



МЕДИЦИНСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ПЛЕВЕН
ФАКУЛТЕТ „ОБЩЕСТВЕНО ЗДРАВЕ“
КАТЕДРА „ОБЩЕСТВЕНОЗДРАВНИ НАУКИ“

Лекция №7

**СПЕЦИФИЧНИ ОСОБЕНОСТИ НА БИЗНЕС
ЕТИКАТА В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО**

**РАЗРАБОТВАНЕ НА НОВИ
МЕДИКАМЕНТИ**

Проф. д-р Силвия Александрова-Янкуловска, д.м.н.

Конфликтни цели на лекарите в съвременното здравеопазване

Като обгрижващи пациентите:

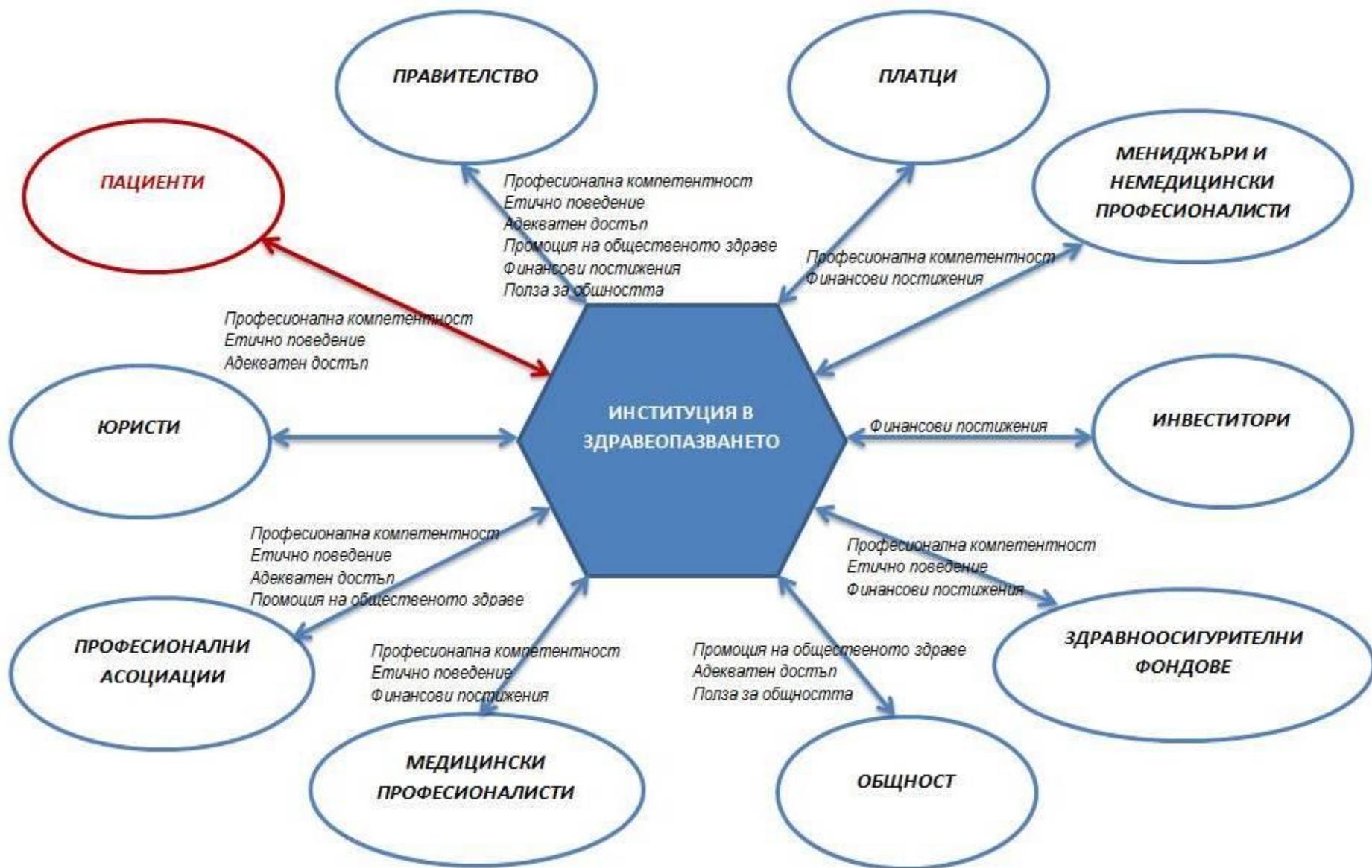
- Да предоставят обем от услуги и да препоръчат най-доброто лечение
- Да подобрят качеството на живот на пациентите

