

# Κοστολόγηση και Τιμολόγηση των νοσοκομειακών υπηρεσιών,

*ως εργαλείο*

*για την αποδοτική λειτουργία των Νοσοκομείων*

**FORUM**

ΓΙΑ ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ  
& ΤΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ  
ΥΓΕΙΑΣ

Αλεξανδρούπολη  
Μάρτιος 2017

*Μπαλασοπούλου Αναστασία, MSc*

# Περιεχόμενα - Ερωτήματα

- Κοστολόγηση και Τιμολόγηση –  
Γιατί κοστολογούμε; Πώς τιμολογούμε;
- Κριτήρια διάκρισης του κόστους – ποιες μορφές χρησιμοποιούμε;
- Συστατικά μέρη του κόστους – Cost Components
- Συστατικά μέρη τιμής – Price Components
- DRGs: costing, pricing, recourse allocation
- Κατά Τμήμα Προϋπολογισμός
- Σύνδεση DRGs με Προϋπολογισμό τμήματος
- Κοστολόγηση -Τιμολόγηση - Controlling - Αποδοτικότητα

# Κοστολόγηση και Τιμολόγηση



## ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ

Η διαδικασία προσδιορισμού του Κόστους παραγωγής Προϊόντος ή Υπηρεσίας, Μονάδας ή τμήματος, με σκοπό την τιμολόγηση και την ορθολογική διαχείρισή του

## ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Η διαδικασία ορισμού Τιμής πώλησης ενός προϊόντος ή Τιμής διάθεσης ή παροχής μίας υπηρεσίας, βάσει της προηγούμενης Κοστολόγησης

Η Τιμή διαφέρει από το Κόστος, ανάλογα με τα κριτήρια του παραγωγού και τους στόχους της επιχειρηματικής δραστηριότητάς του

# Κύρια Κριτήρια Διάκρισης του Κόστους

- Ο Σκοπός για τον οποίο πραγματοποιείται, Η Ενσωμάτωσή του ή μη στη Παραγωγική Λειτουργία →
  - Οργανικό – Λειτουργικό
  - Ανόργανο
- Η Δραστηριότητα (προορισμός, υπηρεσία) στην οποία διαπιστώνεται η απορρόφησή του →
  - Κατά Κέντρο Κόστους, κατά προϊόν (π.χ. εξέταση) ή κατά προορισμό (π.χ. επενδυτικό, χρηματοδοτικό)
- Ο Χρόνος Προσδιορισμού ή εκτίμησης αυτού →
  - Προϋπολογιστικό
  - Ιστορικό ή πραγματικό
  - Πρότυπο
- Ο Τρόπος Ενσωμάτωσης των στοιχείων αυτού στην παραγωγή →
  - Άμεσο, Έμμεσο
  - Άριστο, Οριακό, Μέσο
- Ο Τρόπος διαμόρφωσής του κατά τις μεταβολές του βαθμού απασχόλησης →
  - Σταθερό και μεταβλητό

# Price Components

- **1. Cost.** This is the most obvious component of pricing decisions. You obviously cannot begin to price effectively until you know your cost structure inside out. That includes both direct costs and fully loaded costs, such as overhead, trade discounts and so on.
- **2. Customers.** The ultimate judge of whether the price delivers a superior value is the customer. The information you need to know is:
  - What is your customer's expected range — the highest and lowest price points?
  - Within that range, what is the customer's acceptable range – the highest or lowest he /she is willing to pay?
- **3. Channels of distribution.** .Make sure how third parties asses the added value and how they affect the cash flow and the relationship between you and your customers.
- **4. Competition.** This is where managers often make fatal pricing decisions. Every company and every product has competition. Even if the products or services are unique, think carefully about your competitors from the buyer's point of view (the only opinion that matters).
- **5. Compatibility.** Pricing is not a stand-alone decision. It must work in concert with everything else you're trying to achieve. Is the pricing approach compatible with the marketing objectives? With the sales goals? With the image wanted to project?

**Enable Price Components via Rules**

**Price objectives, strategy, structure, levels.**

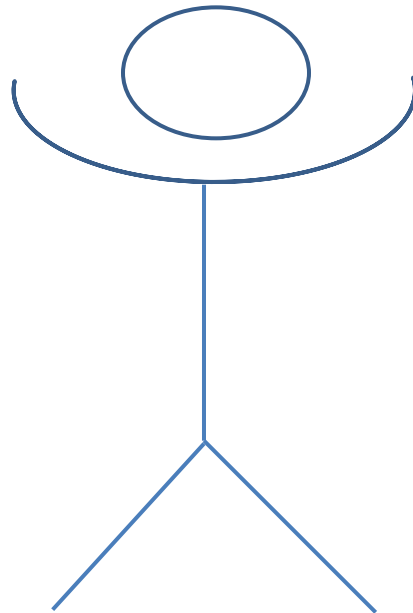
# Οι πυλώνες του DRG system

**ΕΛΕΓΧΟΣ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ,**  
μέσω της διάρθρωσης και **Τιμολόγησης** της παρεχόμενης υπηρεσίας

