi, ker se spreminjajo z obsegom kemičnega čiščenja in pranja.
- Stalni stroški so 10.200 denarnih enot in so sestavljeni iz neposrednih stalnih stroškov (2.400 d.e.) in posrednih stalnih stroškov (7.800 d.e.)
- Neposredni stroški obeh dejavnosti znašajo 14.700 denarnih enot, saj ne zajemajo le celotnih spremenljivih stroškov (12.300 d.e.), temveč tudi neposredne stalne stroške (2.400 d.e.). Ti stroški so neposredni, saj jih lahko neposredno razporedimo na stroškovni objekt (dejavnost), niso pa spremenljivi, saj se ne spreminjajo z obsegom dejavnosti.
- Posredni stroški so tisti stroški, ki jih ne moremo neposredno razporediti na eno od obeh dejavnosti. V našem primeru znašajo 7.800 denarnih enot.
- Polne lastne cene v analizi nismo prikazali. Če bi hoteli izračunati polno lastno ceno obeh storitev, bi morali posredne stalne stroške podjetja (7.800 d.e.) z ustrežno osnovo razporediti na njiju.
- Dodatnih stroškov nismo omenjali, saj smo ugotovili, da se jih ne da kar na splošno določiti, temveč je treba pri njihovi opredelitvi izhajati iz povezave pri izbiri različnih načinov delovanja.

3.6 Izbiranje med različicami delovanja

Z izbiranjem med različicami delovanja razumemo poslovno odločanje za eno izmed dveh ali več smeri delovanja, za katero poslovodja meni, da je najboljša. Poslovno odločanje o načinu reševanja določenega problema pogosto temelji le na osebni sodbi poslovodje, saj za reševanje problema nima na voljo kvantitativnih informacij, ki bi poudarjale prednosti in slabosti posamezne različice. Takšno odločanje je zelo pogosto, ker se poslovno odločanje nanaša na ravnanje posameznikov v podjetju in zunaj njega. Z matematično formulo tega ravnanja ni mogoče predvideti. Tudi tam, kjer probleme lahko rešujemo s kvantitativnimi (računovodskimi) informacijami, je treba upoštevati misel, ki smo jo zapisali že v uvodu v upravljalno računovodstvo. Upoštevati moramo namreč to, da so lahko računovodske informacije v pomoč pri odločanju, ni pa dobro, da se odločamo samo na njihovi podlagi.

Kvantitativne informacije lahko veliko prispevajo k boljšemu odločanju v podjetju, če jih znamo pravilno uporabljati. Pri izbiranju med različnimi različicami, se mora poslovodstvo odločati za tiste, ki bodo zagotavljale čim večjo donosnost podjetja in tudi druge pomembne cilje (rast tržnega deleža, stabilno zaposlenost, varstvo okolja itd.).

Analiziranje in odločanje med različicami delovanja praviloma poteka v naslednjih stopnjah:

1. stopnja: opredelitev problema,
2. stopnja: ugotovitev različnih načinov reševanja problema,
3. stopnja: kvantitativno ugotavljanja posledic vsake posamezne alternative, če je to mogoče,
4. stopnja: ugotovitev posledic posamezne alternative, ki se jih ne da izraziti kvantitativno, ter primerjanje teh posledic med seboj in s kvantitativnimi posledicami,
5. stopnja: odločitev o izbiri alternative.

Na prvi in drugi stopnji je treba opredeliti problem in ugotoviti mogoče smeri delovanja. Prav opredelitev problema je zelo pogosto najtežji del odločitvenega procesa. Dobro opredeljen problem lahko že sam »ponuja« načine njegovega reševanja. Lahko pa se seveda tudi zgodi, da kljub opredeljenemu problemu težko določimo smeri njegovega reševanja.

Če v analizo vključimo več različic delovanja, je analiza bolj zapletena. Zato mora tisti, ki analizo opravlja, že v tem delu analize na podlagi osebne presoje izločiti tiste različice, za katere meni, da jih ni treba podrobneje preučevati.

Na drugi stopnji tudi določimo različico, s katero bomo primerjali druge različice, to je tako imenovana osnovna različica. To je največkrat tista alternativa, ki kaže »status quo« oziroma alternativo o zavrnitvi predlagane spremembe.

Na tretji stopnji je treba vrednostno izraziti prednosti in slabosti posamezne alternative. Odločevalec mora alternative izraziti tudi vrednostno, ne samo z besedami. Le tako je mogoče določiti, katera alternativa ima največ prednosti.

Na četrta stopnji moramo oceniti tiste dejavnike, ki se jih ne da izraziti vrednostno. Za sprejetje končne odločitve moramo obravnavati merljive in tudi nemerljive razlike med posameznimi alternativami. Primerjanje oziroma »tehtanje« teh nemerljivih dejavnikov med seboj (onesnaževanje okolja, zdravje zaposlenih, odnosi z javnostjo, zakonodaja o varstvu okolja itd.) in z merljivimi dejavniki je proces, ki temelji na osebni presoji tistega, ki se odloča. Za pridobitev kvantitativnih informacij je praviloma treba vložiti veliko truda, katerega rezultat je jasen odgovor na vprašanje, katero različico izbrati. Pogosto pa so ti številni podatki manj pomembni za odločitev kot en sam dejavnik, ki se ga ne da kvantificirati.

Na peti stopnji ima odločevalec, potem, ko je ugotovil, ocenil in primerjal posamezne dejavnike odločitve, dve možnosti:

1. poiskati dodatne informacije,
2. sprejeti odločitev in jo začeti uvajati.

Vendar se je treba zavedati, da njihovo dodatno iskanje zahteva dodatne napore (stroške) ter več časa. Vsekakor pa pride odločitveni proces do točke, ko poslovodja ne more več čakati na dodatne informacije in se mora odločiti.

Računovodstvo ima v odločitvenem procesu vlogo predvsem na tretji stopnji, ko je treba pripraviti kvantitativne informacije (Hočevar 1997, 321-327).

4 PRENOS FINANČNIH SREDSTEV OD ZAVODA DO IZVAJALCEV

4.1 Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS ali Zavod)

Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije (v nadaljevanju Zavod) je bil ustanovljen 1. marca 1992 na podlagi Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju. Osnovno poslanstvo Zavoda je bilo izvajanje obveznega in prostovoljnega zdravstvenega zavarovanja v Sloveniji. Na podlagi sprememb in dopolnitev tega zakona v letu 1998, je Zavod 1.11.1999 ustanovil Vzajemno zdravstveno zavarovalnico in s tem nanjo prenesel vse premoženje, terjatve in obveznosti, ki so se nanašale na prostovoljno zdravstveno zavarovanje na dan 31.10.1999.

Sedaj Zavod izvaja samo obvezno zdravstveno zavarovanje v Sloveniji, kar na kratko pomeni zbiranje sredstev na osnovi prispevkov in premij in njihovo razporejanje za uresničevanje pravic do zdravstvenih storitev ter nekaterih drugih pravic iz tega naslova. Pri prenosu tako zbranih finančnih sredstev do izvajalcev zdravstvenih dejavnosti Zavod uporablja različne metode financiranja. Metode se razlikujejo med zdravstvenimi dejavnostmi, med izvajalci znotraj ene dejavnosti pa so kriteriji financiranja enaki.

