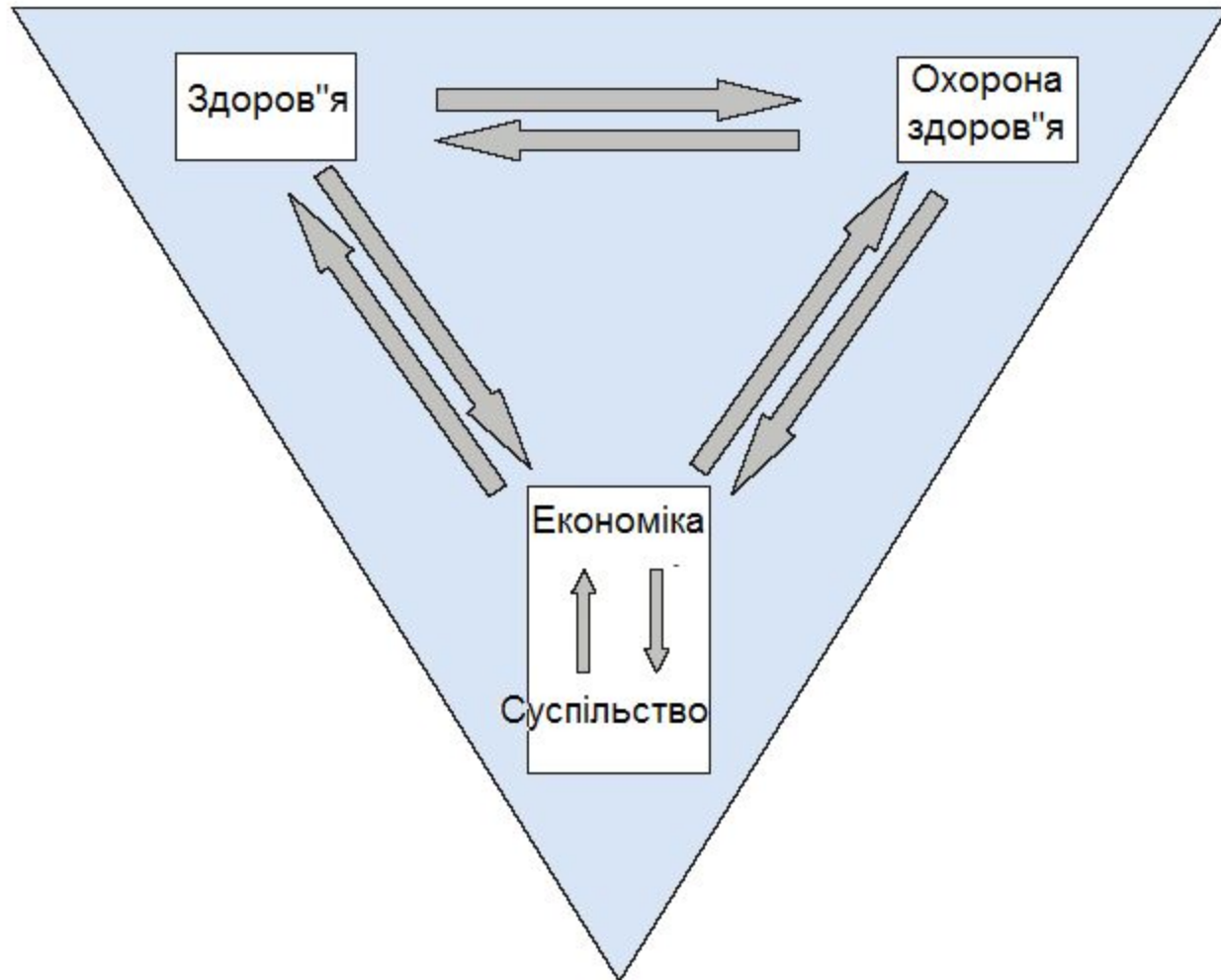




**ЕКОНОМІКА ОХОРОНИ
ЗДОРОВ'Я ЯК НАУКА І
ПРАКТИКА.**

**ЦІНОУТВОРЕННЯ
МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ У
СТОМАТОЛОГІЇ.**





Економічна теорія





Метою економічної теорії





- Еко
те
клас
еко
на с





Економічні закони

внутрішньо –необхідні,
сталі й суттєві зв'язки між
протилежними сторонами ,
властивостями, ступенями
розвитку явищ і процесів
економічного життя,

