

**Авлигатай тэмцэх газраас зарласан “АВЛИГА БА ЭРҮҮЛ МЭНДИЙН САЛБАР:
ТУЛГАМДСАН АСУУДЛУУД, ШИЙДВЭРЛЭХ АРГА ЗАМ” сэдэвт оюутны эрдэм
шинжилгээний илтгэлийн уралдааны I байрын бүтээл**

**“ЭРҮҮЛ МЭНДИЙН АЖИЛТНУУДЫН ГАРЫГ ЦАЙЛГАХ МОНГОЛ
ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ЗАН ҮЙЛ”**

Удирдагч багш: Удирдлагын академи эдийн засаг, санхүүгийн тэнхимийн ахлах багш
С.Жаргалсайхан
Судлаач: Г.Гэрэлтуяа, Н.Долгор, Удирдлагын академи Удирдахуйн ухааны 4-р курсийн
оюутнууд

Хураангуй. Энэхүү судалгааны ажлаар эрүүл мэндийн салбарын төрөх эмнэлгийн үйлчилгээг хүртэгчдийн авлига, ашиг сонирхолын зөрчилдөөний нөхцөл байдлыг илрүүлж, хэрэглэгчийн зан үйл, түүнд нөлөөлж буй хүчин зүйлийг тайлбарлахыг зорьсон болно.

Түлхүүр үг. Төрөх эмнэлгийн үйлчилгээн дэхь авлига, хэрэглэгчийн зан үйл, монгол хүний уламжлалт зан чанар

Онолын хэсэг

Эрүүл мэндийн үйлчилгээг хүртэгч үйчлүүлэгчдийн авлига өгч буй зан үйлийг судлахын тулд хэрэглэгчийн зан үйл авлигын талаарх онолын ойлголыг судлах шаардлагатай юм.

Хэрэглэгчийн зан үйл гэж юу вэ?

С.Жаргалсайхан “Хэрэглэгчийн зан үйл ба шийдвэр гаргалт” номондоо Хэрэглэгчийн зан үйл гэдэг нь бараа, үйлчилгээг олж авах, хэрэглэх, зарцуулахад чиглэсэн хэрэглэгчийн үйл ажиллагаа бөгөөд энэхүү үйл ажиллагаа эхлэхээс өмнө ба хойно нь хэрэглэгчийн зүгээс шийдвэр гаргах үйл явцыг бас багтаадаг ойлголт¹ гэж тодорхойлсон байдаг. С.Дэмбэрэл “Маркетингийн удирдлага” номондоо хэрэглэгчийн зан төлөвт нийгэм соёлын хүчин зүйлс, нөхцөл байдлын нөлөөлөл, сэтгэл зүйн байдал нөлөөлдөг² хэмээн хэрэглэгчийн зан төлөвт нөлөөлөх хүчин зүйлсийг дэлгэрүүлэн тэмдэглэсэн байдаг. Ямар нэгэн зүйлийг судлахын тулд цар хүрээг тогтоох, үр нөлөөг нь дээшлүүлэхийн тулд хэрэглэгчийн зан байдлыг судлах хэрэгтэй. 1-рт хэрэглэгчийн зан байдалд юу нөлөөлж чадах вэ? 2-рт хэрэглэгч шийдвэр гаргахад хэн нөлөөлж байна вэ? гэдэг асуудлыг судлах нь чухал юм.³

¹С.Жаргалсайхан, “Хэрэглэгчийн зан үйл ба шийдвэр гаргалт”, УБ хот., 2014 он., 6 дах тал

²С.Дэмбэрэл, “Маркетингийн удирдлага”, УБ хот., 2000он., 36дах тал

³Д.Готов, Г.Базарсүрэн, “Маркетингийн стратеги”, УБ хот., 2007он., 28дах тал

Авилга гэж юу вэ? Я.Цэвэлийн хэлзүйн талаас тайлбарлахдаа ёсон бусаар шунаж авсан эд⁴ гэсэн байдаг. Чухамдаа манай улсын эрх зүйн актад үүнийг тодорхойлохдоо албан тушаалын эрх мэдлээ хувийн ашиг хонжоо олоход урвуулан ашиглаж бусдад давуу байдал олгох, иргэн хуулийн этгээдээс хууль бус давуу байдлыг олж авах үйлдэл, эс үйлдэхүйгээр илрэх аливаа эрх зүйн зөрчилийг хэлнэ⁵ гэсэн байдаг.

Авлигын тухай хуулийн үйлчлэлд хамаарах этгээд нь төрийн улс төр, захиргаа, тусгай албан тушаалд байнга, эсхүл түр хугацаагаар томилогдсон буюу сонгогдсон албан хаагч, төрийн болон орон нутгийн өмчит, түүнчлэн төрийн болон орон нутгийн өмчийн оролцоотой хуулийн этгээдийн удирдах болон захиргааны албан тушаалтан, олон нийтийн радио, телевизийн Үндэсний зөвлөлийн дарга, Ерөнхий захирал, төрийн тодорхой чиг үүргийг хууль тогтоомжийн дагуу түр буюу байнга гүйцэтгэж байгаа төрийн бус байгууллагын удирдах болон гүйцэтгэх ажилтанд хамаарна⁶ Авлигалын төрлүүд нь том ба жижиг хэмжээний авлига гэж хуваагддаг бөгөөд жижиг авлига нь бага тушаалын албан хаагчид дээр яригдах мөнгөн дүнгийн хувьд жижиг авлига юм. Энэ нь төрийн албан хаагчид жирийн ард иргэдээс хууль бус хураамж, шан харамж авах байдлаар илрэнэ. Боловсрол, эрүүл мэнд, цагдаа, шүүх, санхүү, нутгийн захиргаа, газар ба хөдөлмөр зохицуулалтын зэрэг байгууллагад жижиг авлигал хамгийн түгээмэл тохиолддог.⁷

Онолын хүрээнд судалсны үндсэн дээр бид энэхүү судалгаандаа эрүүл мэндийн салбарын хүрээнд өгч, авч буй ашиг сонирхлын зөрчлийн илрэх хэлбэрийг бэлэг сэлт, гар цайлгах зэрэг үг хэллэгээр орлуулан ашигласан болно.

С. Батмөнх “Муухай монгол хүн” номонд монгол хүний төрөлх зан чанарыг тодорхойлсон байдаг нь туйлшрамтгай, барьцамтгай, бялдуучлан долигногч, матаач, бэлэнчлэгч, ажлаа төлөвлөдөггүй, цэвдэг сэтгэлтэй, баярхуу, хүнд бэлэг бэлэглэх дуртай⁸ гэх зэргээр тодорхойлсон байдгийг судалгааны асуулга хэсэгт тусгаж судалгааны үр дүнг тодорхойлсон.

⁴ Я.Цэвэл., “ Монгол хэлний товч тайлбар толь”.,УБ хот.,1996он.,16 дах тал

⁵Монгол Улсын Авлигын эсрэг хууль.3.1.1

⁶Монгол улсын Авлигалын тухай хууль.,4.1-4.1.5

⁷ В.Өлзийбаяр, Ч.Шуурав.,”Авлигаас урьдчилан сэргийлэх үйл ажиллагааны удирдлага”., УБ хот.,2008он.,3дах тал

⁸ С.Батмөнх., “Муухай монгол хүн”., УБ хот., 1991 он

Судалгааны хэсэг

Судалгааны асуудал

Эрүүл мэндийн аль ч тогтолцоонд тодорхой хэд хэдэн хүчин зүйлсээс шалтгаалж төрийн эсвэл хувийн баян, ядуу гэдгээс үл хамааран авлигад өртөж байна. Хэн өвдөх, хэдийд өвчин илрэх, ямар төрлийн өвчин тусах, эмчилгээ хэр үр дүнтэй байхыг урьдчилан таахын аргагүй байдаг бөгөөд нэн ялангуяа эрүүл мэндийн үйлчилгээ яаралтай шаардлагатай байгаа, хяналтын механизм сул, онцгой байдлын үед авлига бий болох эрсдэл хамгийн өндөр байдаг. Өнөөдрийн байдлаар эрүүл мэндийн салбар авлигаар тэргүүлж харагдахгүй байгаа ч энэ салбар нь нийгмийн гажуудалд тодорхой хэмжээгээр өртдөг салбарын тоонд ордог. Эмнэлгийн байгууллагын тэр дундаа төрөх эмнэлгийн үйлчилгээний чанар, хүртээмж жигд бус байдал гэх зэргээс үүссэн чирэгдэл, хүнд суртлын үр дагавар нь эрүүл мэндийн салбар дахь авлигын орчныг тэжээгч гол хүчин зүйл болж байгаа юм.

Авлигыг бий болгож түүнийг даамжруулж буй зүйл нь иргэдтэй шууд хамааралтай ойлголт юм. Ажлаа түргэн шуурхай бүтээж, эрсдэлд орохыг хүсдэггүй иргэдийн хандлага нь авлигыг газар авч жирийн үзэгдэл болоход нөлөөлж буй шалтгаан юм. Эх барьж авсан эмчийнхээ гарыг цайлган бэлэг сэлт өгөх явдал жирийн үзэгдэл болох хэмжээнд хүрсэн байгаа нь иргэдийн хандлага тэдний зан үйлтэй холбоотой байх магадлалтай.

