



Univerzitet u Novom Sadu
Prirodno-matematički fakultet
Departman za fiziku



PROIZVOD KAO ELEMENT MARKETING MIKSA U OPTIČARSKOJ RADNJI

Završni rad

Mentor: Prof. dr Nevena Ćurčić

Kandidat: Zorica Kuburović, 790/16

Novi Sad, 2020.

Ovom prilikom želim da se zahvalim svim predavačima i asistentima smera Optometrija na nemerljivoj podršci i pomoći tokom studija.

*Posebnu zahvalnost dugujem mom suprugu, mojoj deci i mojim roditeljima za nesebičnu pomoć, podršku i strpljenje
Posebno hvala mom ocu koji je u meni probudio želju i volju
da upišem ovaj fakultet i da nikada nije kasno.*

S A D R Ž A J

1.	Uvod.....	3
2.	Marketing pristup zdravstvenim uslugama.....	4
3.	Marketing u optometriji.....	6
4.	Instrumenti marketing miksa.....	7
4.1.	Cena kao instrument marketing miksa.....	10
4.2.	Distribucija (prodaja) kao instrument marketing miksa.....	12
4.3	Promocija kao instrument marketing miksa.....	13
5.	Proizvod kao instrument marketing miksa.....	16
5.1.	Kompleksnost proizvoda u optičarskoj radnji (robni i uslužni segment).....	18
5.2.	Parcijalni i integrисани optičarski proizvod.....	19
5.3.	Prodajni asortiman.....	20
5.4.	Dodatna vrednost proizvoda.....	23
5.5.	Kvalitet proizvoda u optičarskoj radnji.....	23
5.6.	Inoviranje proizvoda u optičarskoj radnji.....	24
6.	Životni ciklus proizvoda	25
7.	Primena marketing koncepta u optičarskoj radnji	28
8.	Analiza predstavljanja proizvoda na internetu.....	29
9.	Zaključak.....	33
10.	Literatura.....	34
11.	Biografija.....	36

1. UVOD

Rastom životnog standarda, tehnološkim razvojem i globalizacijom tržišta porasla je svest o neophodnosti primene marketing aktivnosti u poslovanju preduzeća kao sastavnog dela uslova opstanka u tržišnoj privredi. Marketing, kao poslovna funkcija, gradi mesto u svesti potrošača o neophodnosti nabavke i potrošnje različitih vrsta proizvoda i usluga, koji utiču na blagostanje samih potrošača. Takođe, marketing je važna aktivnost za proizvođače gde primenom različitih marketing alata osiguravaju sebi bolju tržišnu poziciju i poslovni napredak.

Upravo savremen način života, preraspodela funkcija i međunarodna podela rada su doveli do značajnih promena u tržišnoj strukturi. Jedan od najvećih tržišnih napredaka današnjice je izuzetan rast usluga, gde sveobuhvatne uslužne delatnosti sačinjavaju preko 70% društvenog proizvoda u visoko razvijenim zemljama (SAD 80%, Velika Britanija 80%, Francuska 79%). Danas se za ocenu uspeha privrednog razvoja neke zemlje uzima učešće uslužnih delatnosti u ukupnoj strukturi privrednih delatnosti. U 2017. godini prosek učešća u svetskoj ekonomiji sektora usluga iznosio je 63% (poljoprivrede 6,4%, industrije 30,6%) (CIA World Factbook, 2018). Iz tog razloga upravo uslužna zanimanja najviše doprinose porastu zaposlenosti. Ovakav pomak ka uslužnoj ekonomiji pripisuje se najviše porastu ličnih primanja, povećanju slobodnog vremena i visokom korišćenju tehnologija. Na osnovu iznetog uviđamo zavisnost razvoja uslužne delatnosti, u našem slučaju optometrijske delatnosti, od primene marketinga, kao uslova plasiranja proizvoda i usluga i opstanka na tržištu.

Optometrija predstavlja specifičan koncept uslužne delatnosti (često prožimanje medicinskih i trgovačkih usluga) koja na sebi svojstven način koristi instrumente marketing miksa. Analizom elemenata marketinga, sa posebnim akcentom na proizvod (uslugu), rad treba da odgovori na pitanje adekvatne upotrebe/primene proizvoda u cilju poboljšanja i maksimiziranja ekonomičnosti optometrijske delatnosti. To predstavlja cilj ovog rada.

Zadatak rada je da utvrdi pojedine karakteristike proizvoda u optičarskoj radnji, pravac promene ponude na tržištu, značaj primene i upravljanja proizvodom kao elementom marketing miksa. Metode koje su primenjene u radu obuhvataju analitičku i sintetičku, komparativnu metodu, metodu ispitivanja. Za izvore podataka su korišćeni sekundarni izvori u vidu štampane i elektronski dostupne građe, kao i primarni podaci koji su dostupni na web stranama pojedinih optičarskih radnji u Novom Sadu.

2. MARKETING PRISTUP ZDRAVSTVENIM USLUGAMA

Optometrija je kao zanimanje već dugi niz godina poznata u razvijenim evropskim zemljama, dok je kod nas još u povoju. Šira populacija i dalje nema dovoljno informacija i saznanja o ovoj grani zdravstva. Optometrija se razvila kao pridružena delatnost oftamologiji, važnom segmentu medicine. Porastom zdravstvenih troškova, koje osiguranje često ne pokriva, kao i usled nedovoljnog broja oftamologa, došlo je do razvoja delatnosti optometrije.

“Optometrista je pružalač primarne zdravstvene zaštite koji pregleda, dijagnostikuje, leči i prati bolesti i poremećaje vidnog sistema oka i pridruženih struktura i koji dijagnostikuje sa njima povezana sistemska stanja”, definicija Američkog udruženja optometrista (Barišić, 2008).

Optometrista olakšava posao oftamologu, obavlja primarnu brigu o vidu i očima. Delatnost optometrije sve više širi granice svog delokruga, prevazilazi zanatski deo koji obavljaju optičari i preuzima medicinski deo u okviru svojih ovlašćenja. Optometristi daju upute i smernice za oftamologe, kao visoko stručnom medicinskom kadru, koji preuzima proces lečenja.

Upravo činjenica o nedovoljno razvijenom saznanju potrošača o delatnosti optometriste proizvela je veliku potrebu za uključivanjem marketing koncepta. Cilj je afirmisanje čitavog spektra optometrijskih atributa kroz zdravstvene usluge. Akcenat je na ekonomičnosti, efektivnosti i efikasnosti. Osnovna konkurentska prednost koja se zahteva na tržištu je stručnost, znanje i assortiman koji je predstavljen u paleti proizvoda. Važan momenat koji dodaje vrednost optometrijskoj usluzi je tradicija, odnosno godine poslovanja koje stoje iza svake optičarske radnje i njen imidž na tržištu.

U savremenom svetu sve veći akcenat je na tehnologiji, kompjuterizaciji i automatizmu procesa rada. Da bi ove ideje povezao i učinio svoje poslovanje svrshishodnim menadžment optičarske radnje osmišljava marketinški plan. Svrha marketing plana je u afirmisanju ponude, privlačenju novih kupaca, zadržavanju postojećih kupaca izgradnjom programa lojalnosti. Osnovni cilj je ekomska isplativost i dugoročni opstanak optičarske radnje na tržištu.

Specifičnost rada optometrijske delatnosti ogleda se u još uvek nedovoljnoj zakonskoj regulisanosti same delatnosti. Iz ove činjenice proizilazi da je ova oblast, kao segment zdravstvene delatnosti, osetljiva u smislu primene svih marketing instrumenata i sredstava, kao i marketing tehnika plana i analize. Mora se vrlo ozbiljno pristupiti ovome, kako bi se potrošači zaštitili od svih eventualnih povreda zakonskih prava. Sa ovom idejom važno je upoznati sve zaposlene u optičarskoj radnji, kako bi pospešili svoju poziciju u tržišnoj utakmici. Oni moraju sa velikom pažnjom, mudro i odgovorno koristiti marketinške tehnike, tako da ne ugroze profesionalizam i poslovnu etiku optometrije.



Slika br.1 Marketing u zdravstvenim organizacijama
Izvor: <https://www.valetudo.ba/marketing-u-zdravstvu-2-zdravstvena-usluga/>

Važno je kontinuirano edukovanje i osposobljavanje zaposlenih u optici da usvoje marketing misao kreiranja vrednosti za potošača, kao i mogućnosti da tu vrednost dostave i primene na klijentu. Cilj je zadovoljiti klijenta i vezati ga za optičarsku radnju, izgraditi sistem poverenja. Ovakvim konceptom ostvaruje se misija i društvena odgovornost za poslovanje, ali i postiže profitabilnost kao ekonomска opravdanost poslovanja. Savremeno tumačenje marketinga polazi od stvaranja vrednosti za sve učesnike u procesu razmene.

3. MARKETING U OPTOMETRIJI

Sa aspekta rasta i razvoja usluga, javlja se potreba za definisanjem marketinga usluga. Primena marketinga u uslužnom sektoru prvenstveno proizilazi iz poteškoće definisanja samih usluga, kao i iz ključnih karakteristika po kojima se usluge razlikuju od opipljivih proizvoda (roba). Usluge se razlikuju od roba u četiri osnovne i najvažnije karakteristike: neopipljive (nevidljive), kratkotrajne, kvarljive, heterogene. Kao rezultat tih karakteristika, usluge je teško standardizovati, a proces pružanja usluge je moguć isključivo u vidu međusobne interakcije između pružaoca i primaoca usluge.

Značaj međuljudskog odnosa za marketing usluga proističe iz njegovog uticaja na: diferenciranje usluga, kontrolu kvaliteta, sistem pružanja usluga i, posebno, na zadovoljstvo kupaca uslugama. Stoga se može reći da je svaki pružalac usluga, koji se nalazi u kontaktu sa potrošačem, direktno uključen u marketing usluga (Popesku, 1991). Zato marketing predstavlja poslovnu funkciju, koja se fokusira na zadovoljenje potreba i želja potrošača.