при яких відбувається
зародження,
функціонування і перехід
даної суперечності в її
розвинутіші форми.



**КОНКРЕТНІ
ЕКОНОМІЧНІ
НАУКИ**

**ЕКОНОМІКА ОСОБЛИВИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ФОРМ
ТА ОРГАНІЗАЦІЙ**

**ЗАГАЛЬНА
ЕКОНОМІЧНА
ТЕОРІЯ**

**ІНФОРМАЦІЙНО
ЕКОНОМІЧНІ
НАУКИ**

**ІСТОРИКО-
ЕКОНОМІЧНІ
НАУКИ**



***Критерії медико-
економічної оцінки
надання стоматологічної
допомоги на I, II та III
рівнях (амбулаторна
допомога)***



НАКАЗ МОЗ УКРАЇНИ

22.11.2000 N 305

- Про затвердження Критеріїв медико-економічної оцінки надання стоматологічної допомоги на I, II та III рівнях (амбулаторна допомога)



Критерії створено на базі:

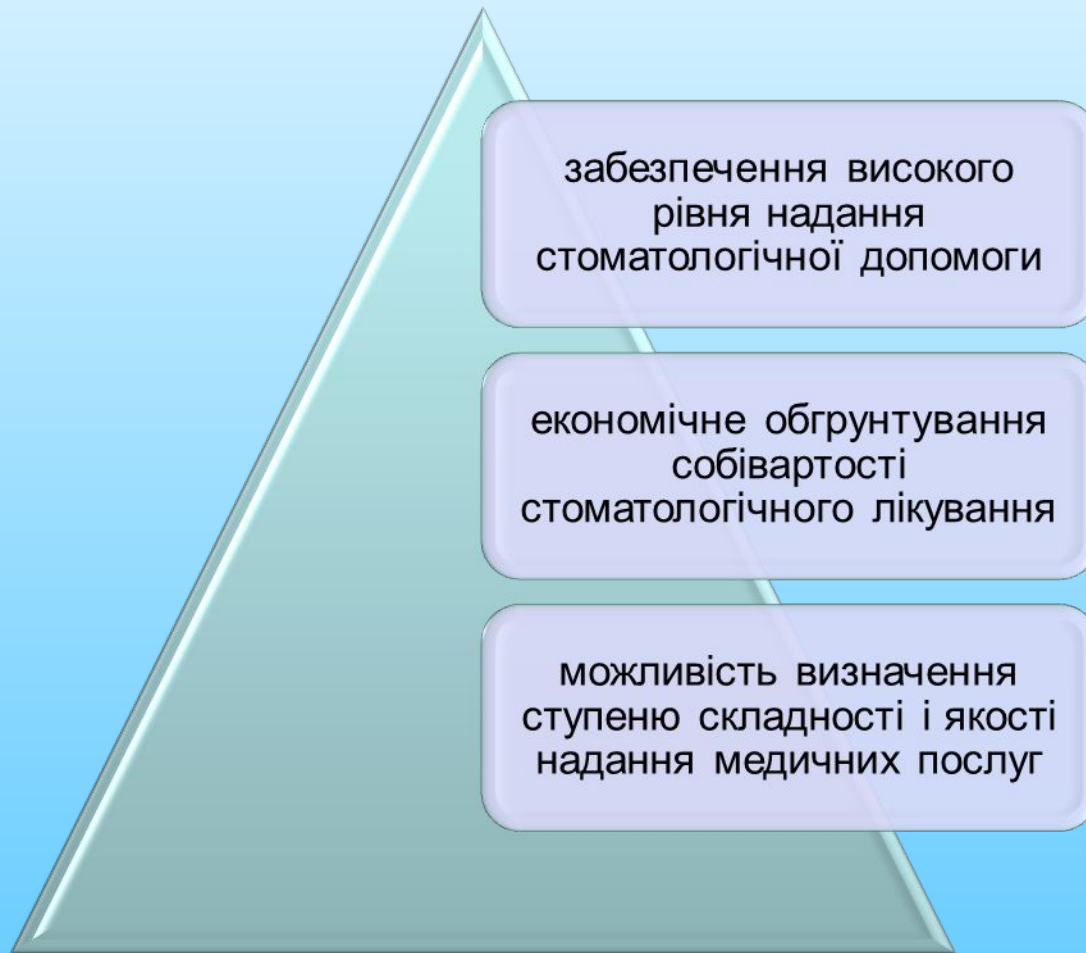
Міжнародної
класифікації
хвороб Десятого
перегляду (МКХ-10)