Ямар нэгэн зүйлийг судалж асуудлыг шийдвэрлэхийн тулд цар хүрээг тогтоох, харин үр нөлөөг нь дээшлүүлэхийн тулд хэрэглэгчийн зан байдлыг судлах хэрэгтэй. 1-рт хэрэглэгчийн зан байдалд юу нөлөөлж чадах вэ? 2-рт хэрэглэгч шийдвэр гаргахад хэн нөлөөлж байна вэ? Гэдэг асуудлыг судлах нь чухал юм.⁹ Иймээс авлигал өгөхөд хэрэглэгчийн зан үйл нөлөөлж байгаа эсэхийг судалж холбогдох арга хэмжээг авах нь чухал юм. Авлига өгч буй иргэдийн зан үйлийн талаарх судалгааны талаарх мэдээлэл хомс байгаа нь энэ чиглэлийн судалгаа шинжилгээ хийгдэх шаардлагатайг харуулж байна

Судалгааны асуулт

⁹Д.Готов, Г.Базарсүрэн.,“Маркетингийн стратеги”., УБ хот., 2007он.,28дах тал

- Төрөх эмнэлгийн үйлчилгээ авч байгаа үйлчлүүлэгчдийн авлига өгөхөд ямар хүчин зүйл нөлөөж байна вэ?
- Монгол улсын Эрүүл мэндийн үйлчилгээний тогтолцооноос улбаалж бэлэг сэлт өгч байна уу?
- Төрөх эмнэлгийн үйлчилгээ авч байгаа үйлчлүүлэгчдийн авлига өгөх явдал нь хэрэглэгчийн зан үйлтэй холбоотой юу?

Судалгааны зорилго

Энэхүү судалгааны ажлын зорилго нь эрүүл мэндийн салбарт үйлчлүүлэгч, үйлчилгээ авсныхаа төлөө эмнэлгийн ажилтнуудад бэлэг сэлт бэлэглэх, гар цайлгах зэрэг үзэгдлүүд нэмэгдэхтэй холбоотойгоор үйлчлүүлэгчийн хандлага, зан төлөв, түүнд нөлөөлж буй шалтгаан нөхцлийг судлахад оршино. Энэхүү зорилгыг хэрэгжүүлэхэд дараах зорилтуудыг тавьж байна. Үүнд:

- Төрөх эмнэлгийн үйлчилгээг хүртэхэд нөлөөлж буй эрүүл мэндийн салбарын тогтолцоог судлах
- Үйлчлүүлэгчдийн үйлчилгээ авсныхаа төлөө эмнэлгийн ажилчдын гарыг цайлгах зан үйлийг судлах

Судалгааны таамаглал

- Эрүүл мэндийн салбарт үйлчлүүлэгч, үйлчилгээ авсныхаа төлөө эмнэлгийн ажилтнуудад бэлэг сэлт бэлэглэх, гар цайлгах зэрэг нь нийгэмд хэвшсэн үзэгдэл болсон
- Үйлчлүүлэгч нь үйлчилгээ авсныхаа төлөө бэлэг сэлт өгч, гар цайлгаж байгаагаа авилга гэж боддоггүй
- Бэлэг сэлт бэлэглэх, гар цайлгах зэрэг нь явдал нь Монгол хүний зан үйлийн онцлогоос шалтгаалж байна.

Судалгааны арга зүй

Өгөгдлийн эх сурвалж

Бид судалгааны өгөгдлийг магадлалт түүврийн аргаар үндсэн3 хэлбэрээр цуглуулсан. Үүнд:

1. Баянзүрх дүүргийн нэгдсэн эмнэлэг, Сүхбаатар дүүргийн нэгдсэн эмнэлэг, I-р төрөх эмнэлэг, II-р төрөх эмнэлэг, III-р төрөх эмнэлэг, Эх нялхас, БЗД-ийн 17-р хорооны Орхон түшээ мөрөн өрхийн эмнэлэг, Амин тус өрхийн эмнэлэг, Баянгол дүүрэг 6-р хорооны Мөнх-Үжин өрхийн эмнэлэгүүдээр үйлчлүүлэгчидээс биечлэн судалгааг авсан.

- Орхон түшээ мөрөн өрхийн эмнэлэг, Амин тус өрхийн эмнэлэг, Мөнх-Үжин өрхийн эмнэлэгээс 2014 оны 09-р сараас эхлэн 2015 оны 09-р сар хүртэлх хугацаанд төрсөн эхчүүдийн мэдээлэлтэй танилцан утсаар холбогдон өгөгдлийн цуглуулсан.
- Интернэт хэрэглэгчийн хамгийн түгээмэл ашигладаг www.facebook.com сайт дахь “Ээжүүдийн клуб”, “Монгол ээжүүд”, “Ээжүүд, бүсгүйчүүдийн зар”, “Eejuudiin Club” зэрэг төрсөн эхчүүдийн хандалт ихтэй группийн гишүүдээс цахим хэлбэрээр өгөгдлийг тус тус цуглуулж судалгааны үр дүнг гаргав.

Судалгааны эх олонлог түүвэр

Нийслэлийн эрүүл мэндийн газрын статистик үзүүлэлтээр Улаанбаатар хотын хэмжээнд 2014 оны 9-р сараас 2015 оны 9-р сар хүртэл нийт 31020 эхчүүд төрсөн байна.¹⁰ Эх олонлог 31020 илтгэлтэй байдлын 99%, алдааны зөрүү хувиар тооцон үзэж, эх олонлогын 3% буюу 1745 эрүүл мэндийн салбарын төрөх эмнэлгийн үйлчилгээг хүртсэн эхчүүдийг магадлалт түүврийн аргаар эх олонлогоос судалгааны түүвэр болгон авлаа. Судалгааны явцад судалгаанд хариулт өгч, бөглөхөөс татгалзсан, судалгааг дутуу бөглөсөн, судалгааны хүчинтэй байдлыг хангаагүй нийт 724 хүчингүй болж, шаардлага хангасан 1021 судалгааны анкетийн өгөгдөлд дүн шинжилгээ хийсэн болно.

Зураг 1. Судалгааны түүврийн арга зүй

Determine Sample Size

Confidence Level: 95% 99%

Confidence Interval:

Population:

Sample size needed:

Эх сурвалж: <http://www.surveysystem.com/>

Хүснэгт 1. Судалгааны түүвэр

Асуулгын хэлбэр/анкетийн тоо			
Биечлэн		Утсаар	Цахим
<i>Нийт, үүнээс:</i>			
	741		
1. Баянзүрх дүүргийн нэгдсэн эмнэлэг	78	146	134
2. Сонгинохайрхан дүүргийн нэгдсэн эмнэлэг	92		
3. Нэгдүгээр төрөх эмнэлэг	127		
4. Хоёрдугаар төрөх эмнэлэг	119		
5. Гуравдугаар төрөх эмнэлэг	125		
6. Эх нялхас	116		

¹⁰ Нийслэлийн эрүүл мэндийн газрын статистик мэдээ, 2015

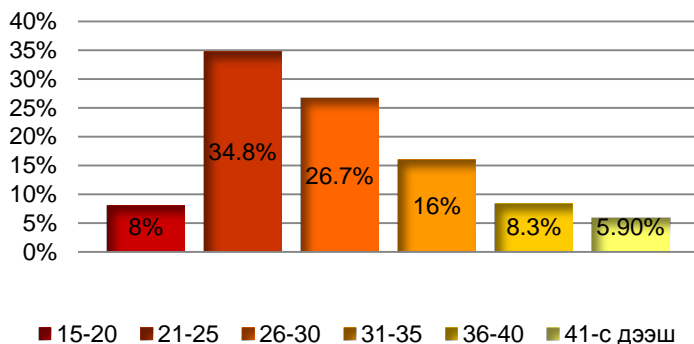
7. Орхон түшээ мөрөн өрхийн эмнэлэг	29		
8. Амин тус өрхийн эмнэлэг	32		
9. Мөнх-Үжин өрхийн эмнэлэг	23		
Нийт		1021	

Судалгааны өгөгдлийн боловсруулалт, шинжилгээ

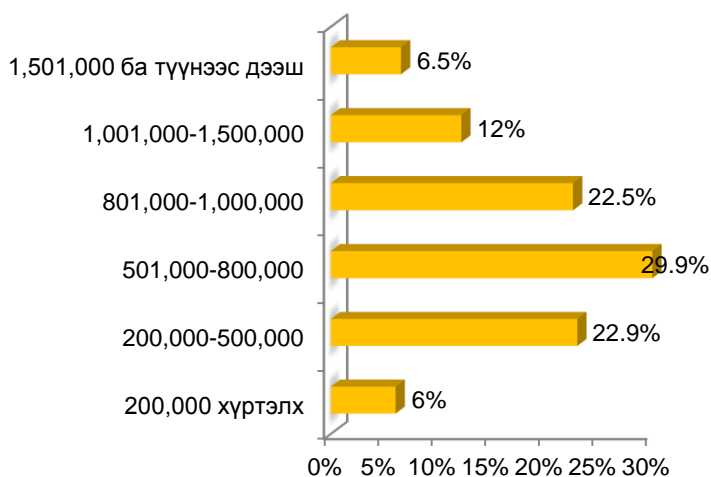
Судалгааны хүрээнд цуглуулсан өгөгдөлд нийгмийн шинжлэх ухааны статистикийн шинжилгээ хийх SPSS 20.0 программ дээр боловсруулалт хийсэн.

Үүнд:

1. Тодорхойлох статистикийн шинжилгээ буюу үзэгдэл тус бүрийн хамаарагдах дэд олонлогийг тооцохдоо Analyze → Descriptive Statistics → Frequencies командыг ашигласан. Ингэхдээ оролцогчдыг ерөнхий мэдээллээр нь ангилж, эзлэх хувийг тооцон гаргасан.
2. Олон хүчин зүйлийн регрессийн шинжилгээг хийхдээ Analyze цэснээс Regression Linear командийг ашиглан үзэгдэл тус бүрийн статистик ач холбогдол болон хамаарах болон үл хамаарах хувьсагчдыг тооцон үр дүнгийн хүснэгт гарган авсан.
3. Үзэгдэл тус бүрээс хамгийн их нөлөөлж буй хүчин зүйлийн шинж тэмдгийн утгыг гаргахдаа олон хүчин зүйлийн регрессийн шинжилгээний нэг хэсэг болох корреляцийн шинжилгээ хийж үзүүлэлт тус бүрийн хоорондын хамаарлыг Analyze цэсний Correlate → Bivariate цэсийг ашиглан үр дүнг тодорхойлсон.