Rani razvoj marketinga kao koncepta poslovanja vezuje se za početak 20.veka. Osnovna ideja sa kojom je osmišljen ovaj deo poslovanja je ideja da se određena poslovna funkcija bavi istraživanjem tržišta. U savremenom svetu se i dalje marketing zasniva na istraživanju tržišta i to kako pre proizvodnog procesa, tako i na kraju sprovedene marketing kampanje kako bi se procenili efekti njene primene i doneli planovi za sledeću kampanju.

Ljudi menadžerskih veština svoje mogućnosti koriste kako bi uspešno iskoristili tržišta na kojima žele da nastupaju. Organizovanjem marketinških aktivnosti poput propagande u medijima su pomogli dalji razvoj i napredak. Važno je kontinuirano praćenje, monitoring tržišta, kako bi bili u toku sa svim eventualnim izmenama na tržištu. Svaka promena u tražnji je potencijalna šansa, koju uspešni menadžeri kroz marketing mogu pametno da iskoriste.

Uslov je praćenje i osluškivanje potreba koje se osećaju na tržištu. Uspeh nije moguć bez zadovoljnog klijenta. Zato je osnovni preduslov prepozнатi potrebe potencijalnih i realnih klijenata i njihovo očekivano ponašanje na tržištu kako bi adekvatan proizvod bio lako dostupan na mestu i u vremenu kada je potreban potrošačima. Optometrijska delatnost kao deo sveukupne ponude na tržištu ne bi mogla da opstane bez angažovanja marketinga kao nesporno vrlo važne funkcije poslovanja.

Zadovoljan klijent je polazište, ali i krajnja tačka svih marketinških aktivnosti u optičarskoj radnji. Svaka delatnost menadžmenta optičarske radnje koja vodi ovakvom organizovanju je upravo tržišno orjentisana.

Optometristi su stučnjaci edukovani i sposobljeni da obave ispitivanje vidne oštine, prepoznaju abnormalnosti vida, otkriju eventualne bolesti koje ugrožavaju oko ili neurološki vizuelni sistem. Imajući u vidu da čulom vida dobijamo čak 90% informacija iz spoljašnosti (Kovač, 2013), svest o važnosti očnog zdravlja predstavlja krucijalnu stavku kojom optometrijsku delatnost postavljamo na adekvatan nivo. Značajan deo populacije kroz svoj život ima potrebu za saradnjom sa stručnjacima iz ove oblasti. Optometristi se trude da uz najviši nivo znanja i stručnosti odgovore zahtevima tržišta i upravo primenom instrumenata marketinga doprinesu uspešnom poslovanju.

Neodvojivost važnosti objedinjenja razvoja usavršavanja u oblasti optičarske delatnosti i stabilnog, progresivnog rasta poslovanja ukazuje na važnost primene instrumenata marketing miksa. Profit u optičarskoj radnji se ostvaruje jednim delom iz prometa optičarske robe i pratećih usluga na specifičan način kanalima prodaje, a drugim delom se ostvaruje pružanjem oprometrijskih usluga. Kada govorimo o optometrijskoj delatnosti važno je istaći da se iznad svega posmatra zdravlje pacijenata, adekvatna medicinska pokrivenost ovim uslugama, ali za ekonomski opstanak neophodna je primena marketinga u cilju uspešnog poslovanja.

4. INSTRUMENTI MARKETING MIKSA

Optometrijska delatnost u cilju uspešnog poslovanja mora da iskoristi aktivnosti takozvanog „4P's“ ili po aktuelnim saznanjima čak „7P's“ elemenata marketing miksa, kako bi uspešno promovisala svoju delatnost. Koristeći proširene instrumente marketinga („7P's“): Proizvod, Cenu, Distribuciju, Promociju, Ljude, Ambijent i Procese, preduzeće može uspešno da funkcioniše i opstaje u tržišnoj utakmici. Ovi elementi predstavljaju varijabile marketinga koje preduzeće može kontrolisati. Cilj marketinga je da što uspešnije poveže proizvođača i potrošača na obostranu korist i zadovoljstvo.

”Marketing je proces planiranja i sprovođenja koncepcija, cena, promocije i distribucije ideja, roba i usluga koja zadovoljava potrebe pojedinaca i organizacije“ (Veljković, 2006, str. 67). Spram marketing koncepcije u optičarskoj radnji cilj se sastoji u kreiranju i pružanju vrednosti za klijente koji su ciljna grupa. Marketing miks predstavlja jednu od ključnih koncepcija u savremenoj marketing teoriji.

Postoje mnogobrojni elementi marketing miksa, a McCarthy (1960) je prvi klasifikovao te mogućnosti na četiri osnovna instrumenta takozvana “4P's”:

1. PROIZVOD (product)
2. CENA (price)
3. DISTRIBUCIJA (place)
4. PROMOCIJA (promotion)

Tabela br.1. Osnovni instrumenti marketing miksa ("4P's")

MARKETING MIKS			
PROIZVOD	CENA	DISTRIBUCIJA	PROMOCIJA
Raznolikost proizvoda	Cenovnici	Kanali distribucije	Oglašavanje
Kvalitet	Popusti	Pokrivenost tržišta	Promotivne akcije
Dizajn	Uslovi plaćanja	Pristupačnost	Lična prodaja
Ime brenda	Mogućnosti	Lokacija	Direktni marketing
Pakovanje	Kreditiranja	Zalihe	
Garancija		Logistika	
Usluge			

CILJNO TRŽIŠTE			
-----------------------	--	--	--

Izvor: <https://sveomarketingu.wordpress.com/2013/01/24/marketing-miks/>

Najčešće zastupljeni i korišćeni instrumenti marketinga dati su u tabeli 1, gde su prikazani i najčešći alati pomoću kojih preduzeće dolazi do klijenata. Potrebno je dobro poznavati raspoložive resurse i u skladu sa mogućnostima razvijati sopstveni tržišni nastup. Savremeni marketing koncept je mnogo širi, pruža jasniju i celovitiju sliku nastupa na tržištu, ali ipak i dalje je najzastupljeniji osnovni pristup u vidu „4P's“ (Slika 2).



Slika br.2 Marketing miks

Izvor: <https://oxidian.hr/moderni-marketing-mix/>

Pravilnom upotrebom instrumenta marketinga vlasnik optičarske radnje uspeva da ostvari cilj poslovanja. Ukoliko vlasnik optičarske radnje nije stručnjak u ovoj oblasti, poželjno je da eksterno angažuje stručnjake. Strategije koje su bile u primeni pre par godina možda više nisu aktuelne, ali neke imaju svoj kontinuitet i na njih se nadovezuju nova znanja i iskustva koja se primenjuju u medicinskoj praksi i zdravstvenim organizacijama. Konkurenca i velika ponuda istih i sličnih proizvoda i usluga zahteva od svakog vlasnika optičarske radnje ozbiljan pristup i primenu marketing koncepta.

4.1. Cena kao instrument marketing miksa

Cena predstavlja novčani izraz vrednosti proizvoda i ujedno je jedan od najosetljivijih elemenata poslovne politike. Ona je instrument (sredstvo), a ne cilj marketing politike. Svaka promena u ceni utiče na ukupan prihod, obim proizvodnje i troškove, a preko njih i na dobit. Cena je jedini instrument marketing miksa koji ostvaruje prihod, ostali instrumenti ostvaruju troškove (Ćurčić, 2010). Cena je strategijska i taktička promenljiva kojom se utiče kako na ostvarenje obima prodaje i dobiti u kratkom roku, tako i na prinos na uloženi kapital u dugom roku. Taktička uloga cene se ostvaruje kroz strategije (<http://www.link-university.com/>):

1. **Konkurentske cene**, kada je konkurenca jaka i potrošači imaju veliki izbor, postavljaju se cene najbliže konkurentskim
2. **Cene troškovi plus**, najjednostavnija strategija i najčešće korišćeni metod formiranje cene – cena se formira na bazi stvarnih ili planiranih troškova uključujući i stopu dobiti – na ukupne troškove po jedinici proizvoda dodaje se određena stopa dobiti
3. **Penetracione cene**, određuje se veoma niska cena za inoviranje ili modifikovane proizvode da bi se privukao što veći broj kupaca
4. **Strategija „loos leader”** koju karakteriše formiranje cena ispod nivoa isplativosti sa ciljem trenutnog privlačenja pažnje kupaca,
5. **Strategija „skimming”** („skidanja kajmaka“) - postavlja veoma visoku cenu sa idejom da se privuče specijalan sloj klijenata i na taj način brzo ostavari profit,
6. **Strategija psiholoških cena**, ovu strategiju najvernije opisuje primer korišćenja cena od 99 dinara, 2990,99 dinara kao mamca za pažnju klijenata.
7. **Promotivne cene**, cena se formira za određene proizvode da bi privukle kupce u vansezoni, određenom vremenskom periodu

Cena je jedan od instrumenata marketing miksa koja se koristi samostalno ili se kombinuje sa ostalim instrumentima marketing miksa. Preko cene, koju formira vlasnik optičarske radnje, realizuju se postavljeni ciljevi poslovanja. Cenu kao instrument smatramo najosetljivijim elementom, moramo je analizirati sa ekonomskog i psihološkog aspekta. Posmatrajući ekonomski momenat, kroz cenu se ostvaruje određena dobit, odnosno prihod poslovanja, uslov opstanka i daljeg razvoja.

Psihološki cenu posmatramo kao merodavni element koji određuje vrednost usluge za klijenta, ona je posredno i mera kvaliteta usluge, ali i odražava imidž optičarske radnje koju uživa na tržištu. Cena optičarske usluge koristi se kao instrument regulisanja kolebanja u tražnji. Kada postoji značajna potražnja za uslugom, cena usluga se maksimizira, sa ciljem ometanja, smanjenja tražnje.

Ukoliko se na tržištu javi prevelika ponuda usluge, vlasnik optičarske radnje instrumentima kao što su popusti na određene articl, izgradnjom lojaliti programa, sistema za nagrađivanje klijenata za svaku narednu kupovinu privlači tražnju za assortimanom i uslugama koje su u ponudi.

Akcijske cene - prema novom Zakonu o trgovini iz 2019. godine u segmentu o prodajnom podsticaju akcije mogu da se obavljaju isključivo u određenim periodima. Zakonom je propisano koja akcija, kad i koliko dugo može da traje ("Sl. glasnik RS", br. 52/2019), a optometrija kao segment zdravstvene delatnosti mora najstrože da se pridržava zakonskih propisa.