Міжнародної
класифікації
процедур в
медицині (МКП)

Державного
реєстру лікарських
засобів,
дозволених до
застосування у
медичній практиці,
доповненого
переліком
матеріалів і
засобів, які
використовуються у
стоматології.



Мета критеріїв медико-економічної оцінки:





Медико-економічні критерії надання стоматологічної допомоги на I, II та III рівнях є основним регламентуючим документом при здійсненні контролю та нагляду за суб'єктами різних форм власності, що надають стоматологічну допомогу населенню.



На початку кожного розділу наводиться перелік нозологічних груп хвороб (відповідно до МКХ-10) та класифікатор процедур (згідно з МКП), які належать до даного розділу стоматології.



**Для кожної групи хвороб
наведено необхідне
діагностичне та лікувальне
забезпечення, а також
засоби фармакотерапії.**



Опис діагностичного і лікувального забезпечення включає перелік консультацій фахівців, діагностичних досліджень, рентгенологічних та інших методів діагностики і лікування, оперативних втручань та інших процедур із зазначенням їхнього шифру за МКП, відсотка хворих, яким дана процедура призначається, кратності призначення процедури залежно від перебігу захворювання (неускладнене, ускладнене) та рівня медичного закладу, в якому має проводитись дана процедура.



У переліку засобів фармакотерапії, що застосовуються при конкретному захворюванні,

зазначені дози препаратів або витрата препарату на одне відвідування (процедуру, лікування одного зуба),

кількість днів призначення препарату та відсоток частоти призначення даного лікувального препарату,

а також медичного закладу, де його застосовують.



Для кожної хвороби наведені терміни лікування, диференційовані залежно від стану хворого - ускладненого чи неускладненого перебігу захворювання.



**Визначено
періодичність нагляду
виражену у кратності
відвідування лікаря
і середній
статистичний
показник одужання.**



***Надані клінічні
критерії покращання
стану хворого.***



Кожен розділ закінчується переліком ускладнень і супутніх захворювань, що ускладнюють лікування.

До критеріїв включено перелік захворювань, при яких надається невідкладна стоматологічна допомога (терапія, хірургія).