4.1.1 Prihodki

Celotni prihodki Zavoda v letu 2004 so bili realizirani v višini 396.183 milijonov tolarjev in so nominalno za 7,8% oziroma realno za 4,1% večji kot leta 2003. Realna rast prihodkov je posledica rasti prihodkov od prispevkov, ki temelji na rasti povprečne bruto plače v Republiki Sloveniji in večjih prihodkov od regresnih zahtevkov. Prihodki Zavoda so bili v skladu z načrtovanimi, posamezne vrste prihodkov pa so bodisi presegle ali zaostale za načrtovanimi vrednostmi. Večji del prihodkov (98%) predstavljajo prihodki od plačanih prispevkov za socialno varnost (388.251 milijonov tolarjev). Od vseh prihodkov od prispevkov je 81,2% ali 315.156 milijonov tolarjev realizirano od neposredno vplačanih prispevkov za obvezno zdravstveno zavarovanje in 18,8% ali 73.095 milijonov tolarjev kot transferni prihodki (vplačila prispevkov za upokojence, brezposelne in druge zavarovane osebe, ki jih je plačal Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje, občine, Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje in Proračun).

Med neposredno vplačane prispevke štejemo prispevke zaposlenih, prispevke delodajalcev, prispevke samozaposlenih ter ostale prispevke za socialno varnost (ki izkazujejo plačane zamudne obresti iz naslova zamude plačila prispevkov ter obresti za odobrene pozneje plačane ali odložene prispevke).

Drugi prihodki Zavoda v letu 2004 so bili skupaj realizirani v višini 7.932 milijona tolarjev in so za 70,6 % večji glede na realizacijo leta 2003. Med druge prihodke

Zavoda (nedavčni, kapitalski prihodki in prejete donacije), ki predstavljajo 2% vseh prihodkov, uvrščamo naslednje skupine prihodkov:

- prihodki iz naslova regresnih zahtevkov 4.171 milijonov tolarjev,
- prihodki iz naslova konvencij z drugimi državami 1.827 milijonov tolarjev (Avstrija, Nemčija, Hrvaška, Italija, Belgija in ostale države),
- prihodki od prodaje blaga in storitev v višini 1.162 milijonov tolarjev, realiziranih z opravljanjem storitev službe Zavoda za zavarovalnice, ki izvajajo dopolnilno zdravstveno zavarovanje (32,6%), prihodki iz naslova uporabnine sistema KZZ od drugih zavarovalnic (30,7%), storitve vodenja matične evidence za Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (19,2%), prihodki od posredovanja podatkov (5,5%) ter ostali prihodki – prodaja tiskovin, počitniških zmogljivosti, izročanje nadomestnih zdravstvenih kartic (12%),
- prihodki od prodaje osnovnih sredstev in zemljišč 377 milijonov tolarjev, večji del tega zneska in sicer 334 milijonov tolarjev je bil dosežen s prodajo nezazidljivega zemljišča na Hrvaškem, ki ga je Zavod uspel prodati po izredno »ugodni« ceni,
- prihodki od premoženja (od najemnin poslovnih prostorov) 115 milijonov tolarjev,
- prihodki od obresti (od vlog za kratkoročno likvidnostno prosta denarna sredstva, od vrnjenega depozita, ki je bil namensko vezan leta 1996 za odobritev stanovanjskih posojil delavcem Zavoda) znašajo 110 milijonov tolarjev,
- prihodki iz naslova prejetih donacij iz domačih virov 72 milijonov tolarjev,
- prihodki iz naslova denarnih kazni 57 milijonov tolarjev,
- drugi prihodki v višini 41 milijonov tolarjev.

Zavod je iz naslova regresnih zahtevkov v letu 2004 realiziral 4.171 milijonov tolarjev prihodkov, od tega so znašala plačila zavarovalnic iz naslova pavšalnih regresnih zahtevkov 3.210 milijonov tolarjev in plačila na osnovi posamičnih zahtevkov za povračilo dejanskih škod iz preteklih let 961 milijonov tolarjev. Prihodki iz tega naslova so bili za 3.740 milijonov tolarjev večji kot v letu 2003, kar pomeni 9,7 krat večje prihodke kot v letu 2003.

4.1.2 Odhodki

Celotni odhodki Zavoda so leta 2004 znašali 405.933 milijonov tolarjev. V primerjavi z letom 2003 so bili za 7,1 % oziroma realno za 3,4 % večji. Do realne rasti odhodkov je prišlo zaradi realnega povečanja skoraj vseh vrst odhodkov.

Odhodke Zavoda sestavljajo:

- odhodki zdravstvene dejavnosti, kamor sodijo odhodki za zdravstvene storitve, zdravila, medicinsko tehnične pripomočke, krvne derivate, socialno medicino, odhodki za zdravljenje v tujini – napotitve in iz naslova mednarodnih zavarovanj, ki so prikazani v okviru postavk tekoči transferi v javne zavode, tekoča plačila drugim izvajalcem javnih služb, ki niso proračunski uporabniki, transferi neprofitnim organizacijam in ustanovam, drugi transferi posameznikom in tekoči transferi neprofitnim organizacijam v tujini,
- denarne dajatve (nadomestila odsotnosti, pogrebne, posmrtnine, potni stroški, dnevnice, stroški prevozov), ki so prikazane v okviru postavke transferi posameznikom in gospodinjstvom,
- odhodki za delo strokovne službe Zavoda, ki so povezani z izvajanjem dejavnosti Zavoda, in so prikazani v okviru postavk tekoči odhodki in investicijski odhodki,
- obresti od zadolževanja, ki so evidentirani v postavki plačila domačih obresti.

Realizirani odhodki v letu 2004 so za 4.596 milijonov tolarjev oziroma za 1,1 % pod načrtovanimi. Nedoseganje načrtovanih odhodkov je posledica manjših odhodkov na vseh področjih delovanja Zavoda. (Poslovno poročilo ZZZS za leto 2004, str. 58-62).

4.2 Zdravstvena dejavnost na primarni ravni

Pogoje in načine financiranja zdravstvene dejavnosti na primarni ravni ureja Dogovor (Splošni dogovor o programu in vrednosti storitev in Področni dogovori med Zavodom in izvajalci, v nadaljevanju Dogovor). Obseg pravic, ki je definiran z zakonom, podrobneje opredeljuje Zavod v svojih aktih v soglasju z Ministrstvom za zdravstvo.

4.2.1 Splošne ambulante, otroški in šolski dispanzerji

Navedene ambulante pridobivajo prihodek na dva načina:

- a) z »glavarino«,
- b) s storitvami.

»Glavarina« predstavlja približno polovico prihodka. Na podlagi števila opredeljenih zavarovanih oseb, ki se ugotavlja štirikrat letno (28. februarja, 31. maja, 31. avgusta in 30. novembra), se izračunajo količniki za glavarino. Ti se izračunajo tako, da se število opredeljenih zavarovanih oseb posameznega izvajalca množi s količnikom, ki je različen glede na starost zavarovane osebe. Število opredeljenih zavarovanih oseb na zdravnika je za plačilo v posamezni ambulanti navzgor omejeno in določeno v vsakoletnem Dogovoru.

Ker si vsi prebivalci še niso izbrali osebnega zdravnika, se količniki iz glavarine pri vsakem nosilcu korigirajo navzgor, tako da so razporejeni vsi možni količniki. Cena količnika za glavarino je po vsej Sloveniji enaka.

Starostna struktura opredeljenih zavarovanih oseb vpliva na dejansko število količnikov za glavarino pri posameznem izvajalcu, kot je razvidno iz Tabele 4.2.1.1.

