



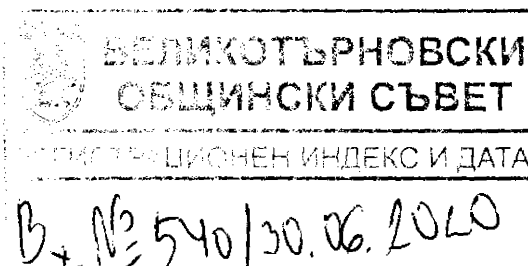
“ЦЕНТЪР ЗА КОЖНО-ВЕНЕРИЧЕСКИ ЗАБОЛЯВАНИЯ ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД
ЕИК 104527481, гр. Велико Търново, ул. „Бузлуджа” №1, тел.062/622110, e-mail-odkvzs_vt@abv.bg

Изх. № РК-08-201/29.06.2020 г.

ДО
ОБЩНСКИ СЪВЕТ
ВЕЛИКО ТЪРНОВО

20-56-3/29.06.2020

Г-Н СПИРИДОНОВ,




Във връзка с решение на Общински съвет №174/28.05.2020 г. Ви предоставяме:

1. Актуализирана Бизнес програма на „Център за кожно-венерически заболявания – Велико Търново” ЕООД за 2020 г. с приложение.

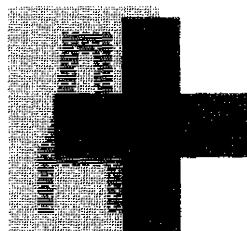
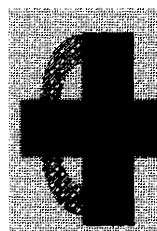
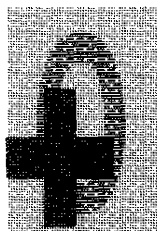
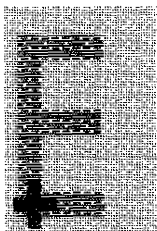
Приложение съгласно текста

Велико Търново
29.06.2020 г.

Управител: 
/Д-р Т. Чолакова/

ко: ПК по ИВ-во)
ПК по БФ
ПК по ЗСА

14.07.20



**АКТУАЛИЗИРАНА
БИЗНЕС
ПРОГРАМА**

**„ЦЕНТЪР
ЗА КОЖНО-**



**ВЕНЕРИЧЕСКИ ЗАБОЛЯВАНИЯ –
ВЕЛИКО ТЪРНОВО“ ЕООД**

ИЗГОТВИЛ: Д-Р ТЕОДОРА ЧОЛАКОВА



ПРЕДСТАВЯНЕ НА „ЦЕНТЪР ЗА КОЖНО-ВЕНЕРИЧЕСКИ ЗАБОЛЯВАНИЕ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО“ ЕООД

„Център за кожно – венерически заболявания – Велико Търново“ ЕООД съществува като самостоятелно здравно медицинско лечебно заведение от 1949 година, като наследник на „Кожно – венерологично отделение“ на Окръжна болница – гр. Велико Търново. Със Заповед № РД – 20 – 48/2000г. на Министерство на здравеопазването и Решение № 213/2000г. на Общински съвет – Велико Търново отделението е преобразувано в самостоятелно търговско дружество с 100% общинска собственост - „Областен диспансер за кожно – венерически заболявания със стационар - Велико Търново“ ЕООД. Новообразуваното ЕООД е регистрирано със съдебно решение по ф.д № 1259/2000г. на Великотърновски окръжен съд, със седалище гр. Велико Търново и адрес на управление ул. Бузлуджа №1. Учредителният капитал на дружеството е 14 хил.лв. С Решение № 1044 /19.08.2010г. на Великотърновски Общински съвет са променени обстоятелствата в търговския статут на „Областен диспансер за кожно – венерически заболявания със стационар - Велико Търново“ ЕООД /„ОДКВЗС – Велико Търново“ ЕООД/. С оглед промените в Закона за лечебните заведения е променено наименованието на дружеството в „Център за кожно – венерически заболявания – Велико Търново“ ЕООД. Разширен е предмета на дейност и е изменен учредителния акт. Всички промени в обстоятелствата са вписани в Търговския регистър, воден към Агенция по вписванията.

предмет на дейност:

Всички промени в обстоятелствата са вписани в Търговския регистър, воден към Агенция по вписванията. Издадено е и актуално Разрешение за осъществяване на лечебна дейност № ЦКВЗ – 90/13.07.2016 г. от Министерство на здравеопазването с предмет на дейност:

1. диагностика, лечение и рехабилитация на лица с остри и хронични дерматологични заболявания;
2. периодично наблюдение на лица с кожни и венерически заболявания, включително животозастрашаващи булозни дерматологични заболявания (форми на пемфигус);
3. диагностика, лечение и профилактика на лица със сексуално предавани инфекции;
4. клинични изпитвания на лекарствени продукти;
5. периодично изготвяне на анализ на епидемиологичните показатели за сексуално предаваните инфекции и оценка на качеството и ефективността на



провежданите диагностични, лечебни, профилактични и рехабилитационни дейности;

6. експертна дейност в областта на сексуалното здраве и на кожно-венерическите заболявания;

7. промоция, превенция и подобряване на сексуалното здраве на населението и на кожно-венерическите заболявания;

Лечебното заведение се управлява съгласно Търговския закон и ЗЛЗ от лице, което отговаря на изискванията на ЗЛЗ за образователно-квалификационна степен, квалификация и назначаване. Съгласно чл.26а, ал.2 от ЗЛЗ управителят на центъра е магистър по медицина с призната специалност “Дерматология и венерология“ и „Здравен мениджмънт” - магистърска степен.

Управителят ръководи лечебното заведение съгласно Договор за управление, подписан от Кмета на Община Велико Търново.

ОСНОВНИ ЦЕЛИ

Мисията на „ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО”ЕООД – Диагностика, лечение и рехабилитация на лица с остри и хронични дерматологични заболявания; диспансерно наблюдение на лица с кожни и венерически заболявания, включително животозастрашаващи булзни дерматологични заболявания. Повишаване на качеството на живот, модерна, ефикасна и висококвалифицирана медицинска помощ при лечение на кожно-венерически заболявания и тяхното проследяване, за постигане на пълноценен здравен потенциал на пациентите.