НОРМИ НАВАНТАЖЕННЯ ЛІКАРЯ-СТОМАТОЛОГА ЗА П'ЯТИДЕННИЙ РОБОЧИЙ ТИЖДЕНЬ ЗА ЗМІНУ

*на терапевтичному, хірургічному та
ортопедичному прийомі за зміну лікар
повинен виконати:*

стаж роботи до 5 років - 21
УОП,

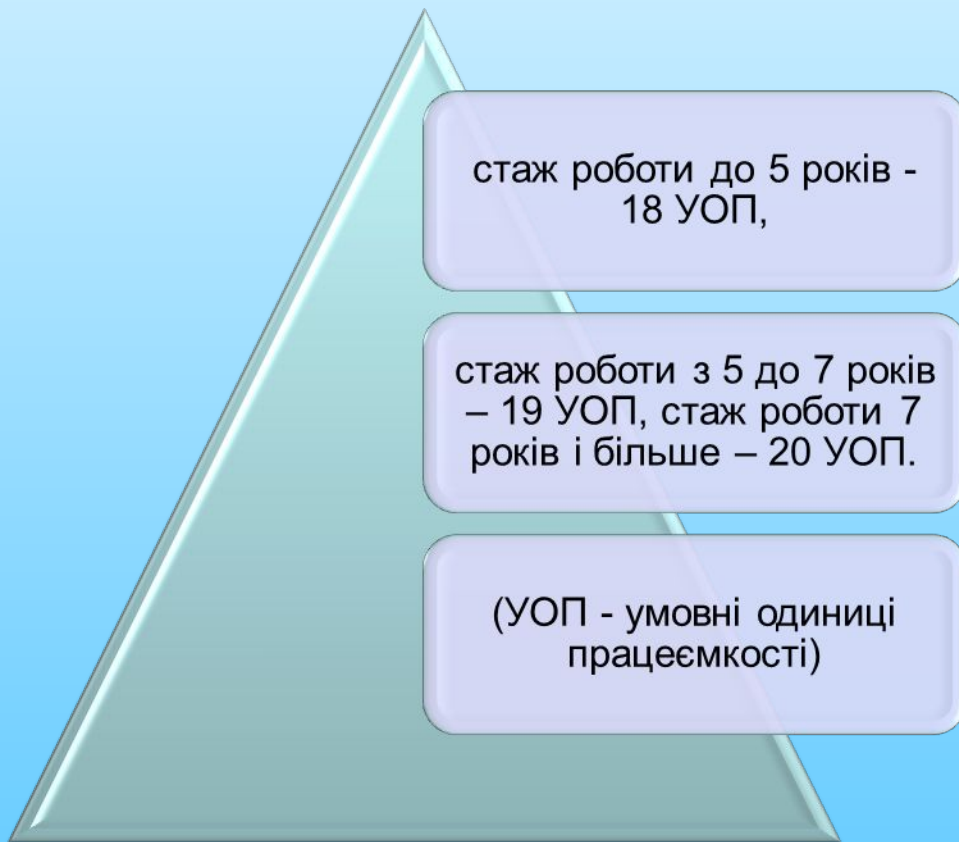
стаж роботи з 5 до 7 років
– 23 УОП, стаж роботи 7
років і більше – 25 УОП.

(УОП - умовні одиниці
працеемкості)



НОРМИ НАВАНТАЖЕННЯ ЛІКАРЯ-СТОМАТОЛОГА ЗА П'ЯТИДЕННИЙ РОБОЧИЙ ТИЖДЕНЬ ЗА ЗМІНУ

*На дитячому та ортодонтичному
прийомі за зміну лікар повинен виконати:*





НОРМИ НАВАНТАЖЕННЯ ЛІКАРЯ-СТОМАТОЛОГА ЗА П'ЯТИДЕННИЙ РОБОЧИЙ ТИЖДЕНЬ ЗА ЗМІНУ

Виклик на дім оцінюється в УОП за фактично витраченим часом:

прибуття, та повернення із
розрахунку 1 година - 4,1
УОП.

Обсяг лікувально-консультативної роботи необхідно помножити на коефіцієнт 1,5 та додати ці показники (нестандартні умови праці).

(УОП - умовні одиниці працеемкості)



НОРМИ НАВАНТАЖЕННЯ ЛІКАРЯ-СТОМАТОЛОГА ЗА П'ЯТИДЕННИЙ РОБОЧИЙ ТИЖДЕНЬ ЗА ЗМІНУ



Керівники установ
охорони здоров'я мають
право встановлювати
індивідуальні норми
навантаження лікарів
залежно від конкретних
умов.