Tabela 4.2.1.1 Količniki za glavarino po starostni strukturi

Starost	<1 leto	1 - 6 let	7 - 18	19 – 49	50 – 64	65 - 74	> 74 let
Količniki	3	1,9	0,88	0,84	1,4	2,2	3

Vir: <http://www.zzs.si> (2005).

Pri izračunu obveznosti Zavoda do izvajalca se glavarinski količniki priznajo v celoti do 2.250 opredeljenih zavarovanih oseb, nato pa po regresijski formuli: 90 % količnikov za od 2.251 do 2.500 opredeljenih zavarovanih oseb, 80 % količnikov za od 2.501 do 2.750 opredeljenih zavarovanih oseb in 70 % količnikov za od 2.751 do 3.000 opredeljenih zavarovanih oseb.

V otroških in šolskih dispanzerjih se limit določi v deležu ekipe, ki je planiran za kurativno dejavnost.

Količniki se nad navedenim limitom plačajo le v primeru, ko je izvajalec na področju posamezne izpostave Zavoda edini izvajalec dejavnosti.

Izvajalci praviloma zagotavljajo izven dogovorjenega programa glavarine najmanj 5 ur dela zdravniške ekipe letno (1.514 ur je ena zdravniška ekipa) na vse postelje (kapacitete) v socialno-varstvenem zavodu. Zato se pri izračunu količnikov za glavarino v splošnih ambulantah ne upoštevajo oskrbovanci socialno-varstvenih zavodov. Če si njihovi oskrbovanci izberejo osebnega zdravnika izven socialno-varstvenega zavoda, se obveznost ekipe splošnega zdravnika za delo v socialno-varstvenem zavodu zmanjša (razen v primeru dispanzerjev za otroke in šolanje v socialnih zavodih, kjer se pooblastilo izbranega zdravnika vrednoti enako kot izbira zdravnika). Realizacija tega programa se evidenčno spremlja v količnikih (po visoki ceni količnika), v trimesečni obračun pa se vključi planiran obseg storitev oziroma finančnih sredstev.

Izvajalcu, ki se na novo vključuje v mrežo javne zdravstvene službe, se za prvo leto določi začetno število količnikov za glavarino v skladu s splošnim in področnim dogovorom. Po preteku tega obdobja pa se upošteva dejansko število zanj opredeljenih zavarovanih oseb oziroma količnikov za glavarino.

Celoten obseg storitev, ki jih izvajalec za obvezno zavarovanje lahko opravi letno, je odvisen tudi od količnikov iz glavarine in sicer tako, da se izvajalcu, ki skrbi za večjo

in zahtevnejšo populacijo zavarovanih oseb, omogoča večji obseg storitev (v višini polovičnega presejanja plana količnikov iz glavarine) in obratno.

V vsakoletnem Dogovoru se partnerji dogovorijo tudi za različne elemente vzpodbud za racionalno delo in za doseganje ciljev, ki jih opredeli zdravstvena politika.

V primeru bolj zahtevne obravnave je osnovnemu količniku za posamezen pregled potrebno prišteti količnik za zahtevnost obravnave, ki je odvisen od starosti in invalidnosti zavarovane osebe, kot je razvidno iz Tabele 4.2.1.2 Dodatni količnik se dodaja samo pregledu, ne pa tudi posegom.

Tabela 4.2.1.2 Dodatni količniki zaradi zahtevnosti obravnave

Starost	<1 leto	1 - 3 let	4 - 18	65 – 74	> 75 let	inv.>70 %
Količnik i	dodamo 1	0,75	0,50	1	2	2

Vir: <http://www.zzzs.si> (2005).

Za doplačila do polne vrednosti storitev se uporablja »visoka cena količnikov iz obiskov«, ki se izračuna tako, da se dogovorjena finančna sredstva za program (brez posebej zaračunljivega materiala) deli s planiranim številom količnikov iz obiskov.

Za obračun storitev iz obveznega zavarovanja pa se uporablja »nizka cena količnikov iz obiskov«, ki se izračuna tako, da se od dogovorjenih finančnih sredstev za program (brez ločeno zaračunljivega materiala) odštejejo sredstva za glavarino in se preostanek sredstev deli s planiranim številom količnikov iz obiskov.

Izjema pri obračunu storitev iz obveznega zavarovanja so tuje zavarovane osebe po zakonodaji EU in meddržavni pogodbi – kategorija zavarovanja 4, za katere se uporablja »visoka cena količnika iz obiskov«. Glede na to, da se za zavarovalne podlage 9000, 9077, 9100 in 9177 evidentira izbira osebnega zdravnika, je le-te potrebno izključiti iz obračunavanja glavarine. Namreč v primeru, ko si te tuje zavarovane osebe izberejo zdravnika, se izbira zabeleži in tudi obračuna v glavarini, kar pa glede na zaračunano visoko ceno količnika ne bi bilo ustrezno. Prišlo bi namreč do dvojnega plačevanja glavarine.

4.2.2 Ginekološki dispanzerji

Ginekološki dispanzerji pridobivajo dohodek kot splošne ambulante. Starostni razredi zavarovanih žensk za izračun glavarine so prikazani v Tabeli 4.2.2. Na glavarino vplivajo tudi nosečnice, ki na količnik starostnega razreda prinesejo še dodatna 2,2 količnika. Količniki iz glavarine še neopredeljenih žensk razdelijo med ginekologe v odstotku količnikov iz dejansko opredeljenih žensk.

Posamezni zdravnik za poln program ekipe v dejavnosti ginekologije na primarni ravni ne more preseči 2.925 količnikov iz glavarine mesečno. Mejno število zavarovanih žensk in število količnikov iz glavarine je določeno v vsakoletnem Dogovoru.

Količniki se nad navedenim limitom plačajo le v primeru, ko je izvajalec na področju posamezne izpostave Zavoda edini izvajalec dejavnosti.

Tabela 4.2.2 Starostni razredi zavarovanih žensk za izračun glavarine

Starost	13 - 19	20 - 39	40 - 64	> 64 let
Količnik i	0,20	0,55	0,26	0,17

Vir: <http://www.zzzs.si> (2005).

Druga polovica prihodka izvajalcev je odvisna od opravljenih storitev. Vsaka storitev prinese določeno število količnikov. V primeru bolj zahtevne obravnave je osnovnemu količniku za posamezen pregled potrebno prišteti še količnik za zahtevnost obravnave (od 13 do 19 let znaša dodatni količnik 0,40 in nad 65 let tudi 0,40).

Predpisane ultrazvočne storitve je ginekološki dispanzer dolžan zagotoviti opredeljenim ženskam, ne glede na to ali jih opravlja sam ali pa jih zanj proti plačilu opravi drug izvajalec. Ginekološki dispanzer brez aparata za ultrazvok pošlje zavarovano osebo na ultrazvok k drugemu izvajalcu in jih plača po načelu »naročnik – plačnik«. Obveznemu zdravstvenemu zavarovanju pa storitve obračuna in zabeleži kot bi jih opravil sam.

4.2.3 Ostale ožje dejavnosti osnovnega zdravstva

Te dejavnosti obračunavajo storitve po Enotnem seznamu zdravstvenih storitev (v nadaljevanju Zelena knjiga).

Storitve ali programe zdravstvene in zobozdravstvene vzgoje in preventive, materinske šole, centrov za zdravljenje odvisnosti od drog, razvojnih ambulant, dežurne in urgentne službe plačuje Zavod v pavšalu, zato teh storitev izvajalci ne obračunavajo v točkah, temveč o opravljenem delu pripravijo pisno poročilo. Katere storitve Zelene knjige ali programe plačuje Zavod v pavšalu, opredelijo partnerji v vsakoletnem Dogovoru.

