

**С.Ж.АСФЕНДИЯРОВ АТЫНДАҒЫ ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ МЕДИЦИНА
УНИВЕРСИТЕТІ.**

**ТАҚЫРЫБЫ: ДӘРІ –ДӘРМЕК ЖӘНЕ НАУҚАС, ДӘРІГЕР МЕН
ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ БИЗНЕС.**

**Дайындаған: 607 – 2 топ интерны
Рысдаулетов Ғ.С.**

- **Дәрі дегеніміз** -емдік немесе алдын ала емдеу мақсатында қолланылатын заттар немесе олардың қоспасы.
- Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының анықтамасы бойынша, *дәрілік заттардың жанама әсері дегеніміз* - ауруды алдын алу, диагностикалау, емдеу мақсатында тағайындалған препараттың ағзаға кез-келген кері жағымсыз әсері.



- Бірақ та дәрілік препараттардың көптеп өндірілуіне байланысты , дәрігер де науқаста олардың жағымсыз әсерлері мен қолдануға болмайтын жағдай көрсеткіштерін естеріне сақтап қала алмайды. Сондықтан дәрі-дәрмекпен емдеу әдісі, әсіресе өзін-өзі емдеу дұрыс жүргізілмейді. Негізінде патофизиологиялық кері әсерлердің пайда болуының негізгі себебі дәрігердің нұсқауы бойынша дәрілік препараттарды қабылдау кезіндегі қателіктер болып табылады.



- Науқас стационарда өткізген уақытында орташа есеппен 10 түрлі дәрі қабылдайды.
- **Науқас жағдайы** ауыр болған сайын сәйкесінше қабылдайтын дәрілер саны көп болады және олардың кері әсерінің қатерлік дәрежесі де өседі. Егер госпитализацияланған науқас 6 препараттан кем препарат қабылдаса, онда теріс әсер болу мүмкіндігі 5 % тең; ал 15 препараттан көп болса, онда 40% тең.



- «Ауру» бәріміз үшін түсінікті сөз. Қазіргі кезде ол сөзді халықаралық «науқас» (пациент) сөзімен көп алмастырып келеді. Яғни, латыншадан «азаптанушы» деген мағынаны береді.
- «Өзіңді құрметтеу», «науқастың еркінің өзінде болуы», «науқастың шешімді өзі қабылдауы» сияқты ұғымдар медициналық қызметкер мен науқас арасындағы қатынастар үшін ең маңыздысы.



- Қазіргі заман науқастары өзгерді: біріншіден, аурудың сипаты өзгерді, екіншіден, науқастың психологиясы өзгерді.
- Ал қазіргі заманның «орташа» науқасының сипаты қалай болар екен?
- 1. Аурудың түрінің көптігі. Созылмалы аурулардың санының қарқынды өсуіне байланысты, қартайған тұрғындардың саны көбейді.
- 2. Науқастарда орталық нерв жүйесінің аз немесе көп бұзылыстарының болуы.
- 3. Семіру мен толуға бейімділіктің болуы.
- 4. Аллергияға ұшырауы.
- 5. Созылмалы инфекция ошақтарының болуы (тісте, миндалинада, мұрында және т.б.)
- 6. Өз келбетін аурумен жойып алу.
- 7. «Медициналық» білімділіктің шексіз өсуі.



- Науқастарды «жағымды» және «жағымсыз» деп бөлуге болады. Бірақ, медициналық этика тұрғысынан ол олай болмауға тиіс. Барлық науқастарға бірдей қызмет көрсетіп, бірдей емдеу қажет.
- Ең бастысы, науқас, дәрігер және фармацевт арасында бірінші күннен бастап-ақ қажетті байланыстың орнауы. Осындай байланыс орнатудағы жағдай «азапты бөлісу», ол дәрігердің, мейірбикенің және фармацевтің әрбір әрекетінен көрініп тұруы керек.
- Сондықтан да, науқастың жанын түсіну медициналық қызметкер мен фармацевтің негізгі міндеттерінің бірі болып табылады.



- Медициналық қызметкер мен науқас арасында сауығуға деген сенім мен нанымның болуы маңызды фактордың бірі. Науқас дәрігерге, өзге медициналық қызметкерлерге және дәріханандағы фармацевтке сенімділік білдірсе, ол өзінің сауығуына қажетті нәрселерді алатынын біліп, өзін қауіпсіз сезінеді.
- «Сөзбен емдеу» дәрігер мен фармацевтің парызының бірі болуы қажет.
- Экономикасы дамыған елдерде медициналық қызметтің қымбаттауына байланысты онымен күресетін, науқастардың құқығын қорғайтын қоғамдық бірлестіктер мен науқастар ұйымы көптеп орын алуда.