НОРМИ НАВАНТАЖЕННЯ ЛІКАРЯ-СТОМАТОЛОГА ЗА П'ЯТИДЕННИЙ РОБОЧИЙ ТИЖДЕНЬ ЗА ЗМІНУ



Оцінка робіт, які непередбачені цим наказом, проводиться на місцях на основі набутого досвіду.

Одержані показники затверджуються органом охорони здоров'я за узгодженням з профкомом установи.



НОРМИ НАВАНТАЖЕННЯ ЛІКАРЯ-СТОМАТОЛОГА ЗА П'ЯТИДЕННИЙ РОБОЧИЙ ТИЖДЕНЬ ЗА ЗМІНУ

*Навантаження на дорослому
рентгенологічному прийомі - 30 УОП за зміну*

- рентгенографія зубів –
10 хв. (1 УОП – 10 хв.)

- рентгенографія
нижньої щелепи – 15 хв.

- рентгенографія
висково-щелепного
суглоба – 15 хв.

- рентгенографія
колоносових пазух – 10
хв.

- рентгенографія кісток
носа – 10 хв.



НОРМИ НАВАНТАЖЕННЯ ЛІКАРЯ-СТОМАТОЛОГА ЗА П'ЯТИДЕННИЙ РОБОЧИЙ ТИЖДЕНЬ ЗА ЗМІНУ

*Навантаження на дитячому
рентгенологічному прийомі
- 21 УОП за зміну*



Установи I рівня (стоматологічні кабінети) надають такі послуги:

- заходи первинної профілактики карієсу зубів та захворювань тканин пародонту;
- лікування зубів з приводу неускладненого карієсу;
- лікування зубів з приводу ускладненого карієсу всіма методами;
- видалення зубів під місцевим знеболюванням.



Установи II рівня

стоматологічні відділення соматичних поліклінік,

районні центри стоматології, які мають відділення спеціалізованого прийому:

- хірургічного,

- терапевтичного,

- ортопедичного,

- дитячого.



Установи II рівня надають ті ж послуги, що й установи I рівня та додатково такі послуги:

- консультації фахівців (лікарів 1-ї та вищої категорій, кандидатів та докторів наук);
- амбулаторні хірургічні втручання;
- стандартні фізіотерапевтичні процедури (УВЧ, електрофорез, ультразвукова і вакуум-терапія та ін.);
- лазеротерапія;
- стандартна рентгенодіагностика (внутрішньо- та зовнішньоротові знімки).



Установи III рівня

науково-дослідні інститути,

стоматологічні центри – міські, обласні, галузеві (на водному, залізничному транспорті),

базові центри стоматологічних факультетів, які мають відділення спеціалізованого прийому:

-хірургічного,

- терапевтичного,

-пародонтологічного,

-ортопедичного,

-ортодонтичного,

- дитячого



Установи III рівня надають ті ж послуги, що й установи II рівня та додатково такі послуги:

- лікування та видалення зубів під загальним знеболюванням;
 - хірургічне лікування захворювань тканин пародонту;
 - спеціальні рентгенологічні дослідження (сіалографія, томографія, ортопантомографія);
 - функціональні дослідження;
- здійснюють комп'ютеризацію лікувально-діагностичної та керівної діяльності.