Главната цел на „ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО”ЕООД е: Извършване на специализирана медицинска помощ при оптимално функциониране и ефективно развитие на търговското дружество, чрез увеличаване на пазарния дял и усъвършенстване системата на управление.

Стратегически цели

- ◆ Осъществяване на диагностично-лечебна и рехабилитационна дейност в болничното отделение на стационарния блок и диагностично-консултативния блок;
- ◆ Осигурява непрекъснато изпълнение на лечебната дейност по диагностичен и лечебен престой чрез диагностика, лечение и рехабилитация на лица с остри и хронични дерматологични заболявания;



- ◆ Осигурява периодично наблюдение на лица с кожни и венерически заболявания, включително животозастрашаващи булозни дерматологични заболявания (форми на пемфигус);
- ◆ Периодично изготвяне на анализ на епидемиологичните показатели за сексуално предаваните инфекции и оценка на качеството и ефективността на провежданите диагностични;
- ◆ Осигурява диагностика, лечение и профилактика на лица със сексуално предавани инфекции;
- ◆ Експертна дейност в областта на сексуалното здраве и на кожно-венерическите заболявания; промоция, превенция и подобряване на сексуалното здраве на населението и на кожно-венерическите заболявания, информиране на обществеността по проблемите на сексуалното здраве и на кожно-венерическите заболявания;
- ◆ Оптимизиране на работната средата, създавайки комфорт и безопасност за персонала и пациентите.
- ◆ Поддържане на строга финансова дисциплина и максимално снижаване на разходите, когато това не пречи на качеството на медицинската услуга.
- ◆ Сключване договори за лечение с РЗОК.

Задачи във връзка с изпълнение на набелязаните цели

1. Оптимизиране на работните процеси в болницата.
2. Оформяне на тенденция към оптимизиране на разходите за лечение на един болен.
3. Максимално използване на наличните ресурси.
4. Подобряване взаимодействието с други извън болнични и болнични структури.
5. Създаване на система за вътрешен контрол и самоконтрол за повишаване ефективността в използването на ресурсите.
6. Развитие на материално-техническия и технологичен потенциал с оглед по-висока ефективност на медицинската помощ.
7. Развитие на кадровия човешки ресурс на болницата с постоянно подобряване на квалификацията и уменията и с подготовка на млади специалисти
8. Използване на система за контрол и управление на качеството.



ГОДИШНА ЗАДАЧА 2020 г.

Актуализацията на бизнес програмата за развитие и управление на лечебното заведение се налага от възникналата криза свързана с Ковид-19. През последните месеци системата на здравеопазване в България е подложена значителен натиск, във връзка с обявените епидемиологични мерки за справене с възникналата пандемична обстановка. Задачата на работещите в здравеопазването е системата да остане относително стабилна в тази кризисна ситуация.

Анализ на макросредата

Основни съставни компоненти на макросредата са политически, икономически, природни, технологични и социално-културни фактори. Анализът на макро средата е важен защото разкрива съвкупността от фактори, които са критични за системата на здравеопазването, особено при изпълняване на социалната и функция. Това са външните възможности, външните опасности и външната организация, които се крият в макро средата. Политическата, социалната и икономическата среда пряко влияят на здравето на населението. Факторите на макросредата оказват влияние върху дейността на ЦКВЗ, като постоянните промени в тях предизвикват сериозни сътресения, които в значителна степен се отразяват на дейността на лечебното заведение.

1. Промени в нормативната основа, извършвани от управленските органи на държавата

- Висши държавни органи: Народно събрание, Министерски съвет
- Министерство на здравеопазването

Оказват влияние върху всички здравни организации, чрез законодателните си функции (ЗНЗ, ЗЗО, ЗЛЗ, ТЗ, ЗСО и др.).

- НЗОК оказва пряко влияние чрез участието си в НРД за болничната помощ и въвеждането на финансови лимити на дейността; НЗОК оказва косвено влияние чрез РЗОК, но и пряко с контролните си функции, които се изразяват в извършване на медицински и финансови проверки на лечебното заведение;

- БЛС като фактор на влияние върху болницата е с косвено значение и се изразява чрез участието му в НРД и чрез изпълнението на контролни функции по отношение на "добрата медицинска практика".

Факторите на влияние на областно и общинско равнище от страна на Областна и общинска администрация (чрез комисията по здравеопазване и социална политика), РЗИ, оказват както косвено, така и пряко влияние върху болницата, чрез провежданата здравна политика в областта и общината.



2. Икономически фактори на средата.

Социалното здравно осигуряване е основополагащо за модела на предоставяне на здравни услуги в страните в Европа. Моделът представлява система, при която всеки гражданин на обществото е задължен на солидарен принцип да участва с редовни вноски, свързани с дохода на лицето, но не и с обема от здравни грижи, които лицето получава при необходимост. Вноските се управляват от независими публични или частни организации, натоварени с нормативно определена отговорност. Функциите по финансирането на здравните услуги и тяхната доставка са отделени.

Икономическото и фискално състояние на държавата са в пряка връзка с възможността за развитие на медицинските услуги. Равнището на доходите, безработицата и застаряващото население оказват влияние върху размера на здравно-осигурителните вноски и от там на цените, които заплаща НЗОК на изпълнителите на медицинска помощ. Друго косвено влияние на икономическите фактори е чрез стандарта на живот, който в момент на икономическа криза не предполага здравословен начин на живот и се отразява, както върху структурата и честотата на заболяемостта, така също и върху достъпността на населението до специализирана медицинска помощ, която непокривана от общественият ресурс, а това рефлектира върху дейността на лечебното заведение.

Анализ на пазара

Външна среда: Социални фактори: демография, образование, култура, социални групи, квалификация и др.

Политически фактори: Стабилизацията на политическата обстановка във вътрешен и международен план са неразривно свързани със здравната реформа в България и развитието на здравеопазването. Към настоящият момент се наблюдават изключително динамични процеси във външно-политическа обстановка, която неизбежно се отразява в националната здравна и социална политика.