26.7%-ийг 26-30 насны эмэгтэйчүүд эзэлж байгаа нь уг судалгааг залуу үеийн



орлоготой хүмүүс тус тус оролцсон. Үүнээс үзэхэд уг судалгаанд дундаж орлоготой хүмүүс ихэнхи хувийг эзэлж байгаа юм.



Судалгааны үр дүн

Тодорхойлох статистикийн шинжилгээ

Зураг 2. Судалгаанд

оролцогчдын нас

Нийт судалгаанд оролцогч 1021 хүний 355 буюу 34.8%-ийг 21-25 насны, 273 буюу 26.7%-ийг 26-30 насны эмэгтэйчүүд эзэлж байгаа нь уг судалгааг залуу үеийн насныхан идэвхитэй оролцсон байна.

Зураг 3. Судалгаанд

оролцогчдын өрхийн орлого

Судалгаанд оролцогчдын 232 (22.9%) эмэгтэйчүүд нь 200,000-500,000 төгрөгний, 228 (22.5%) эмэгтэйчүүд нь 801,000-1,000,000 төгрөгний, 303 (29.9%) нь 501,000-800,000 төгрөгний өрхийн

Зураг 4. Судалгаанд оролцогчдын төрөлтийн давтамж

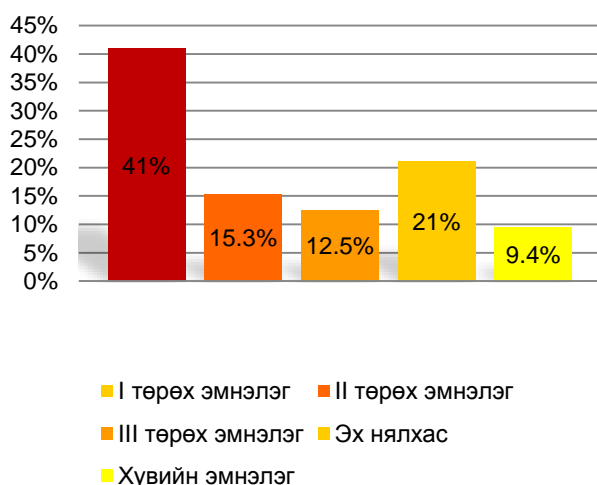
Төрөлтийн давтамжийн хувьд 753 (75.2%) эмэгтэйчүүд нь 1-2 удаа төрсөн эхчүүд, 234 (23.3%) эмэгтэйчүүд нь 3-4 удаа төрсөн эхчүүд оролцож байгаа нь төрөлтийн давтамж бага байна.



Зураг 5. Судалгаанд оролцогчдын төрөлтийн байдал

Судалгаанд оролцогчдын 733 (71.8%) нь хэвийн төрөлттэй, 171 (16.7%) нь хийсвэр хагалгаанд орсон, 115 (11.3%) нь хүндрэлттэй төрсөн эхчүүд

байна.

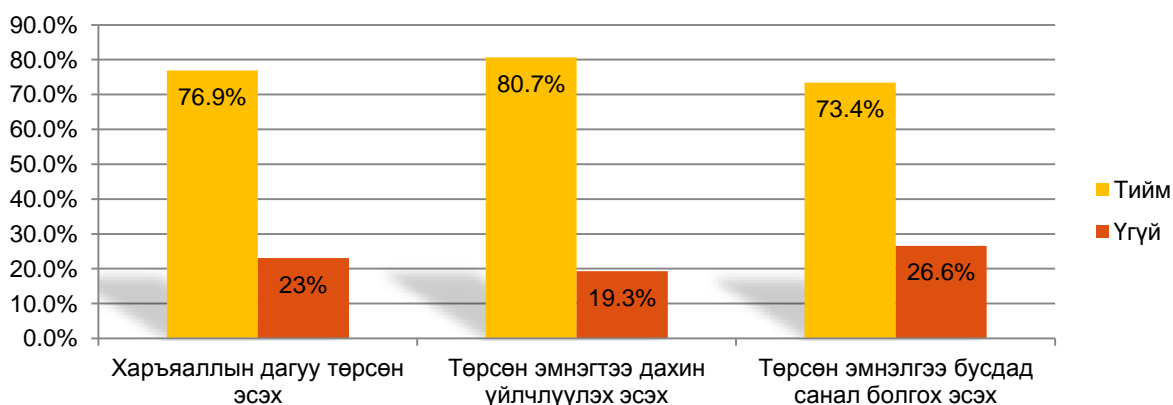


Зураг 6. Судалгаанд оролцогчдын үйлчлүүлсэн эмнэлэг

Судалгаанд оролцогчдын 414 (40.9%) үйлчлүүлэгчид нэгдүгээр төрөх эмнэлэгт, 214 (21.1%) Эх нялхас эмнэлэгт, 155 (15.3%) хоёрдугаар төрөх эмнэлэгт, 127 (12.5%) нь гуравдугаар төрөх эмнэлэгээр тус тус үйлчлүүлсэн

байна. Үүнээс үзэхэд иргэд нэгдүгээр төрөх эмнэлэгийг илүүтэйгээр сонгон үйлчлүүлдэг болох нь харагдаж байна.

Зураг 7. Судалгаанд оролцогчдын харъяаллын дагуу төрсөн, дахин үйлчлүүлэх болон

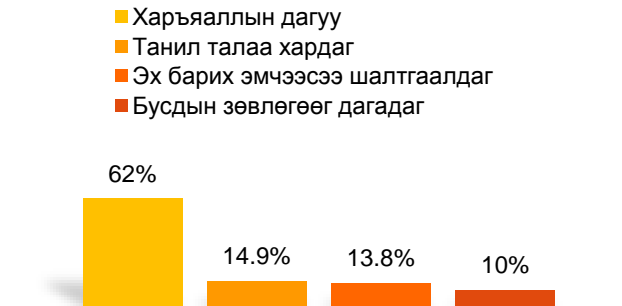


тухайн эмнэлэг бусад санал болгох эсэх

Үйлчлүүлэгчдийн төрөх эмнэлэгийг сонгохдоо харъяаллын дагуу эмнэлэгт төрсөн эсэхийг асуухад нийт оролцогчдын 785 (76.9%) нь харъяаллын дагуу, 225 (23,1%) нь бусад шалтгаанаар өөрийн харъяалах эмнэлэгийг сонгон үйлчлүүлээгүй байна. Эмнэлэгийн үйлчилгээний сэтгэл ханамжтай уялдуулан

тухайн эмнэлэгтээ дахин үйлчлүүлэх эсэхийг асуухад 823 (80.7%) нь тийм, 197 (19.3%) дахин үйлчлүүлэхгүй гэж хариулжээ. Харин тухайн эмнэлэгийг бусдад санал болгохыг 746 (73.4%) хүлээн зөвшөөрч, 270 (26.6%) санал болгохгүй гэжээ.

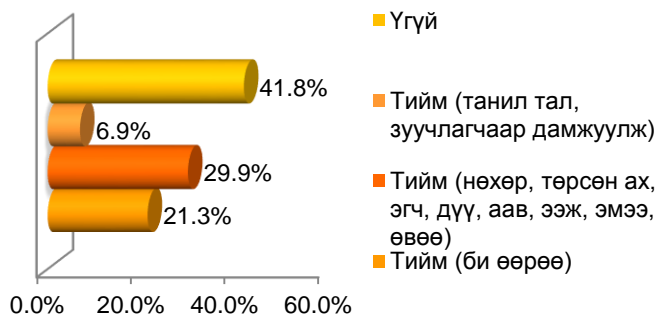
Зураг 8. Тухайн эмнэлэгийг сонгох болсон үндэслэл



Төрөх эмнэлгийг сонгохдоо ямар нөхцөл байдлыг харгалзаж үздэг вэ? гэсэн асуултанд 61.7% нь харъяаллын дагуу төрөх эмнэлэгээ сонгон үйлчлүүлдэг бол үлдсэн 40 гаруй хувь нь бусад шалгуурыг үндэслэн эмнэлэгээ сонгон үйлчлүүлдэг

байна. Үүнээс 14.9% нь танил талаа хардаг, 13.8% нь эх барих эмчээсээ шалтгаалдаг, 9.6% нь бусдын зөвлөгөөг дагадаг гэж хариулсан байна.

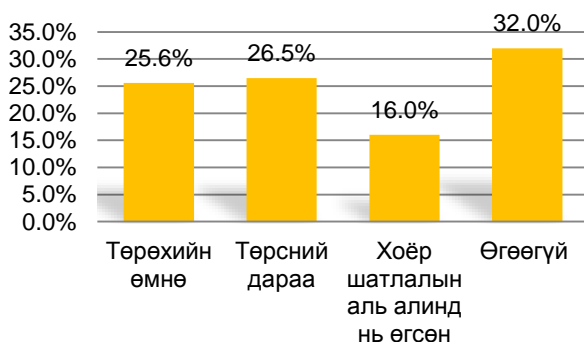
Зураг 9. Бэлэг сэлт өгөх тохиолдол гарсан эсэх



Авлигатай холбогдолтой энэхүү асуултанд судалгаанд оролцогч төрсөн эхчүүдийн 995 нь хариулж, 26 нь хариулаагүй байна. Үүнээс 413 (41.8%) нь төрөх эмнэлгийн үйлчилгээ авсныхаа төлөө эмнэлгийн

ажилтнуудад бэлэг сэлт өгч байгаагүй гэсэн боловч ихэнхи буюу 582 (58.1%) нь эмч / сувилагч /асрагч /удирдлага нарт бэлэг сэлт өгсөн байгаа нь төрөх эмнэлгээр үйлчлүүлж байгаа 2 хүн тутмын нэг нь ямарваа нэгэн тохиолдлоор бэлэг сэлт өгдөг болох нь ажиглагдаж байна. Ингэхдээ нөхөр, төрсөн ах, эгч, дүү, аав, ээж, эмээ, өвөө зэрэг хамаатан садан гэр бүлээрээ дамжуулан өгдөг байна.