4.2.4 Financiranje laboratorija

Zdravstveni domovi in zasebniki storitev laboratorija ne obračunavajo Zavodu v točkah. Sredstva za kritje stroškov teh storitev so vračunana v finančni načrt izvajalca oziroma v ceno storitev. Izvajalci si medsebojno zaračunavajo laboratorijske storitve v skladu z vsakoletnim Dogovorom.

Izjemoma lahko zdravstveni domovi in zasebniki posebej zaračunavajo Zavodu nekatere laboratorijske storitve ali preiskave, ki so opredeljene v Dogovoru kot ločeno zaračunljiv material oziroma storitve.

Seznam dragih laboratorijskih preiskav in njihovo financiranje je opredeljeno v vsakoletnem Dogovoru.

Storitve, ki jih laboratorij opravlja za specialistične ambulante v zdravstvenih domovih in zdraviliščih ter za zasebne specialistične ambulante, se ne zaračunavajo Zavodu posebej (v točkah), temveč se evidentirajo za interne potrebe. Sredstva za kritje stroškov teh storitev so vračunana v finančni načrt izvajalca oziroma v ceno storitev specialistične ambulante. Izvajalci za medsebojno zaračunavanje laboratorijskih storitev uporabljajo evidenčno ceno točke, v skladu z vsakoletnim Dogovorom.

To pa ne velja za specialistične ambulante v bolnišnicah, ki storitve laboratorija še naprej obračunavajo Zavodu po Zeleni knjigi. Pri hospitaliziranih bolnikih ni mogoče zaračunavati kakršnekoli druge storitve (laboratorij, rentgen, fizioterapija, konzultacije itd.), ker je njihova vrednost zajeta v ceni SPP (skupine primerljivih primerov), primera oziroma BOD (bolnišnično oskrbnega dne). Za programe na področju psihiatrije, spremstva oseb na bolnišnični obravnavi (vključno doječe matere) izvajalci obračunavajo primere. Primer je zaključena stacionarna bolnišnična obravnava zavarovane osebe v eni dejavnosti, ki praviloma traja več kot 24 ur in vključuje vsa opravila za zavarovano osebo v času njenega bolnišničnega stacionarnega zdravljenja. Za program invalidne mladine pa izvajalci obračunavajo bolnišnično oskrbne dni (BOD).

4.2.5 RTG dejavnost

Storitve rentgenske dejavnosti izvajalci obračunavajo v točkah po Zeleni knjigi, po kriterijih, ki veljajo za specialistično ambulantno dejavnost (šifra dejavnosti 201).

4.2.6 Dežurna služba in nujna medicinska pomoč

Dežurno službo in nujno medicinsko pomoč organizirajo javni zdravstveni zavodi. Pravica in dolžnost izvajalcev zasebnega sektorja je, da se po dogovoru z javnimi zdravstvenimi zavodi vključujejo v opravljanje dežurne službe in nujne medicinske pomoči.

Storitve, opravljene v času dežurne službe, in nujno medicinsko pomoč v osnovni in zobozdravstveni dejavnosti plačuje Zavod izvajalcem v pavšalu. Zato izvajalci obveznemu zavarovanju teh storitev ne zaračunavajo posebej. Izjema so tuje zavarovane osebe po zakonodaji EU in meddržavni pogodbi, za katere se, od 1.1.2005 dalje, izstavljajo računi za vse razloge obravnav.

Doplačila za opravljene storitve v času dežurne službe se izračunavajo na enak način, kot za storitve opravljene v rednem delovnem času. V osnovni dejavnosti (za katero velja sistem glavarine in storitev) se zaračunavajo po visoki ceni količnika iz

obiskov, v zobozdravstveni dejavnosti pa po ceni točke, ki velja za redni ordinacijski čas.

Ker je dežurna služba plačana v pavšalu, je dolžnost organizatorja te dejavnosti, da plačuje dežurne zdravnike ne glede na to, ali so iz lastnih vrst, drugih ustanov ali pa so zasebniki.

Za potrebe regresnih zahtevkov in s tem spremljanja storitev glede na različne razloge obravnave, je potrebno za dežurno službo in nujno medicinsko pomoč izstaviti Zavodu evidenčen obračun. Tako se za nujno medicinsko pomoč, v primerih poškodb po tretji osebi, poklicnih boleznih in poškodb pri delu, izstavi Zavodu evidenčen obračun po ceni, ki predstavlja 2,5-kratno ceno točke za nenujne reševalne prevoze, za storitve opravljene v času dežurne službe pa evidenčni obračun po visoki ceni količnika iz obiskov.

4.2.7 Zobozdravstvena dejavnost

Za obračun zobozdravstvenih storitev se uporablja Zelena knjiga. V zobozdravstveni dejavnosti so določene cene točk za vsako od ožjih področij, navedenih v standardih za delo ambulant v Dogovoru. Če izvajalec opravlja več dejavnosti različnih ožjih področij, za vsako dejavnost uporablja veljavno ceno točke posamezne dejavnosti.

Zobozdravstvene ambulante, določene za delo z duševno prizadetimi osebami, lahko povečajo točkovno vrednost za te storitve tem osebam za 30%.

Finančna sredstva za material in storitve zobnega rentgena so sestavni del materialnih stroškov izvajalca zobozdravstvenih dejavnosti. Izvajalec zobozdravstvenih dejavnosti storitve zobnega rentgena obračuna Zavodu, ne glede na to, ali jih je opravil sam ali naročil pri drugem izvajalcu. Izvajalci si storitve zobnega rentgena med seboj obračunavajo v skladu z vsakoletnim Dogovorom.

Program skupinske zobozdravstvene vzgoje in preventive Zavod plačuje izvajalcem s pavšalnim zneskom, v skladu z vsakoletnim Dogovorom. Prav tako se program zobozdravstvene vzgoje v okviru dejavnosti pedontologije plačuje s pavšalnim zneskom, vendar največ do polovične vrednosti načrtovanega programa za pedontologijo. V program zobozdravstvene vzgoje je vključeno tudi tekmovanje za zdrave zobe ob zdravi prehrani.

Šifre storitev iz Zelene knjige, ki jih izvajalci ne zaračunavajo Zavodu zaradi plačevanja programa s pavšalom, se določijo z vsakoletnim Dogovorom.

4.2.8 Reševalna služba

Nujni reševalni prevozi so vrednoteni s planiranim programom finančnih sredstev, medtem ko je delo reševalne službe za nenujne prevoze vrednoteno s ceno točke. Pri trimesečnih obračunih plača Zavod izvajalcem nujnih reševalnih prevozov planirano število točk, ne glede na dejansko realizacijo, izvajalcem nenujnih reševalnih prevozov

pa realizirano število točk, vendar največ do planiranega obsega točk. Izjema so prevozi na dializo in z nje, ki jih Zavod plača v skladu z realizacijo po posebni ceni prevoženega kilometra, določeni v Dogovoru.

Izvajalci za vsako prepeljano osebo pri vseh reševalnih prevozih, tako pri nujnih kot pri nenujnih, in za vse razloge obravnave (tudi razlog 1 in 2) obračunavajo startnino v vrednosti 30 točk. Za nenujni prevoz (tudi če bodo peljali več oseb sočasno) obračunajo poleg startnine za vsakega bolnika tudi dejansko prevožene kilometre v točkah.