Технологични фактори: Постоянното развитие на нивото на медицинските технологии, технологичната въоръженост, здравната инфраструктура и интелектуалния потенциал променят изискванията към лечебните заведения и здравните работници при осъществяване на своята дейност.

Демографски тенденции: Застаряване на населението и отрицателен естествен прираст, както и повишената заболяемост изискват търсене на нови подходи за изпълняване на мисията, която сме си поставили.



Вътрешна среда

Анализът на вътрешната среда е пряко свързан с организацията на работа в ЦКВЗ. Към този показател се отнасят както положителните, така и отрицателни страни, свързани с организационната структура, персонал, взаимоотношения и комуникации, организация на работа, контрол, продуктивността, обучение и квалификация, длъжностни характеристики. Важен аспект на микросредата са пациентите и отношението към тях, доставчици, конкуренти.

Наболелите проблеми с дефицита на медицински специалисти, и постоянното не дофинансиране на системата, провокират недоволство и текучество сред персонала в лечебните заведения, който през последната година започна да ескалира. Неравностойното отношение на Здравните власти към общинските лечебни заведения и в голяма степен към ЦКВЗ, ни поставя в неконкурентна среда. Допълнителните средства, които се предоставят на болниците с държавно участие води до сериозно текучество на персонала в лечебното заведение.

Законовото ограничение на легловата база е един от основните пречки за развитие на лечебното заведение, както и за осъществяване на нормална лечебна дейност.

Актуализацията бизнес програмата на „ЦКВЗ - ВЕЛИКО ТЪРНОВО“ ЕООД за 2020 г. цели да очертае новите икономически рамки на Търговското медицинско дружество по видове, очаквания финансов резултат от дейността и други финансово-икономически показатели.

Отчитането на приходите, разходите и финансовия резултат става съгласно изискванията на Закона за счетоводството, действащите счетоводни стандарти и други нормативни изисквания, както и такива от Принципала - Община ВеликоТърново.

За отчетността на приходите и разходите в „ЦКВЗ - ВЕЛИКО ТЪРНОВО“ ЕООД е изградена синтетична и аналитична отчетност .

Приходите се отчитат по видове: приходи от платени медицински услуги, приходи от РЗОК по договори, други приходи от обичайната дейност.

Планирането и отчитането на разходите става съгласно изискванията на Закона за счетоводството и счетоводните стандарти и изискванията на Принципала - Община Велико Търново.

След направен анализ на медицинската и финансово-счетоводната информация, можа да се направят следните извди:

- Наблюдава намаление на амбулатрните и консултативните прегледи, направените медицински изследвания и услуги за второто тримесечие с 20 % , което води до спад на приходите от платени услуги със същият процент.

- Във връзка със забраната за провеждане на диспансерно наблюдение по договора с НЗОК се възползвахме от мярката за финансиране на болниците с 85% от неизработеното по договор, което е в размер на 500,25 лв.



Във връзка с гореспоменатото и като се вземат в предвид вече подписаните със НЗОК договорни дейности за заплащане на дейността на лечебната дейност, Ви предоставяме актуална информация относно очакваните приходи и разходи.

Приходна час

Хил. лв.

Финансиране по методика и договор с МЗ	0	0	0	0
По клинични пътеки по договор с РЗОК	84	169	255	335
За КДН по договор с РЗОК	3	6	9	12
Извънредни приходи	-	-	0	0
Платени медицински услуги- потребителска такса	4	6	9	15
Финансови приходи	0	0	0	0
Платени услуги	7	10	16	21
Други приходи: дарения лекарства, ксероксни услуги, дарения от фирми	1	1	1	2
Клинични и терапевтични изпитвания в областта на кожно-венерическите заболявания	-	-	-	-

Хил. лв.

Приходи от услуги	336	85	191	289	385
- РЗОК	347	87	175	264	347
- Потреб. такса	15	4	6	9	15
- Платени услуги	21	7	11	16	21
Други приходи	2	1	1	1	2
Приходи от финансираня	0	0	0	0	0
Извънредни приходи	0	0	0	0	0
Финансови приходи	0	0	0	0	0



Разходна част

Хил. лв.

Материали	10	20	30	40
Външни услуги	16	30	45	56
Амортизации	1	2	4	5
Възнаграждения	59	118	178	240
Осигуровки	10	20	31	40
Други разходи	2	2	2	2

Хил. лв.

Материали	40	10	20	30	40
Външни услуги	56	16	30	45	56
Амортизации	5	1	2	4	5
Възнаграждения	240	59	118	178	240
Осигуровки	40	10	20	31	40
Други разходи	2	2	2	2	2
Финансови разходи	1	0	0	0	1
Извънредни р-ди	0	0	0	0	0
Общо разходи	384	98	192	290	384

Финансов резултат

Хил. лв.

	1	0,5	0,5	1
--	---	-----	-----	---



Храна /лв./	12000
-за сметка на поевтиняване на храна чрез предоставени средства от бюджета	
-храна	12000
Медикаменти /лв./	28000
Постелен инвентар и облекло /лв./	-
Командировки /лв./	-
-в страната	-
-в чужбина	-

Текущ ремонт /лв./	1000
Изчисления, телефон и енергия /лв./	15000
-канцеларски материали	1000
-други материали	200
-вода	1900
-ел.енергия	12000

Външни услуги /лв./	19660
-разходи за телефони	450
-платени комисионни за обслужване на емисии на ценни книжа и др. финансови услуги	0
-разходи за регистрация и пререгистрация на дружеството	-
-разходи за наеми	3660
-разходи за транспортни услуги	400
-разходи за застраховки	-
-разходи за храна	12000
-разходи за абонаментно поддържане на техника	3000
-други ползвани външни услуги	

Други външни услуги /лв./	2020 г.
Медицински услуги по договори	12500
Поддържане на програмите , софтуер на компютри	200
Пране бельо	0
Дезинфекционна станция по договор	-
Проверка и ремонт на апаратура и техника	300
Трудова медицина-договор	300
Куриерски услуги	800
Пощенски услуги	200
Командировки	0
Извозване и предаване на биологични отпадъци по договор	500
Общо:	14 800

ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ФИНАНСОВ АНАЛИЗ

Показатели	2020 г.
Производителност -приходи/численост	21500
Рентабилност на база приходи -печалба/приходи	0,25
Ефективност на разходите -печалба/разходи	0,24

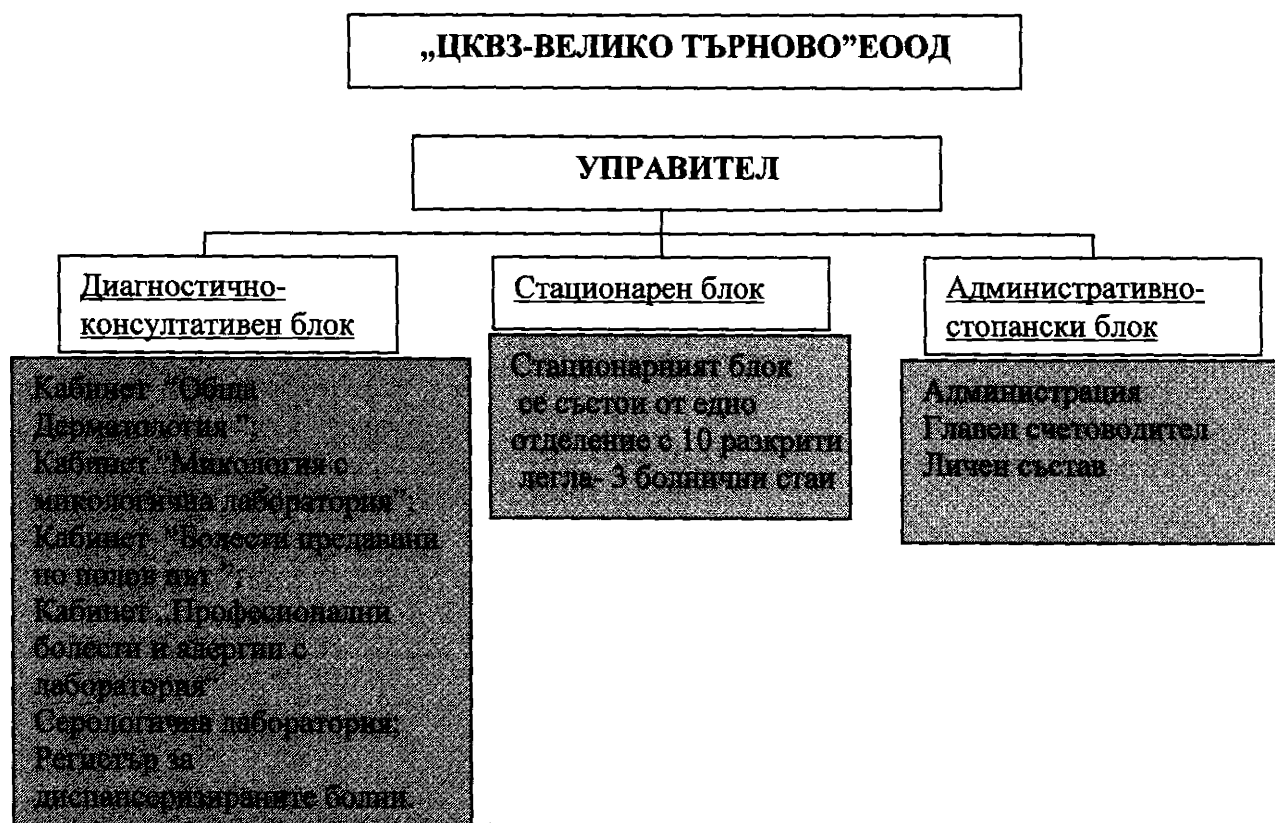


Ликвидност - текущи кр.активи/ кр. пасиви	117,24
Финансова автономност-собствен к-л/пасиви	139,22

ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА

Предложената управленска структура е реализация на управлението на определените в организационната структура медицински лечебни единици с посочени йерархични връзки и взаимосвързаност. Тя е функционална, линеен тип и е статично ограничена. Йерархично структурата е опростена без да има управленски постове от висок тип. Вътрешните взаимосвързки се определят от йерархичните нива и обособените в организационната структура елементи при ясно определени задължения и правомощия, основани на утвърдени вътрешно фирмени правила.

Дружеството се управлява от управител с договор за управление и в съответствие с раздел VIII на „Наредба за управление и упражняване правата на собственост върху общинската част от капитала на търговските дружества”.



Структура на „ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД за 2020 г. е посочена в правилника за устройството, дейността и вътрешния ред на „ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД и отговаря на установената в ЗЛЗ. Структура на „ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД се състои от следните функционално обособени структурни блока:

- ❖ Диагностично-консултативен блок:
- Специализирани кабинета- диференциация по нозологичен признак:



- кабинет “Обща Дерматология”
 - кабинет “Микология с микологична лаборатория”;
 - кабинет “Болести предавани по полов път”;
 - кабинет „Професионални болести и алергии с лаборатория“
- Серологична лаборатория;
 - Регистър за диспансеризираните болни.
 - Регистратура

❖ Стационарен блок - Отделение по „Кожни и венерически заболявания” с 10 разкрити легла и 3 места за краткотраен престой. Отделението разполага с четири болнични стаи съобразно указанията на РЗИ.

- ❖ Административно-стопански блок
 - ⇒ Управител
 - ⇒ Главен счетоводител
 - ⇒ Личен състав
 - ⇒ Служител заштите на лични данни

НАТУРАЛНИ ПОКАЗАТЕЛИ

„ЦКВЗ- Велико Търново” ЕООД Показатели	2020 г.
Амбулаторни прегледи/бр./	3000
Брой преминали болни/бр./	500
Брой изписани/бр./	500
Пролежани леглодни/бр./	3250
Използваемост на 1 легло в дни/бр./	325.0
Оборот на 1 легло	50.0
Продължителност на престоя /ср./	6.5
Брой легла в стационара/бр./	10

МЕДИЦИНСКА ДЕЙНОСТ

2020 г.