Vlasnik optičarske radnje da bi formirao cenu prvo mora da raspolaže sa svim troškovima koje ima pri nabavci prodajnog assortimenta ili troškova koje mora da podmiri da bi bilo omogućeno pružanje optometrijske usluga, zatim da precizira profit koji želi da ostvari, njega dodaje na troškove i dobija osnovnu prodajnu cenu. Na dalji tok formiranja cene, utiče prodajna strategija za koju se opredelio.

Važna informacija koja mu je potrebna za formiranje cene je cena proizvoda i usluga kod konkurenata, kao orijentacija ukoliko misli da se uklopi sa cenom koja je zastupljena na tržištu. Iz informacija sa tržišta optometrista Srbije, najčešće se dešava da se vlasnici optičarskih radnji pridržavaju cenu koje dobiju kao predložene maloprodajne cene od svojih dobavljača. Eventualne razlike u ceni zavise od ponude (assortimenta) koju predstavljaju na tržištu i mogućnosti eventualno kraćih distributivnih mreža za nabavku.

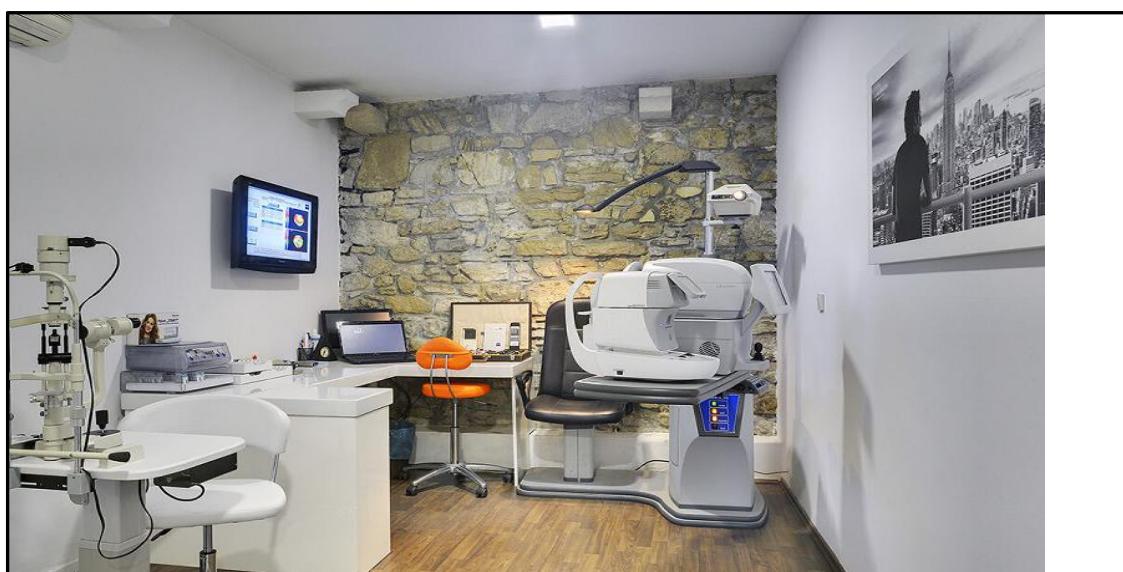
Cena je novčani izraz vrednosti optometrijske robe i usluga na tržištu. Vlasnik optičarske radnje je svestan da kroz cenu utiče na broj realizovanih usluga i prodaja iz assortimenta optike zbog čega promena cena, akcijske cene i česta kolebanja mogu veoma negativno da utiču na poslovanje. Promene cene se odražavaju na troškove poslovanja, obim ostvarenih prodaja i pruženih usluga, kao i na sam profit, odnosno dobit. Cena kao instrument marketing miksa je značajno sredstvo u rukama menadžmenta koju usaglašava sa željenim nastupom na tržištu. Optičarska radnja kalkuliše svoju cenu u skladu sa troškovima koje ima, stanjem među konkurencijom, odnosom ponude i tražnje, a u velikoj meri utiču i državni propisi i inflacija.

4.2. Distribucija (prodaja) kao instrument marketing miksa

Distribucija kao element marketing miksa predstavlja odabir kvalitetnog načina dostupnosti usluge. Kanali prodaje predstavljaju odluke povezane sa lokacijom ili izborom posrednika i načina isporuke. Distribucija obuhvata sve poslove koji su neophodni da usluga i proizvod stignu do potošača. Osnovni cilj je da krajnji korisnik bude uslužen na najkvalitetniji način, najbrže i uz najniže troškove. Zbog činjenice da je usluga neopipljiva, fizičko kretanje usluge kroz kanal distribucije nije moguće.

Usluga se distribuirala tokom samog procesa pružanja iste, tako da su kanali distribucije koji doturaju usluge u optici kratki i najčešće bez posrednika. Lokacija i način na koji optometrista pruža svoju uslugu utiče na percepciju klijenta o vrednosti, tj. znatno doprinosi na percipiranu vrednost usluge.

Kanal kroz koji vrednost optometrijske usluge dolazi do korisnika je karakterističan za onu vrstu usluga gde klijent dolazi u optičarsku radnju (mesto pružanja usluge), gde optometrista obavlja npr. određivanje vidne oštchine. U specijalnim slučajevima moguće je usled nemogućnosti pacijenta da dođe do optike da optometrista odlazi do pacijenta. Što je redak slučaj. U prvoj varijanti je mesto pružanja usluge važan instrument koji daje vrednost usluzi, određuje dostupnost i raspoloživost usluge. Način na koji se izvršava usluga dodaje značaj vrednosti koju doživljava klijent kao uživalac usluge.



Slika br.3. Ambijent pružanja optometrijske usluge

Izvor: <https://www.google.com/www.eistra.info/od-pregleda-vida-do-izrade-naocala/>

Lokacija na kojoj se nalazi optika, tj. pozicioniranost je jedan od najvažnijih instrumenata koji utiču na uspeh poslovanja. Klijentu značajan doprinos vrednosti usluge čini objekat, prostor gde se obavlja optometrijski pregled. Atmosfera i ambijent koji vlada u optici predstavlja onaj aspekt usluge koji klijent procenjuje i pre pružanja usluge. Zato vlasnici optičarskih radnji polažu posebnu pažnju na uređenje optičarske radnje, jer specifičnim detaljima enterijera moguće je stvoriti utisak posebnog ugođaja za klijenta. Važna distributivna prednost koju menadžment optičarske radnje može da iskoristi je da ima parking prostor ili lokaciju na frekventnom mestu.

U velikoj meri kvalitet pružene usluge u optičarskoj radnji zavisi od dobavljača. Neophodan uslov je dobra i precizna komunikacija između dobavljača i maloprodavaca (pružaoca usluga), kako bi celokupna usluga i proizvodi bili isporučeni klijentu po zahtevanim specifikacijama. Izuzetno je važan stabilan odnos i komunikacija, kao i poštovanje standarda.

Optometrista spram iskustva i znanja bira najpouzdanije saradnike za dobavljače. Poželjno je uspostaviti dugoročne odnose, kako se ne bi zatrпavali zalihami i kako bi mogli da odgovore specifičnim zahtevima tražnje. Distributivni kanali nabavke optometrijskih proizvoda kod većine optičarskih radnji su isti, preko udruženaja ostvaruju nabavke sa povoljnijim uslovima. Udruženje optičara i optometrista Srbije pruža zaštitu i sigurnost poručivanja kontingenat, što je posebno važno kod nabavke optometrijskih alata, instrumenata za rad koji su izuzetno skupi i zahtevaju visoke norme poštovanja standarda (<http://www.uoosrbije.org/>).

4.3. Promocija kao instrument marketing miksa

Promocija je jedan od elemenata marketing miksa. Obuhvata sve promocijske i operativne aktivnosti koje imaju za cilj informisanje, prezentaciju i unapređenje prodaje da bi se stvorio povoljan stav o proizvodima i uslugama, a zatim obavila kupovina (<http://www.link-university.com/>). Za uspešnu promociju na tržištu preduzeće treba da kreira svoj promotivni miks. Najčešće se pod instrumentima promotivnog miksa spominju sledeće grupe aktivnosti:

1) Privredna propaganda - podrazumeva skup sredstava kojima se propagira prodaja proizvoda i usluga. Cilj propagande je ubrzavanje rasta prodaje preko upoznavanja kupaca sa assortimanom, kvalitetom, cenama, novostima u ponudi, i upoznavanjem sa pravilnom upotrebom i svrhom optometrijskih pomagala.

2) *Lična prodaja* - predstavlja lično komuniciranje između optometrista, prodavaca i klijenata. Optometrijska prodaja smatra se ličnom jer nastaje iz ličnog kontakta koji je neizostavan, kroz koji se klijent upoznaje sa ponudom, ima ličnu prezentaciju sa ciljem upoznavanja i ostvarivanja prodaje.

3) *Unapređenje prodaje* - obuhvata posebne vidove promotivnih aktivnosti, primenljive na mestu prodaje koje daju brze efekte, poput kupona ili vaučera, raznih nagradnih igri, edukacije i obaveštenja. Aktivnosti unapređenja prodaje u optikama mogu se sprovoditi na više nivoa:

*aktivnosti usmerene ka optometristima - razni seminari, edukacije, stimulativna zarada. Njih veletrgovine stimulišu da istaknu proizvod njihove kuće u odnosu na konkureniju.

*aktivnosti usmereni direktno na klijente, pacijente - oni klijente u optici usmeravaju u odluci o kupovini, za te potrebe se najčešće koriste: vaučeri, popusti, kuponi, nagradne igre.

4) *Odnosi sa javnošću (PR) i publicitet* - obuhvata sektor poslovanja koji komunicira sa medijima, saziva konferencije za novinare, šalje informacije o novostima iz preduzeća. Na nivou optometriste ili vlasnika optičarske radnje ovaj segment se odnosi najčešće na angažovanje stučnjaka izvan optike ili lično slanje obaveštenja i dopisa o svim informacijama, novostima, koje bi rezultirale pozitivnim publicitetom kod klijenata.