Za potrebe regresnih zahtevkov in s tem spremljanja storitev glede na različne razloge obravnave je potrebno za nujne reševalne prevoze, v primeru poškodbe po tretji osebi, poklicne bolezni in poškodbe pri delu, izstaviti Zavodu evidenčni obračun po ceni, ki predstavlja 2,5-kratno ceno točke za nenujne reševalne prevoze.

4.2.9 Medicina dela, prometa in športa

Za storitve medicine dela, prometa in športa, ki se opravijo po naročilu Zavoda, zdravstveni domovi in zasebni zdravniki izstavijo račune. Obvezna priloga k računu je specifikacija računa in zahtevk imenovanega zdravnika Zavoda.

Iz stroškov službe Zavoda se plačujejo storitve medicine dela, prometa in športa v primeru, če jih naroči imenovani zdravnik ali zdravstvena komisija. Iz sredstev za zdravstveno dejavnost Zavod plačuje račune za zdravljenje poklicnih bolezni in v pogodbah dogovorjeni program za športnike (<http://www.zzzs.si>, 2005).

5 ANALIZA STROŠKOV V ZDRAVSTVENEM DOMU NOVA GORICA

5.1 Zdravstveni dom Nova Gorica

Javni zavod Zdravstveni dom - osnovno varstvo Nova Gorica je ustanovljen na podlagi Zakona o zavodih in v skladu z Zakonom o zdravstveni dejavnosti, Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju in občinskim Odlokom o ustanovitvi. Deluje v okviru javne zdravstvene mreže na območju Republike Slovenije.

Opravlja preventivno in kurativno zdravstveno varstvo ter nujno medicinsko pomoč za vse prebivalce Mestne občine Nova Gorica, občine Šempeter-Vrtojba, občine Kanal ob Soči, občine Brda in občine Miren-Kostanjevica. Omenjene občine so soustanoviteljice javnega zavoda.

Poleg zdravstvene dejavnosti na primarni ravni (splošna medicina, otroški in šolski dispanzer) Zdravstveni dom Nova Gorica opravlja tudi specialistične dejavnosti (medicina dela, dermatovenerološka dejavnost, okulistika, dispanzer za žene, psihiatrična in pedopsihiatrična dejavnost, ambulanta za zdravljenje odvisnosti, ultrazvočna diagnostika, ambulanta za bolezni dojk in mamografija).

V njem so organizirani še patronažno varstvo z zdravstveno nego, zdravstvena vzgoja, fizioterapija, laboratorij (hematološki, urinski, biokemični in citološki), medicinska fiziologija, reševalna služba in sterilizacija.

Zdravstveni dom Nova Gorica planira svoje delo in razvoj v skladu s sprejetim planom zdravstvenega varstva v Republiki Sloveniji in v skladu z letnimi planskimi usmeritvami. V skladu s sprejeto mrežo opravlja svojo dejavnost na 15-ih lokacijah: Kanal, Deskle, Čepovan, Dobrovo, Nova Gorica (na 3 lokacijah), Šempeter pri Gorici, Trnovo, Gradišče, Miren, Kostanjevica, Dornberk, Branik in Solkan.

Gravitacijsko območje osnovne dejavnosti so zgoraj omenjene občine, ki so ustanoviteljice Zdravstvenega doma Nova Gorica, reševalna služba pa dodatno pokriva še občini Ajdovščina in Vipava. Specialistične službe (dermatologija, psihiatrija, pedopsihiatrija, okulistika, ultrazvočna ambulanta, ambulanta za bolezni dojk, mamografija, ambulanta za zdravljenje odvisnosti in citološki laboratorij) pa pokrivajo celo regijo (vse tri upravne enote Nova Gorica, Tolmin in Ajdovščina) in so locirane v Novi Gorici, le psihiatri imajo ambulante tudi v Zdravstvenem domu Ajdovščina in Tolmin.

Zdravstveni dom Nova Gorica uspešno uresničuje dolgoročne cilje: kontinuirano strokovno izobraževanje in specializacije, spremljanje in uvajanje novih medicinskih spoznanj v svoje delo, nabava sodobne medicinske opreme in izboljšanje prostorskih pogojev dela (investicije).

5.2 Realizacija planiranih storitev v letu 2004 za ZD Nova Gorica

Zdravstveni dom Nova Gorica je realizacijo za Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije dosegel oziroma v nekaterih službah celo presegel. Glavarina je v splošnih, šolskih in otroških dispanzerjih bila presežena za 3,45 %, v ženskem dispanzerju pa je bila dosežena le 89,52 %. V splošni medicini je bilo v letu 2004 povprečno opredeljenih 1.852 oseb na enega zdravnika splošne medicine, v šolskih dispanzerjih 2.065 oseb na zdravnika šolske medicine, v otroških dispanzerjih 1.067 otrok na enega pediatra, v ženskem dispanzerju pa 3.992 žensk na enega ginekologa. Realiziran je bil tudi ves preventivni program, tako v splošnih ambulantah, šolskih dispanzerjih in ženskih dispanzerjih le v otroškem dispanzerju je bila realizacija preventive za 0,37 % nižja od planirane, kar je razvidno iz Tabele 5.2.

V splošnih ambulantah je bilo opravljenih 193.887 obiskov to je 8.429 obiskov na zdravnika, v šolskih dispanzerjih 28.411 obiskov ali 7.103 obiska na zdravnika, v otroških dispanzerjih 21.862 obiskov oziroma 7.287 obiska na zdravnika, v ženskih dispanzerjih 18.146 obiskov ali 5.499 obiska na zdravnika, v patronažni službi je bilo opravljenih 29.820 obiskov, v socialnem zavodu 6.116 obiskov, v okulistiki 3.258 obiskov, v psihiatriji 11.721 obiskov ali 3.907 na psihiatra, v ultrazvočni ambulanti 4.654 obiskov, v pedopsihiatriji 1.587 obiskov in v ambulanti za bolezni dojk 1.513 obiskov.

Tabela 5.2 Realizacija delovnega programa v letu 2004 in primerjava s planom za leto 2003 in 2004

Zdravstveni dom Nova Gorica	Realizacija I-XII 2003	Korigiran plan 2004	Realizacij a I-XII 2004	Indeks real.4/0 3	Indeks real/pla n
	1	2	3	4= 3/1	5 = 3/2
Splošna medicina - skupaj	647.826	655.589	662.738	102,30	101,09
Otroški disp. - kurativa	65.114	72.449	61.080	93,81	84,31
Otroški disp. - preventiva	44.978	43.061	43.026	95,66	99,92
Šolski dispanzer - kurativa	72.949	77.990	70.507	96,65	90,41
Šolski disp. - preventiva	53.914	55.037	55.152	102,30	100,21
Dispanzer za ženske	71.749	84.663	70.580	98,37	83,37
Ambulanta v soc. zavodu	32.895	34.910	31.291	95,12	89,63
Skupaj količnikov	989.425	1.023.699	994.244	100,49	97,12

Služba	Realizacij a I-XII 2003	Korigiran plan 2004	Realizacij a I-XII 2004	Indeks real.4/0 3	Indeks real/pla n
Disp. za mentalno zdravje	127.139	95.398	135.471	106,55	142,01
Psihiatrija - točke	120.417	113.877	124.205	103,15	109,07
Pedopsihiatrija - točke	52.945	49.500	49.920	94,29	100,85
Patronaža - točke	398.774	393.322	442.722	111,02	112,56
Fizioterapija - točke	218.262	194.959	227.392	104,18	116,64
Dermatologija - točke	34.025	37.959	38.576	113,38	101,63
Bolezni dojk in mamograf.	22.579	18.550	22.463	99,49	121,09
Ultrazvok - točke	71.954	69.118	70.699	98,26	102,29
Okulist - točke	33.383	52.222	20.702	62,01	39,64
Skupaj število točk	1.079.478	1.024.905	1.132.150	104,88	110,46