Амбулаторни прегледи	550	950	1600	2200



Профилактични	80	120	300	380
Консултативни	75	100	160	220

Стационарен блок -общо преминали болни/бр./	125	250	375	500
Лаборатории- преминали болни/бр./-	100	180	280	500

Устройството, дейността и вътрешният ред на „ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО“ЕООД е в Правилник за вътрешния ред на лечебното заведение.

РЕСУРСНО ОБЕЗПЕЧАВАНЕ

Човешки ресурси

Персонал – 20

- ◆ Висш медицински персонал – лекари- 2
- ◆ Висш немедицински персонал- 2
- ◆ Специалисти здравни грижи - 11
в т.ч. медицински сестри- 10
- ◆ Друг персонал- 4

Политика на лечебното заведение за 2020 г. :

- ❖ Растеж по длъжностната скала, след провеждане на атестация и оценка на практическите резултати;
- ❖ Способности за работа в екип;
- ❖ С длъжностни характеристики се определят и регламентират правата, функционалните задължения и отговорностите;



В „ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО”ЕООД е въведена система за следдипломна квалификация на медицинските кадри с образователно – квалификационна степен “магистър”, “бакалавър” и “специалист”. Медицинските специалисти участват в индивидуални планове за самоподготовка, семинарни занятия по избрани теми и усвояване на практически умения. „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД разполага с необходимия кадрови потенциал, качествената характеристика на който покрива изискванията към лечебно заведение.

МАТЕРИАЛНИ РЕСУРСИ

Машини,оборудване,съоръжения	59
Нематериални активи	0
Материални запаси	6
Парични средства	57
Общо:	122

Отоплението в „ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО”ЕООД е чрез електрически отопляеми уреди: климатични инсталации и електрически радиатори.

Водоснабдяването е от централния водопровод.

Основната дейност на „ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО”ЕООД изисква апаратурно обезпечаване съгласно медицинските стандарти. Това ще наложи през годината при свободен финансов ресурс да се инвестира в медицинска апаратура, а и през следващите години заемането на по-голям пазарен дял и предлагането на по-качествени услуги налагат да се продължи в тази посока – закупуване на нови апарати, извършване на текущи и спешни ремонти на наличната, както и обмисляне на стратегии за намаляване на стопанските разходи.

Машини и съоръжения

Медицинската апаратура, с която разполага „ЦКВЗ - ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД съответства на разработените критерии за дейността. Центърът разполага с основна медицинска апаратура, необходима за осъществяване на дейността – модел, идентификационен номер, фирма производител, година на производство, амортизационна стойност, техническа годност.

1. ЕКГ	- 1 бр.
2. Микроскопи	- 3 бр.
3. Спекол	- 1 бр.
4. Секарекс	- 1 бр.
5. Автоклав	- 2 бр.
6. Сушилня	- 1 бр.
7. Апарат “Искра”	- 1 бр.



8. Лампи кварцови портативни	- 2 бр.
9. Сушилня електрическа	- 2 бр.
10. Термостат	- 3 бр.
11. Центрофуга	- 1 бр.
12. Стерилизатори ССЕС-40 М	- 3 бр.
13. Бионик лампа	- 1 бр.
14. Дестилатор	- 1 бр.
15. Водна баня	- 1 бр.
16. УВ гребен за псориазици - комб.	- 1 бр.
17. Апарат за криотерапия	- 1 бр.
18. Система за моно UV-B терапия – UV 100 L	- 1 бр.
19. Мобилна ръчна система /гребен/за UV терапия – UV 109	- 1 бр.
20. Мобилна система за UV терапия на ръце и крака UV 236	- 1 бр.
21. Дерматоскоп	- 1 бр.
22. Лампа диагностична – „WOOD LAMP”	- 1 бр.
23. Куфар спешен компл. с бутилка	- 1 бр.
24. Козметични лупи	- 2 бр.
25. Универсален медицински стол	- 1 бр.

Програмни продукти

- ⇒ Дружеството използва счетоводен софтуер Work Flow, който е на български език и е разработен при спазване изискванията на Закона за счетоводство.
- ⇒ ТРЗ изработва трудовите възнаграждения на персонала и техните осигуровки по софтуер одобрен от Министерството на финансите.
- ⇒ „ЦКВЗ - ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД разполага със интегрирана информационна система за регистриране на пациентите и обработване на необходимата информация за отчитането на медицинската дейност.

Пакетът програмни продукти, с които разполага „ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО”- ЕООД се поддържа и своевременно актуализира с различните версии в съответствие с настъпващите промени в Закона за счетоводството, прилагането на националните и международни счетоводни стандарти и нормативната база по отчитането на труда, работната заплата и движението на човешките ресурси. Програмният продукт дава възможности за обработка на счетоводната информация, свързана с отчитане изменението в собствения капитал, движението на паричните потоци, отчитането на приходите и разходите, придобиването и амортизацията на дълготрайните активи. Наличният софтуер позволява да бъдат отчитани и анализирани всички основни клиенти и доставчици на „ЦКВЗ- ВЕЛИКО ТЪРНОВО”- ЕООД, а също и различни видове текущи разходи – вода, електроенергия, телефони и други. В главната номенклатура са въведени материалните стоки и изделия, с които работи центъра - това дава възможности да се прави анализ за произволно избран период от време, за конкретен обект или за целия център, избран контрагент или общо за всички контрагенти, за всички стоки или услуги или за конкретна сметка или стока.

Човешки ресурси в “ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО”- ЕООД ползва програмен продукт – модул на Националния осигурителен институт за своевременно предаване на информация за осигурителя и осигурените от лечебното заведение лица, съгласно Кодекса за задължителното социално осигуряване.

Компютрите имат инсталиран офис пакет – Excel, Word, който се ползва от персонала на „ЦКВЗ - ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД .

„ЦКВЗ - ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД ползва интернет връзка.



ФИНАНСОВО ОБЕЗПЕЧАВАНЕ

За своята дейност „ЦКВЗ - ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД ще използва собствени оборотни средства.

◆ Собствени приходи за извършени медицински дейности по договори с РЗОК – 350 хил.лв. „ЦКВЗ - ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД сключи договори за 5 клинични пътеки и 3 бр. Амбулаторно процедури и диспансерно наблюдение

КП 92 - Диагностика и лечение на тежко протичащи булозни дерматози 10 дни- 770,00 лв.