Зураг 10. Бэлэг сэлтийг үйлчилгээний аль шатанд өгсөн талаар



Төрөх эмнэлгээр үйлчлүүлэгчдийн 288 (32%) нь бэлэг сэлт өгөөгүй бол үлдсэн 605 (68%) нь төрсний дараа, төрсний өмнө болон хоёр шатлалын аль алинд нь бэлэг сэлт өгсөн байна.

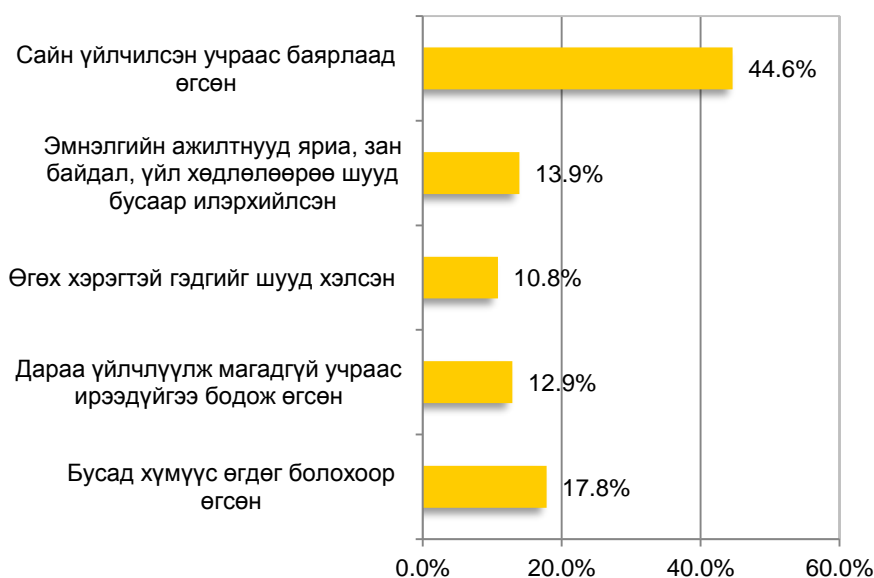
Зураг 11. Бэлэг сэлтийг үйлчилгээний өмнө өгөх болсон шалтгаан



Судалгаанд оролцогчдын төрөх үйлчилгээ авахын өмнө бэлэг сэлт өгөх болсон шалтгааныг тодруулахад 19.4%-ийг ачаалал их байсан учраас гэж тайлбарласан бол 14.3% нь ур чадвар сайтай эмч сувилагчийг өөртөө татахын тулд өгсөн гэж үзсэн бол 13.5% нь бусад хүмүүс өгдөг болохоор гэж тайлбарласан байна. Үүнээс үзэхэд нэгдүгээрт үйлчлүүлэгчид төрөхийн өмнөх олон шат дамжлагыг алгасаж, хурдан шуурхай үйлчилгээ авахын тулд, хоёрдугаарт ур чадвартай эмч нараар үйлчлүүлэхийн тулд, гуравдугаарт бусад хүмүүсийн адилаар жишиг байдлаар өгсөн гэсэн байна.

Зураг 12. Бэлэг сэлтийг үйлчилгээний дараа өгөх болсон шалтгаан

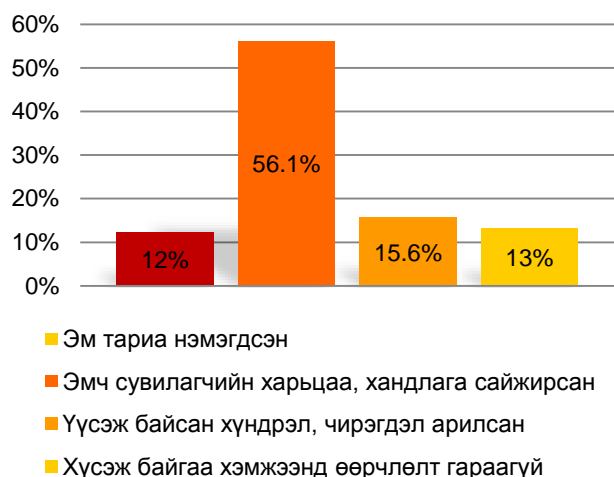
Төрөх эмнэлгийн үйлчилгээ үзүүлсний дараа бэлэг сэлт өгөх болсон шалтгааныг



асуухад 211 (44.6%) нь сайн үйлчилсэн учраас талархсан сэтгэлээ илэрхийлж өгсөн, 84 (17.8%) нь бусад хүмүүс өгдөг болохоор жишиг болгож өгсөн гэж тайлбарлаж байна.

Зураг 13. Эмнэлгийн ажилтны гарын цайлгасны дараах

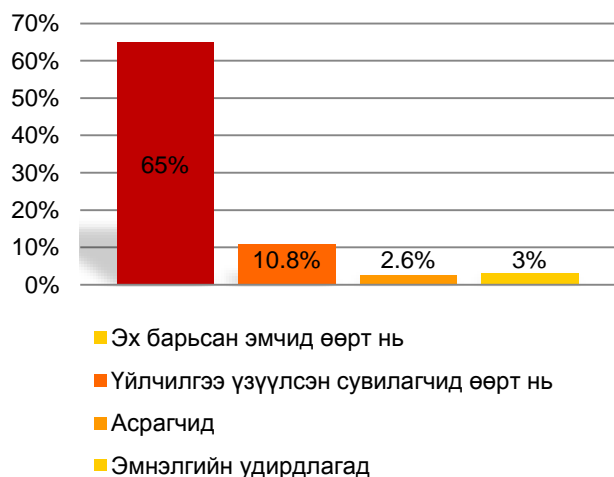
Эмнэлгийн ажилтнуудад бэлэг сэлт өгсний дараа ямар өөрчлөлт гарсан бэ? гэж



асуухад 345 (56.1%) эмч, сувилагчийн харьцаа, хандлага сайжирсан гэж үзэж байгаа нь нэг талаар эмнэлгийн ажилтнууд авлига авч, үйлчлүүлэгчдэд сэтгэл ханамжтай мэт сэтгэгдэл төрүүлж байгаа нь авлигагыг өөхшүүлж байгаа хэрэг юм.

Зураг 14. Бэлэг сэлтийг хэнд өгсөн

талаар

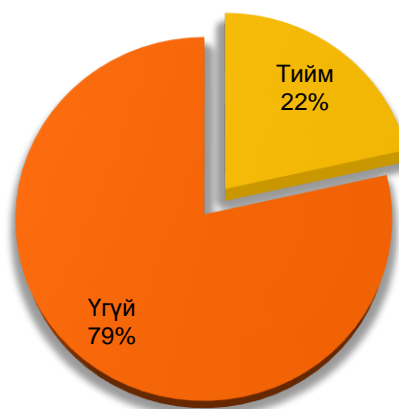


Энэхүү асуултанд нийт 576 хүн хариулсанаас 373 (64,8%) нь бэлэг сэлтийг эх барьсан эмчид өөрт нь гэж хариулсан нь авлигад өртөгч гол субъект нь эх баригч эмч байгаа нь харагдаж байна.

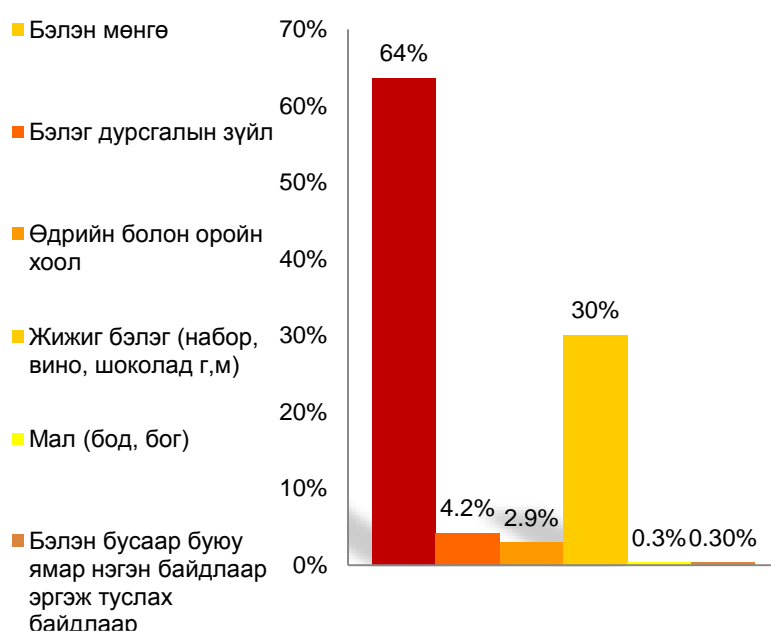
Зураг 15. Эмнэлгийн ажилтнууд бэлэг

сэлтээс татгалзсан эсэх

Үйлчлүүлэгчийн өгч буй гар цайлгах бэлэг сэлтээс эмнэлгийн ажилтнууд татгалздаггүй болох нь дараах зургаас харж болох юм. Үүнд 513 (78.5%) төрсөн эх үйлчилгээний хариуд бэлэг сэлт өгөхөд эмч сувилагчид татгалзаагүй гэсэн бол 141 (21.5%) нь татгалзсан гэж хариулсан байна.