Reševalna služba	Realizacij a I-XII 2003	Korigiran plan 2004	Realizacij a I-XII 2004	Indeks real.4/0 3	Indeks real/pla n
Nenuj. reš.prevozi - km - do 30.6.04	440.140	157.500	258.150	58,65	163,90
Nenuj.reš.prevozi - točke - od 1.7.04		223.785	513.715		229,56
Nujni prevozi – km - do 30.6.04	43.119		24.645	57,16	
Nujni prevozi – točke - od 1.7.04			9.136		
Prevozi z in na dializo	320.928	389.589	344.773	107,43	88,50
Skupaj št. prevožen. km	804.187	770.874	1.150.419	143,05	149,24

Vir: Po podatkih Zdravstvenega doma Nova Gorica.

5.3 Računovodsko poročilo

S pravilnikom o enotnem kontnem načrtu za poračun, proračunske uporabnike in druge osebe javnega prava je določena vsebina kontov za izkazovanje posameznih vrst sredstev.

5.3.1 Poslovanje Zdravstvenega doma Nova Gorica v letu 2004

Zdravstveni dom - osnovno varstvo Nova Gorica je v letu 2004 posloval s pozitivnim rezultatom. Skupni prihodki so bili 1.976.970.838,73 tolarjev (SIT) in skupni odhodki 1.975.385.286,28 tolarjev, realizirani presežek prihodkov nad odhodki je znašal 1.585.552,45 tolarjev. Stopnja donosnosti za leto 2004 je 0,08 % (presežek prihodkov nad dohodki tekočega leta/celotni prihodki tekočega leta).

Zaloge materiala v skladišču so na dan 31.12.2004 znašale 2.429.129,07 SIT. Zaloge vodimo po povprečnih cenah. Koefficient obračanja zalog za leto 2004 je 24,91. Koefficient kaže kolikokrat na leto se obrne material v skladišču in prikazuje, da imamo v skladišču zalogo za približno 14 dni.

Koefficient celotne gospodarnosti v letu 2004 znaša 1,0008. (celotni prihodki/celotni odhodki). Kazalnik celotne gospodarnosti najbolj sintetično ponazarja uravnoteženost poslovanja javnega zavoda.

Koefficient gospodarnosti poslovanja v letu 2004 pa znaša 0,987 (prihodki od poslovanja/odhodki od poslovanja). Koefficient gospodarnosti poslovanja je pod 1 in nam prikazuje, da prihodki od poslovanja niso pokrili vseh odhodkov poslovanja, temveč so k pozitivnemu poslovanju pripomogli predvsem finančni prihodki (obresti) in izredni prihodki.

5.3.2 Prihodki Zdravstvenega doma Nova Gorica v letu 2004

Pri razmejevanju prihodkov in odhodkov po vrstah dejavnosti smo uporabili razmerje, ki ga uporabljamo že vrsto let v skladu z Zakonom o dobičku pravnih oseb. Prihodki za izvajanje javne službe obsegajo prihodke iz obveznega zdravstvenega zavarovanja (plačnik Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije), prihodke iz državnega proračuna, prihodke iz občinskega proračuna in druge prihodke za opravljanje javne službe. Vsi drugi prihodki predstavljajo prihodek iz trga. Razmerje teh prihodkov znaša 85,027% prihodki javne službe in 14,973 % prihodki iz trga. Prihodke od financiranja in izredne prihodke smo razdelili v skladu z zgoraj omenjenimi deleži. To je razvidno iz Tabele 5.3.2.

Tabela 5.3.2. Realizacija prihodkov ZD Nova Gorica v letu 2003 in 2004

v 1000 SIT

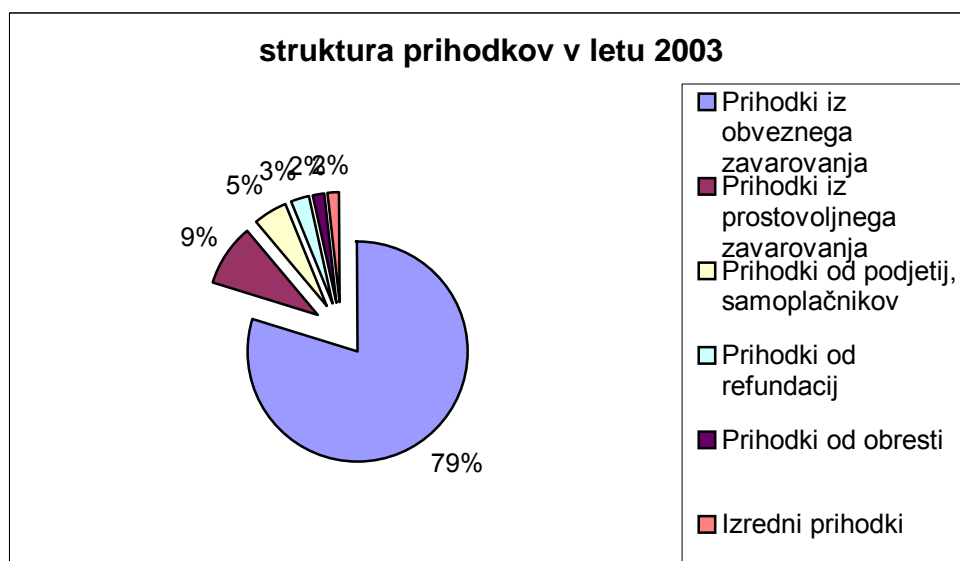
Vrsta prihodkov	Realizac. v letu 2003	Planirano za leto 2004	Realizacija v letu 2004	Ind. real. 2004/2003	Indeks real./plan.
Skupaj prihodki	1.941.396	1.950.060	1.976.972	101,83	101,38
Prihodki od poslovanja	1.878.466	1.922.060	1.947.934	103,70	101,35
Prihodki iz obv. zavar.	1.549.546	1.618.110	1.606.452	103,67	99,28
Prihodki iz prost. zavar.	178.578	188.950	188.531	105,57	99,78
Prih.od podjetij, samopl.	96.309	90.000	103.142	107,09	114,60
Prihodki od refundacij	54.033	25.000	49.809	92,18	199,24
Prihodki od obresti	31.500	23.000	22.044	69,98	95,84
Izredni prihodki	31.430	5.000	6.994	22,25	139,88

Vir: Poslovno poročilo ZD Nova Gorica za leto 2004.

Celotni prihodki od poslovanja v letu 2004 so razdeljeni na prihodke od izvajanja javne službe v višini 1.680.950.000 SIT ter 296.021.000,00 SIT iz prihodka na trgu.

