

«УТВЕРЖДАЮ»

Врио директора Тюменского кардиологического
научного центра – филиала Томского НИМЦ

 М.И.Бессонова
«05 05» 2021 г.

ПОЛОЖЕНИЕ
о маркетинговой политике
Тюменского кардиологического научного центра – филиала Томского НИМЦ

Настоящее положение является локальным нормативным актом, разработано в соответствии с законодательством Российской Федерации, уставом Томского НИМЦ и Положением о Тюменском кардиологическом научном центре – филиале Томского НИМЦ (далее – «Филиал»).

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Одним из видов деятельности Тюменского кардиологического научного центра – филиала Томского НИМЦ, в дальнейшем именуемого «Филиал», является реализация платных услуг, в том числе медицинских.

1.2. Рынок сбыта – территория Российской Федерации.

2. ПОРЯДОК ОКАЗАНИЯ ПЛАТНЫХ УСЛУГ

2.1. Платные услуги оказываются согласно графику работы Филиала работниками всех подразделений за счет рационального использования рабочего времени.

2.2. Оказание платных услуг не является единственной деятельностью Филиала и осуществляется без снижения объема и качества других направлений деятельности Филиала.

2.3. Платные медицинские услуги оказывают работники медицинского учреждения, принимающие участие в лечебном процессе, а также привлеченные специалисты на договорной основе.

2.4. Оплату за медицинские услуги (амбулаторные, стационарные, высокотехнологичные и инвазивные методы медицинской помощи) могут производить как физическое, так и юридическое лицо, в том числе компании добровольного медицинского страхования.

2.5. Платные услуги пациентам, имеющим полис добровольного медицинского страхования, оказываются в соответствии с условиями договоров об оказании медицинских услуг, заключенных между Филиалом и компаниями добровольного медицинского страхования.

2.6. В случае необходимости возврата денежных средств, оплаченных пациентом за медицинские услуги, следует руководствоваться порядком возврата денежных средств.

3. КОНТРОЛЬ

3.1. Ответственность за наличие договоров и оплату стационарных и амбулаторных медицинских услуг (кассовый чек, платежное поручение, гарантийное письмо) несут лечащие врачи структурных подразделений, оказывающих платные медицинские услуги. Контроль осуществляют заведующие отделениями.

4. ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕН

4.1. Филиал оказывает платные медицинские услуги по ценам, утвержденным прейскурантом.

4.2. Перечень платных медицинских услуг формируется в целом по Томскому НИМЦ, включая Филиал с учётом номенклатуры медицинских услуг, утверждённой приказом Минздрава России и утверждается Минобрнауки России. Прейскурант на платные медицинские услуги утверждается приказом директора Филиала на основании вышеуказанного перечня медицинских услуг.

Цена платных медицинских услуг определяется на основании: анализа конъюнктуры рынка

(спроса и предложения), себестоимости услуг, анализа затрат на оказание услуг и содержание имущества Филиала, в том числе в предшествующие периоды, и прогнозной информации о динамике изменения уровня цен в составе затрат.

4.3. Менеджеры отдела экономического развития и медицинского сервиса на основании утвержденного Прейскуранта на платные медицинские услуги готовят проект приказа об утверждении основных скидок на платные медицинские услуги. Приказ утверждается директором Филиала.

Скидки на платные услуги устанавливаются по согласованию с планово-экономическим отделом, стоимость услуг с учетом скидки не может быть ниже себестоимости оказываемой услуги.

Цены в договорах возмездного оказания медицинских услуг, заключаемых между Филиалом и страховой медицинской организацией, устанавливаются на основании прейскуранта, введенного в действие приказом директора Филиала, без учета основных скидок.

Цены в договорах возмездного оказания медицинских услуг, заключаемых между Филиалом и юридическими лицами, не являющимися страховой медицинской организацией, устанавливаются на основании прейскуранта, введенного в действие приказом директора Филиала, без учета основных скидок.

4.4. Филиал проводит гибкую политику ценообразования. Менеджеры отдела экономического развития и медицинского сервиса вправе устанавливать дополнительные скидки на услуги, помимо основных скидок, утвержденных приказом директора Филиала. Стоимость услуг с учетом всех скидок не может быть ниже себестоимости оказываемых услуг.