**Напишіть, будь-ласка, які
установи належать до:**

I рівня - від А до Й

II рівня - від К до П

III рівня - від Р до Я

Залежно від першої літери свого прізвища



**Ціна - це грошовий вираз
вартості товарів і
послуг.**

$c = \text{собівартість} + \text{прибуток} + \text{податок}$



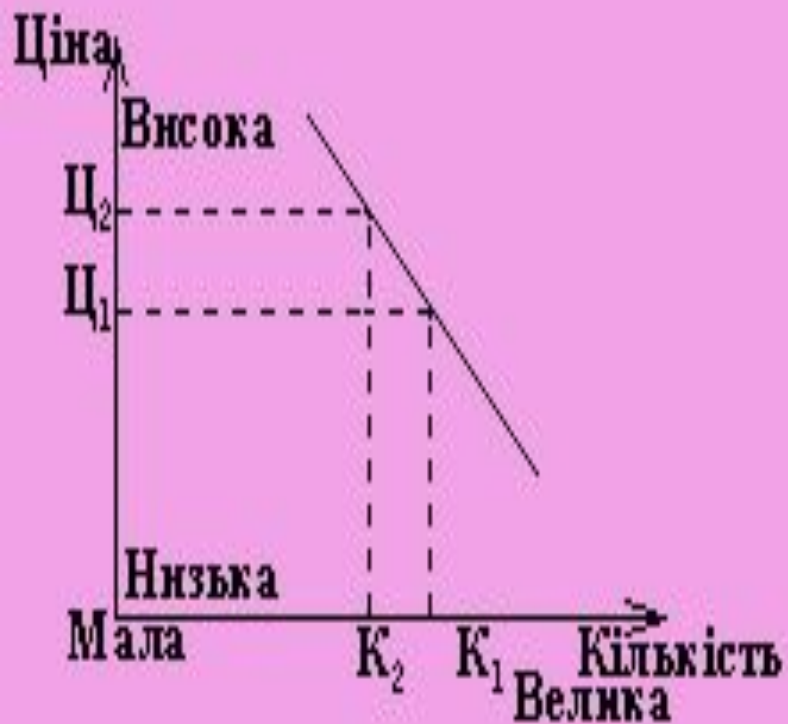


• **Еластичність попиту** – це процентна зміна попиту на товари в результаті зміни ціни на цей товар на відсоток. Позначивши кількість товару літерою K , а ціну літерою C , можемо побудувати таку математичну модель еластичності попиту за ціною (E_c):

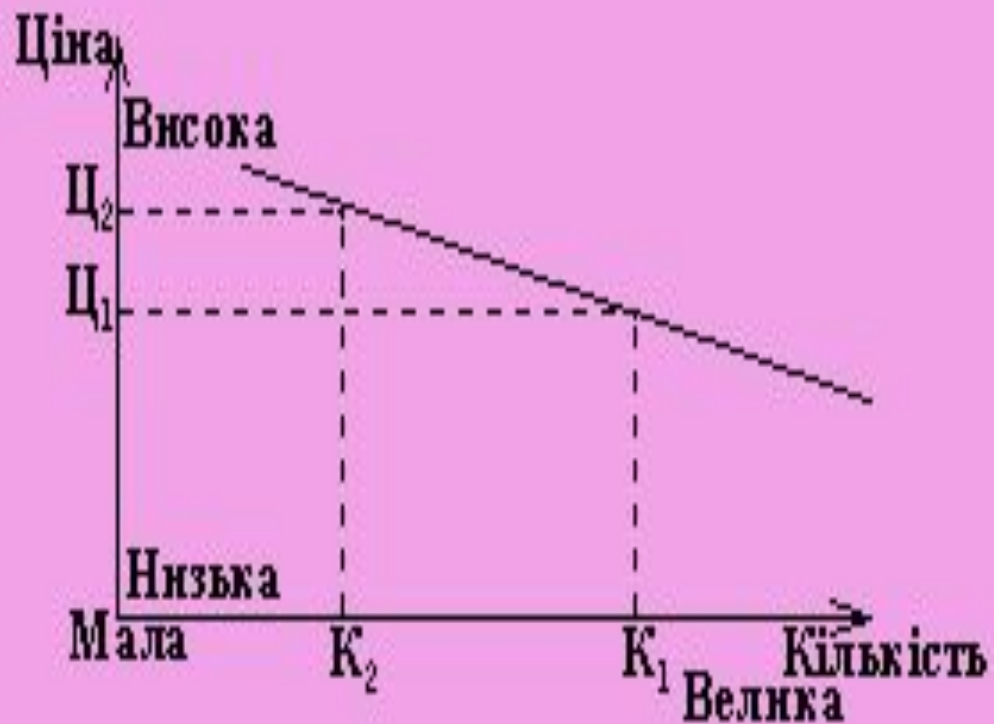
$$E_c = (\% \Delta K) / (\% \Delta C),$$