КП93 - Диагностика и лечение на тежко протичащи бактериални инфекции на кожата - 7 дни 511,00 лв.

КП94 - Диагностика и лечение на тежко протичащи форми на псориазис - обикновен, артропатичен, пустулозен, еритродермичен – 10 дни 550,00 лв.

КП96 - Лечение на кожни прояви при съединително-тъканни заболявания и васкулити - 7 дни 462,00 лв.

КП97 - Лечение на сифилис при бременни жени и при малигнени форми (на вторичен и третичен сифилис) с кристален пеницилин 7 дни - 280,00 лв.

КП по приложение 10 от Наразба 2 „Клинична пътека „Наблюдение до 48 часа в стационарни условия след проведена амбулаторна процедура” – 126,00 лв

АПр16 – Лечение на тежкопротичащи форми на псориазис – 32,00 лв. до 10 процедури

АПр17 – Диагностика и лечение на еритродермии – 26,00 лв. до 7 процедури

АПр39 - Амбулаторно лечение и контрол на гноен хидраденит – 150,00 лв.

Диспансерно наблюдение - 15,00 лв на преглед

◆ Приходи от платени медицински услуги на пациенти по желание – 21 хил.лв.;

◆ Приходи от потребителски такси 14 хил. лв.

◆ Други приходи 2 хил. лв.

ПАЗАРНО ОБЕЗПЕЧАВАНЕ

„ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД е в договорни отношения с други търговски дружества, организации и фирми за да осъществява дейността си по лечение, диагностика и профилактика на пациентите, както и за осигуряване на необходимите условия за работа на персонала през 2020 год.

- Договор с РЗОК за осъществяване на специализирана болнична медицинска помощ;



- Договор с фирма за извозване на опасните отпадъци от дейността на „ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД ;
- Договор за извършване на медицински дейности с Министерството на здравеопазването по Методика на Министерството на здравеопазването.
- Договор с фирма по трудова медицина съгл. ЗЗБУТ;
- Договори за поддържане на медицинската апаратура;
- Договор за охрана чрез СОТ;
- Договор поддържане и актуализация на програмен продукт;
- Договор за поддръжка на вътрешната информационна мрежа и компютрите;
- Поддръжка на касов апарат

„ЦКВЗ-ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД е обезпечено за дейността си с договори с други лечебни заведения, както следва:

- Договор за извършване на медико – диагностични изследвания за нуждите на болничната помощ
- Договор за физиотерапия и рехабилитация
- Договор за анестезия и интензивно лечение
- Договор за рентген – диагностични изследвания
- Договор за клинични изследвания
- Договор за хистологични изследвания

„ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД предоставя медицински услуги – серологични изследвания VDRL, ТРНА на лежачо болни в „КОЦ - Велико Търново” ЕООД, ЦПЗ – Велико Търново ЕООД, „Медицински център I – Елена” ЕООД,

План за разходи за реклама за 2020г.

Реклама	2020	2021	2022	2023
Разход /лв./	100	150	150	200

РЕКЛАМНА ПРОГРАМА

Рекламата е цел да насърчи реализацията на предлагани на пазара услуги в сферата на диагностика, лечение и рехабилитация на лица с остри и хронични дерматологични заболявания; периодично наблюдение на лица с кожни и венерически заболявания, включително животозастрашаващи булозни дерматологични заболявания (форми на



пемфигус); диагностика, лечение и профилактика на лица със сексуално предавани инфекции от „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД .

Рекламната програма и комуникационната стратегия на медицинското търговско дружество определя като платена форма на контролираното въздействие, оказвано от определен рекламодател – „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД с помощта на средствата за масова комуникация, по представяне и налагане на дерматологични, венерически и профилактика на лица със сексуално предавани инфекции медицински услуги в интерес на медицинското търговско дружество. Рекламата е основен източник на потребителска информация за пациентите. Чрез нея потребителите ще научават за нови изследвания, изгодни услуги и предложения, новооткрити звена, като по този начин се ще улесни техния избор насочен към „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД.

Чрез добра реклама „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД ще се бори да спечели доверието на пациентите и да реализира по-изгодни условия за предлагане на специализираната медицинска услуга в изпълнение на предложената Бизнес програма 2020 г.

Действия:

- Фирмен медицински уебсайт на „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД ;
- Разширяване разпространението на флаери-информация за възможностите на специализираното лечебно заведение, чрез всички звена на центъра, лекарски практики и други болници и лечебни заведения в Област Велико Търново по начин на пълна достъпност от пациенти и граждани.
- „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД да участва в новите издания на справочници за лечебните заведения в България.
- Организиране на медицинска рекламна кампания чрез:
 - ОП „Кабелно радио Велико Търново”;
 - Местни кабелни оператори;
 - Местни печатни медии;
 - Интернет;
- Периодично съвместно с РЗИ– Велико Търново да се изготвят информационни брошури за рекламиране на нови диагностични лечебни и рехабилитационни критерии за всички форми на кожно-венерологични заболявания;
- поддържане на електронна визитка в каталог.бг;
- традиционни реклами в местната преса;
- цикъл беседи по актуални теми по кабелното радио;
- разработване на информационни табели и други насочващи вниманието към „ЦКВЗ – Велико Търново”;
- печатни рекламни материали.

Лечебното заведение е регистрирано във всички здравни сайтове в България, а именно: www.health.bg, www.lecebnozavedenia.com, www.zdrave.net . Осигурен е достъп до информация и контакт чрез интернет пространството до предлаганите здравни услуги от „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД на www.bg-derm.org.

ИНВЕСТИЦИОННА ПРОГРАМА

Основните елементи в инвестиционната програма на „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД са в направления:



ПРОГРАМА ЗА НОВИ ДМА

- ✓ ремонтване на помещения - текущи спешни ремонти;
- ✓ оптимизиране на климатизирането на Стационарен блок – монтиране на климатици в болничните стаи и в други функционални помещения – 6 бр.

Ремонтните дейности ще се извършват на части, като очакваната инвестиция ще е в размер на 1000 лв. собствени средства.