Зураг 16. Эмнэлгийн ажилтнуудад бэлэг сэлт болгож өгсөн зүйл



Үйлчилүүлэгчид эмнэлгийн ажилтнуудын гарыг цайлгах, бэлэг сэлт бэлэглэхдээ ихэвчлэн бэлэн мөнгө 393 (63.6%), жижиг бэлэг (набор, вино, шоколад) 115 (30%) бэлэглэдэг болох нь харагдаж байна.

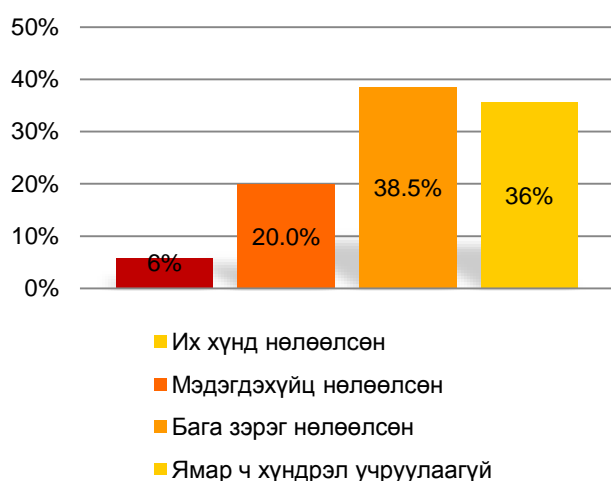
Зураг 17. Эмнэлгийн ажилтнуудад өгч буй бэлэг сэлтний өртөг

Мөнгөн дүн /төгрөг/	Эмчид /төгрөг/		Сувилагчид		Бусад		Нийт	
5,000-50,000	166	16.2%	182	17.9%	50	5%	157	15.5%
51,000-100,000	141	13.9%	49	4.8%	14	1.4%	148	14.6%
101,000-150,000	28	2.8%	4	0.4%	4	0.4%	67	6.6%
151,000-200,000	85	8.3%	9	0.9%	1	0.1%	88	8.6%
201,000-250,000	9	0.9%	1	0.1%	2	0.2%	24	2.4%
251,000-300,000	40	3.9%	-	-	1	0.1%	52	5.1%
301,000-350,000	3	0.3%	-	-	1	0.1%	13	1.3%
351,000-400,000	11	1.1%	1	0.1%	-	-	19	1.9%
401,000-450,000	0	0%	-	-	-	-	1	0.1%
451,000-500,000	10	1%	1	0.1%	1	0.1%	11	1.1%
501,000-550,000	-	-	-	-	-	-	3	0.3%
551,000-600,000	-	-	-	-	-	-	4	0.4%
600,000-650,000	-	-	-	-	-	-	-	-
651,000-700,000	-	-	-	-	-	-	1	0.1%
701,000-750,000	-	-	-	-	-	-	-	-
751,000-800,000	-	-	-	-	-	-	-	0.2%
801,000-850,000	-	-	-	-	-	-	-	-
851,000-900,000	-	-	-	-	-	-	-	-
901,000-950,000	-	-	-	-	-	-	1	0.1%
951,000-1,000,000	1	0.1%	-	-	-	-	1	0.1%
Нийт бөглөсөн тоо	482	48.4%	247	24.3%	74	7.4%	590	58.4%

Төрөх эмнэлгийн үйлчилгээ авсан үйлчлүүлэгчид эмнэлгийн ажилтнуудад хэдэн төгрөгийн үнийн дүнтэй тэнцэхүйц бэлэг сэлт бэлэглэдэг талаар судаллаа. Нийт оролцогчдын 48.4% нь эмчид, 24.3% нь сувилагчид, 7.4% нь бусдын гарын цайлгадаг байна. Үүнээс эмчийн ажилтанд ихэнхидээ 5,000-100,000 төгрөг (30.1%), сувилагчид үүнээс бага үнийн дүн болох 5,000-50,000 төгрөг (17.9%), бусад буюу асрагч, эмнэлэгийн удирдлагуудад 5,000-50,000 төгрөг (5%)

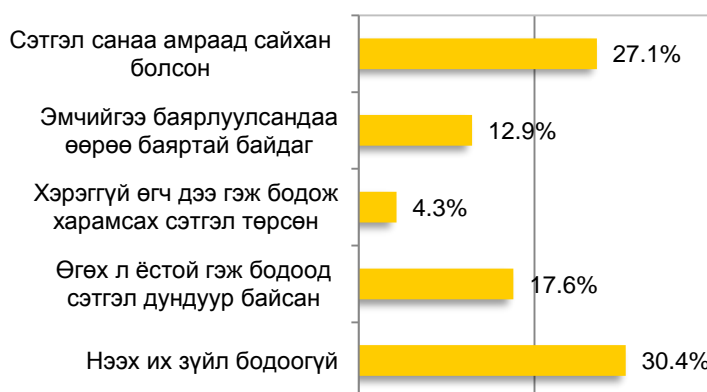
бэлэглэдэг байна. Ийнхүү судалгаанд оролцогчдын 590 (58.4%) нь эмнэлгийн тусламж үйлчилгээний хариу болгож, баярласан сэтгэлээ илэрхийлэхээр бэлэг сэлтийг бэлэглэдэг ба дунджаар 5,000-50,000 төгрөг (15.5%), 51,000-100,000 төгрөг (14.6%), 151,000-200,000 (8.6%) төгрөг өгдөг болох нь харагдаж байна.

Зураг 18. Бэлэг сэлт өгснөөр иргэдийн санхүүд нөлөөлсөн байдал



Бэлэг сэлт өгсөнөөр тухайн иргэний өрхийн санхүүгийн байдалд хэрхэн өөрчлөлт орсон тухай асуухад 257 (38.5%) нь бага зэрэг нөлөө үзүүлсэн, 237 (35.6%) нь хүндрэл учруулаагүй гэж хариулсан байна.

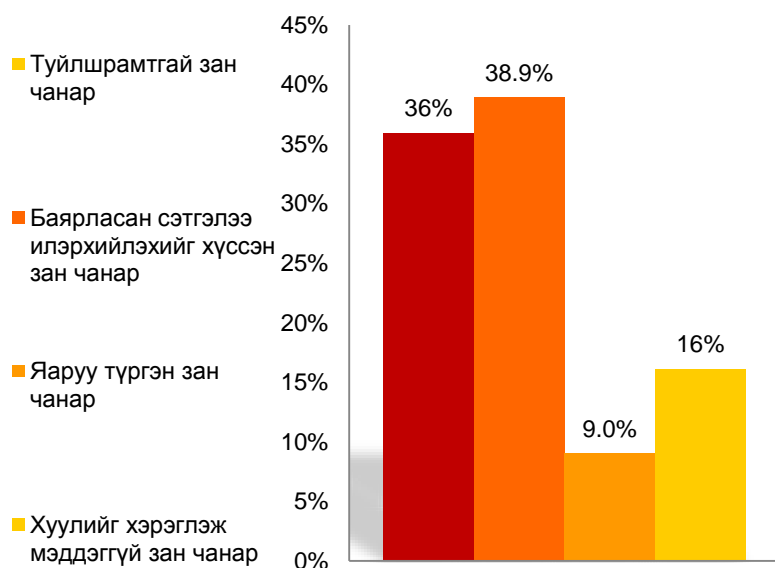
Зураг 19. Иргэдийн бэлэг сэлт өгсний дараах сэтгэл ханамжийн байдал



Авлига өгч буй үйлчлүүлэгчдийн сэтгэл ханамжийг судлах нь судалгааны үр дүнд чухал ач холбогдолтой бөгөөд авлига өгсөнөөр иргэдийн ухамсарт нөлөөлж буй сэтгэл зүйн өөрчлөлтийн судлах боломжтой.

Судалгааны үр дүнгээс үзэхэд уг асуултанд 631 хүн хариулнаас хамгийн өндөр хувь болох 192 (30.4%) нь нээх их зүйл бодоогүй, 171 (27.1%) нь сэтгэл санаа амраад сайхан болсон гэх зэрэг үзүүлэлт ажиглагдсан нь сэтгэл ханамжтай байдлыг илэрхийлж байна. Иргэд үйлчилгээ авч, түүнийхээ төлөө заавал хариу зүйлийг өгч байж сэтгэл санаа амарч, тайван болдог явдал нь Монгол хүний өгөх, авахын уламжлалт зан чанартай холбоотой.

Зураг 20. Бэлэг сэлт өгөхөд Монгол хүний зан чанар төлөөлөх байдал

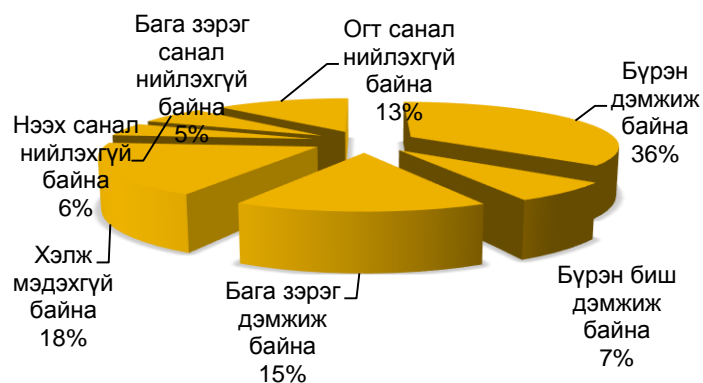


Ийнхүү авлига өгч байгаа иргэдийн зан үйлийг онцлогийг тодруулах үүднээс Монгол хүний ямар зан чанар нөлөөлж байгааг холбон судлахад хамгийн их хувь болох 337 (38.9%) нь аливаа тусламж, туслалцаанд зайлшгүй эргээд ямарваа нэгэн

байдлаар хариу тусламж үзүүлдэг баярласан сэтгэлээ илэрхийлэхийг хүссэн зан чанар нь бэлэг сэлт өгөхөд хүргэж авлигалыг даамжруулж байна гэж үзсэн бол 326 (35.9%) нь нэг нэгнийгээ даган дуурайх, тодорхой үзэл санаанд баригдах туйлшрамтгай зан чанартай холбон тайлбарласан юм. Үлдсэн 140 (15.9%) үйлчлүүлэгч нь аливаа эрэмбэ дарааг алдагдуулж, хуульд баригддаггүй, эрх дураараа авирлах зан чанар нь нөлөөлж байна гэж үзсэн бол 82 (9%) нь үйлчилгээг хурдан шуурхай, олон шат дамжлагүйгээр авах гэсэн яаруу түргэн зан чанараас шалтгаалан авлига өгч байгаа хэмээн тайлбарласан байна.