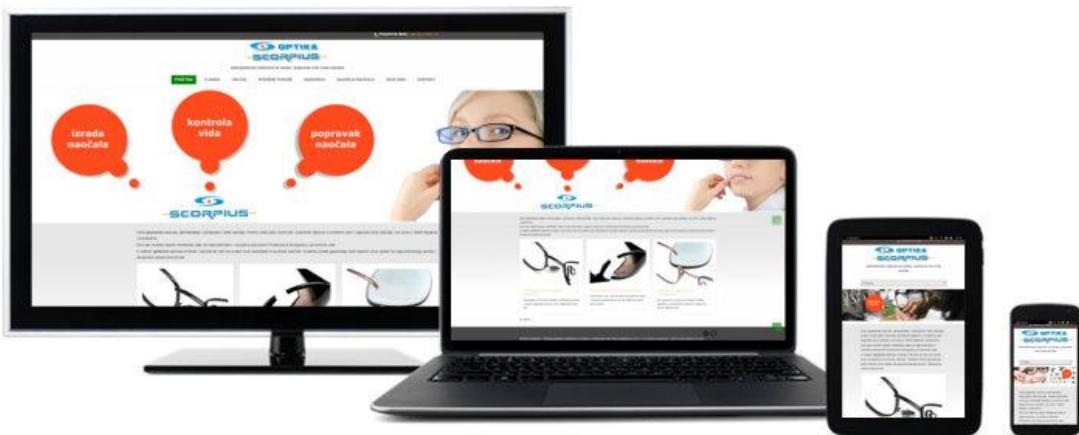
5) *Sponzorstvo* - definiše se kao „poslovni odnos između onoga ko obezbeđuje sredstva, resurse ili usluge, i pojedinaca, događaja ili organizacije, koji zauzvrat nude određena prava i asocijacije koje mogu da se iskoriste u komercijalne svrhe“ (Sleight, Fahy, 2006, str. 252). Motiv sponzorstva je veliko prisustvo medija, zato se koristi kao sredstvo jačanja brenda, kreiranje reputacije. Primer sponzorstva u optometrijskoj delatnosti je npr. sponzorisanje stručne konferencije optometrista, koja se održava na PMF-u u Novom Sadu, od strane velikih očnih kuća.

6) *Direktni marketing* - je oblik promocije kojim se na neposredan način, veoma usmereno, kroz različite medije komunicira sa potencijalnim klijentima. Za potrebe direktnog marketinga koriste se posrednici poput telefona, pošte, e-maila, SMS poruka, društvenih mreža i dr. Poruke su uglavnom personalizovane i pozivaju na kupovinu kroz posebno istaknute pogodnosti određenog oblika naručivanja. Direktni marketing se oslanja na baze kupaca kojima raspolaže preduzeće i koje moraju biti redovno ažurirane i dopunjavane .

7) *Promocija “od usta do usta” (word of mouth)* - u optometrijskoj delatnosti smatra se možda i najdelotvornijim oblikom promocije, jer među mnoštvom propagandnih poruka, ljudi se oslanjaju na živu reč, preporuke poznatih i bliskih iz svoje okoline koji na osnovu najčešće sopstvenog iskustva pružaju informacije u vezi izbora stručnjaka kome se obratiti za proveru vida, izbor očnih pomagala i dr.

Osnovni zadatak promocije je da predstavi klijentima assortiman usluga i proizvoda koje nudi preduzeće, kao i karakteristike tih usluga i proizvoda, da utiče na formiranje i održavanje tražnje za njima. Promocija je veliki izazov današnjice, posebno za delatnost optometrije. Bez obzira o kom obliku promocije da govorimo, savremeno društvo najviše pažnje posvećuje ovom segmentu. Promocija ima više segmenata usmerenja. Oглаšavanje je dominantan oblik promocije u optometrijskoj delatnosti. Poruke sastavljaju stručnjaci marketinga, cilj sadržaja poruke je da privuče pažnju klijenata, da optičarsku radnju izdvoji iz tržišne konkurenциje i istakne njene prednosti. U porukama treba staviti akcenat na opipljive elemente povezane sa uslugom, kao na primer: akcenat na lokaciju optike, radnog vremena, uslužne ponude i sl. To su najčešće osnovne prednosti na kojima se oglašavanje bazira.

Danas rapidno raste učestalost primene nove tehnologije, interneta i društvenih mreža u svrhu promovisanja, što optičarske radnje mogu da iskoriste za svoje poslovanje i uspešno primene kako bi se što više približile ciljanim tržišnim grupama (slika 4).



Slika br. 4 Promotivne aktivnosti posredstvom interneta, društvenih mreža postaju sve važnije
Izvor: <https://www.animat.org/portfolio/optika-scorpius>

Promocija putem društvenih mreža u današnje vreme je postala najzastupljeniji vid promocije, jer je to najjeftinije, najdostupnije i najrasprostranjenije sredstvo. Strategijom postavljanja slike ili teksta o nečem zanimljivom, a povezanom sa vidom, očima ili nečim sličnim vezanim za optometriju, na društvenim mrežama privlači veliki broj "like"-ova i novih klijenata. Za optometrijsku delatnosti ne postoji veliki tržišni segment potencijalnih klijenta, zato je najbolje postaviti kao ciljni segment i muškarce i žene, starosti npr. od 15 do 70 godina. I uz malo finansijskih sredstava moguće je privući veliki broj klijenata. Neophodna je zastupljenost na svim društvenim mrežama. Postavljanjem video tutorijala na temu npr. stavljanja sočiva ili pravilnog odlaganja i čuvanja sočiva može se privući i zadržati tražnja.

5. PROIZVOD KAO INSTRUMENT MARKETING MIKSA

Proizvod je važan instrument marketing miksa, jer upravo on usmerava celokupno poslovanje. To je instrument preko koga se mogu vršiti izmene i prilagođavanja situaciji na tržištu u smislu adaptacije u prodajnom assortimanu na tražnju klijenata. Teži se uvek boljem, specifičnom, jedinstvenom proizvodu koji će ponudu izdvojiti na tržištu i privući potrošače. Kreiranjem strategije upravljanjem poizvodom, njegovim životnim tokom, kvalitetom i ostalim atributima kojima se plasira proizvod preduzeće može obezbediti svoju prepoznatljivost i dugoročan opstanak na tržištu.

„Proizvod je opredmećeni rezultat ljudskog rada ostvaren radi direktnog ili indirektnog podmirenja neke potrebe. Pod uslugom se podrazumeva sam rad koji podmiruje neku potrebu. Može se definisati kao paket, kombinacija, skup ili svežanj atributa koji oblikuju nešto vredno za drugu stranu u razmeni“ (Ćurčić, 2010, str. 25). Postoji više kriterijuma sa kojih se posmatra proizvod i usluga kao proizvod:

“Generički proizvod - čini onaj segment proizvoda kojim se zadovoljava konkretna potreba klijenta, to je osnovni fizički predmet ili neopipljiva usluga za kojom postoji potreba.

***Opipljivi proizvod** - predstavljaju one karakteristike proizvoda i benefiti usluge koji se mogu izraziti i definisati.

***Prošireni proizvod** - predstavlja celovitost proizvoda i usluga koji upotpunjaju opipljiv proizvod i imidž koji ga sleduje.

Proizvod kao element marketing miksa obuhvata: dizajn, brend, pakovanje, konvencionalnost, dodatnu vrednost, kvalitet, garancije i upozorenje. Proizvod je produkt celovitog i kompleksnog marketing koncepta ili poslovne funkcije, sve u cilju prepoznavanja i zadovoljenja potreba potrošača“ (Veljković, 2006, 67). Proizvod je zapravo sredstvo ili instrument kojim se usklađuju raspoložive mogućnosti sa onim što se očekuje na tržištu.

Optičarska radnja, ukoliko se posmatra sa trgovinskog aspekta, u svom prodajnom assortimanu nudi na tržištu: sunčane naočare, ramove, dioptrijska stakla za naočare, kontaktna sociva, proizvode za odlaganje, čuvanje i održavanje dioptrijskih sredstava. Ovi segmenti predstavljaju deo proizvoda koji nudi optičarska radnja, ali osnovni proizvod u rukama optometriste je usluga određivanja vidne oštine, otkrivanje i ukazivanje na eventualne abnormalnosti i bolesti oka. Kako usluga nije odmah opipljiva, potreban je da protekne vreme za povratnu informaciju. Optometrijska delatnost zahteva visok nivo stručnosti optometriste, blizak i pouzdan kontakt sa klijentom. Optometrista mora da stekne poverenje klijenta kako bi na što bolji način odgovorio zahtevima i potrebama klijenata. Razlike između robnog i uslužnog sektora su brojne, a neke najvažnije su prikazane u tabeli 2.

Tabela br. 2 Osnovene razlike između proizvoda i usluga

PROIZVOD	USLUGE
Proizvod je opipljiv	Usluge su neopipljive
Vlasništvo se prenosi kupovinom	Vlasništvo se ne prenosi kupovinom
Proizvod se može preprodati	Nije moguća preprodaja
Proizvod se može demonstrirati pre kupovine	Proizvod ne postoji pre kupovine
Proizvod se može skladištiti kao zaliha	Proizvod se ne može skladištiti
Proizvodnja predhodi potrošnji	Proizvodnja i potrošnja su simultane
Proizvodnja i potrošnja se mogu prostorno razdvojiti	Proizvodnja i prodaja se moraju obavljati na istoj lokaciji
Proizvod se može transportovati	Ne može se transportovati
Prodavac proizvodi	Kupac učestvuje u proizvodnom procesu
Indirektni kontakti preduzeća i potrošača su mogući	Potrebni su direktni kontakti
Proizvod se može izvoziti	Usluge se ne mogu izvoziti, ali sistem isporuke usluga može
Poslovanje se organizuje po funkcijama, proizvodnja i prodaja su posebne	Proizvodnja i prodaja se ne mogu funkcionalno razdvojiti

Izvor: Milisavljević, M. (1997) Marketing. Savremena administracija, Beograd, str.626

5.1. Kompleksnost proizvoda u optičarskoj radnji (robni i uslužni segment)

Optičarske radnje obavljaju funkciju pružanja zdravstvene usluge i trgovine na malo. U optičarskim maloprodajnim objektima prodaju se sunčane i dioptrijske naočare, stakla po porudžbini, kontaktna sočiva, sredstva za održavanje dioptrijskih sredstava i ostalih sličnih proizvoda. Kompleksnost proizvoda u optičarskoj radnji podrazumeva ideju da optometrista kao svoj proizvod zapravo prodaje paket koji se ogleda u usluzi optometriskog pregleda i na osnovu dijagnoze, recepta, najčešće ukazuje na potrebu za prodajom dioptrijskih naočara, kontaktnih sočiva ili nekog sličnog optičkog pomagala koji ima u svom asortimanu.

