

RAPORT O SYTUACJI EKONOMICZNO-FINANSOWEJ

za 2025 rok

*Wojskowa Specjalistyczna Przychodnia Lekarska
Samodzielny Publiczny Zakład Opieki Zdrowotnej
w Poznaniu*

sporządzony na podstawie art. 53a Ustawy z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej

1 Wybrane informacje o podmiocie.

1.1 Dane teleadresowe:

Wojskowa Specjalistyczna Przychodnia Lekarska SP ZOZ z siedzibą w Poznaniu zwany dalej WSPL SP ZOZ jest podmiotem leczniczym niebędącym przedsiębiorcą, prowadzonym w formie samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej.

Organizację i zasady funkcjonowania WSPL SP ZOZ reguluje statut ogłoszony zarządzeniem Nr 13/MON Ministra Obrony Narodowej z dnia 8 maja 2019 r. w sprawie nadania statutu Wojskowej Specjalistycznej Przychodni Lekarskiej Samodzielnemu Publicznemu Zakładowi Opieki Zdrowotnej w Poznaniu (Dz. Urz. Min. Obr. Nar. z 2019 r. poz. 89)

WSPL SP ZOZ prowadzi działalność pod dresami:

- ul. Solna 21, 61-736 Poznań,
- ul. Szylinga 1, 60-787 Poznań
- ul. Głuszyna 243, 61-329Poznań
- ul. Wojska Polskiego 86, 60-628 Poznań

Numer w Krajowym Rejestrze Sądowym: 0000005572

Numer statystyczny REGON: 631259672

Numer ewidencyjny NIP: 7781343849

Numer księgi rejestrowej RPWDL i data wpisu: 000000018526 ; 1998-11-12 r.

1.2 Struktura organizacyjna.

Strukturę organizacyjną *Przychodni* reguluje Regulamin organizacyjny wprowadzony Zarządzeniem nr 02/08/2014 Dyrektora Przychodni z dnia 01.08.2014 r.

Aktualna struktura organizacyjna jest w naszej ocenie optymalna z uwagi na prowadzoną działalność. Przychodnia realizuje wymienione zadania medyczne w oparciu o zatrudniony personel oraz poprzez umowy zawarte z podmiotami zewnętrznymi.

1.3 Informacja o posiadanych certyfikatach jakości.

W chwili obecnej Przychodnia nie posiada wdrożonego certyfikatu jakości.

1.4 Polityka kadrowa – informacje ogólne.

Strukturę zatrudnienia z podziałem na formę zatrudnienia i charakter wykonywanej pracy przedstawia tabela.

| Grupa zawodowa | Pracownicy medyczni | Pracownicy niemedyczni | Razem |
|---|---------------------|------------------------|-------|
| Pracujący w ramach umów o pracę oraz żołnierze zawodowi | 97 | 22 | 119 |
| Pracujący w ramach kontraktów | 68 | 1 | 69 |
| Pracujący na podstawie umów zlecenia | 5 | 0 | 5 |
| Na podstawie innych umów cywilnoprawnych | 2 | 0 | 2 |
| Razem | 172 | 23 | 195 |

W chwili obecnej struktura zatrudnienia spełnia stawiana przed nią wymagania, problemem jest natomiast pozyskanie pracowników medycznych, zwłaszcza lekarzy w celu realizacji zawartych umów oraz zwiększenia dostępności świadczeń.

W chwili obecnej zmiana zarówno w strukturze jak i ilości zatrudnionych osób nie jest planowana. W perspektywie 3-4 letniej w przypadku otworzenia nowych zakresów udzielanych świadczeń może pojawić się konieczność zwiększenia zatrudnienia.

2 Realizacja umów z NFZ.

Przychodnia zabezpiecza potrzeby zdrowotne głównie dla miasta Poznania.

W zakresie usług wykonywanych dla Rejonowej Wojskowej Komisji Lekarskiej zabezpiecza potrzeby z obszaru jej podległego.