Като мениджъри:

- Да ограничават използването на някои услуги
- Да увеличават ефективността
- Да намаляват времето за обслужване на един пациент
- Да намалят насочването към специализирана помощ

Конфликти в клиничната практика между
различни заинтересовани страни (стейкхолдери):

- Най-доброто за конкретния пациент срещу доброто за останалите пациенти.
- Най-доброто за пациента срещу доброто за организацията.
- Най-доброто за пациента срещу интереса на самия лекар.



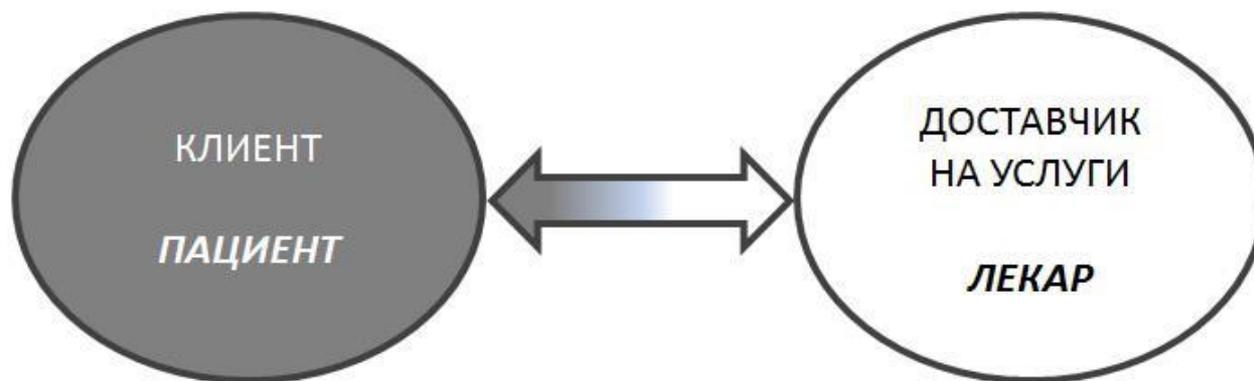
Приоритизиране на стейкхолдерите в здраеопазването

1. Здравни грижи за пациентите
2. Експертиза на медицинските професионалисти
3. Други:
 - 3.1. Обществено здраве (превантивни програми)
 - 3.2. Непосрещнати здравни нужди (на здравно неосигурените лица)
 - 3.3. Подкрепа на социални реформи
 - 3.4. Взаимоотношения с клиничния персонал, управата и другите професионалисти

Други особености на бизнес етиката в здравеопазването

- *приемателите на здравни грижи (пациентите) са различни от платците;*
- *взаимоотношенията между общопрактикуващите лекари (ОПЛ) и специалистите в извънболничната помощ;*
- *ограниченият достъп до информация за конкурента;*
- *несъответствието между търсене и предлагане;*
- *феноменът на „мръсните ръце“;*
- *необходимостта от наличие на доверие;*

Теорията „клиент-доставчик на услуги“



- няма гаранция, че интересите на двете страни съвпадат
- информационна асиметрия
- не отчита морални съображения

Теорията „клиент-доставчик на услуги“ за здравеопазването

- Причиняването на вреда от доставчика на клиента може да бъде избягнато, ако първия се ръководи от всеотдайност и благодеяние и не се възползва от каквито и да било възможности за измама, принуда или изнудване.
- Допълнително за подсигуряване на взаимоотношенията пациент-лекар е въведено правилото за получаване на информирано съгласие от пациента, предшествано от адекватно предоставяне на информация от страна на лекаря.
- Декларират се и права на пациента, като правото му да потърси второ мнение, сам да избере лекуващ лекар и институция, сам да определи някои елементи на грижите и степента на конфиденциалност.

Взаимоотношения фармацевтични компании - клинична практика

- Финансова обвързаност на някои лекари
- Спонсориране на изследователска работа
- платени реклами в медицинските списания
- Промоции > цена на медикаментите
- Подаръци
- Безплатни мостри на лекарства
- Натиск в обратна посока (върху фармацевтичните компании)

Анализ на казуси