- Дәрігер мен науқас, фармацевт пен науқас қатысының кеңдігі медициналық және фармацевтикалық деонтология алдына белгілі бір міндеттерді қояды. Фармацевтикалық қызметкердің медицина мен саудадан ерекшелінетін бірқатар функциялары бар. Фармацевт дәрігер мен науқас арасында аралық қызметті атқара отырып, науқасты емдемейді, оған тек дәрі-дәрмекпен көмек көрсетеді.



- Дәріханалық мекеменің емдеу және экономикалық функцияларды қатар атқаруына байланысты фармацевтикалық пен дәрігерлік деонтологияны бөлуге тура келді. Осы жағдай фармацевтикалық деонтологияны өзіне тән кәсіби этикасымен (медициналық және сауда) жақындастырады.



- **«Фармацевт ар-ұяты»** түсінігінде фармацевттер дәріні дайындағанда оның сапасына кепілдік беруі керек және ауруға дәрілік көмек көрсеткенде адамгершілік танытуы тиіс. Сондай-ақ фармацевттер өздері істеген іске баға беріп, өнегелік тұрғысында өз-өзіне талаптар қойып, оның орындалуын қадағалайды.
- **«Фармацевт адалдығы»** түсінігінде фармацевттер дұрыс дайындамаған дәрі немесе қателігін жасырудың еш пайдасы жоқ екенін түсініп, өз қателіктерін мойындайды. Сондай-ақ мұнда әріптестері жіберген қателікті де жасырмау жатады.



- «Фармацевт парызы» түсінігін көптеген фармацевттер «кәсіби міндеттерін орындасак жеткілікті» - деп түсінеді. Оның бәрі дұрыс нәрсе, дегенмен ауру дәріханадан дәрілік көмектен басқа, ем мен дәріге сенімді арттыратын психотерапиялық әсерді де алуы керек.
- Осы категориялардың мағынасын фармацевттер жете түсінуі үшін, дәріхана ұйымының жетекшілері бар күштерін жұмсауы тиіс.