Przychodnia prowadzi działalność medyczną w oparciu o umowy zawarte z Wielkopolskim Oddziałem Wojewódzkim Narodowego Funduszu Zdrowia, z Rejonową Wojskową Komisją Lekarską, oraz z innymi podmiotami w zakresie medycyny pracy,

Działalność medyczna prowadzona jest łącznie w 4 lokalizacjach, w 8 zakresach, m.in. w 19 poradniach specjalistycznych, 4 zakresach stomatologicznych, 14 gabinetach Podstawowej Opieki Zdrowotnej oraz 15 gabinetach i poradniach diagnostyczno-zabiegowych.

Wartość umów z NFZ na poszczególne rodzaje świadczeń w 2024 r. oraz 2025 r. przedstawiono w **Załączniku nr 4** do raportu.

W zdecydowanej większości zawarte kontrakty z Narodowym Funduszem Zdrowia nie dają możliwości wykorzystania potencjału Przychodni z powodu zbyt niskich limitów w stosunku do zapotrzebowania stawianego przez pacjentów i możliwości Zakładu.

Dodatkowym problemem w zakresie realizacji umów z Narodowym Funduszem Zdrowia są także:

- kontraktacja usług w zakresie Ambulatoryjnej Opieki Specjalistycznej, leczenia stomatologicznego
- coroczne ustalanie limitów umów nie mających odniesienia do ich realizacji w poprzednim okresie.

3 Plany dotyczące rozszerzenia lub ograniczenia działalności medycznej w latach 2026 – 2028.

Głównym czynnikiem determinującym rozwój palcówki są działania podejmowane przez Narodowy Fundusz Zdrowia w zakresie kontraktowania usług medycznych, oraz nierozzerwalnie z nimi związana dostępność personelu lekarskiego.

W zależności od sytuacji i uwarunkowań zewnętrznych jednostka będzie starała się zachować posiadany wachlarz oferowanych usług oraz starać się uzyskać możliwość jego powiększenia. Dodatkowym rodzajem działalności Przychodni jest obsługa reaktywowanej w 2022 r. działalności Rejonowej Wojskowej Komisji Lekarskiej w Poznaniu.

4 Analiza sytuacji ekonomiczno-finansowej za 2025 r.

4.1 Informacja o istotnych zdarzeniach, które miały wpływ na sytuację ekonomiczno-finansową samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej

Na obecną sytuację Zakładu niewątpliwie wpływ mają regulacje dotyczące wynagrodzeń w służbie zdrowia, a także trudności związane z pozyskaniem lekarzy specjalistów.

Dzięki racjonalnemu procesowi zarządzania, Zakład w chwili obecnej posiada wystarczające środki finansowe dla zapewniania funkcjonowania w okresie objętym niniejszym *Raportem*.

4.2 Analiza pionowa i pozioma bilansu obejmująca lata 2024-2025.

Dane obrazujące bilans za 2024 i 2025 r. wraz z ich strukturą i dynamiką zmian przedstawiono w **Załączniku nr 2**

4.3 Analiza pionowa i pozioma rachunku zysków i strat obejmująca lata 2024-2025.

Dane przedstawiające przychody i koszty za okres 2024 i 2025 r. wraz ze strukturą i dynamiką zmian przedstawiono w **Załączniku nr 1**

4.4 Analiza wskaźnikowa za 2025 r.

1) Wskaźniki zyskowności.

| Wskaźnik | Formuła | Wartość | Ocena |
|---|--|---------|-------|
| wskaźnik zyskowności netto (%) | $\frac{\text{Wynik netto} \times 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży produktów} + \text{przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów} + \text{pozostałe przychody operacyjne} + \text{przychody finansowe}}$ | 7,41% | 5 |
| wskaźnik zyskowności działalności operacyjnej (%) | $\frac{\text{Wynik z działalności operacyjnej} \times 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży produktów} + \text{przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów} + \text{pozostałe przychody operacyjne}}$ | 5,96% | 5 |
| wskaźnik zyskowności aktywów (%) | $\frac{\text{Wynik netto} \times 100\%}{\text{średni stan aktywów,}}$ <p>gdzie średni stan aktywów to suma aktywów razem na koniec poprzedniego roku obrotowego i aktywów razem na koniec bieżącego roku obrotowego podzielona przez 2</p> | 4,81% | 5 |

Z uwagi na uzyskane rezultaty, powyższe wyniki można uznać za optymalne.