НОВА МЕДИЦИНСКА АПАРАТУРА

1. CO2 Лазер
2. IPL
3. Апарат за Криотерапия

0,00 лв.	1000,00 лв.	1500,00 лв.	2000,00 лв.

ПЕРСОНАЛ

Обучение и квалификация на персонала – участие в курсово обучение – тематични и индивидуални –при доказана необходимост;

Изпълнението на предложената инвестиционна програма ще се изпълнява в среда на ограничения:

- ◆ Недостиг на собствен финансов ресурс;
- ◆ Търсене на допълнителни източници за инвестиране;
- ◆ Търсене на изгодни, лизинги, кредити и публично-частно партньорство.

МАРКЕТИНГОВА ПРОГРАМА

Маркетингова стратегия

Освен фундаменталните въпроси за управлението на маркетинга, разновидностите и еволюцията му, е отделено специално внимание върху ръководството в кризисни ситуации,



приложението на електронните технологии в съвременния маркетинг на медицински дейности.

Съвременният маркетинг и непрекъснатата му еволюция и промяна през последните години изисква и непрекъснато развитие на управленския подход главно три направления:

- продуктово направление, свързан с описанието на услугите и потребителското поведение
- институционално направление, разглеждащ връзките и взаимодействието на различните организации включени в системата на здравеопазването.
- функционално направление, описващо реализацията на отделните маркетингови дейности, като реклама, ценообразуване и др.

Предпоставките за възприемането на маркетинговия подход в управлението на здравеопазването и причините за нарасналия интерес към маркетинговата концепция се свързват основно с промените в здравните системи и предизвиканите от тях изменения в пазара на здравни услуги.

нарастване на разходите за здравеопазване - развитието на медицинската техника и технологии, свързано съществено и с информационните технологии (усъвършенстване на болничните информационни системи, въвеждане на електронно здравно досие на пациента), повишава разходите както на отделните организации, така и на системата като цяло.

промени в средата – нарасналите изисквания на пациентите постепенно намаляват и равнището на удовлетвореност от предлаганите здравни услуги. Към това се добавя и промяната в отношението “лекар-пациент”, в което пациентът става все по-активен и желае да участва в решенията, касаещи неговото здраве. Промените в системата на финансиране, акцентът върху профилактиката и превенцията, напредъкът в технологиите също съдействат за прехода към нова концепция в управлението на здравните организации.

увеличаване на конкуренцията на пазара на здравни услуги – стремежът към създаване на все повече удобства и улеснения за пациентите и лекарите, “дублирането” на услуги, изразяващо се в повишено предлагане без оглед на търсенето, водят постепенно до необходимостта от специализация в услуги, които по-ефективно ще удовлетворяват нуждите на потребителите. Тя се засилва и от постепенното навлизане на бизнес-отношенията в здравеопазването.

Предвид промените в здравната сфера у нас възниква необходимостта от прилагане на такава стратегия, чрез която да се намалят разходите на лечебното заведение и да се поддържа добра възвращаемост на инвестираните средства. В същото време трябва да се отчитат характерната за създаването на здравен пазар промяна в обществената нагласа за “безплатно здравеопазване”, както и появата на конкуренция между здравните организации. Ситуацията допълнително се усложнява от намаляващото търсене на здравни услуги (спад в доходите, намаляващо икономически активно население, увеличаване на безработните).

Съвременните методи за лечение на кожно-венерически заболявания са съвкупност от множество диагностични методи, както и лечебни процедури като биопсии, дерматоскопия, микроскопски изследвания, UV терапия, криотерапия, електрохирургия, дарсонвал, изследвания за сифилис и разни сексуално предавани болести, и др.

ЦКВЗ е единствен на територията на областта.

Насоките на маркетинговата ни стратегия трябва да са насочени към:

- осигуряване на свободен достъп на пациентите
- към целенасочено привличане на конкретни групи пациенти по клинични пътеки, които са икономически целесъобразни.
- информирание и колаборация с лекарите от доболнична помощ
- добра колаборация с останалите болници в региона



-максимална информираност на медицинската общественост и на населението за диагностичните и терапевтичните възможности на лечебното заведение, чрез активна рекламна кампания

- по нататъшно подобряване на битовите условия и материална база
- въвеждане на нови съвременни диагностични и терапевтични методики
- лазерно лечение с CO2 лазер; IPL, фотоелектролечение.

В заключение трябва да се отбележи, че разделянето на медицинските и икономическите аспекти на развитие на ЦКВЗ е напълно условно, тъй като спецификата на дейността изисква стремежът към икономическа ефективност да бъде съчетан и в никакъв случай да не противоречи на медицинската ефективност. Напротив, целта е чрез оптималното използване на наличните ресурси, да се постига максимален лечебен ефект

Маркетинговата програма на „ЦКВЗ – Велико Търново“ ЕООД като търговско медицинско дружество е в съответствие с неговата основна визия – запазване на доминиращата роля на пазара на кожно-венерическите здравни медицински услуги в Област Велико Търново и заемане на нови пазарни ниши, чрез изпълнение на повече и по-качествена медицинска помощ. Пазарът на здравни услуги в Област Велико Търново е съвкупност от потребители – пациенти и потребности от кожно-венерическите здравни медицински услуги, които имат готовност и възможност да я купуват. Съвременният маркетинг на пазара на здравни услуги изисква непрекъснато да се изучават и класифицират вероятните пациенти според техните възрастови, културни, образователни - характеристики и особено тяхната платежоспособност.

СТРАТЕГИЧЕСКА ПОЗИЦИЯ:

- стратегия за стабилитет;
- стратегия за растеж.