Зураг 21. Бэлэг сэлт өгөх, гар цайлгах нь авлига хэмээх ойлголтыг хүлээн зөвшөөрч буй байдал

Эмнэлгийн ажилтнуудад бэлэг сэлт, мөнгө өгч гар цайлгах нь авлигал юм. Энэхүү



ойлголтыг та хэр зэрэг хүлээн зөвшөөрөх вэ? гэсэн асуултанд судалгаанд оролцсон нийт 1021 үйлчлүүлэгчээс 960 хүн бөглөсөн бөгөөд 341 (35.5%) нь бэлэг сэлт нь авлига гэж бүрэн хүлээн зөвшөөрч бол, 178

(18.9%) нь үл мэдэгчийн байр суурьнаас хандан хэлж мэдэхгүй байна гэж хариулсан байна. харин огт санал нийлэхгүй 121 (12.6%) иргэд байгаа нь бэлэг сэлт бол авлига биш, энэ бол эх барьсан эмчийгээ хүндэтгэж өгч буй хүндэтгэлийн бэлэг хэмээн тайлбарлаж байлаа.

Олон хүчин зүйлийн регрессийн шинжилгээ

Бидний судалгаа хэр үнэн зөв, үр дүнтэй байсан эсэхийг дараах шинжилгээгээр илрүүлсэн.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.801 ^a	.0750	.030	1.391

a. Predictors: (Constant), Шалтгаан_төрсний_дараа, Үйлчилгээний_аль_шатанд_өгсөн, Шалтгаан_төрөхөөс_өмнө

R Square нь 0,075 байгаа нь ойролцоогоор өөрчлөлтийн 75%-ийг сонгосон үзүүлэлтээр тайлбарлана гэж үзсэн. Детерминацийн коэффициент 75%-тайгаар илтгэх төвшинг харуулна. Өөрөөр хэлбэл нийт судалгаанд 1021 үйлчлүүлэгчид хамрагдсанаас 75% нь уг судалгаанд үнэн, бодитой хариулсан гэж тайлбарлагдаж байна.

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.p
1	Regression	73.223	3	7.741	74.001	804 ^b
	Residual	653.401	286	1.935		
	Total	726.627	289			

a. Dependent Variable: Бэлэг_өгөх_тохиолдол_гарсан_эсэх

b. Predictors: (Constant), Шалтгаан_төрсний_дараа, Үйлчилгээний_аль_шатанд_өгсөн, Шалтгаан_төрөхөөс_өмнө

Хүчин зүйлсийн шинжилгээний хувьд F шалгуурын P утгаас харахад F=74.001, P=0.804 байгаа нь эерэг тэмдэгтэй, статистик ач холбогдолтой байна. Өөрөөр хэлбэл хамааран хувьсагч болон олон хүчин зүйлийн хооронд шулуун хамаарал байгааг илтгэж байна. F нь нийт судалгаанд оролцогчдын хэр үр дүнтэй хариулсан бэ? гэдгийг илтгэдэг ба Sig.P нь хариултын тоог илэрхийлнэ.

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	1.709	.201		8.507	.000	1.313	2.104

Үйлчилгээний_аль_шатанд_өгсөн	.194	.070	.161	2.778	.006	.057	.332
Шалтгаан_төрөхөөс_өмнө	-.003	.002	-.091	-	.121	-.007	.001
Шалтгаан_төрсний_дараа	.034	.023	.085	1.463	.145	-.012	.080

а. Dependent Variable: Бэлэг_өгөх_тохиолдол_гарсан_эсэх

Үйлчилгээний аль нэг шатанд бэлэг өгч байгаа эсэхэд ($b=0.194$, $p=0.006$) эерэг тэмдэгтэй гарсан нь энэхүү шинжилгээг хийхэд үр дүнтэйг илтгэж байна. Төрөхөөс өмнө бэлэг өгч байгаа нь ач холбогдолтой гарсан ба ($b=-0.003$, $p=0.121$) буюу нийт найман шалтгаанаас дор хаяж 3-н шалтгаан нөлөө үзүүлж байна. Үүнд: Нэгдүгээрт үйлчлүүлэгчид төрөхийн өмнөх олон шат дамжлагыг алгасаж, хурдан шуурхай үйлчилгээ авахын тулд, хоёрдугаарт ур чадвартай эмч нараар үйлчлүүлэхийн тулд, гуравдугаарт бусад хүмүүсийн адилаар жишиг байдлаар өгсөн гэх шалтгаанууд өндөр нөлөө үзүүлж байна. Төрсний дараа бэлэг өгч байгаа нь ($b=0.034$, $t=8.507$ $p=0.145$) гарсан нь төрөхөөс өмнөх үзүүлэлтээс илүүтэй сайн үйлчлүүлсэн учраас гарыг нь цайлгаж бэлэг өгдөг гэсэн дүгнэлтэд хүрч байна.

Корреляцийн шинжилгээ

Үр дүнгээс харахад үйлчилгээний шатнаас хамааран их хүчтэй хамааралтай нь үйлчилгээ үзүүлсний төлөө өгсөн бэлэг сэлт нь тухайн өрхийн санхүүд нөлөөлнө хэмээн корреляцийн коэффициент нь (-0.4) гарсан байна. Бусад буюу бэлэг сэлтийг төрсний дараа өгдөг (-0.44), монгол зан чанарын онцлогоос шалтгаалж бэлэг сэлт өгч байгаа (-0.09) нь үйлчилгээний шаттай хүчтэй хамааралтай байна. Эдгээр гурван хараамал сөрөг тэмдэгтэй байгаа нь нэг хувьсагчийн утга буурвал бусад хувьсагчид өсөх чиглэлтэйг илтгэнэ. Эдгээр хамаарлыг мэдсэнээр регрессийн загварт чухал ач холбогдолтойг илтгэж байна. Түүнчлэн нийт судалгаанд оролцогчдоос 899 хүчинтэй хос байгаа тул корреляцийн коэффициент нь 899 ажиглалт дээр үндэслэгдсэн.