Kompleksnost proizvoda najbolje je proceniti kroz svest o važnosti ispunjenja celovite potrebe, ostvarivanja stabilnog odnosa sa klijentima i da kupovina u optičarskoj radnji nije jednokratna. Klijent dolaskom u optičarsku radnju prvenstveno očekuje kvalitetan pregled, određivanje dioptrijske, rešenje njegovih tegoba sa kojima se suočava. Optometrista kroz razgovor sa klijentom, uzimanjem anamneze i istorije bolesti u porodici dolazi do osnovnih informacija koje potpomažu pregledu i određivanju adekvatne dioptrijske. Kada je pregled završen, prelazi se u prodajni deo gde je izložen prodajni asortiman, pa se u skladu sa receptom i preferencijama kupaca teži pronaći najbolje rešenje, ispunjenje zdravstvenih, funkcionalnih i estetskih očekivanja. Osoblje optike je dužno da sa velikom pažnjom i ljubaznošću pristupa klijentu i savesno pronalazi način da klijenta upozna sa svim pojedinostima važnim za proizvod koji prodaje. Važno je pravilno i revnosno evidentirati kartone svih pacijenata i praviti bazu podataka. Sistem za podršku klijentu u smislu da prodaja nije završena kada klijent izade iz optičarske radnje, već mu osoblje optike stoji na raspolaganju za sva pitanja, pomoći pri prihvatanju novih optometrijskih pomagala, edukacije za održavanje kupljenih proizvoda, podsećanja na naredne kontrole, zamene. Na taj način vlasnik optičarske radnje posluje ispravno i demonstrira u svom radu svu kompleksnost proizvoda, usluge koju plasira na tržištu.

Optometrijske usluge zahtevaju poštovanje protokola i procedura kako bi optometrijski pregled protekao u skladu sa najvišim svetskim zdravstvenim standardima. Pravilnom primenom protokola i procedura pri pregledu optometrista štiti sebe, a i struku od eventualnih nepravilnosti, neželjenih uticaja i dejstava koji ugrožavaju pravovremeno reagovanje. S obzirom da je delatnost delikatna, da se radi o čulu vida i zdravlju pacijenta, optometrista nijedan segment svog poslovanja ne sme da izuzme iz potpune koordinacije i planiranja. Potrebno je pronaći tržišnu nišu, prepoznati prazninu u ponudi koja u datom momentu na tržištu postoji, a koju optometrista sa aktuelnom ponudom može da popuni. Vlasnik optičarske radnje mora studiozno da prati tržište i kretanja na njemu, potpuno svestan

trenutka u kome posluje, sa punom pažnjom bira ciljne segmente potrošača i da iskoristi poslovnu priliku kada mu se ukaže.

5.2. Parcijalni i integrisani optičarski proizvod

“Prema Hofmann (1974) i Bakić (2000), istraživanje je dovelo do dve forme proizvoda:

- 1) **Parcijalni proizvod** na optometrijskom tržištu nude proizvođači stakala i sočiva, proizvođači ramova, proizvođači hemijskih preparata, ali i drugi učesnici na strani ponude (kožice, trakice, servis ...).
- 2) **Integrисани proizvod** predstavlja proizvod kako ga percipira i konzumira potrošač. Integrисani proizvod je zbir manjeg ili većeg broja parcijalnih proizvoda.” (Ćurčić, 2010, str. 27).

Što se tiče optometrijske delatnosti retko se govori o parcijalnom proizvodu, jer se upravo ovde prodaje i propagira koncept integrisanog proizvoda. “Parcijalni proizvod formiraju nosioci optometrijske ponude. Optometristi kao parcijalni proizvod nude proizvode proizvođača stakala i sočiva, proizvođača ramova, proizvođača hemijskih preparata.” (Ćurčić, 2010, str. 27). U svakoj optičarskoj radnji prodaje se upravo ideja više proizvoda koji sačinjavaju celinu, nemoguće je odlučiti se za kupovinu dioptrijskih stakala bez pregleda, ili na primer kontaktnih sočiva bez sredstava za čuvanje i održavanje. Koncept je prodaja paketa proizvoda i usluga kao principa integrisanog proizvoda.

Optometrista prevashodno svoj profit ostvaruje pružanjem usluga. U ovom slučaju usluge su finalni proizvodi nastali iz međusobnog kontakta optometriste i klijenta, pacijenta. Optometristi u skladu sa podelama usluga pripadaju pružaocima zdravstvenih usluga, složenih usluga, pružaju usluge licima - pojedincima kao korisnicima. Optometrijske usluge su radno intenzivne, što znači da dominira ljudski faktor u pogledu generisanja vrednosti usluge. Teško je definisati optometrijsku uslugu u pogledu stepena percepcije „opipljivosti“, zato što se kod nekih klijenata odmah oseti reakcija, prihvatanje dioptrijske, a kod nekih je potrebano da protekne vremena da bi se procenio efekat prepisanog recepta. Optometrijske usluge prema stepenu uključenosti klijenta spadaju u usluge sa visokim stepenom uključenosti, jer upravo od saradnje klijenta, davanja tačnih informacija zavisi uspeh uspostavljanja odgovarajuće dioptrijske. U odnosu na stepen kvalifikacije potrebne za pružanje optometrijske usluge možemo reći da spadaju u visoko profesionalne, jer zahtevaju od optometriste kvalifikaciju, kreativnost i iskustvo.

5.3. Prodajni asortiman

Prodajni asortiman u optičarskoj radnji je instrument od krucijalne važnosti za celokupan marketing optike. Upravo prodajni asortiman određuje poslovni uspeh optičarske radnje, zato se izboru asortimana pristupa sa najvećom pažnjom. Kako bi menadžment optičarske radnje izabrao najbolju politiku prodajnog asortimana, definisao njegovu širinu i dubinu važno je da istraži i izanalizira konkurenčiju, finansijsku raspoloživost, preferencije i kupovnu moć potrošača. Težnja uspešnog menadžera optičarske radnje je da kada klijent uđe u optiku u njoj uz kvalitetan pregled optometriste, ljubazno osoblje i prijatan ambijent može da zadovolji svoju potrebu, odnosno u okviru prodajnog asortimana pronađe baš ono što mu odgovara.



Slika br.5. Izgled prodajnog asortimana u optičarskoj radnji

Izvor: <https://www.eyephysicians.com/blog/2016/01/05/>

Najčešći prodajni asortiman optika su sunčane i dioptrijske naočare vodećih svetskih brendova, sve vrste kontaktnih sočiva, dioptrijskih stakala, kao i prateće optičarske opreme. Prodajni asortiman optičarske radnje zavisi od osnovne ideje kojoj ciljnoj grupi potrošača se obraća menadžment optike. Najveće razlike su u rasponu brendova koje neka optika zastupa sa idejom da privuče željeni sloj klijenata. Diferenciranje prodajnog asortimana od optike do optike je spram kupovne moći klijnata kojima se optičarske radnje obraćaju. Neke optičarske radnje se opredeljuju za prodajni asortiman prilagođen najširoj populaciji, sa idejom da tako ostvaruju najveći obim prodaje. Postoje optike koje rade samo sa luksuznim brendovima stavljajući akcenat na najviši standard kvaliteta i dugoročnosti istih ili pak najaktuelnijih modela po pitanju trendova i potpisa dizajnera na naočarima. U Srbiji je najveći broj optičarskih radnji koje se opredeljuju za široki asortiman po pitanju raspona cena i kvaliteta optometrijskih proizvoda koje izlažu u prodajnim objektima.

Obim ostvarenih prodaja je mali, individualan, ali kompletan u smislu zadovoljenja celovite potrebe. Težnja je da klijent izade zadovoljan iz optičarske radnje. Optičarska radnja predstavlja poslednju fazu kanala prodaje. Sa tom idejom, optometrista svoju raznovrsnu marketinšku aktivnost usmerava prema finalnim klijentima.

Većina optičarskih radnji svoj prodajni assortiman nabavlja od istih veleprodaja. Navešću veleprodaje koje su članovi Udruženja optičara i optometrista Srbije (<http://www.uoosrbije.org/cla.xhtml>):

1. TEHNO OPTICS D.O.O. Kragujevac
2. AVANGLION D.O.O. Zemun
3. SK COMPANY D.O.O. Novi Beograd
4. K – SYSTEM D.O.O. Novi Beograd
5. ITALY-LINE D.O.O. Novi Beograd
6. ALBA LENS D.O.O. Beograd
7. OFTOLINE K. D. D.O.O. Loznica
8. OPTICLINE D.O.O. Subotica
10. POL D.O.O. Beograd
11. OPTISSIMO D.O.O. Novi Sad
12. OKM D.O.O. Sremska Kamenica
13. MOBI OPTIKA D.O.O. Beograd
14. OPTICUS D.O.O. Beograd
15. SMARTOPTIK D.O.O. Bačka Palanka
16. LUX OPTIK D.O.O. Šid
17. BRAND OPTICAL D.O.O. Beograd
18. INVU D.O.O. Novi Sad

Bazirajući se na prodajnu funkciju, optičarske radnje nabavljaju robu od trgovine na veliko ili neposredno od samih proizvođača, a sve prodaju uglavnom krajnjim korisnicima

spram njihovih ličnih potreba. Asortiman koji je izložen u optičarskoj radnji je struktuiran prema preferencijama, potrebama krajnjih korisnika. Važno je pravilno ih izložiti i selektovati prema interesovanju klijenata, tako da sve bude pregledno, jasno označeno, lako dostupno za razgledanje. Moguća podela prodajnog asortimana može da bude organizovana na sledeći način:

