

Цени и ценообразуване в медицината

Много често първият въпрос към мен е: „**Докторе колко ще ми струва?**”.

Ценообразуването в медицината е изключително сложен проблем, защото от една страна ние, лечителите трябва да предоставим качествена медицинска услуга срещу която трябва да получим определено количество пари. Схематично процесът на взаимоотношенията ни може да се представи така:

1. Реализирана цена на услуга < реална цена на услуга.
2. Реализирана цена на услуга = реална цена на услуга.
3. Реализирана цена на услуга > реална цена на услуга.

От нас зависи в кое от тези уравнения ще бъдете лекувани.

В първото уравнение пациентът би получил услуга под нейната парична себестойност. В първия момент това звучи много радостно – “...виж колко евтино ми излезе”, или в най-грубия вариант, „...твоят лечител е голям скъпар, моят е по-евтин”. Нещата съвсем не стоят така. Направен е компромис. **Големият въпрос е – какъв е компромисът и какви ще са неговите последствия както за пациента така и за лечителя?**

Пациентът получава по-ниско качество на съответната услуга, с по-голям риск за проблеми, а в по далечно бъдеще, получаване на все по-нискокачествени услуги срещу малкото пари, които е заплатил. За лечителя – по-голяма вероятност за провал пред пациента в дадения случай и постепенно предлагане на все по-нискокачествени услуги.

Във второто уравнение пациентът би получил качествена услуга точно равна на нейната парична стойност. На практика това е абсолютно невъзможно. Чисто теоретично, пациентът получава качествена услуга в момента и съмнения за качествени услуги в по-далечно бъдеще, поради липса на пари за реинвестиция в собственото му здраве от страна на лечителя.

За лечителя – успех пред пациента в момента и постепенна невъзможност за предоставяне на качествени услуги в бъдеще, поради липса на пари, необходими за по нататъшното му развитие и квалификация, както и пари необходими за обновяване и развитие на материалната база.

В третото уравнение пациентът би получил качествена услуга и би получавал и в бъдеще качествени и съвременни услуги, защото ще останат пари, които могат да бъдат насочени като реинвестиция в неговото здраве. Лечителят ще има мотивация за собственото си развитие и квалификация, мотивация да ползва все по-нови и съвременни материали, пособия, апарати, технологии, методики. Качествените услуги получени от пациента ще бъдат резултат от правилната инвестиционна политика на лечителя и ще доведат до по-добро качество на живот за пациента.

Всичко, което Вие заплащате, са преки и непреки разходи, труд и рискове.

Към **преките разходи** се включва: наем за кабинет, ток, вода, разходи за консумативи - упойки, игли с конци, марли, стерилни ръкавици и т.н. Хонорари, изплатени на помощния персонал – медицински сестри и др., както и средствата за първоначална инвестиция в практиката. За извършването на по-сложни операции се изисква сформирание на екип от двама лечители – тогава себестойността на труда се увеличава.

Към **непреките разходи** се включват всички онези разходи, които лецителят е направил по своето образование до получаване на диплома и непрекъснато продължаваща квалификация след това – пари, дадени за книги, списания, вестници, членства в различни организации, подпомагащи неговата квалификация, посещения на курсове, семинари, симпозиуми и конгреси.

Най-важният момент е как лецителят сам оценява своя **труд** и доколко успява адекватно да се интегрира в конкретната икономическа ситуация за дадена страна в даден момент. С други думи казано, успява ли да продаде труда си на исканата цена. Ако оценява своя труд и квалификация ниско, няма да има достатъчно пари да се развива, няма да бъде мотивиран. Такъв лецител е лош вариант за вас. Ако иска много пари (както се казва “...можеш много пари да искаш, ама като няма кой да ти ги даде...”), резултатът е ясен, забавя се развитието и квалификацията на лецителя и се предлагат некачествени услуги за потребителя. И двата варианта са еднакво лоши както за пациента, така и за лецителя.

Истината е някъде по средата - качествено лечение на разумни цени.

Съществен момент е свързан с тъй наречените **рискове**. Не съществува лечебен метод, който да дава пълна гаранция за успех при дадено лечение. Поради тази причина думата „гаранция” в медицината е неприложима. Тук възниква въпросът за коректността на лецителя. За какво всъщност става дума? Този, който говори, че има в практиката си 100% успех, откровено не казва истината. Съществува риск от неуспех. Какво се случва в този момент? Възможната най-неприятна ситуация е загубата на доверие между пациент и лецител с всички произтичащи от това последици. Лецителят, ако е взел пари под себестойността на лечението, няма мотивация (дори и да има необходимите познания) да проведе ново лечение, защото започва да работи на загуба. Възниква конфликт. Пациентът търси нов лецител, при който се налага да заплаща отново цялата стойност на лечението. При положение че лецителят е получил адекватно заплащане за своя труд, има необходимите познания и не е нарушено доверието лецител – пациент е възможно той да опита отново лечение или някоя класическа методика, като направи максимални отстъпки в заплащането на труда. Тази постановка според мен е коректна и не противоречи на изискванията за морал и етика, не противоречи на Хипократовата клетва. Тогава лечението на пациента би излязло най-евтино и най-важното – доверието между пациента и лецителя би било запазено.

Благодаря ви за търпението!

ПРИМЕРНА СЕБЕСТОЙНОСТ НА ПРОЦЕДУРА

/ Отстраняване на папила, външен хемороидален възел, кондиломи и др. с местна анестезия /

А. ПРЕКИ РАЗХОДИ:

| | За 8 часов ден в лв. |
|-------------------------------------|-----------------------------|
| 1. Наем | ≈ 5 лв / час |
| 2. Осигуровки | ≈ 0,30 / час |
| 3. Счетоводство | ≈ 0,75 / час |
| 4. Ток | ≈ 0,20 / час |
| 5. Стерилни чаршафи 2 бр | 3,00 |
| 6. Ръкавици 2 чифта | 1,50 |
| 7. Мед. сестра | 4,50 на час |
| 8. Вода | 0,10 |
| 9. Лидокаин 10 мл | 2,50 |
| 10. Спринцовка 10 мл | 0,25 |
| 11. Игла | 0,10 |
| 12. Марля + стерилизация | 2,00 |
| 13. Конци | 2,25 |
| 14. Дезинфекция и текущо почистване | 1,00 |
| | |
| ОБЩО: | 23,45 лв |

Б. НЕПРЕКИ РАЗХОДИ:

| | За 8 часов ден в лв. |
|---|-----------------------------|
| 1. Първоначална инвестиция за 5 години с норма на възвращаемост | ≈ 11,1 лв / час |
| 2. Квалификационни курсове, конгреси и др. | 10 |
| 3. Средства за подновяване на апаратурата | 15 |
| | |
| ОБЩО: | 36,1 лв |

В. ТРУД:

| | За 8 часов ден в лв. |
|---------|-----------------------------|
| 1. Труд | 50 лв |
| | |

Г. ОБЩО:

| | За 8 часов ден в лв. |
|-------------------------------------|-----------------------------|
| 1. Преки разходи | 23,45 лв |
| 2. Непреки разходи | 36,1 лв |
| 3. Труд | 50 лв |
| | |
| ОБЩО: | 109,55 |
| | |
| + 10 % Рискове / фонд за отстъпки / | 10,96 |
| | |
| TOTAL: | 120,51 |