Криві еластичності попиту



Нееластичний попит



Еластичний попит







Вільні ціни - це ціни, які
встановлюються самим
виробником на основі обліку
попиту та пропозиції





Ціна пропозиції

Це гранично
максимальна ціна, за
яку споживачі чи
пацієнти ще можуть
придбати товар чи
отримати послугу.



Ціна попиту

Це гранично
мінімальна ціна, за
якою виробники ще
можуть виробляти
товар чи надавати
послугу.



Регульовані ціни - це
ціни, які встановлюються
органами виконавчої влади, чи
ціни, по відношенню до яких
установлюються певні
обмеження.

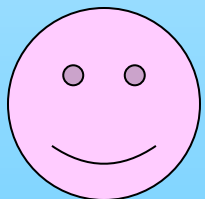




Тариф від італ. *tariffa* –
система ставок, за якими
оплачують виробничі й
невиробничі послуги



Ціноутворення – це процес формування цін, визначення їх рівня і пошук їхнього оптимального сполучення.





Ринок чистої конкуренції

Багато продавців продають подібний товар, тому ніхто з них суттєво не впливає на його ціну і потреби у глибоких маркетингових розробках немає.



Ринок монополістичної конкуренції

Багато продавців продають різний за видом і якістю товар, тому вони і ціни ставитимуть різні і маркетингові розробки запроваджуватимуть різні.



Ринок олігополістичної конкуренції

Небагато продавців продають різний товар, тому вони дуже чутливі до ціноутворення і маркетингової політики один одного.



Ринок чистої монополії

Лише один продавець, тому ціни він будує, переслідуючи свою мету, і саме тому ніякої маркетингової політики йому проводити не потрібно.