1. NAOČARE -
 - a) dioptrijska stakla (monofokalna stakla; progresivna stakla; stakla za sunce)
 - b) dioptrijski ramovi (unisex, muški, ženski, dečiji)
 - c) naočare za sunce (unisex, muški, ženski, dečiji)
 - d) naočare za kompjuter
 - e) naočare za vožnju
 - f) sportske naočare
 - g) clip on naočare
2. KONTAKTNA SOČIVA
 - a) Dnevno zamenjiva
 - b) Mesečno zamenjiva
 - c) Godišnje zamenjiva
 - d) Sočiva u boji
 - e) Meka sočiva
 - f) Multifokalna sočiva
 - g) Torična sočiva
3. PRATEĆI PROGRAM
 - a) Futrole
 - b) Kožice za brisanje
 - c) Veštačke suze
 - d) Sredstva za održavanje

5.4. Dodatna vrednost proizvoda

Suština usluge kao takve je prateći proizvod i usluga koja stvara paket ponude. Upravo klijentu u optičarskoj radnji sem fizičkog proizvoda se prenosi i uslužni proizvod nastao iz interakcije optometriste i klijenta. Jako je važno kada govorimo o optometrijskoj usluzi kao proizvodu fenomen – „**dodatna vrednost**” pri čemu se pod fizičkim proizvodom podrazumevaju elementi koji su sastavni deo procesa pružanja usluga i prenose se potrošaču i uslužni proizvod kao rezultat interakcije optometrista sa klijentima.(Ćurčić,2010)

Dodatna vrednost se postiže nadgradnjom osnovne usluge elementima pouzdanosti, stabilnosti, postojanosti. Izabrani assortiman usluge treba da obezbedi sticanje konkurentske prednosti, pravilnim upravljanjem i pružanjem usluge stvara se održiv koncept napretka optometrijske delatnosti i mogućnosti poboljšanja.

5.5. Kvalitet proizvoda u optičarskoj radnji

Kvalifikovani optometrista u delokrugu svog poslovanja pre svega vrši pregled vida, tačnije određuje vidnu refrakciju, adekvatno tretira utvrđene anomalije oka kao što su dalekovidost (hipermetropija), kartkovidost (miopija), astigmatizam. Optometrista nakon pregleda određuje dioptriju, prepisuje recept, ukazuje na prednosti pomagala u zavisnosti od utvrđenog stanja, ukazuje na benefit pravilnog rukovanja i adekvatne zamene kontaktnih sočiva ili dioptrijskih naočara. Neophodno je da bude u korak sa promenam na tržištu, prati razvoj i bude upoznat sa svim raspoloživim vrstama kontaktnih sočiva, stakala za naočare. Optometrista poseduje znanje iz medicinskog dela kako bi prepoznao stanja oka koja ukazuju na upale i bolesti, poput katarakte, konjuktivitisa, glaukoma i slično. Njegov delokrug poslovanja obuhvata samo dijagnostikovanje bolesti i upućivanje na **oftamologa**. Optometrista ne preuzima na sebe prepisivanje medikamenata i lečenje uočenih stanja oka kod pacijenta.

Preporuka Svetske zdravstvene organizacije (WHO) je da se omogući izbor ličnog optometriste, kao što već postoji praksa sa izborom ličnog doktora. Optometristi je tako omogućen studiozan pristup i mogućnost greške je svedena na minimum. To je zaista važno, s obzirom da nekada iza naizgled ne alarmantnih stanja oka stoje patološke promene, koje je potrebno oftamološki zbrinuti.

Kvalitet proizvoda ili usluga u optičarskoj radnji zavisi od utiska koji ponesu iz optike klijenti koji su je posetili. To je najsveobuhvatnija ocena kvaliteta, prvenstveno usluge optometriste. Na ocenu kvaliteta utiču stručnost i uslužnost osoblja, kao i ambijent i poslovna atmosfera u objektu. Potreban je protok vremena da se oceni kvalitet proizvoda koji se ponesе iz radnje, misleći pri tome na dioptrijske naočare ili kontaktna sočiva.

U optičarskoj radnji procenjuje se kvalitet usluge optometriste. Da li je adekvatno odredio dioptriju, izneo sve informacije relevantne za klijenta i pomogao pri odluci za dioptrijski ram ili brend kontaktnih sočiva? Svaki klijent trebalo bi da bude svestan da na kvalitet proizvoda i usluge iz optičarske radnje u velikoj meri utiče i on sâm, kroz način i doslednu primenu uputstva za upotrebu koje je dobio od optometriste (na primer: stavljanje i skidanje kontaktnih sočiva, održavanje i čuvanje, adekvatna zamena i dr.).

5.6. Inoviranje proizvoda u optičarskoj radnji

Neophodan uslov tržišnog opstanka, razvoja i rasta optičarske radnje na tržištu je uvođenje inovacija u segment ponude. Menadžment optičarske radnje mora da prati trendove i pravce promena potreba tržišta, kako bi uspešno odgovorio izazovima i ostvario konkurenčku prednost na tržištu. Važno je da u kontinuitetu prati promene i u skladu sa njima inovira svoju ponudu kako u prodajnom assortimanu, tako i u uslugama koje pružaju. Modifikacija usluga u optičarskoj radnji se odnosi na inovativan tehnološki pristup, korišćenje najsavremenijih sredstava koja olakšavaju i ubrzavaju pregled, određivanje dioptrije, sa najvišim stepenom pouzdanosti rezultata. Inovacija u uslužnoj oblasti se odnosi i na uvođenje novih usluga poput redovnijih poseta, kompjuterskog praćenja toka poručivanja na primeru kontaktnih sočiva, uvođenja novih kanala prodaje i dr. Inovativna ponuda optičarske radnje podrazumeva intenzivnu angažovanost u pogledu nabavke dioptrijskih i sunčanih naočara visokog nivoa udobnosti za nošenje, kao i praćenje dizajnerskih trendova, zatim inovativna ponuda u pogledu kontaktnih sočiva proizvedenih po najsavremenijim standardima uz primenu visoke tehnologije, koja odgovaraju potrebama klijenata, i sredstava za održavanje istih.

Kako bi proces inoviranja proizvoda u optičarskoj radnji bio uspešan uslov je analiza i sagledavanje trenutne ponude kojom preduzeće raspolaže, obim finansijskih sredstava i tehnoloških mogućnosti za uvođenje inovacija. Do inovacija proizvoda u optičarskoj radnji dolazi na zahtev klijenata, odnosno na osnovu novonastalih potreba.

Menadžment prati interesovanje tržišta, istražuje potrebe i želje kupaca, sve sa idejom da kreira ponudu koja odgovara tražnji i na taj način ostvari svoj ekonomski interes. Nekada inovacija podrazumeva samo bolji aranžman i uređenje u prodajnom prostoru, gde će bolje doći do izražaja prodajni assortiman. Renoviranjem optičarske radnje često se može stvoriti utisak kod klijenata o potpuno inovativnoj ponudi. Poboljšanja u pogledu pakovanja i garancija stvaraju utisak velikog iskoraka u pravcu ponude koja pogoduje tražnji. Stvaranje brenda od optičarske radnje ili vezivanje proizvodnog brenda za optičarsku radnju je veliki iskorak na tržištu, za čega je potrebno novo kreativno rešenje, kako bi afirmacija optičarske radnje na tržištu uspela.

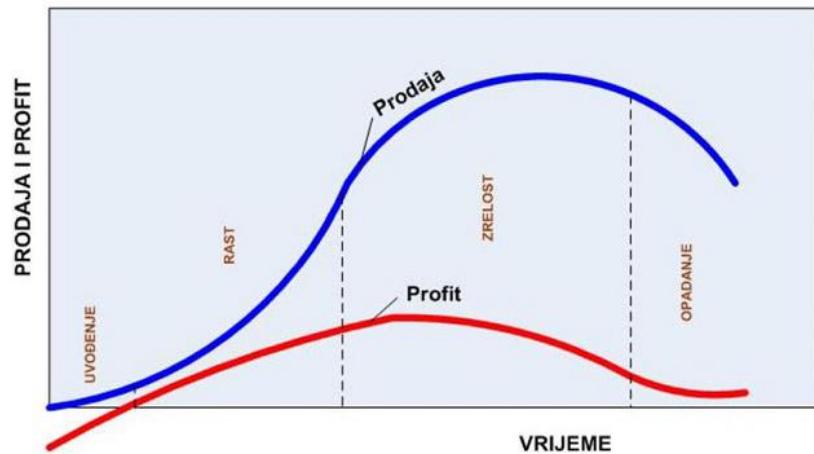
Pitanja na koja bi trebalo odgovoriti prilikom razvoja novih proizvoda treba definisati na sledeći način (https://www.mindtools.com/pages/article/newSTR_94.htm):

1. Šta kupac želi od proizvoda /usluga? Koje potrebe zadovoljava?
2. Koje karakteristike ima proizvod /usluga da bi zadovoljila ove potrebe?
 - a. Postoje li neke funkcije koje ste propustili?
 - b. Da li uključujete skupe funkcije koje kupac u stvari neće koristiti?
3. Kako i gde će ga kupac koristiti?
4. Kako to izgleda? Kako će to doživeti kupci?
5. Koja bi veličina (e), boja (boje) i tako dalje trebalo da budu?
6. Kako se to zove?
7. Kako se brendira?
8. Kako se razlikuje od konkurencije?
9. Koliko može najmanje koštati i još uvek će se dovoljno profitabilno prodati?

6. ŽIVOTNI CIKLUS PROIZVODA

Životni tok proizvoda je period trajanja tog proizvoda, od trenutka nastanka ideje da se osmisli, proizvede i uvede na tržište, zatim rasta prodaje, pa sve do momenta zastarevanja i povlačenja tog proizvoda sa tržišta. Životni ciklus proizvoda najviše zavisi od uspešnog planiranja, organizovanja i proizvodnje uz doslednu primenu promocije i ostalih instrumenata marketing miksa.

Životni vek proizvoda produžava marketing funkcija, koja svojim aktivnostima doprinosi aktuelnosti proizvoda i prijemčivosti proizvoda spram tražnje koju pokazuje tržište.