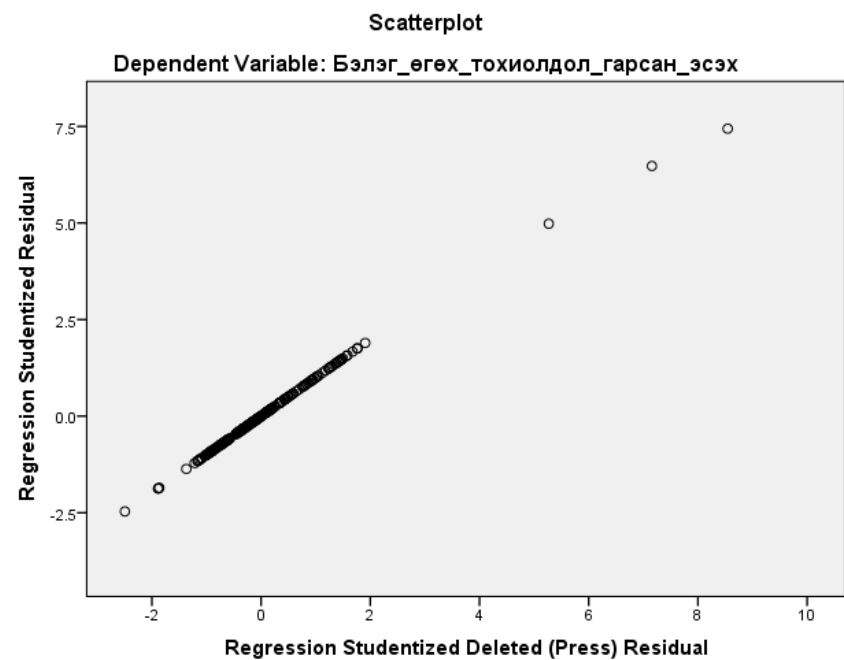
Correlations

		Үйлчилгээн ийгаль шатанд өгсөн	Шалтгаан төрөхөөс өмнө	Шалтгаан төрсний дараа	Гар_цайлга сны дараа гарсан өөрчлөл	Бэлэг өгөх тохиолдол гарсан эсэх	Бэлэг сэлт хэнд өгсөн	Танай санхүүд хэр нөлөөлсөн	Танил талын тусалцаа авдаг эсэх	Монгол хүний ямар зан чанар	Жишиг
Үйлчилгээний аль шатанд өгсөн	Pearson Correlation	1	.025	-.044	.015	.516**	.008	-.415**	.152**	-.009	.085*
	Sig. (2-tailed)		.593	.344	.712	.000	.856	.000	.000	.792	.012
	N	899	469	469	611	886	571	899	832	816	885
Шалтгаан төрөхөөс өмнө	Pearson Correlation	.025	1	.128*	.258**	-.045	.005	.251**	.174**	.049	.015
	Sig. (2-tailed)	.593		.026	.000	.337	.920	.000	.000	.296	.746
	N	469	475	303	451	462	425	475	462	451	470
Шалтгаан төрсний дараа	Pearson Correlation	-.044	.128*	1	.112*	.078	.017	.105*	.256**	.106*	.028
	Sig. (2-tailed)	.344	.026		.017	.092	.726	.022	.000	.024	.548
	N	469	303	473	453	463	422	473	464	454	466
Гар цайлгасны дараа гарсан өөрчлөлт	Pearson Correlation	.015	.258**	.112*	1	-.051	.539**	.424**	.165**	.129**	-.035
	Sig. (2-tailed)	.712	.000	.017		.213	.000	.000	.000	.002	.390
	N	611	451	453	615	601	551	615	605	590	610
Бэлэг өгөх тохиолдол гарсан эсэх	Pearson Correlation	.516**	-.045	.078	-.051	1	-.042	-.465**	.102**	.002	.130**
	Sig. (2-tailed)	.000	.337	.092	.213		.319	.000	.002	.955	.000
	N	886	462	463	601	995	563	995	905	886	978
Бэлэг сэлт хэнд өгсөн	Pearson Correlation	.008	.005	.017	.539**	-.042	1	-.038	-.014	.012	-.098*
	Sig. (2-tailed)	.856	.920	.726	.000	.319		.364	.743	.781	.019
	N	571	425	422	551	563	576	576	566	555	570
\Танай санхүүд хэр нөлөөлсөн	Pearson Correlation	-.415**	.251**	.105*	.424**	-.465**	-.038	1	.057	.079*	-.067*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.022	.000	.000	.364		.083	.018	.034
	N	899	475	473	615	995	576	1021	927	908	1002

Танил талын туслалцаа авдаг эсэх	Pearson Correlation	.152**	.174**	.256**	.165**	.102**	-.014	.057	1	.107**	.071*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.002	.743	.083		.002	.032
	N	832	462	464	605	905	566	927	927	875	923
Монгол хүний ямар зан чанар	Pearson Correlation	.009	.049	.106*	.129**	.002	.012	.079*	.107**	1	-.005
	Sig. (2-tailed)	.792	.296	.024	.002	.955	.781	.018	.002		.888
	N	816	451	454	590	886	555	908	875	908	904
Жишиг	Pearson Correlation	.085*	.015	.028	-.035	.130**	-.098*	-.067*	.071*	-.005	1
	Sig. (2-tailed)	.012	.746	.548	.390	.000	.019	.034	.032	.888	
	N	885	470	466	610	978	570	1002	923	904	1002

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



Дүгнэлт

Судалгааны ажлаар эрүүл мэндийн салбарын төрөх эмнэлгийн үйлчилгээгээр үйлчлүүлэгчдийн авлига, ашиг сонирхолын зөрчилдөөний нөхцөл байдлыг илрүүлж, авлига өгч буй хэрэглэгчийн зан үйл, түүнд нөлөөлж буй хүчин зүйлийг судлахын тулд сүүлийн нэг жилийн хугацаанд төрөх эмнэлгээр үйлчлүүлсэн 1745 иргэдийн дунд судалгаа явууллаа. Судалгаанд эрүүл мэндийн салбарт үйлчлүүлэгч, үйлчилгээ авсныхаа төлөө эмнэлгийн ажилтнуудад бэлэг сэлт бэлэглэх, гар цайлгах зэрэг нь нийгэмд хэвшсэн үзэгдэл болж, иргэд өөрсдөө үүнийг авлига гэж хүлээн зөвшөөрдөггүй. Энэхүү үзэгдэл нь Монгол хүний зан үйлийн онцлогоос шалтгаалж байна гэсэн таамаглалыг дэвшүүлсэн нь судалгааны дүгнэлтээр батлагдаж байна.

Хүмүүсийн авлига өгч буй шалтгаан нь монгол хүний зан байдлын онцлогтой хамааралтай бөгөөд эрт дээр үеэс хүйг нь боож авсан /эх барьсан/ эхийгээ хүндэтгэж, урамшуулал, дурсгах зүйл өгдөг байсан уламжлалтай холбоотой байдаг байна. Иргэд эмнэлгийн ажилчидад бэлэг сэлт өгч, гар цайлгах асуудлыг авлига гэж хүлээн зөвшөөрөхгүй байгаа нь ч үүнтэй холбоотой.

Эмч эмнэлгийн ажилтнуудад өгч буй бэлэг сэлт нь өрхийн орлогоос үл хамаарч тухайн гэр бүлийн санхүүд хүчтэй нөлөө үзүүлж байгаа нь жижиг авлигын үнэлэгдэх мөнгөн дүнгийн үзүүлэлт их байгааг илтгэж байгаа юм. Иргэдийн зүгээс төрсөний дараа эмнэлгийн ажилчидад баярласан сэтгэлээ илэрхийлхийг хүсэж, бусдыг даган дуурайж бэлэг сэлт өгч, гар цайлгах асуудал нь нийгэмд нэгэнтээ газар авсан асуудал болжээ. Авлигыг таслан зогсоох арга нь хууль тогтоомжийн хэрэгжилтийг сайжруулж, эмч эмнэлгийн ажилчидад тавих хараа хяналтыг нэмэгдүүлэхээс илүүтэйгээр авлига өгч буй иргэдийн зан хандлагад нөлөөлөл үзүүлэх хэрэгцээ шаардлага бий болоод байна.

Эх сурвалжийн жагсаалт

1. С.Жаргалсайхан,“Хэрэглэгчийн зан үйл ба шийдвэр гаргалт”,УБ хот., 2014 он.,6 дах тал
2. С.Дэмбэрэл,“Маркетингийн удирдлага”, УБ хот., 2000он., 36дах тал
3. Д.Готов, Г.Базарсүрэн,“Маркетингийн стратеги”, УБ хот., 2007он.,28дах тал
4. Я.Цэвэл,“ Монгол хэлний товч тайлбар толь”,УБ хот.,1996он.,16 дах тал
5. Монгол Улсын Авлигын эсрэг хууль.3.1.1
6. Монгол улсын Авлигалын тухай хууль.,4.1-4.1.5
7. В.Өлзийбаяр, Ч.Шуурав,“Авлигаас урьдчилан сэргийлэх үйл ажиллагааны удирдлага”, УБ хот.,2008он.,3дах тал
8. Д.Готов, Г.Базарсүрэн,“Маркетингийн стратеги”, УБ хот., 2007он.,28дах тал
9. Нийслэлийн эрүүл мэндийн газрын статистик мэдээ, 2015

Судалгааны явцад тулгарсан бэрхшээл

Судалгааны явцад иргэдэд судалгааны талаар танилцуулж, мэдээлэл цуглуулах гэсэн боловч шууд татгалзах, анкетийн ерөнхий мэдээлэлтэй хэсгийг бөглөсний дараа бэлэг сэлттэй холбогдолтой асуултыг бөглөхөөс татгалзах зэрэг үзэгдлүүд их ажиглагдаж байсан нь энэ төрлийн судалгаанд хүмүүс төдийлөн тааламжтай бус, өөрөөсөө зайлсхийсэн хандлагыг илэрхийлдэг болох нь ажиглагдсан.

Судалгааны мэдээллийн хяналт

Утасны хяналт. Мэдээллийн үнэн зөв, чанартай байдлыг хангах үүднээс судалгаанд оролцогч бүрийн утасны дугаарыг тэмдэглэн авсан. Ингэснээр цуглуулсан өгөгдөлд утсаар хяналт хийх боломж бүрдэж, судалгаанд хамрагдсан эсэхийг шалгаж, мэдээллийг баталгаажуулахад алдаа илэрсэнгүй.

Жич: Судалгаанд оролцогчдын утасны дугаарыг зөвхөн уг судалгаанд хяналт хийх зорилгоор ашигласан бөгөөд мэдээллийг “Статистикийн тухай”, “Хувь хүний нууцын тухай” хуулинд заасны дагуу чандлан хадгална.

Агуулгын хяналт. Судалгааны анкетийн бүрэн бөглөөгүй, логик алдаатай, шаардлага хангаагүй анкетийг хүчингүй болгож мэдээлэл чанартай байдлыг хангаж ажилласан.

Судалгааны баг

“Эрүүл мэндийн ажилтнуудын гарыг цайлгах Монгол хэрэглэгчийн зан үйл” судалгааг Удирдлагын академи, эдийн засаг, санхүүгийн тэнхимийн ахлах багш С.Жаргалсайхан удирдан явуулав. Удирдлагын академи Удирдахуйн ухааны сургуулийн 4-р курсын оюутнууд нийт 76 хүний бүрэлдэхүүнтэйгээр 24 багт хуваагдан судалгааны өгөгдлийг цуглуулж Г.Гэрэлтуяа, Н.Долгор нар судалгааны арга зүй, өгөгдлийн боловсруулалт, тайлан бэлтгэх ажлын хариуцаж ажиллаа.

Судалгааны ажлын үйл явц

Д/д	Гүйцэтгэсэн ажил	Хугацаа
1	Судлах зүйлээ тодорхойлох (асуудал томъёолох)	2015.11.01-2015.11.03
2	Судалгааны дизайн боловсруулах (асуулт, зорилго, зорилт, таамаглал, арга зүй)	2015.11.04-2015.11.07
3	Судалгааны өгөгдөл цуглуулах (анкетын судалгаа)	2015.11.07-2015.11.13
4	Судалгааны өгөгдлүүдийг нэгтгэн, цуглуулсан мэдээлэлд SPSS. 20. программ хэрэглэн статистик шинжилгээ хийх	2015.11.13-2015.11.17
5	Судалгааны явцад цугласан бүх материалыг хавсаргаж судалгааны тайланг бэлэн болгох	2015.11.17-2015.11.23

Судалгааны багийн хамт олон



СУДАЛГААНЫ АНКЕТ

Хавсралт 2.

Сайн байна уу? Танд энэ өдрийн мэндийг хүргье!

Энэхүү судалгааны ажлын зорилго нь эрүүл мэндийн салбарт үйлчлүүлэгч, үйлчилгээ авсныхаа төлөө эмлэлээгийн ажилтнуудад бэлэг сэлт бэлэглэх, гар цайлгах зэрэг үзэгдлүүд нэмэгдэхтэй холбоотойгоор үйлчлүүлэгчийн хандлага, зан төлөв, түүнд нөлөөлж буй шалтгаан нөхцлийг судлахад оршино. Таны өгсөн мэдээллийг Монгол улсын “Статистикийн тухай”, “Хувь хүний нууцын тухай” хуулинд заасны дагуу чандлан хадгалаана.

1. Таны нас
 - a) 15-20
 - b) 21-25
 - c) 26-30
 - d) 31-35
 - e) 36-40
 - f) 41-с дээш
2. Өрхийн дундаж орлого
 - a) 200,000 хүртэлх
 - b) 200,000-500,000
 - c) 501,000-800,000
 - d) 801,000-1,000,000
 - e) 1,001,000-1,500,000
 - f) 1,510,000 ба түүнээс дээш
3. Та хэдэн удаа төрж байсан бэ?
 - a) 1-2 удаа
 - b) 3-4 удаа
 - c) 5-6 удаа
 - d) 7 ба түүнээс дээш
4. Таны төрөлтийн байдал
 - a) Хэвийн
 - b) Хүндрэлтэй
 - c) Мэс засал
5. Та харьяалалын дагуу төрсөн үү?
 - a) Тийм
 - b) Үгүй
6. Та аль төрөх эмнэлэгт үйлчлүүлж байсан бэ?
 - a) I төрөх эмнэлэг
 - b) II төрөх эмнэлэг
 - c) III төрөх эмнэлэг
 - d) Эх нялхас
 - e) Хувийн эмнэлэг
7. Та өмнө нь төрж байсан эмнэлэгээрээ дахин үйлчлүүлэх үү?
 - a) Тийм
 - b) Үгүй
8. Та бусад хүмүүст өөрийн төрсөн эмнэлэгтээ төрөхийг санал болгох уу?
 - a) Тийм
 - b) Үгүй
9. Та төрөх эмнэлгээ сонгохдоо ямар нөхцөл байдлыг харгалзан үздэг вэ?
 - a) Харьяалалын дагуу
 - b) Танил талаа хардаг
 - c) Эх барих эмчээсээ шалтгаалдаг
 - d) Бусдын зөвлөгөөг дагадаг
10. Сүүлийн нэг жилийн хугацаанд та үйлчилгээ авахтай холбогдуулж эмч, сувилагчид бэлэг сэлт, мөнгө өгөх тохиолдол гарсан уу?
 - a) Тийм (Би өөрөө)
 - b) Тийм (нөхөр, төрсөн ах, эгч, дүү, аав, ээж, эмээ, өвөө)
 - c) Тийм (танил тал зуучлагчаар дамжуулж)
 - d) Үгүй
11. Үйлчилгээний аль шатанд өгсөн бэ?
 - a) Төрөхөөс өмнө

- b) Төрсөний дараа
 c) Хоёр шатлалын аль алинд нь өгсөнд
 d) Өгөөгүй
12. Төрөхөөс өмнө өгөх болсон шалтгаан юу вэ?
 a) Эмнэлгийн үйлчилгээний хүртээмж муу,
 b) Ачаалал их байсан.
 c) Эмнэлгийн үйлчилгээний чанар муу
 d) Үйлчлүүлэгчид анхаарал халамж муу тавьсан.
 e) Эмнэлгийн ажилдчид үл тоомсорлож,(дээрэнгүй харьцсан, загнаж зандарсан... гэх мэт)
 f) Ямар нэгэн зүйл өгөх хэрэгтэйг эмнэлгийн ажилтнууд яриа, зан байдал , үйл хөдлөлөөрөө шууд бусаар илэрхийлсэн.
 g) Эмнэлгийн техник, тоног төхөөрөмж муу
 h) Бусад хүмүүс өгдөг болохоор өгсөн.
 i) Эмч нарын ур чадвар харилцан адилгүй учраас сайн эмч, сувилагчийг өөртөө татахын тулд,
13. Төрсөний дараа өгөх болсон шалтгаан юу вэ?
 a) Сайн үйлчилсэн учраас баярлаад өгсөн.
 b) Эмнэлгийн ажилтнууд яриа, зан байдал ,үйл хөдлөлөөрөө шууд бусаар илэрхийлсэн.
 c) Өгөх хэрэгтэй гэдгийг шууд хэлсэн.
 d) Дараа үйлчлүүлж магадгүй учраас ирээдүйгээ бодож өгсөн.
 e) Бусад хүмүүс өгдөг болохоор өгсөн.
14. Эмч сувилагчидын гарыг цайлгасны дараа юу өөрчлөгдсөн бэ?
 a) Эм тариа нэмэгдсэн
 b) Эмч сувилагчийн харьцаа хандлага сайжирсан
 c) Үүсэж байсан хүндрэл, чирэгдэл арилсан
 d) Хүсэж байсан хэмжээнд өөрчлөлт гараагүй.
15. Тухайн зүйлээ (бэлэг, мөнгө) хэнд өгсөн бэ? (2 хүртэлх хариултыг сонгож болно. 1-ээс дээш хариулт сонгосон тохиолдолд эрэмбэлнэ үү. Гол зүйлийг 1 гэж дугаарлана.)
 a) Эх барьсан эмчид өөрт нь
 b) Үйлчилгээ үзүүлсэн сувилагчид өөрт нь
 c) Асрагч
 d) Эмнэлгийн удирдлагад
16. Таны өгсөн бэлэг сэлт, мөнгөнөөс эмнэлгийн ажилтнууд татгалзсан тохиолдол бий юу?
 a) Тийм
 b) Үгүй
17. Таны өгсөн зүйл юу байсан бэ?
 a) Бэлэн мөнгө
 b) Бэлэг дурсгалын эд зүйлс
 c) Өдрийн болон оройн хоол
 d) Жижиг бэлэг (набор, вино, шоколад гэх мэт)
 e) Мал (Бог, Бод)
 f) Бэлэн бусаар (ямар нэгэн байдлаар эргэж туслахаар)
18. Таны эмнэлгийн ажилтанд өгсөн зүйл дунджаар ямар өртөгтэй байсан бэ?
- | 1. Эмчид
/төгрөг/ | 2. Сувилагчид
/төгрөг/ | 3. Бусад
/төгрөг/ | 4. Нийт
/Төгрөг/ |
|----------------------|---------------------------|----------------------|---------------------|
| | | | |
19. Эмчилгээ үйлчилгээ авахтай холбогдон гарсан нийт зардал танай гэр бүлийн санхүүд хэр нөлөөлсөн бэ?
 a) Их хүнд нөлөөлсөн
 b) Мэдэгдэхүйц нөлөөлсөн
 c) Бага зэрэг нөлөөлсөн
 d) Ямар ч хүндрэл учраагүй.
20. Эмч болон эмнэлгийн ажилчидын гарыг цайлгасны дараа таны сэтгэл ханамж ямар байдалтай байдаг вэ?

- a) Сэтгэл санаа амраад сайхан болсон.
 - b) Эмчийгээ баярлуулсандаа өөрөө баяртай байдаг.
 - c) Хэрэггүй өгч дээ гэж бодож харамсах сэтгэл төрсөн.
 - d) Өгөх л ёстой гэж бодоод сэтгэл дундуур байсан.
 - e) Нээх их зүйл боддоггүй.
21. Та төрөх эмнэлгийн үйлчилгээ авахдаа эмнэлэгт ажилладаг/ажилдаггүй өөрийн хамаатан садан, танил тал, найз нөхдийн туслалцааг авдаг уу?
- a) Төрөх хугацаа дөхөөд ирхээр туслалцаа авсан
 - b) Эмчилгээ үйлчилгээтэй холбоотой саад бэрхшээл гарсан үед,
 - c) Тэдний туслалцааг авдаггүй.
22. Монгол хүний ямар зан чанар бэлэг сэлт, мөнгө өгөхөд илүү нөлөөлж байна вэ?
- a) Туйлшрамтгай зан чанар
 - b) Бусдад бэлэг бэлэглэх дуртай зан чанар
 - c) Яаруу түргэн зан чанар
 - d) Аливааг хуулиас гадуур хийх дуртай зан чанар
23. Эмнэлгийн ажилтнуудад бэлэг сэлт, мөнгө өгч гар цайлгах нь авилгал юм. Энэхүү ойлголтыг та хэр зэрэг хүлээн зөвшөөрөх вэ?
- | Бүрэн дэмжиж байна | Бүрэн биш дэмжиж байна | Бага зэрэг дэмжиж байна | Хэлж мэдэхгүй байна | Бага зэрэг санал нийлэхгүй | Нээх санал нийлэхгүй | Огт санал нийлэхгүй |
|--------------------|------------------------|-------------------------|---------------------|----------------------------|----------------------|---------------------|
| | | | | | | |
24. Эмч сувилагчид бэлэг сэлт, мөнгө өгөх хандлага цаашид үргэлжлэхийг Та хүлээн зөвшөөрөх үү?
- a) Тийм
 - b) Үгүй
25. Судалгаа авсан хэлбэр:
- a) Байгаа газар нь
 - b) Утсаар ярьсан
 - c) Гэрийн хаягаар
 - d) Цахим хаягаар

Таны утасны дугаар: _____