**Προοπτική  
Χρηματοδότηση**



Διαπραγμάτευση  
Κριτήρια:  
Τιμή, ποσότητα και  
Ποιότητα



**Ακριβής  
Κοστολόγηση**

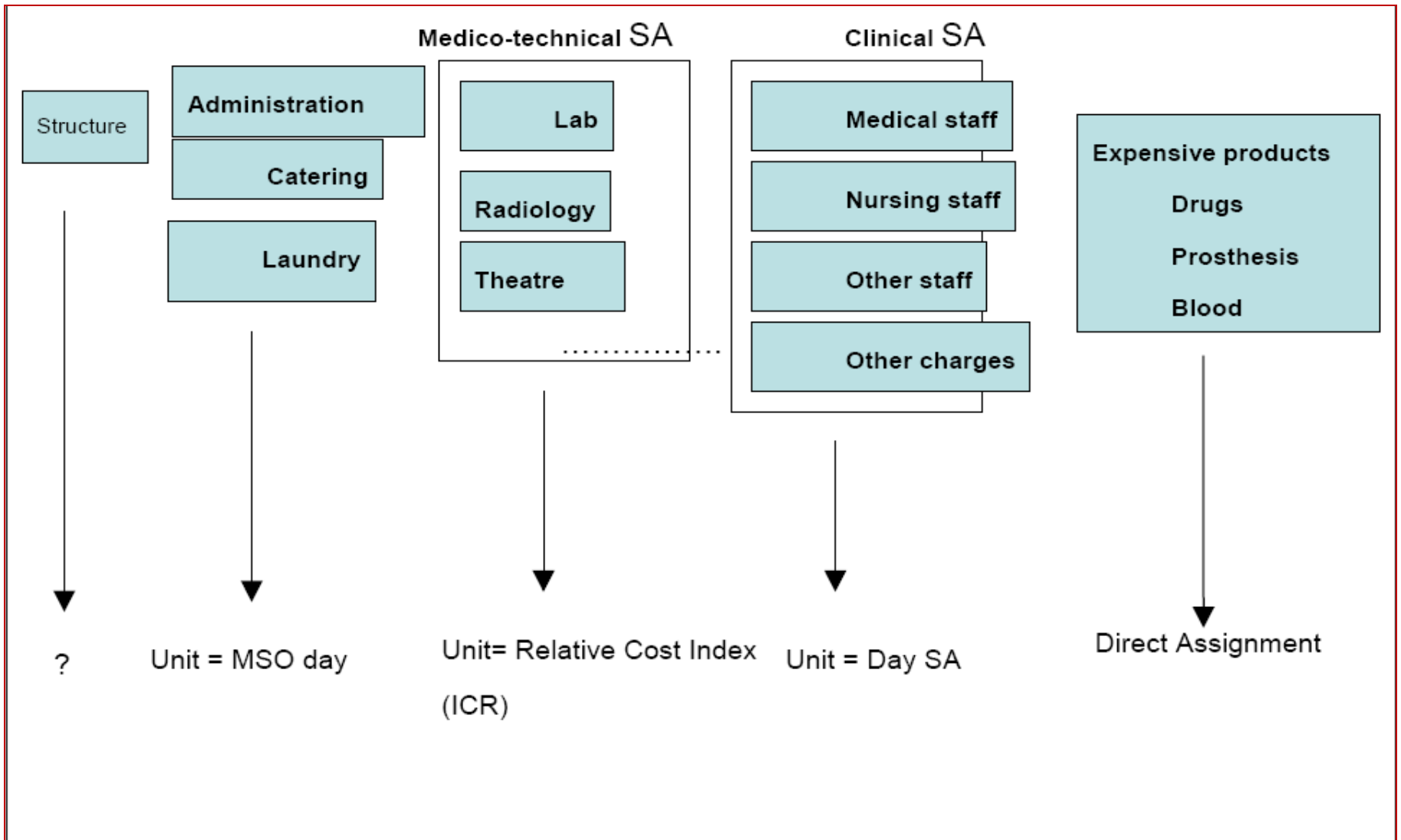


Συλλογή  
δεδομένων:  
Κλινικών και  
οικονομικών

**ΕΝΔΕΔΕΙΓΜΕΝΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΔΙΑΔΡΟΜΗ**

Κλινικά πρωτόκολλα, ενσωμάτωση καινοτομίας, συνευθύνη ιατρών

# Ανάλυση Κόστους Διαγνωστικής Κατηγορίας - DRGs

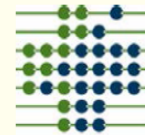


# Σύνδεση DRGs με Χρηματοδότηση ανά επίπεδο

Institut für das Entgeltsystem im Krankenhaus GmbH

11.05.16 „How Australian AR-DRG 4.1 became G-DRG 2016“

Speaker: Dr. Frank Heimig



InEK

## DRG remuneration, nationwide

### Case level

$$\text{Cost weight} \times \text{Baserate} = \text{DRG Revenue}$$

Example: Appendectomy DRG G23C (G-DRG Version 2015)

$$0.802 \times 3.231,2 \text{ €} = 2.591,42 \text{ €}$$

### Hospital level

$$\text{Casemix} \times \text{Baserate} = \text{DRG Budget}$$

$\text{CMI (CaseMixIndex)} \times \text{Number of cases}$



# Case Mix Index

**CMI**  
(Average relative weight per patient) =  $\Sigma$  relative weights / number of patients

- Το μίγμα των περιπτώσεων (case mix) των ασθενών αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο καθώς παρέχει πληροφόρηση τόσο σε κλινικό όσο και χρηματοοικονομικό επίπεδο. Πρόκειται για τον μέσο όρο των συντελεστών βαρύτητας των ασθενών (συντελεστές των DRGs) μέσα ένα νοσοκομείο για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο
- Ουσιαστικά ο Case Mix Index, σαν Δείκτης, απαντά στο ερώτημα που σχετίζεται με το πόσο 'βαρέως πάσχοντες' είναι οι ασθενείς ενός νοσοκομείου ώστε να συνδεθεί ή βαρύτητα των περιστατικών που αντιμετωπίστηκαν με τη χρήση των νοσοκομειακών πόρων.