Slika br.6. Životni ciklus proizvoda

Izvor: <https://slideplayer.com/slide/14578856/>

Optometrijski proizvodi/usluge imaju specifičan životni tok proizvoda, koji ne mora biti standardan. Često se dešava da pojedini proizvodi, kao na primer kontaktna sočiva, ne prolaze kroz sve faze životnog ciklusa. Čest je primer da se pojave na tržištu i da za veoma kratak period budu zamenjeni novim, jer primena novih tehnologija dovodi do materijala koji su značajno unapredili karakteristike postojećih i prethodne brzo učinili neodrživim na tržištu. Važno je znati da ne mora svaki proizvod da prođe kroz sve faze, kao i to da nisu sve faze istog vremena trajanja.

“Svaki proizvod samo određeno vreme egzistira na tržištu, a vek trajanja nije za svaki proizvod isti i zavisi od mnogobrojnih činilaca. Da bi proizvod što duže opstao na tržištu, proizvođač mora pravovremeno preduzimati inovacije u smislu poboljšanja njegovih svojstava ili će biti primoran da proizvod povuče iz dalje prodaje”(Rocco,2000,167).

Vreme trajanja životnog ciklusa optometrijskog proizvoda teško je precizno definisati, jer je uslovjen tehnološkim promenama, implementacijom i prihvatanjem savremenih metoda, kao i spremnosti klijenata da prihvate novosti i odgovore pozitivno na njih. Ali kako slika br.6 pokazuje, postoje neke osnovne standardne faze kroz koje prolazi većina proizvoda pa su uzete kao model životnog ciklusa proizvoda.

- I. UVOĐENJE PROIZVODA NA TRŽIŠTE** - ovo je prva faza kada proizvod tek dospeva na tržište, tako da benefiti nisu izraženi, profit ostvaren prodajom skoro da se i ne очekuje, jer su visoki troškovi razvoja i uvođenja proizvoda na tržište. Optometrijski proizvod ili usluga tek probija mesto u svesti klijenata, želeći da istakne svoje benefite. Ovu fazu karakteriše visoka zavisnost od pojačane promocije i komunikacije sa tražnjom na tržištu. Vlasnik optičarske radnje mora da osluškuje situaciju na tržištu, prati impulse koje dobija i u skladu sa tim uvodi novi proizvod ili novu uslugu u svoju radnju.
- II. RAST** - ovo je druga faza kada proizvod pokazuje svoju svrshodnost na tržištu, kada se ostvaruje profit, prodaja raste kao posledica prethodne faze. Posmatrajući kroz ugao gledanja optometrijske delatnosti, ovo je faza kada klijenti dolaze u optičarsku radnju sa idejom da im je potrebna njihova usluga ili proizvod iz njihovog assortimana.
- III. ZRELOST PROIZVODA** - predstavlja treću fazu životnog ciklusa proizvoda u kojoj se i dalje oseća rast prodaje i povećan priliv profita. Želja svakog privrednog subjekta je da ova faza što duže potraje. Istovremeno, dolazi do razvoja i jačanja konkurenциje, koja u optometrijskoj delatnosti pokušava da osvoji istu ili sličnu ciljnu grupu potrošača, čime je ugrožen dalji rast prodaje i predstavlja prelomnu tačku (tačku saturacije) u kojoj hiperbola dobija opadajući pravac.
- IV. OPADANJE** - predstavlja četvrtu fazu životnog ciklusa proizvoda u kojoj se oseća značajan manjak tražnje za proizvodom i neekonomičnost daljeg plasmana tog proizvoda. Zato se u ovoj fazi preduzimaju sve mere kako bi se odgovorilo tržištu u smislu uvođenja određenih inovacija: renoviranja objekta, redizajna proizvoda, poboljšanja karakteristika, dostupnosti, zamene. Fazu opadanja treba iskoristiti kao signal za novi početak, životni ciklus novog proizvoda/usluge, jer će stari proizvod uskoro biti povučen sa tržišta, odnosno postići zastareo.

7. PRIMENA MARKETING KONCEPTA U OPTIČARSKOJ RADNJI

Svi zaposleni u optičarskoj radnji moraju da deluju u skladu sa usvojenim marketing konceptom i dobro da poznaju sva ograničenja koncepta marketinga sa kojim se suočavaju na tržištu, kao i benefite ovog koncepta vrednosti. Usluge optometrijske delatnosti zahtevaju specifičan uslužni marketing. Efekat se može oceniti tek kada je procedura usluživanja završena, ova činjenica može da stvara probleme kod održavanja nivoa usluga. Iz ugla menadžmenta optičarske radnje moraju biti svesni odgovornosti, tereta koji nose optometristi, ljudi u ličnom kontaktu sa pacijentima/klijentima, kao i pritiska od direktnе i indirektnе konkurenције. Broj zaposlenih u optici znatno varira i teško je govoriti o nekom proseku. Moguće je govoriti o rasponu od dvoje do desetoro zaposlenih po optičarskoj radnji. Racionalnom organizacijom poslovanja moguće je ostvariti zapažen uspeh. Klijent/pacijent zna šta očekuje i ponaša se u skladu sa tim. Na optometristi je da to prepozna i odgovori na zahteve. Optometrista mora uz stručno znanje da poseduje veštine dobrog slušaoca i psihologa, da kroz razgovor sa pacijentom prepozna njegove potrebe i očekivanja.

Razmatranje koncepta marketinga usluga je od presudne važnosti za uslužne organizacije. Bez implementacije marketing koncepta optometrijska delatnost ne može da ostvari konkurentske prednosti i opstane u tržišnoj utakmici koja je često veoma surova. Problem optičarske delatnosti je nedovoljno efikasna distribucija usluga i probuđenje potrošačke svesti o važnosti ovog aspekta brige o zdravlju. Izučavanje, razumevanje, a pre svega uspešna primena marketing miksa je od ključnog značaja za uspešno poslovanje optometrijske delatnosti. Optičarske radnje, kao poslovne organizacije, funkcionišu na osnovu savremenog marketing koncepta. Ovaj koncept je najverodostojnije prikazan kroz izraz zadovoljenja potreba klijenata i to na način bolji od konkurenцијe. Za primenu marketing koncepta na nivou optičarske radnje važno je postojanje osnovnih preduslova koji obuhvataju (Ćurčić, 2010):

- 1) da je poslovanje usresređeno na obezbeđivanje satisfakcije potrošača,
- 2) da se ona postiže integrisanim naporima svih zaposlenih u optici,
- 3) da vlasnik ili menadžer optike mora da veruje u izabranu strategiju marketinga koja dovodi do postizanja satisfakcije klijenata.

Koncept marketinga optometrijske delatnosti usmeren je na floskulu “oseti i reaguj”. Polazna osnova uspešnog poslovanja optometrijske radnje nije da se pronađu pravi kupci, već

da se pronade pravi proizvod za svoje klijente. Marketing koncept je novi način razmišljanja, za cilj poslovne aktivosti ima identifikaciju i zadovoljenje zahteva kupaca.

Serija međunarodnih standarda je orijentisana na zadovoljenje potreba korisnika kao jednog od primarnih preduslova kontinuiranog unapređenja kvaliteta poslovanja. Uloga marketinga je da poveže optometristu i klijenta i da informacije od klijenata stignu do vlasnika optičarske radnje čime bi unapredio svoje poslovanje. Značaj povratne veze (feedback-a) je veliki i smatra se neophodnim kako bi dalji pravci delovanja preduzeća bili na obostranu korist.

8. ANALIZA PREDSTAVLJANJA NA INTERNETU

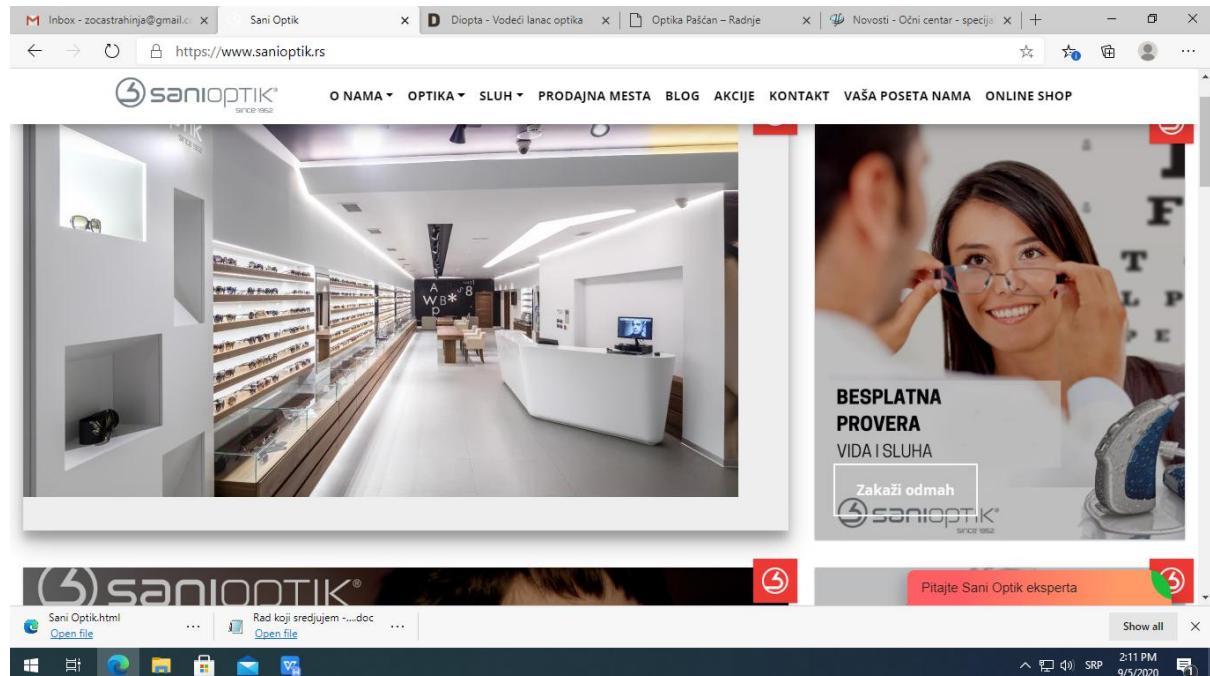
Svedoci smo sve veće upotrebe savremenih informaciono-komunikativnih tehnologija u cilju promovisanja delatnosti, kako proizvodnog, tako i uslužnog sektora. U radu su već navedeni najzastupljeniji vidovi promovisanja i prodaje proizvoda. Internet je sredstvo bez koga je teško zamisliti savremeno poslovanje.