4.5. Изменение размера скидки на платные медицинские услуги производится в следующих случаях:

- 1) сезонное повышение спроса на медицинские услуги;
- 2) работа подразделений Филиала в вечернее время, в том числе в выходные и праздничные дни;
- 3) по согласованию сторон при заключении договоров с юридическими лицами;
- 4) проведение маркетинговых акций;
- 5) применение почасовой дифференциации оплаты рабочего времени для создания более благоприятных условий оказания платной медицинской помощи;
- 6) оказание медицинских услуг специалистами различных категорий: профессор, доктор медицинских наук, Заслуженный деятель науки РФ, Член Европейского Общества кардиологов, кандидат медицинских наук, Заслуженный врач РФ, врач высшей категории, врач первой категории, врач второй категории;
- 7) внедрение в практику новых методов исследований и лечения;
- 8) повышение уровня сервиса;
- 9) изменение в налогообложении платных услуг;
- 10) изменение уровня цен на материальные ресурсы;
- 11) иных случаях.

4.6. Филиал вправе предусмотреть следующие виды дополнительных скидок:

- 1) скидки по спискам предварительной записи;
- 2) праздничные скидки возможны в период международных, государственных праздников, памятных и иных значимых для Филиала и/или пациентов дат до 10-ти календарных дней включительно до и после их наступления;

3) социальные скидки возможны в отдельных случаях по решению директора или главного врача Филиала для социально незащищенных слоев населения (пенсионеров, инвалидов, участников войн и лиц, приравненных к ним, узников фашистских концлагерей и т.п.);

4) индивидуальная единовременная скидка возможна в размере 10 процентов от цены услуги с учетом основной скидки, по решению заведующих отделениями в размере 20 процентов от цены услуги с учетом основной скидки;

5) единовременная скидка для родственников работников Филиала возможна для категорий, не предусмотренных коллективным договором, в размере 50 процентов от цены услуги с учетом основной скидки.

Дополнительные скидки не суммируются между собой и одновременно не предоставляются.

4.7. В Филиале действует программа лояльности - дисконтная система «КардиоCARD».

Карта дисконтной системы «КардиоCARD» выдается пациентам:

- приобретающим подарочный сертификат на платные медицинские услуги Филиала на сумму от 3000,00 рублей;
- оставившим заявку на платное комплексное обследование на официальном сайте Филиала;
- поступающим на платное амбулаторное обследование в свой день рождения;

- поступающим на платное стационарное лечение.

Карта дает предъявителю право на накопление бонусов в соответствии со статусом участия в бонусной программе. Один бонус равняется одному рублю. Бонусы могут быть использованы при частичной или полной оплате медицинских услуг Филиала (за исключением высокотехнологичных и инвазивных методов медицинской помощи);

Статусы «бронзовая категория», «серебряная категория», «золотая категория» присваиваются пациентам в соответствии с их индивидуальными затратами на оплату платных медицинских услуг:

1. «бронзовая категория»:

- пациенты: до перехода в следующую категорию;
- бонусы: начисляются в размере 5% от каждой покупки и действуют в течение 3 месяцев, воспользоваться бонусами может только владелец карты;
- информационные услуги: на основании подписанного согласия на SMS- и e-mail-рассылку получают информацию о сезонных скидках;

2. «серебряная категория»:

- пациенты: купившие медицинские услуги на сумму от 20000,00 рублей в течение года (датой отсчета является дата первой оплаты медицинских услуг);
- информационные услуги: на основании подписанного согласия на SMS- и e-mail-рассылку получают информацию об интересующих событиях – клубных днях (круглый стол со специалистом Филиала);

- особые условия записи на прием: согласование консультативных и диагностических услуг в более короткий промежуток времени и т.д.;

- бонусы: начисляются в размере 7% от каждой покупки и действуют в течение года, воспользоваться бонусами может только владелец карты;

- статус действует в течение года с момента получения;

3. «золотая категория»:

- пациенты: купившие медицинские услуги на сумму от 20000,00 рублей единовременно;
- бонусы: в размере 10% от каждой покупки, действуют в течение года, воспользоваться бонусами может любой пациент при предъявлении карты;

- услуги: персональное сопровождение менеджера отдела экономического развития и медицинского сервиса по телефону;

- информационные услуги: рассылка корпоративной газеты «Кардиоверсия»;

- статус действует в течении года с момента получения;

- для подтверждения категории необходимо ежегодно совершать единовременную покупку медицинских услуг на сумму более 20000,00 рублей.

Визы:

Главный бухгалтер

/Заведующий ПЭО

Заведующий ОЭРиМС

Юрисконсульт

 О.В. Орзаева 28.04.21
 А.С. Бастракова 28.04.21
 И.Э. Саакян 29.04.21
 Н.В. Бондарева
28.04.2021

Пронумеровано, прошнуровано
и скреплено печатью: **три** страницы



/М.И.Бессонова/

м.п.