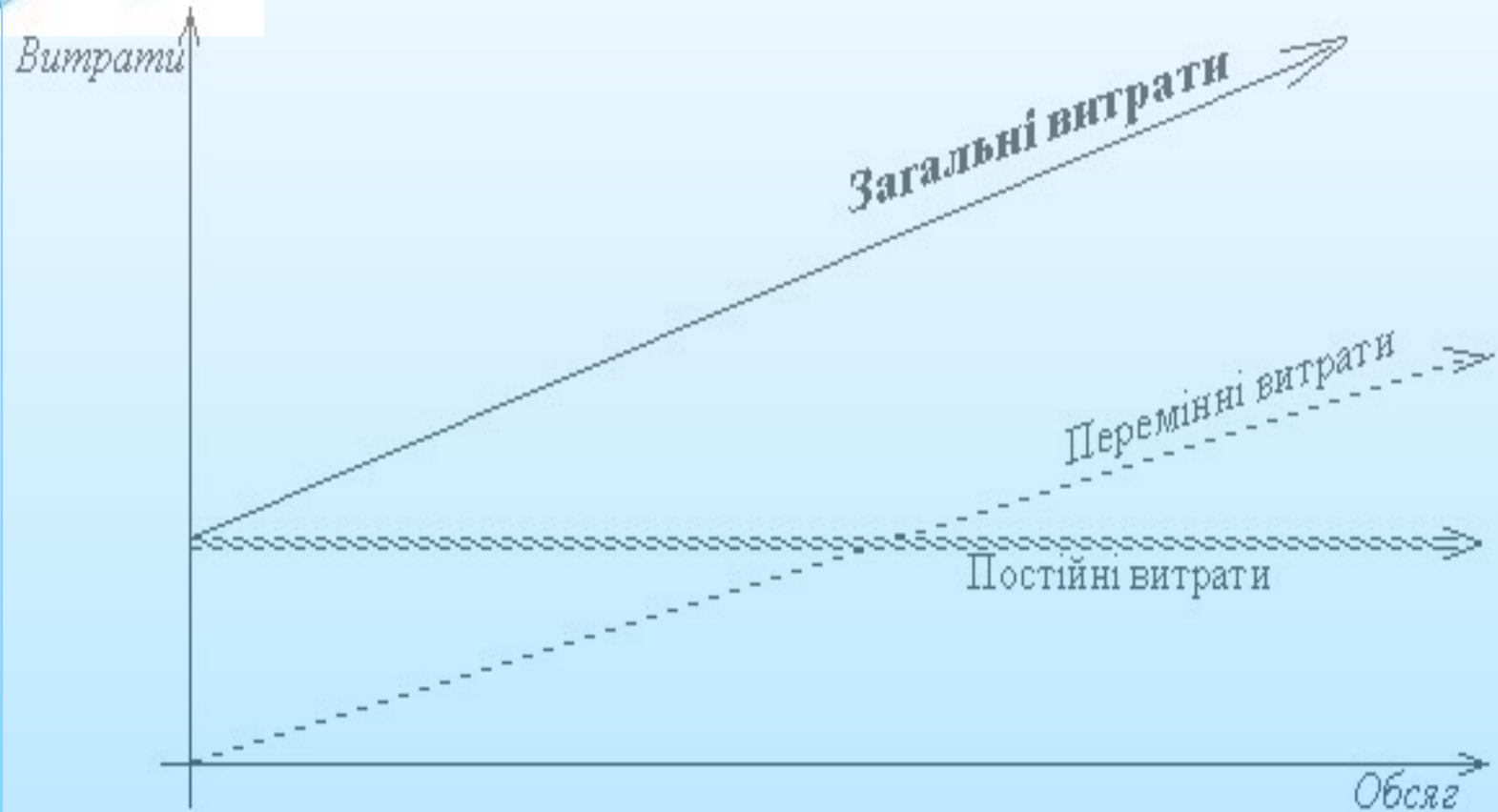


Шляхи визначення ціни в системі охорони здоров'я





Структура витрат





Структура ціни медичної послуги

**Витрати
виробництва**

Прибуток

Податки



Етап-визначення рівня ціни залежно від маркетингової мети.

*Забезпечення виживання
Отримання максимального прибутку
Завоювання ринку*



II етап - оцінка ринкової кон'юнктури:

3 позиції ринкового попиту
3 позиції ринкової пропозиції



III етап - оцінка витрат медичних послуг

*У витрати враховуємо всі
затрачені ресурси: робочу силу,
матеріальні витрати та сировинні
ресурси*



IV етап - аналіз цін і медичних послуг конкурентів

Аналіз цін і медичних послуг конкурентів оцінюємо за видами ринків та з позицій своїх можливостей конкурувати з існуючою ситуацією.



V етап - вибір методу ціноутворення

Розрахунок ціни на основі беззбитковості

*Розрахунок ціни за методом прямих витрат плюс
прибуток*

Визначення ціни на основі закритих торгів

*Визначення ціни на основі відчутної цінності товару чи
послуги*

Визначення ціни на основі рівня існуючих цін

Визначення ціни на основі цільового прибутку



Ціна попиту – це
максимальна ціна, за яку
пацієнти згодні
отримувати послуги.





Ціна пропозиції – це мінімальна ціна, за якою медичні працівники ще надають медичні послуги.





Ринкова ціна – це ціна,
яка склалася на ринку в
результаті взаємодії
попиту і пропозиції під
впливом конкуренції.





ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!