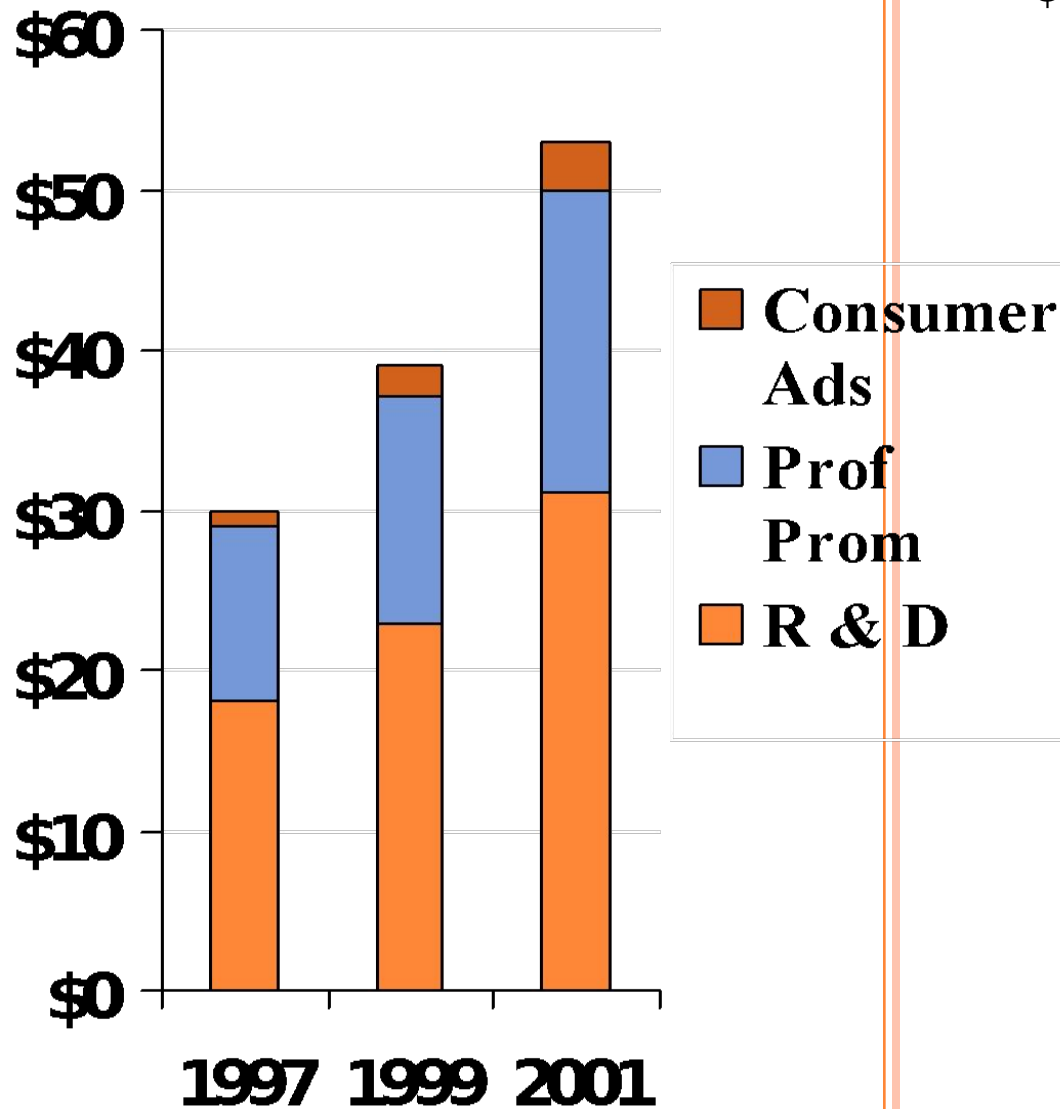


БАТЫСТАҒЫ ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ БИЗНЕС

- Фармацевтикалық бизнес экономиканың қарқынды дамып келе жатқан саласының бірі.
- Жетекші фармацевтикалық компаниялардың суммарлы табысы кейбір ірі Еуропа елдерінің жылдық бюджетімен сәйкес келеді
- 2002 батыстық фармцевтикалық компаниялардың өндіріске, клиникалық сынамаларға жұмсалған шығындарымен бірге жарнамаға жұмсалған шығыны барлық шығынның 33% құрайды.



миллиарды
\$



БАТЫСТЫҚ ЕЛДЕРДЕ ДӘРІГЕР МЕН ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ БИЗНЕСТІҢ ӨЗАРА ҚАТЫНАСЫ СТУДЕНТТІК КЕЗДЕН БАСТАЛАДЫ

- Фармацевтикалық компаниялар көптеген медициналық колледждерде тегін түскі аспен қамтамасыз етеді
- Студенттер үшін белгілі бір өнімнің артықшылықтары мен ерекшеліктерін сипаттайтын үйретуші семинарлар өткізеді
- Оқу-методикалық әдебиеттердің шығарылуына көмектеседі
- Белсенді студенттер мен оқытушылар үшін арнайы стипендиялар тағайындайды



2001 Ж АМЕРИКАНДЫҚ ДӘРІГЕРЛЕР АРАСЫНДА ЖҮРГІЗІЛГЕН АНКЕТАЛАУ НӘТИЖЕСІ КӨРСЕТТІ:

- 92% дәрігерлер дәрілер үлгісін тегін алады;
- 61% банкеттерге, әртүрлі көңіл көтеретін жиналыстарға, туристік жолдамаларды тегін алады;
- 13% финанстық қолдау;
- 12% ақылы зерттеу бағдарламаларына қатысады.



МҰНДА

- Көптеген дәрігерлер өз дәрежелеріне риза және оң көзқарас білдіреді
- Дәрігерлердің фармацевтикалық бизнеспен қарым қатынасы үлгілі сипатта және науқастарға оң әсер етеді деп санайды;
- 61% агрессивті жарнаманың әсеріне ұшырамай, пепаратты тағайындауда тәуелсіз шешім қабылдай алады



МЕДИЦИНАЛЫҚ ӨКІЛДЕРДІҢ БАТЫСТА ЖҰМЫС ЖАҒДАЙЫ

МЕДИЦИНАЛЫҚ ӨКІЛДЕРГЕ БЕРІЛЕДІ:

- Медициналық сақтандыру
- Автомобиль
- Бензинге, мобильді байланыс және тамаққа шығындары төленеді
- Медициналық өкілдің АҚШ-та орташа жылдық жалақысы 60 000\$.



«ДӘРІГЕРЛЕР НЕ КЕРЕК?» АТТЫ ӨЛЕУМЕТТІК ЗЕРТТЕУ ЖҮРГІЗДІ.

ЗЕРТТЕУДЕ БАРЛЫҚ МАМАНДЫҚТАҒЫ ДӘРІГЕРЛЕР ҚАТЫСТЫ. ЗЕРТТЕУ ДӘРІГЕРЛЕР МЕН МЕДИЦИНАЛЫҚ ӨКІЛДЕРДІҢ АРА ҚАТЫНАСЫН АНЫҚТАУҒА БАҒЫТТАЛҒАН БОЛАТЫН.

- 85% медициналық өкілдердің дайындығы мен біліміне наразы болды
- 77% жаңа препараттардың үлгілерін және науқастарға арналған әдебитетерді алғанды ұнатады
- 87% медициналық өкілдер дәрігерлермен кездесуі кезінде клиникалық сынаулар мен дәлелді медицинаның нәтижелерін қолданғандығын қалайды
- 90% кездесуге келетін медициналық өкілдердің саны әлдеқайда қысқарғанын қалайды.



***НАЗАРЛАРЫҢЫЗҒА
РАХМЕТ!!!***