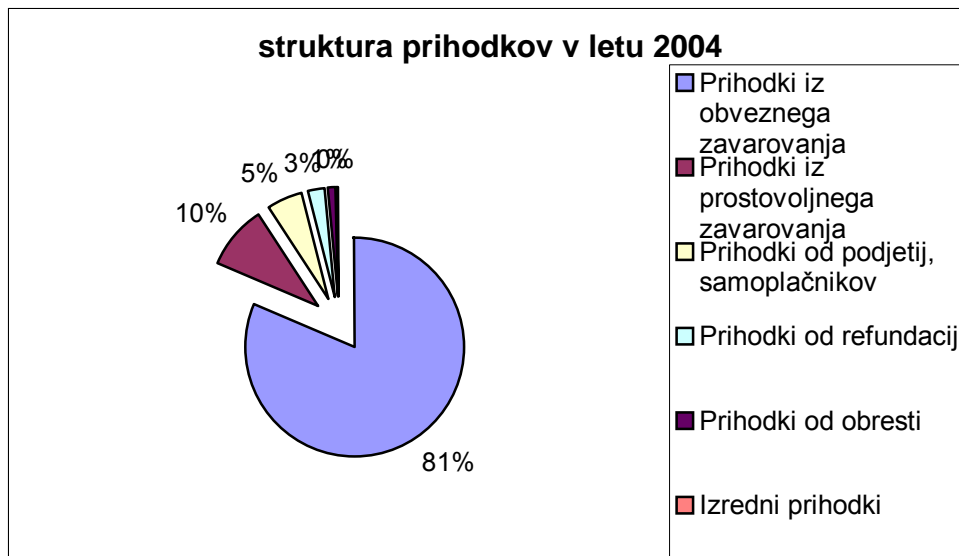
Prihodki od financiranja so znašali 22.044.301,41 SIT. Sestavljeni so iz obresti od kratkoročnih depozitov in revalorizacije stanovanjskih posojil danih delavcem. Prihodek iz financiranja je bil za 30,02 % nižji kot v letu 2003. Izredne prihodke sestavljajo prejete odškodnine 2.911.743,86 SIT in drugi izredni prihodki v višini 3.532.031,47 SIT, kot so sredstva donatorjev in kotizacij.

Slika 5.3.1 Struktura prihodkov v letu 2003



Vir: Poslovno poročilo ZD Nova Gorica za leto 2004.

Slika 5.3.2 Struktura prihodkov v letu 2004



Vir: Poslovno poročilo ZD Nova Gorica za leto 2004.

Skupni prihodki, kakor tudi prihodki od poslovanja so bili v letu 2004 višji od prihodkov iz leta 2003 in tudi višji od načrtovanih. Prihodki iz obveznega zavarovanja so presegli realizacijo iz leta 2003, niso pa dosegli plana.

5.3.3 Zaključek

Zdravstveni dom osnovno varstvo Nova Gorica je v letu 2004 dosegel zastavljene cilje. Izboljšala se je kakovost zdravstvenih storitev, omogočeno je bilo širše strokovno izobraževanje in s tem doseženo večje zadovoljstvo varovancev in zaposlenih. Poleg aktivnosti za doseganje načrtovanih prihodkov, so učinkovito nadzirali in obvladovali poslovne stroške in druge odhodke, tako da je Zdravstveni dom Nova Gorica tudi v letu 2004 posloval pozitivno. (Poslovno poročilo ZD Nova Gorica za leto 2004).

5.4 Realizacija planiranih storitev v letu 2004 za laboratorij

5.4.1 Prihodki za laboratorij po ambulantah za leto 2003, 2004 in 2005

Prihodki od Zavoda za laboratorij so izračunani s pomočjo števila količnikov oz. točk objavljenih v Občasniku in glede na število ambulant in so prikazani v Tabeli 5.4.1.1, Tabeli 5.4.1.2 in Tabeli 5.4.1.3. Dispanzer za medicino dela se financira sam in plačuje storitve laboratoriju.

Tabela 5.4.1.1 Prihodki za laboratorij po ambulantah za leto 2003

Prihodki	Štev. ambul.	Količniki 2003	Znesek 2003
Splošna medicina	23,85	2.384.817	56.877.885
OŠ - kurativa	5,42	1.870.260	10.136.755
Dispanzer za ženske	2,90	856.975	2.485.228
Ambulanta v socialnem zavodu	1,27	2.384.817	3.028.718
Šolski dispanzer - preventiva	1,19	2.008.276	2.389.848
Otroški dispanzer - preventiva	0,89	2.008.276	1.787.366
Okulistika	1,00	289.400	289.400
Dermatolog	1,00	578.442	578.442
Psihiatrija	3,00	289.400	868.200
Pedopsihiatrija	1,50	289.400	434.100
Mamografija	0,18	289.400	52.092
Skupaj prihodki			78.928.034

Vir: Po podatkih Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije za leto 2003.

Tabela 5.4.1.2 Prihodki za laboratorij po ambulantah za leto 2004

Prihodki	Število amb.	Količniki 2004	Znesek 2004	Indeks 04/03
Splošna medicina	23,85	2.521.360	60.134.436	105,73
OŠ - kurativa	5,42	1.984.712	10.757.139	106,12
Dispanzer za ženske	2,90	916.518	2.657.902	106,95
SA v social. zavodu	1,27	2.521.360	3.202.127	105,73
ŠD - preventiva	1,19	2.128.653	2.533.097	105,99
OD - preventiva	0,89	2.128.653	1.894.501	105,99
Okulistika	1,00	307.731	307.731	106,33
Dermatolog	1,00	615.091	615.091	106,33
Psihiatrija	3,00	307.731	923.193	106,33
Pedopsihiatrija	1,50	307.731	461.597	106,33
Mamografija	0,18	307.731	55.392	106,33
Skupaj prihodki			83.542.206	106,20

Vir: Po podatkih Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije za leto 2004.

Tabela 5.4.1.3 Prihodki za laboratorij po ambulantah za leto 2005.

Prihodki	Število amb.	Količniki 2005	Znesek 2005	Indeks 05/04
Splošna medicina	23,85	2.624.795	62.601.361	104,10
OŠ - kurativa	5,42	2.053.308	11.128.929	103,46
Dispanzer za ženske	2,90	944.338	2.738.580	103,04
SA v social. zavodu	1,27	2.624.795	3.333.487	104,10
ŠD - preventiva	1,19	2.206.594	2.625.847	103,66
OD - preventiva	0,89	2.206.594	1.963.869	103,66
Okulistika	1,00	318.184	318.184	103,40
Dermatolog	1,00	635.986	635.986	103,40
Psihijatrija	3,00	318.184	954.552	103,40
Pedopsihijatrija	1,50	318.184	477.276	103,40
Mamografija	0,18	318.184	57.273	103,40
Center za odvisnike	0,25	2.741.903	685.476	-
Skupaj prihodki			87.520.820	103,55

Vir: Po podatkih Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije za leto 2005.

K prihodkom moramo prišteti še prihodke od Dispanzerja za medicino dela in ostalih samoplačnikov in sicer 29.530.000 SIT leta 2003, 11.304.000 SIT leta 2004 in približno 23.000.000 SIT leta 2005. Padec prihodka v letu 2004 je posledica odhoda dveh zdravnikov iz DMD-ja med zasebnike, vendar se je leta 2005 število njihovih naročenih storitev povečalo in skoraj doseglo stanje iz leta 2003.

Leta 2004 so se prihodki od Zavoda za laboratorij povečali za 6,20 %, leta 2005 pa samo za 3,55 %, za kolikor je bila presežena realizacija storitev v Zdravstvenem domu Nova Gorica za preteklo leto. Stroški pa so se v letu 2004 povečali za 2,35 %. V odhodkih za laboratorij niso upoštevani stroški za delo zunanjih laboratorijev, ker jih plačuje Zavod in jih vodi kot ločeno zaračunljiv material.