2) Wskaźniki płynności

| Wskaźnik | Formuła | Wartość | Ocena |
|-----------------------------|--|---------|-------|
| wskaźnik bieżącej płynności | $\frac{\text{Aktywa obrotowe} - \text{należności krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty powyżej 12 miesięcy} - \text{krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe (czynne)}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe} - \text{zobowiązania z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności powyżej 12 miesięcy} + \text{rezerwy na zobowiązania krótkoterminowe}}$ | 4,49 | 10 |
| wskaźnik szybkiej płynności | $\frac{\text{Aktywa obrotowe} - \text{należności krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty powyżej 12 miesięcy} - \text{krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe (czynne)} - \text{zapasy}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe} - \text{zobowiązania z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności powyżej 12 miesięcy} + \text{rezerwy na zobowiązania krótkoterminowe}}$ | 4,46 | 10 |

Z uwagi na uzyskane rezultaty, powyższe wyniki jak również sytuację finansową jednostki można uznać za optymalną. Nieosiągnięcie optymalnego wyniku jest związane z przyjętą interpretacją określającą wyższy wskaźnik płynności (tzw nadpłynność) jako mniej pożądany. Znajduje to odzwierciedlenie w Zakładzie, który gromadzi środki niezbędne do przeprowadzenia planowanych inwestycji, jednocześnie nie dopuszczając do wzrostu zobowiązań

3) Wskaźniki efektywności.

| Wskaźnik | Formuła | Wartość | Ocena |
|--|---|---------|-------|
| Wskaźnik rotacji należności (w dniach) | $\frac{\text{Średni stan należności z tytułu dostaw i usług} \times \text{liczba dni w okresie (365)}}{\text{Przychody netto ze sprzedaży produktów + przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów}}$ <p>gdzie średni stan należności z tytułu dostaw i usług to suma tych należności na koniec poprzedniego roku obrotowego i na koniec bieżącego roku obrotowego podzielona przez 2</p> | 39,,34 | 3 |
| wskaźnik rotacji zobowiązań (w dniach) | $\frac{\text{Średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług} \times \text{liczba dni w okresie (365)}}{\text{Przychody netto ze sprzedaży produktów + przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów,}}$ <p>gdzie średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług to suma tych zobowiązań na koniec poprzedniego roku obrotowego i na koniec bieżącego roku obrotowego podzielona przez 2</p> | 26,71 | 7 |

Z uwagi na uzyskane rezultaty, powyższe wyniki można uznać za optymalne

4) Wskaźniki zadłużenia.

| Wskaźnik | Formuła | Wartość | Ocena |
|---------------------------------|--|---------|-------|
| wskaźnik zadłużenia aktywów (%) | $\frac{(\text{Zobowiązania długoterminowe} + \text{zobowiązania krótkoterminowe} + \text{rezerwy na zobowiązania}) \times 100\%}{\text{Aktywa razem}}$ | 7,33% | 10 |
| wskaźnik wypłacalności | $\frac{\text{Zobowiązania długoterminowe} + \text{zobowiązania krótkoterminowe} + \text{rezerwy na zobowiązania}}{\text{Fundusz własny}}$ | 0,12 | 10 |

Z uwagi na uzyskane rezultaty, powyższe wyniki jak również sytuację finansową jednostki można uznać za optymalną

Podsumowanie wyników oceny sytuacji ekonomiczno – finansowej.

| | Wskaźnik | Uzyskane oceny za 2025 r. | Maksymalna ocena do osiągnięcia |
|-------------------------------|---|----------------------------------|--|
| Wskaźniki zyskowności | Wskaźnik zyskowności netto | 5 | 5 |
| | Wskaźnik zyskowności działalności operacyjnej | 5 | 5 |
| | Wskaźnik zyskowności aktywów | 5 | 5 |
| | Razem | 15 | 15 |
| Wskaźniki płynności | Wskaźniki bieżącej płynności | 10 | 12 |
| | Wskaźnik szybkiej płynności | 10 | 13 |
| | Razem | 20 | 25 |
| Wskaźnik efektywności | Wskaźnik rotacji należności | 3 | 3 |
| | Wskaźnik rotacji zobowiązań | 7 | 7 |
| | Razem | 10 | 10 |
| Wskaźniki zadłużenia | Wskaźnik zadłużenia aktywów | 10 | 10 |
| | Wskaźnik wypłacalności | 10 | 10 |
| | Razem | 20 | 20 |
| Łączna wartość punktów | | 65 | 70 |

Na podstawie przeprowadzonej analizy wskaźnikowej i uzyskaniu 65 spośród 70 pkt, tj. 92,9 % pkt. sytuację Przychodni można określić jako bardzo dobrą.

5 Analiza SWOT – wstęp do prognozy na lata 2026-2028.

| Mocne strony | Ocena wpływu na sytuację ekonomiczno-finansową* |
|---|--|
| Odremontowany obiekt (w pełni dostosowany do wymagań MZ) | 2 |
| Nowe wyposażenie | 3 |
| Duży potencjał rozwojowy | 2 |
| Stabilna sytuacja ekonomiczna | 3 |
| Szeroki zakres usług medycznych | 3 |
| Rozwinięta baza własnych punktów diagnostycznych (laboratorium, RTG) | 2 |
| Lokalizacja w centrum Poznania z własnymi miejscami postojowymi oraz w bezpośrednim sąsiedztwie przystanków MPK | 1 |
| Zlokalizowanie wszystkich usług medycznych w tej samej jednostce pod jednym adresem | 2 |
| Prawie 150 specjalistów i duże doświadczenie kadry | 2 |
| Rozpoznawalna marka i wieloletnia działalność na lokalnym rynku | 2 |
| Działalność przychodni w kilku lokalizacjach w różnych dzielnicach Poznania | 2 |
| Połączenie usług NFZ i komercyjnych | 2 |
| Silna pozycja w medycynie pracy | 2 |

*3 – duży wpływ, 2 – średni wpływ, 1-mały wpływ, 0-brak wpływu

| Słabe strony | Ocena wpływa na sytuację ekonomiczno-finansową* |
|---|--|
| Brak personelu medycznego (wysoki średni wiek personelu) | 2 |
| Rosnące koszty utrzymania | 3 |
| Silna konkurencja na rynku | 3 |
| Możliwość rejestracji pacjentów przez internet w ograniczonym zakresie (erejestracja) | 2 |
| Ograniczona elastyczność cenowa przy kontraktach NFZ | 2 |
| Typowe dla sektora publicznego dłuższe terminy oczekiwania na wizytę w ramach NFZ | 1 |

*3 – duży wpływ, 2 – średni wpływ, 1-mały wpływ, 0-brak wpływu

| Szanse | Ocena wpływu na sytuację ekonomiczno-finansową* |
|--|--|
| Utrzymanie obecnych i zdobycie nowych umów z zakresu medycyny pracy | 3 |
| Poszerzenie gamy usług medycznych | 2 |
| Działalność RWKL w Poznaniu | 3 |
| Rozbudowa osiedla mieszkaniowego w sąsiedztwie | 2 |
| Rozwój działalności komercyjnej | 2 |
| Rozwój profilaktyki i badań diagnostycznych | 1 |
| Rozwój telemedycyny i e-rejestracji | 2 |
| Wzrost konkurencyjności poprzez uruchomienie Programu operacyjnego Polska Cyfrowa z zakresie rejestracji pacjentów | 1 |
| Kontraktacja usług dająca szansę na utworzenie nowych poradni | 3 |

*3 – duży wpływ, 2 – średni wpływ, 1-mały wpływ, 0-brak wpływu

| Zagrożenia | Ocena wpływu na sytuację ekonomiczno-finansową* |
|---|--|
| Realizacja przepisów prawnych dotyczących wynagrodzeń | 3 |
| Niska wycena świadczeń | 3 |
| Brak długookresowych umów z NFZ (coroczne określanie wartości umów ogranicza podejmowanie decyzji) | 1 |
| Problemy z pozyskaniem personelu | 2 |
| Liczna konkurencja | 1 |
| Rosnące koszty działalności (przepisy dotyczące wzrostu wynagrodzeń), wzrost kosztów energii sprzętu oraz wynagrodzeń | 3 |
| Częste zmiany przepisów prawnych | 2 |

*3 – duży wpływ, 2 – średni wpływ, 1-mały wpływ, 0-brak wpływu

WSPL ma silną pozycję dzięki szerokiej ofercie, doświadczeniu oraz rozpoznawalności. Największym wyzwaniem jest konkurencja prywatna, kadry i efektywność organizacyjna. Największy potencjał leży w cyfryzacji, medycynie pracy i usługach komercyjnych. Przyjęta strategia działania.

5.1 Cele strategiczne:

Przyjętym w jednostce celem strategicznym jest utrzymanie wysokiego poziomu świadczonych usług medycznych oraz rozszerzenie zakresu usług ambulatoryjnej opieki zdrowotnej.

- Rozwój e-rejestracji i teleporady
- Pozycjonowanie marki jako centrum kompleksowości
- Rozszerzenie współpracy z firmami z zakresu medycyny pracy, pracowni psychotechnicznej etc.

5.2 Cele operacyjne

- Orientacja na pacjenta i jego potrzeby poprzez zapewnienie pacjentom kompleksowej sprawnej opieki medycznej oraz przestrzeganiu Praw Pacjenta.
- Udział kadr w podniesieniu poziomu jakości świadczonych usług poprzez racjonalny dobór pracowników i podnoszenie kwalifikacji personelu.
- Rozwój infrastruktury i możliwości diagnostycznych zakładu poprzez systematyczną wymianę aparatów i urządzeń.
- Skrócenie czasu oczekiwania do lekarza specjalisty

6 Prognoza sytuacji ekonomiczno–finansowej na lata 2026-2028.

6.1 Opis przyjętych założeń do prognozy sytuacji ekonomiczno-finansowej.

Przyjęto, że w omawianym okresie zakres udzielanych świadczeń będzie obejmował ambulatoryjną opiekę lekarską w zakresie: podstawowej opieki zdrowotnej, ambulatoryjnej opieki specjalistycznej, leczenia stomatologicznego, psychiatrii i leczenia uzależnień, profilaktycznych programów zdrowotnych, rehabilitacji leczniczej, pracowni RTG, laboratorium analitycznego, pracowni diagnostycznych oraz poradni medycyny pracy.

Opis przyjętych założeń do prognozy sytuacji ekonomiczno – finansowej w zakresie:

- przychodów ze sprzedaży: z uwagi na brak informacji o wysokości kontraktu z NFZ do planowania przyjęto utrzymanie kontraktu na poziomie zbliżonym do roku 2025.
- kosztów działalności podstawowej: koszty działalności podstawowej wyceniono na podstawie oczekiwanych przychodów, kosztów poprzednich okresów oraz zawartych umów.
- pozostałych przychodów operacyjnych:-
 - w wartości odpisów amortyzacyjnych środków sfinansowanych z dotacji wg planu amortyzacji.
 - wartość przychodów z tytułu realizacji staży lekarzy stomatologów wg zawartej umowy oraz prognozy dotyczącej I-III kw. 2026 r.
 - pozostałe przychody operacyjne stanowiące przychody z najmu, opłat pacjentów oraz parkingu odpowiednio na podstawie umów, a także poziomu uzyskanego w 2025 r.
- pozostałych kosztów operacyjnych: na podstawie oczekiwanych w przyszłości rezerw na świadczenia pracownicze.
- przychodów finansowych: na podstawie możliwych do realizacji przy zastosowaniu obecnych stóp procentowych.
- kosztów finansowych: na podstawie poprzednich okresów.
- stanu aktywów: na podstawie bieżącej wartości netto. w tym należności z tytułu dostaw i usług w wysokości 1/12 okresowych przychodów ze sprzedaży.
- stanu zobowiązań: wg stan zobowiązań krótkoterminowych Przychodnia planuje utrzymanie możliwości pokrycia zobowiązań krótkoterminowych należnościami z

tytułu dostaw i usług. Przychodnia nie planuje w latach 2026-2028 zaciągnąć kredytów ani pożyczek.

- Stan rezerw na zobowiązania – wg wartości planowanych odpisów wynikających z tworzenia rezerw na świadczenia pracownicze.
- funduszu własnego – wg aktualnej wartości powiększonej o planowany do osiągnięcia wynik finansowy.

6.2 Analiza wskaźnikowa.

1) Wskaźniki zyskowności.

| Wskaźniki zyskowności | WARTOŚĆ WSKAŹNIKA | | |
|---|-------------------|---------|---------|
| | 2026 r. | 2027 r. | 2028 r. |
| wskaźnik zyskowności netto (%) | 0,26 | 0,09 | 1,41 |
| wskaźnik zyskowności działalności operacyjnej (%) | -0,69 | -1,45 | 0 |
| wskaźnik zyskowności aktywów (%) | 0,16 | 0,06 | 0,94 |

Ze względu na wzrost cen przedstawiony scenariusz zakłada najmniej korzystny dla jednostki scenariusz pokrycia wszelkich kosztów działalności ze świadczeń wycenianych stawką kapitacyjną, oraz w mniejszym zakresie poradami ambulatoryjnymi. W najgorszym możliwym scenariuszu oczekujemy czasowego pogorszenia sytuacji ekonomicznej zakładu.

2) Wskaźniki płynności.

| Wskaźniki płynności | WARTOŚĆ WSKAŹNIKA | | |
|-----------------------------|-------------------|---------|---------|
| | 2026 r. | 2027 r. | 2028 r. |
| wskaźnik bieżącej płynności | 4,37 | 4,74 | 4,97 |
| wskaźnik szybkiej płynności | 4,34 | 4,70 | 4,94 |

Z uwagi na posiadane zasoby nawet pomimo czasowego hipotetycznego obniżenia wskaźników zyskowności WSPL SP ZOZ jest w stanie zachować wysoką płynność finansową.

3) Wskaźniki efektywności.

| Wskaźniki efektywności | WARTOŚĆ WSKAŹNIKA | | |
|--|-------------------|---------|---------|
| | 2026 r. | 2027 r. | 2028 r. |
| wskaźnik rotacji należności (w dniach) | 36,30 | 35,93 | 33,69 |
| wskaźnik rotacji zobowiązań (w dniach) | 30,21 | 30,23 | 28,08 |

Z uwagi na posiadane zasoby nawet pomimo czasowego hipotetycznego obniżenia wskaźników zyskowności WSPL SP ZOZ jest w stanie zachować efektywność gospodarowania posiadany majątkiem.

4) **Wskaźniki zadłużenia.**

| Wskaźniki zadłużenia | WARTOŚĆ WSKAŹNIKA | | |
|---------------------------------|-------------------|---------|---------|
| | 2026 r. | 2027 r. | 2028 r. |
| wskaźnik zadłużenia aktywów (%) | 7,48 | 7,16 | 7,26 |
| wskaźnik wypłacalności | 0,12 | 0,11 | 0,11 |

Z uwagi na posiadane zasoby nawet pomimo czasowego hipotetycznego obniżenia wskaźników zyskowności WSPL SP ZOZ jest w stanie zachować optymalne wskaźniki zadłużenia.

.....
podpis i pieczęć kierownika zakładu

Załączniki:

Załącznik nr 1 – Dane z Rachunku zysków i strat

Załącznik nr 2 – Dane Bilansowe

Załącznik nr 3 – Analiza wskaźnikowa

Załącznik nr 4 – Wartość umów z NFZ w 2024 r. oraz 2025