**Επίπεδο Νοσοκομείου**

# Components of Cost per Cost Centre και Προϋπολογισμός Κέντρου Κόστους

## Άμεσο Κόστος

Υγειονομικό Υλικό (Ειδικό & Γενικό)  
Φάρμακα  
Επισκευές εξοπλισμού

## Έμμεσο Κόστος

Διοικητική Υποστήριξη  
Καθαριότητα ...  
Θέρμανση ....  
Γενικές Συντηρήσεις



**ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ;**

**ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ  
ΑΠΟΤΥΠΩΣΗ**

**KPIs**

# Προϋπολογισμός/ Κόστος Κύριου Κέντρου Κόστους

## Δευτερεύοντα Κέντρα Κόστους

Παρακλινικές Διαγνωστικές Πράξεις

Ειδικές Παρεμβατικές Πράξεις

Χειρουργεία

## Άμεσο Κόστος

Υγειονομικό Υλικό (Ειδικό & Γενικό)  
Φάρμακα  
Επισκευές εξοπλισμού

## Έμμεσο Κόστος

Διοικητική Υποστήριξη  
Καθαριότητα ...  
Θέρμανση ...  
Γενικές Συντηρήσεις

**ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ;**

# Η λειτουργία της Τιμής σε σχέση με την Αποδοτικότητα

- **Προϋπόθεση:**

Τιμή μετά από σωστή - κατάλληλη κοστολόγηση (σε ποιο επίπεδο γίνεται;)

- **Τιμή ως οιονεί Πρότυπο Κόστος;**

Μπορεί να θεωρηθεί ότι η Τιμή της κάθε Υπηρεσίας αντιστοιχεί στο πρότυπο κόστος ανά προϊόν – υπηρεσία, ώστε να αποτελεί το προφανές σημείο αναφοράς και ελέγχου

- **Μπορεί να αποτελέσει το οικονομικό καθαρό σημείο αναφοράς για την παρακολούθηση του Προϋπολογισμού;**

Για την παρακολούθηση Εσόδου και Κόστους αναλώσεων ανά τμήμα

Με την ανάπτυξη εξειδικευμένων εργαλείων,  
θα μπορούσε να αποτελέσει την κατανοητή από όλους γλώσσα

# Κοστολόγηση και Τιμολόγηση σε ποιό επίπεδο;

- Κοστολόγηση σε κάθε επίπεδο;

- Στο επίπεδο του Κέντρου Κόστους

- Στο επίπεδο της Ιατρικής Πράξης για την οποία νοσηλεύεται ο ασθενής

- Στο επίπεδο των επιμέρους Ιατρικών Πράξεων που διενεργούνται στα εργαστήρια και υποστηρίζουν τις κύριες πράξεις

- Πότε η δαπάνη καθίσταται κόστος;

Όταν το υλικό ή η υπηρεσία τοποθετείται – παρέχεται στον ασθενή

Μπορεί να παρακολουθηθεί αλλά πρέπει να υπάρξει οριοθέτηση σχετικά

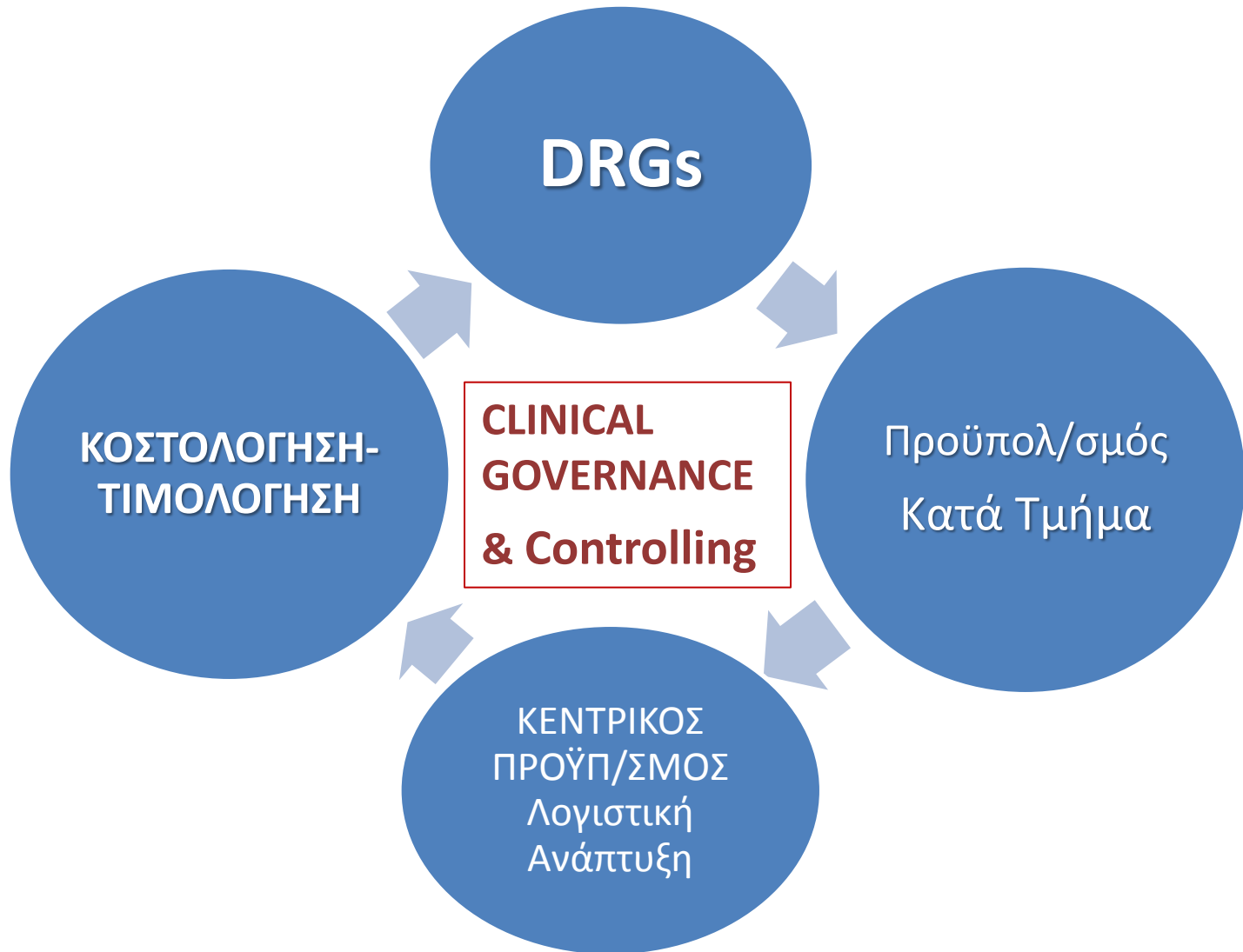
- Εσωτερική Τιμολόγηση ή Λογιστική Παρακολούθηση;

Η πληρότητα εφαρμογής οδηγεί στην εσωτερική τιμολόγηση λόγω της σαφήνειας της εικόνας κόστους

Λόγω διαχειριστικού κόστους και πολυπλοκότητας μπορεί αν τηρείται λογιστική χρέωση ή έστω καταγραφή

Μπορεί αυτό να αφορά και «ανοιχτές» ιατρικές καταστάσεις; π.χ. επείγοντα!

# Τα εργαλεία ως Αλυσίδα



Σας ευχαριστώ θερμά για την προσοχή σας