5.4.2 Odhodki za laboratorij po ambulantah za leto 2003 in 2004

Tabela 5.4.2 Odhodki za laboratorij po ambulantah za leto 2003 in 2004

Stroški	Leto 2003	Leto 2004	Ind. 04/03
Porabljeni material	18.823.425	18.866.719	100,23
Vzdrževanje računal. in druge opreme	1.680.493	1.722.696	102,52
Storitve izobraževanja	874.013	886.249	101,40
Bruto plače	55.867.874	57.784.142	103,43
Stroški stavbe (elektrika, voda, ogrev.)	5.527.765	5.605.154	101,40
Pralnica	597.015	600.000	100,50
Sterilizacija	398.900	404.500	102,15
Skupni stroški (zavar. premije, storitve)	5.606.016	5.684.500	101,40
Stroški uprave in tehničnih služb	6.029.430	6.219.357	103,15
Amortizacija	6.641.230	6.669.787	100,43
Zunanji laboratoriji* - informativno	21.200.000	22.000.000	103,77
Skupaj stroški	102.043.241	104.443.104	102,35

* Zunanji laboratoriji – to so naročene laboratorijske storitve izven zdravstvenega doma (Zavod za zdravstveno varstvo, Splošna bolnica Šempeter pri Gorici, Adrialab, Medicinska fakulteta – mikrobiološki laboratorij).

Vir: Po podatkih ZD Nova Gorica za leto 2003 in 2004.

Laboratorij je leto 2003 zaključil z dobičkom v vrednosti 6.414.793 tolarjev. Zaradi odhoda dveh zdravnikov medicine dela v zasebno dejavnost leta 2004, so se prihodki od dispanzerja za medicino dela zmanjšali za 60%. Tako je imel laboratorij leta 2004 izgubo, in sicer za 9.596.898 tolarjev. Izguba je sicer manjša, ker se je povečalo število samoplačniških storitev. Zaradi načina financiranja laboratorij ne občuti niti dobička niti izgube, saj ga financira Zdravstveni dom, ki pa od njega zahteva vedno dobiček. Vendar pa v letu 2005 laboratorij ne bo imel izgube, saj se je povečalo poleg samoplačniških storitev tudi število laboratorijskih storitev za omenjeni koncesijski ambulanti. Delež samoplačniških storitev je približno 20%.

V letu 2004 je bilo v Zdravstvenem domu 320.975 obiskov v vseh ambulantah. Ker je bilo v tem letu opravljenih 994.244 količnikov, to pomeni 3 količnike na obisk.

Leta 2004 je laboratorij opravil 386.538 količnikov oz. točk, sam je napravil 361.069 storitev, 25.469 pa so jih opravili zunanji laboratoriji izven Zdravstvenega doma Nova Gorica. V laboratoriju dela 13,5 delavcev.

Če opravljene storitve pomnožimo s povprečno vrednostjo količnika, dobimo dohodek laboratorija, ki znaša: $386.538 \times 550 = 212.595.900$ SIT. Približno toliko bi laboratorij dobil denarja, če bi se financiranje spremenilo v plačilo iz opravljenih točk (količnikov). Ker so odhodki laboratorija znašali 104.443.104 SIT, bi bil torej presežek

denarja za laboratorij za leto 2004 enak 108.152.806 tolarjev. Preseneča tako velik izračunan presežek denarja. Ta znesek bi lahko porabili za nakup novih aparatov za analize, za zagon novih analiz in za nova zaposlovanja.

5.4.3 SPIN ali SWOT analiza

S = slabosti. Slabo bi bilo, če bi zdravniki nehali naročati laboratorijske storitve, oziroma bi jih naročali manj ali pri drugih laboratorijih (npr. v bolnišnici). Prav tako bi bilo slabo, če bi ZZZS zmanjšal število količnikov po katerih laboratorij dobi denar. Če laboratorij ne bi šel v koncesijo, bi še naprej pokrival izgube na drugih oddelkih.

P = prednosti. Dobro bi bilo, ker bi laboratorij nehal kriti izgube ostalih oddelkov. Laboratorij bi dobil več denarja in bi lahko nabavil več kvalitetnejših aparatov in uporabljal dražje substance za analize. Vodja laboratorija bi zadržal na delu samo najboljše delavke, kasneje bi lahko širil dejavnost in s tem odprl nova delovna mesta.

I = izzivi. Najpomembnejši izziv je, da bi se laboratorij osamosvojil in bi plačeval Zdravstvenemu domu Nova Gorica samo najemnino za prostore in računovodske storitve.

N = nevarnosti. Nevarnost je, da občina laboratoriju ne bi dovolila osamosvojitve. Lahko bi prišlo tudi do spremembe zakonodaje, ker oblast ne bi dovolila te spremembe v načinu financiranja.

6 SKLEP

Pri prvih koncesijah bi moral Zavod določiti, da se laboratoriji financirajo iz točk. To pomeni, da bi bili plačani po opravljenih laboratorijskih storitvah. Ker tega ni naredil, dobijo koncesionarji plačane storitve laboratorija v svojih opravljenih storitvah. Ker pa laboratorijskih storitev naročajo zelo malo ali pa jih opravljajo sami, imajo koncesionarji majhne stroške in posledično velik dobiček. Najbolj pa so prizadeti pacienti, ki dobijo diagnoze postavljene brez kvalitetnih laboratorijskih izvidov.

Zavod bi moral paziti, da imajo laboratoriji tudi nemški (Instand) ali finski (Labquality) certifikat, katera veljata za celo Evropo, kar bi doprineslo k boljšim laboratorijskim izvidom.

Ugotovila sem, da je laboratorij finančno uspešen in bi se lahko osamosvojil. Vendar se je zgodilo ravno to, česar sem se bala - prišlo je do odpora obstoječega sistema in posledično do prepovedi osamosvojitve.

LITERATURA

- Anthony, Robert N., James S. Reece. 1983. *Accounting Principles*. Irwin, Homewood.
- Hočevar, Marko, Aleksander Igličar in Maja Zaman. 2000. *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Igličar, Aleksander in Marko Hočevar. 1997. *Računovodstvo za managerje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Kobeja, Boris. 2001. *Priročnik za pisce strokovnih besedil: znanstveni aparat*. Koper: Visoka šola za management.
- Kobeja, Boris. 2002. *Napotki za pisanje seminarske in diplomske naloge*. Koper: Visoka šola za management.
- Milost, Franko. 1997. *Računovodstvo in poslovne finance*. Portorož: Visoka šola za hotelirstvo in turizem.
- Turk, Ivan, Slavka Kavčič, Majda Kokotec-Novak, Stanko Koželj in Marjan Odar. 2004. *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.

VIRI

- Kodeks računovodskih načel*. 1995. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Občasnik posebna številka* (december, marec). 1997, 1998. Ljubljana: Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.
- Občasnik* (št.: 1/1999). 1999. Ljubljana: Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.
- Občasnik* (št.: 4/2003). 2003. Ljubljana: Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.
- Občasnik* (št.: 3/2004). 2004. Ljubljana: Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.
- Občasnik* (št.: 3/2005). 2005. Ljubljana: Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.
- Poslovno poročilo za leto 2004*. 2004. Nova Gorica: Zdravstveni dom - osnovno varstvo Nova Gorica.
- Poslovno poročilo za leto 2004*. 2004. Ljubljana: Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.
- Priročnik št. 3*. 2005. <http://www.zzzs.si>.
- Slovenski računovodski standardi*. 1998. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije