

# SADRŽAJ

HIPOKRATOVA ZAKLETVA .....	3
IZVOD IZ RECENZIJE .....	5
I UVODNA RAZMATRANJA .....	11
II RAZVOJ ZDRAVSTVENIH USLUGA U SVETU I KOD NAS .....	12
III- OSNOVNI DEMOGRAFSKI PODACI O STANOVNIŠTVU .....	23
3.1. Prirodno kretanje stanovništva kao determinanta strategije razvoja zdravstvenih usluga .....	23
IV STRATEGIJA ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE I STRATEGIJA ODRŽIVOG NIVOVA KVALITETA ZAŠTITE .....	28
4.1. Tržište kao usmeravajući faktor u zaštiti životne sredine .....	28
4.2. „Green design” – novi koncept zaštite .....	33
V MARKETING I RAZVOJNI KONCEPT ZDRAVSTVENIH USLUGA	34
VI - TEHNIČKA OPREMLJENOST ZDRAVSTVENIH USTANOVA I KADROVI .....	37
VII - SPECIFIČNOST ZDRAVSTVENIH POTREBA .....	41
7.1. Karakteristike zdravstvene usluge kao proizvoda neprofitne organizacije – poslovna strategija .....	43
VIII PRINCIPI I SAVREMENA ORGANIZACIJA ZDRAVSTVENE ZAŠTITE .....	46
8.1. Definicija i pojam zdravstvene zaštite i zdravstvene delatnosti .....	46
8.2. Prava građana i kolektivna zdravstvena zaštita .....	49
IX ORGANIZACIJA, FUNKCIJE I ZADACI ZDRAVSTVENIH USTANOVA .....	51
9.1. Različiti vidovi obezbeđivanja sredstava za rad zdravstvenih ustanova .....	56
9.2. Budžetsko finansiranje i ugovorno upravljanje u zdravstvu- skandinavski model (švedsko-finski) .....	58
X UPRAVLJANJE TROŠKOVIMA .....	65
10.1. Formiranje cena i upravljanje troškovima u srpsko-crnogorskom (bivšem YU) modelu .....	65
10.2. Cena kao izraz vrednosti pružene zdravstvene usluge .....	65
10.1.1. Globalna strategija formiranja cena zdravstvenih usluga ...	65

10.1.2. Finansiranje zdravstvenih usluga od strane državnih fondova .....	68
10.3. Osnovni elementi za formiranje cena vanstandardnih usluga .....	71
10.4. Cena b.o. dana u apartmanskom aranžmanu .....	83
10.5. Cena kao faktor uspešnosti poslovanja zdravstvene ustanove .....	92
10.6. Analiza tržišnog okruženja, cena i usluga .....	93
10.7. Bihevizizam kao determinanta odluke o korišćenju zdravstvene usluge .....	94
<b>XI - STRATEGIJA FORMIRANJA CENA ZA NOVE USLUGE .....</b>	<b>95</b>
11.1. Strategija ekskluzivnih cena .....	95
11.2. Strategija penetracionih cena .....	96
<b>XII FORMIRANJE CENA ZDRAVSTVENIH USLUGA U PRIVATNOM ZDRAVSTVU NA TERITORIJI SCG (EX YU) .....</b>	<b>100</b>
<b>XIII STANDARDIZOVANA PROCEDURA KRETANJA DOKUMENTACIJE I NORMIRANJE UTROŠAKA NAMIRNICA, LEKOVA I POTROŠNOG MATERIJALA (UPRAVLJANJE TROŠKOVIMA) .....</b>	<b>101</b>
<b>XIV FORMIRANJE ZDRAVSTVENE USTANOVE .....</b>	<b>106</b>
14.1. Postupak i procedura za osnivanje zdravstvene ustanove .....	106
14.2. Integralni model zdravstvene zaštite regionalnog tipa .....	108
14.3. Naučno-istraživački rad u globalnom modelu zdravstvene zaštite .....	115
14.4. Ocena stanja i mogući pravci razvoja i primene marketing koncepta u zdravstvu .....	117
<b>XV DELATNOST ZDRAVSTVENIH USTANOVA I MOGUĆA ORGANIZACIONA STRUKTURA SRPSKO-CRNOGORSKOG MODELA .....</b>	<b>119</b>
15.1. Dom zdravlja .....	121
15.2. Apoteka .....	128
15.3. Bolnice .....	128
15.4. Zavod .....	133
15.5. Zavod za zaštitu zdravlja .....	135
15.6. Institut .....	138
15.7. Klinika .....	138
15.8. Zdravstveni centar .....	139
15.9. Klinički centar .....	139
15.10. Kliničko-bolnički centar .....	140

XVI PRIMENA MARKETING KONCEPTA U PLANIRANJU RAZVOJA SAVREMENOG KLINIČKOG CENTRA .....	144
16.1. Ostali oblici savremene zdravstvene zaštite .....	151
XVII KUĆNO LEČENJE KAO PRETEČA SAVREMENOG TRŽIŠNOG PONAŠANJA PRUŽAOCA ZDRAVSTVENE USLUGE – PORODIČNI LEKAR – .....	152
XVIII GLOBALNA ORGANIZACIONA POSTAVKA SAVREMENOG KLINIČKOG SISTEMA NA PRINCIPIMA MARKETINGA (STRATEŠKI I OPERATIVNI MARKETING) .....	158
18.1. Tržište i plan kao preduslov organizovanja marketinga u velikim kliničkim sistemima: .....	165
XIX PROCEDURALNA PITANJA STANDARDIZACIJE ZDRAVSTVENIH USLUGA NA PROJEKTIMA EVROPSKE UNIJE	168
XX KVALITET PRUŽENIH USLUGA KAO DETERMINANTA OSTVARIVANJA KONCEPTA TRŽIŠNE ORIJENTACIJE .....	170
XXI SEGMENTACIJA TRŽIŠTA ZDRAVSTVENIH USLUGA I DEFINISANJE CILJNIH GRUPA .....	177
XXII TRŽIŠNA POZICIONIRANOST ZDRAVSTVENE USTANOVE .....	181
XXIII TRŽIŠTE I MARKETING PLAN U ZDRAVSTVENIM USTANOVAMA .....	183
XXIV SWOT ANALIZA .....	188
XXV NOVI LIK MENADŽERA I IZBOR STRATEŠKE OPCIJE .....	189
25.1. Osnovni parametri menadžerske kontrole izvršenja radnih zadataka .....	194
XXVI STVARANJE TRŽIŠNOG AMBIJENTA – SISTEMSKO PITANJE .	195
XXVII DONATORSTVO KAO OBLIK NOVIH CIVILIZACIJSKIH DOSTIGNUĆA U ZDRAVSTVU – INICIJATIVE SRPSKO-CRNOGORSKOG MODELA – .....	197
XXVIII INFORMACIONE TEHNOLOGIJE U FUNKCIJI RAZVOJA ZDRAVSTVENIH USTANOVA .....	200
XXIX IT TEHNIKE U ZDRAVSTVU .....	203
29.1. Nabavka opreme i IT putem lizinga i koncesija .....	207
XXX SAVREMENA DOSTIGNUĆA U PRUŽANJU ZDRAVSTVENIH USLUGA – TELEMEDICINA .....	210

XXXI PACIJENT KAO KONTROLOR PRUŽENE ZDRAVSTVENE USLUGE .....	214
31.1. Pravo na privatnost i zaštitu zdravstvenih podataka .....	217
XXXII LEKARSKA KOMORA KAO OBLIK POVEZIVANJA INTERESA PROFESIJA LEKARA, STOMATOLOGA I FARMACEUTA I ZAŠTITE INTERESA GRAĐANA U OSTVARIVANJU PRAVA NA ZDRAVSTVENU ZAŠTITU (IDEJNI PROJEKAT) .....	220
XXXIII ZDRAVSTVENO OSIGURANJE – RAZVOJ I PERSPEKTIVE U SVETU I KOD NAS – .....	223
33.1. Razvoj zdravstvenog osiguranja u našim uslovima .....	227
33.2. Organizacija zdravstvenog osiguranja u svetu .....	233
33.2.1. Obavezno zdravstveno osiguranje u karakterističnim zemljama u svetu (Nemačka, Francuska, USA, V. Britanija, Kanada, Egipat, Tajland) .....	240
XXXIV SPECIFIČNI OBLICI TRŽIŠNIH KOMUNIKACIJA U ZDRAVSTVU .....	248
34.1. Informativna propaganda .....	258
34.1.1. Troškovi informativne propagande .....	252
34.2. Odnosi s javnošću (Public relations) .....	258
34.3. Publicitet .....	260
34.4. Ostali vidovi komunikacija (publikacije, brošure, BIL-BORD poruke, plakati...) .....	262
34.5. Internet – najmoćnije sredstvo u razmeni informacija o dostignućima u medicinskim naukama; TV prenosi lekarskih intervencija i ekspertskih konsultacija .....	264
LITERATURA .....	275