

С.Ж.АСФЕНДИЯРОВ АТЫНДАҒЫ  
ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ МЕДИЦИНА  
УНИВЕРСИТЕТІ



КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ С.Д.АСФЕНДИЯРОВА

Тақырыбы : Дәлелді медицина және маркетинг.



Орындаған: Нәби Г.С  
Факультет: ЖМ  
Курс: 3  
Группа: 013-019-02  
Тексерген : Джумагазиева О.Ж

# Жоспар

I-Кіріспе

II-Негізгі бөлім

1.Дәлелді медицина анықтамасы,мақсаты.

2.Қолдану алғышарттары.

3.Маркетинг

III-Қорытынды

IV- Колданылған әдебиет

# Дәлелді медицина

Бұл нақты науқасты емдеу үшін жақсы клиникалық зерттеулерді дәл және шын жүректен қолдану.

Ғылыми ақпараттарды жинаудың жаңа технологиясы, критикалық талдауы, интерпретациясы.

Дәлелді медицина-дәрігерлік тәжірбиенің жаңа әдістемесі. ДМ –бұл жаңа ілім емес. Ол Францияда 150 жыл бұрын пайда болған. Қазіргі таңда дәрігерлер дәлелді медицинаны қолдана отырып, науқастарға сапалы, қатерсіз, тиімді медициналық көмек көрсетеді. Әр дәрігер дәлелді медицинаны күнделікті тәжірибесінде қолданады. Ол дегеніміз:

1. Дәлелденген шараларды күнделікті тәжірибесінде қолдануы.
2. Ең тиімді мәліметтерді қолдануы.
3. Қатері басым іс-әрекеттерді анықтауы.
4. Жұмысты қатып қалған әдіспен, өзінің түсінуімен жасаудан арылады.



# ДМ қолдану алгоритімі

Дәлелді медицина – бұл денсаулық сақтауды ұйымдастыру және ауруды емдеу, диагностикасы, алдын алу шаралары бойынша ғылыми-дәлелденген шешімдер қабылдауға мүмкіндік беретін медициналық ақпараттық технология.



Дәлелді медицина – бұл медициналық көмек және жалпы денсаулық сақтау жүйесі сапасын жоғарлатуда тіршікті маңыздылығы бар үдемелі дамып келе жатырған медицина бағыты. ДМ қағидаларын денсаулық сақтау жүйесіне енгізудің негізгі мақсаты – медициналық көмек сапасы қатер төмендету, тиімділігін жоғарлату, құнын пайдалы ету және басқада маңызды қырларын бірынғағайлау.



# Маркетинг

Маркетинг (ағылш. marketing — рынок, базар, өткізу, сауда) — кәсіпорынның (фирманың, бірлестіктің, т.б.) тауар өндіру-өткізу және сауда жасау қызметін ұйымдастыру мен басқару жүйесі туралы ғылым.



## Маркетингтің патциентке және дәрігерге әсері

### Дәрігерге

Егер сіз тәжірбиелі дәрігер болаңыз сізді фармацевтикалық өндірістер қызықтырады және олар сізге миллиондық жарнамалық бюджетінің жартысын сізге әсер етуге жұмсайды.

### Пациентке

Өзінің жарнамасы арқылы сізге әсер етеді.



# Жақсы жоспарланған Маркетингілік

Біріншісі — ішкі есеп-қисап жүйесі, ол ағымдағы өткізудің, шығын сомасының, материалдық босалқы қорлар көлемінің көрсеткіштерін, қолма-қол ақша қозғалысын, дебиторлық және кредиторлық берешек туралы деректерді көрсетеді. Екіншісі — сыртқы ақпаратты жинау жүйесі, мұнда көздер мен әдістемелік тәсілдер жиналады, олардың көмегімен басшылар коммерц. ортада болып жатқан оқиғалар туралы күнделікті ақпарат алып отырады. Үшіншісі — маркетингілік зерттеулер жүйесі, мұнда кәсіпорынның (фирманың, компанияның) алдында тұрған маркетингілік жағдаймен байланысты қажетті деректер шеңберін жүйелі түрде анықтау, өткізімді талдау, бәсекелестердің тауарларын зерттеу, қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді болжау, жаңа тауарға сатып алушылардың қалай қарайтынын, баға саясатын, т.б. зерделеу қамтылады. Төртіншісі — маркетингілік ақпаратқа талдау жасау жүйесі, мұнда деректерді өңдеудің осы заманғы әдістемелері, рынокқа қатысушылардың маркетингілік шешімдер қабылдауын жеңілдететін үлгілер пайдаланылады.



# Препарат маркетингі

Препарат туралы шындық ойлап тауып, насихаттауды үйрену.

Клиникалық зерттеу жасағанда сынаудың ұзақтығы және препарат нәтежиелігі жоғары болатын науқас таңдау

Мумкіндігінше препаратты плацебомен салыстыруға тырысу керек.

Зерттеу барысында емдеу тобын болған өлім туралы айтпау.

Сіздің препаратыңызды қолданатын үш клиницистті атау.

Шығын тиімділігі туралы айту басқа препаратпен салыстырғанда арзанырақ екен айту.



ҚР дәрігерлері дәлелді медицинаны пайдалануы:

ҚР дәрігерлері дәлелді медицинаны пайдалана және қолдана отырып созылмалы дерті бар науқастар диспансеризациясының жаңа ережесі бойынша негізін дайындады. Осы диспансеризацияны қалағаннан кейін созылмалы дерттер азая бастады.

15.06.2009. жылы Алматыда Орталық Азия аймағында алғашқы рет дәлелді медицина орталығы ашылды. Бұл орталық тек Қазақстанда ғана емес, бүкіл Азия елдеріндегі алғашқы орталық. Яғни осы дәлелді медицина орталығы дәрігерлердің өзінің жұмыс орнында отырып интернет арқылы осы институтта білімін жетілдіруге мүмкіндік береді. Ол АҚШ-тың халықаралық даму агенттігінің көмегімен ашылды. Бұл орталықта дәрігерлер артериялық гипертензияны дәлелдейді. Болашақта орталықта өзге ауру түрлері бойынша да мамандар Алматыға келіп әуре болмай өздерінің аудан орталықтарында және ауылдарында білімін жетілдіруге мүмкіндік алады.

## ҚОРЫТЫНДЫ:

Дәлелді медицинаның дамуы нәтижесінде көптеген медицина салаларына бірнеше өзгертулер енгізіледі. Дәлелді медицина орталықтарында мамандары жүргізген зерттеулер нәтижесінде бірнеше препараттар тиімділігі дәлелденіп келеді. Осыған қарап қазіргі заманда дәлелді медицина орталықтары мен мамандары ауадай қажет және оларсыз ғылымның алға дамуы қиындайды.



# Пайдаланылган әдебиеттер:

Власов.ВВ. Введение в доказательную медицину.М.Медиа сфера,2004-264с

[www.google.ru](http://www.google.ru)

Нугманова Д.СКурс лекций «доказательная медицина».Алматы,АГИУВ,31.03.08-25.04.08