Стратегия на стабилното развитие преодолява:

- конкуренцията в лицето на лечебните заведения в съседните области;
- дерматологични кабинети, работещи по договор с РЗОК;
- трудности по финансирането и подновяването на апаратурата;
- пазарните условия на здравеопазването;

Стратегията за растеж, изразена в:

- ✓ нова апаратура;
- ✓ завоюване на нови пазари при запазване на стратегиите;
- ✓ подобряване здравословното състояние на населението чрез:
 - ◆ профилактични прегледи на рискови групи;
 - ◆ провеждане на дерматовенерологични прегледи в по-отдалечените райони на областта;
 - ◆ скринингови серологични изследвания за сифилис;
- ✓ подобряване качеството на медицински дейности, чрез финансова мотивация на персонала;

Маркетинга на здравните услуги се определя от факторите:

- Междуличностни отношения с пациентите, основани на доверие и симпатии;
- Професионална компетентност и престиж на лекаря;
- Внимателен подбор на здравния персонал;
- Постоянно изучаване на мнението и удовлетвореността на пациентите.

Продуктова стратегия



Насочена е към развитие на продукта- т.е. разширяване и подобряване качеството на предлаганите медицински услуги. Продуктовата стратегия на „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД включва определени видове специализирани кожно-венерологични здравни услуги, както и повишаване на тяхното качество.

Главната цел на „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД е повишаване качеството на живот на пациентите с кожно-венерологични заболявания от Великотърновска област.

Предлаганото от дружеството медицинско обслужване обединява в себе си промоция, профилактика, диагностика, лечение и рехабилитация при съобразяване с биологичните, психичните и социални аспекти на здравето на пациентите.

Маркетингът на „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД определя дейности по привеждане ресурсите на търговското дружество в съответствие с изискванията на пазара с цел да се постигнат изискванията:

- на пациента – задоволяване на потребността от дермато-венерологична помощ.
- на дружеството (диспансера) – печалба.

Дейности за осъществяване на програмата

1. Дейности, насочени към пациента – достъпност и задоволяване на здравните потребности, разширяване на предлаганите услуги;
2. Дейности, насочени към организацията на основните дейности – оптимизиране приема и лечение на хоспитализираните пациенти;
3. Промотивни и профилактични функции на центъра – обучение на пациента и неговото семейство за режима на поведението му, профилактика на социално значимите заболявания и особено борбата с болести предавани по полов път;
4. Специални функции на лечебното заведение, ангажираност на персонала при посрещане, настаняване, лечение и изписване на пациента – обучение по изброените функции;
5. Дейности, насочени към подобряване на диагностичните, лечебните и рехабилитационни технологии – повишаване пакета на услуги, закупуване на нова апаратура, подобряване нивото и качеството на лечебната дейност, повишаване компетентността на персонала;
6. Дейности, насочени към управлението на персонала – центърът да се запази като организационно обособена структура – лечебно заведение за специализирана доболнична и болнична помощ в областта на дерматовенерологията;
7. Дейности, насочени към подобряване организацията на работа – да се засилят механизмите за контакт с пациента, пълноценно и ежедневно използване на кадровия състав, с промени на елементи от длъжностната характеристика, компютъризирани звена за прием на пациенти, гъвкаво управление на леглата в стационара;
8. Дейности, насочени към управление на финансовите ресурси – контрол на приходите и разходите;
9. Дейности, насочени към прилагане на маркетинга в болничната дейност – да се проучат нуждите и интересите на потребителите на медицински услуги и да ги удовлетвори;
10. Дейности, насочени към човешките ресурси – план за отпуските, график за заместване на отсъстващите, точни критерии и изисквания при постъпване на работа;

Комуникационна стратегия

Комуникационната стратегия на центъра е насочена към осигуряване на широка и стабилна информационна връзка между „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД и потребителите на кожно-венерологична помощ. Маркетинговите прогнози, извършвани в „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД се основават на достоверна базова информация за заболяемостта от кожно-венерологични заболявания в областта, рисковите фактори, демографската характеристика и здравна култура на населението.

Ценообразуване

На този етап за реално ценообразуване на медицинската услуга не може да се говори.



Цената на услугите бюджетно финансирани не подлежат на обсъждане, а тези финансирани от РЗОК са регламентирани в НРД, като по този начин болницата не може да участва в обсъждане, респективно изработване на цена.

Ценовата стратегия на „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД дружеството предвижда реализирането на приходи от следните източници:

- Приходи за медицински услуги чрез договор с Министерството на здравеопазването;
- Прегледи и лечение на здравноосигурени пациенти;
- Приходи за медицински услуги договор с РЗОК за работа по клинични пътеки;
- Платени медицински услуги по желания за преглед и изследвания;
- Приходи от прегледи на здравно неосигурени лица

„ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД не предвижда представителни разходи за 2020 год., както и средства за дарения и спонсорство.

Разработената Бизнес програма 2020 г. ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД е израз на възможностите на екипа на това лечебно заведение за работа, в конкретните условия на договореният НРД г. между НЗОК и БЛС, като и съобразено с промените в ЗЗО, ЗЛЗ и други законови и подзаконовни нормативни документи.

Бъдещото развитие на „ЦКВЗ – Велико Търново” ЕООД зависи от възможностите му да се самоиздържа, да се развива самостоятелно следвайки тук изложената програма.

ИЗГОТВИЛ
Д-Р ТЕОДОРА ЧОЛАКОВА

НАТУРАЛНИ ПОКАЗАТЕЛИ 2020- "ЦКВЗ ВЕЛИКО ТЪРНОВО".ЕООД

МЕДИЦИНСКО ТЪРГОВСКО ДРУЖЕСТВО ПЕЛИОД	БРОЙ ЛЕГЛА	СРЕДНО СПИСЪЧЕН СЪСТАВ	2020г. печ. / заг. / хил. лв. / по периоди	Преминали болни /бр./	Пролежани леглодни /бр./	Оборот на 1 легло	Продължителност на престоя /средно/	Използваемост на 1 легло /дни/
3 /ТРИ/ МЕСЕЧИЕ - 2020 г.	10	14.25	1	161	890	16.1	5.53	89
6 /ШЕСТ/ МЕСЕЧИЕ - 2020 г.	10	15	0.5	250	1 625	25	6.50	162.5
9 /ДЕВЕТ/ МЕСЕЧИЕ - 2020г.	10	15	0.5	375	2 437	37.5	6.50	243.7
2020 г.	10	15	1	500	3 250	50	6.50	325

Гл. Счетоводител:

М.И. Йорданова

Управител:

Д-р Теодора Чолакова