

## Цени и ценообразуване в медицината

Много често първият въпрос към мен е: „**Докторе колко ще ми струва?**” Отговорът е труден. Ценообразуването в медицината е изключително сложен проблем. Лекарят е длъжен да предложи качествена медицинска услуга срещу която може да получи определено количество пари. Схематично процесът на взаимоотношения се представя 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 не стоят съвсем така. Направен е компромис. Въпросът е – какъв е компромиса 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 здравето си, 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-лоша услуга.

**Във второто уравнение** чисто теоретично, пациентът получава качествена услуга в момента, но и съмнения за качествени услуги в бъдеще, поради липса на пари за реинвестиция в собственото му здраве от страна на лечителя.

За лечителя – успех пред пациента в момента и 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 получава качествена услуга, а 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 включват: 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 разходи, които лечителят 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 лечителят сам оценява своя **труд** и доколко успява да се интегрира в конкретната икономическа ситуация в даден момент. С други думи - 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 лечител 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 лечителя и се предлагат некачествени услуги за потребителя. И двата варианта са лоши както за пациента, така и за лечителя.

### **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 лечителя. За какво всъщност става дума? Този, който говори, че има в практиката си 100% успех не казва истината. Съществува риск от неуспех. Какво се случва в този момент? Възможната най-неприятна ситуация е загубата на доверие между пациент и лечител с всички произтичащи от това последици. Лечителят, 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 лечител, при който се налага да заплаща отново цялата стойност на лечението. При положение че лечителят е получил адекватно заплащане за своя труд, има необходимите познания и не е нарушено доверието лечител – пациент е възможно той да опита отново лечение или някоя нова методика, като направи максимални отстъпки в заплащането на труда. Тази постановка според мен е коректна и не противоречи на изискванията за морал и етика. Тогава лечението на пациента би излязло най-евтино и най-важното – доверието между пациента и лечителя би било запазено.

**Благодаря ви за търпението!**