U oblasti optometrijske delatnosti u Srbiji korišćenje internet prezentacija i mogućnosti koje one pružaju u najvećoj meri zavisi od veličine optičarskih kuća, odnosno njihove potrebe da grade svoju prepoznatljivost i zastupljenost na tržištu, a što je direktno u vezi sa finansijskim sredstvima koja se ulažu za te potrebe.

Kroz istraživanje predstavljanja proizvoda optičarske radnje na internetu uvidela sam značajnu razliku između velikih optičarskih kuća (poseduju lanac maloprodaja i online prodavnice) i manjih optičarskih radnji (posluju sa jednom ili manjim brojem optika). Naime, jasna je razlika u količini izdvojenih sredstava, kreativnosti, sveobuhvatnosti, kao i zastupljenosti na internetu između velikih optičarskih kuća i manjih optika.

Najuočljivija razlika je u zakupu domena na internetu, u tome što lanci optika imaju sajtove na kojima je moguće izvršiti pregled celokupnog prodajnog programa, izvršiti konatakt "online" sa stručnjacima i obaviti kupovinu preko interneta. Na primeru manjih optičarskih kuća, primećuje se manji angažman po pitanju internet prezentacija, ređe imaju sopstvene sajtove, predstavljaju se putem društvenih mreža, imaju manje aktivnosti, njima je akcenat na ličnom kontaktu i internet segmentu predstavljanja ne poklanjaju previše pažnje.

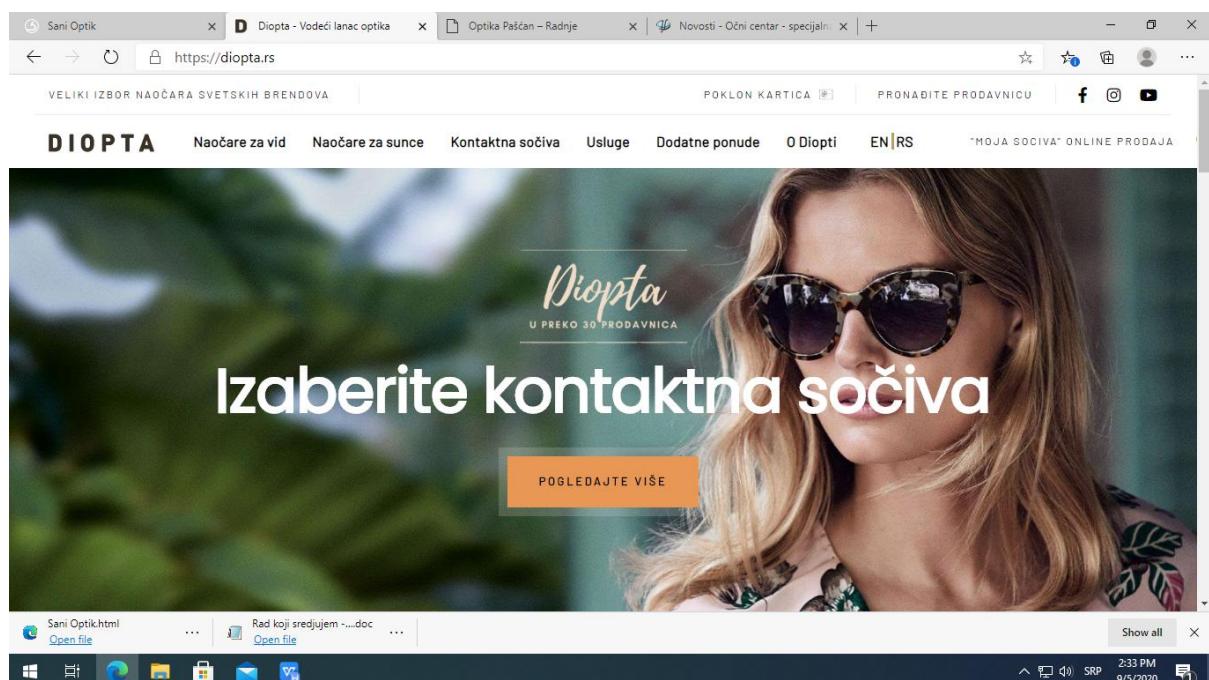
Tokom istraživanja iskoristila sam saglasnost mentorke moga rada da prikažem kroz direktnе primere optičarskih radnji na teritoriji Srbije koliko se i kako koristi internet kao sredstvo predstavljanja proizvoda.



Slika br.7 Predstavljanje proizvoda i usluga "A" (velike optičarske kuće) na internetu

Uzela sam za primer optiku "A", kao veliku optičarsku kuću, koja internet predstavljanju proizvoda poklanja značajnu pažnju. Poseduju sajt na kome rade stručnjaci marketinške oblasti i konstantno ažuriraju sadržaj, a što je zaista važno u privlačenju klijenata. Akcenat bih stavila na prozor koji stalno izlazi kao mogućnost direktnog kontakta klijenta sa ekspertom. U svom naslovnom meniju imaju opcije :*O nama, *Optika, *Sluh, *Prodajna mesta, *Blog, *Akcije, *Kontakti, *Vaša poseta nama, *Online shop. Svi ovi prozori imaju padajuće menije na osnovu kojih klijent može lako da pronađe šta mu je potrebno. Sajt ima veoma popularan i pristupačan vizuelni identitet. Galerija slika na osnovnom meniju odvodi korisnika do željenog segmenta ponude. Slike koje se nalaze na sajtu su iz maloprodajnih objekata, zaista reprezentativno predstavljenih i šalju jasnu poruku klijentu „dođite i uverite se“.

Predstaviću još jednu od velikih kuća na tržištu Srbije, koja takođe značajnu pažnju poklanja savremenom vidu poslovanja putem interneta, a to je optika "B".

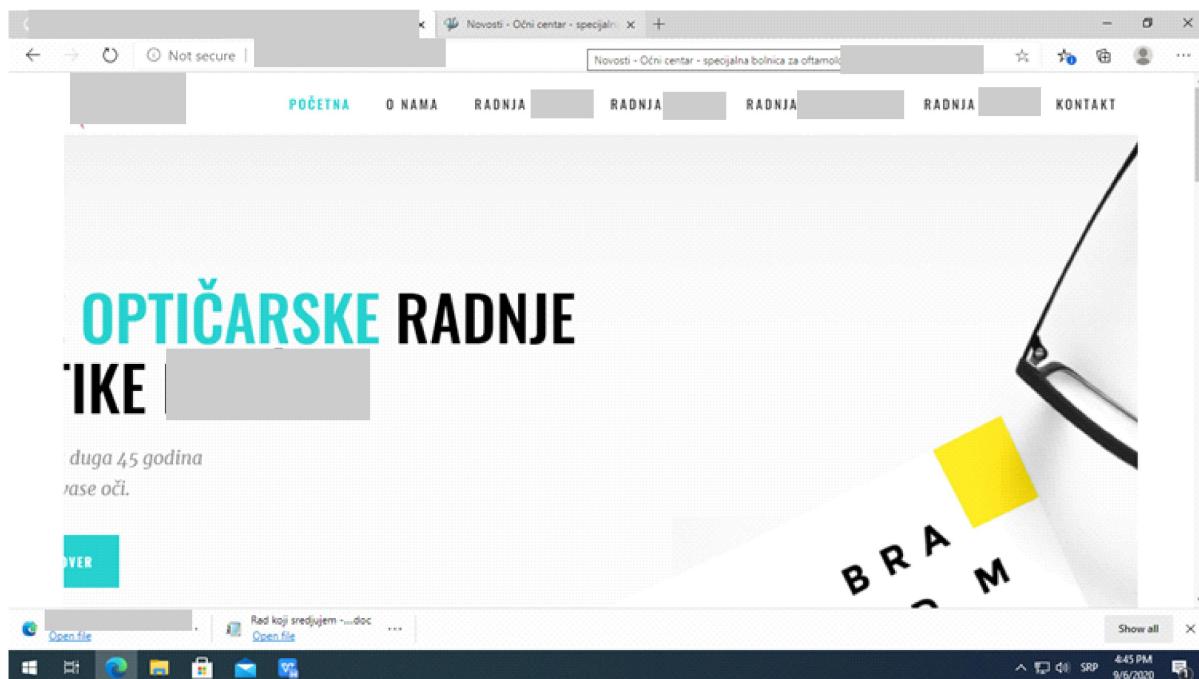


Slika br. 8 Predstavljanje optike "B" na internetu

Optika "B", kao i prethodno pomenuta "A", ima savremen pristup internet poslovanju što oslikava uređenost njenog sajta i mogućnosti "online" kupovine. Samo ove informacije ukazuju na činjenicu da je velika pažnja posvećena marketingškom (elektronском) sektoru poslovanja. Sve ovo ukazuje na veći broj zaposlenih, ljudi koji su angažovani u više sektora ne samo optometrijske struke. Važan element njihovog organizovanja je jaka logistička podrška.

Istraživanje me je odvelo i do optika koje u svom sastavu imaju jednu ili par maloprodajnih objekata. Oni internetu kao savremenom sredstvu komuniciranja ne pridaju veliku pažnju, najčešće nemaju sopstvene sajtove ili bar ne onako uređene kao velike očne kuće. Ipak, koriste internet kao sredstvo promovisanja svoje delatnosti, najčešće preko društvenih mreža (Facebook, Instagram, Twiter, dr.).

Ovo ukazuje na to da je manje ljudi angažovano u marketing sektoru ili što je najčešća praksa vlasnici optičarskih radnji sami uređuju te stranice. Predstavljaju proizvode najčešće u skladu sa onim što preporučuju veletgovine i lanci optičarskih radnji. Manje optičarske radnje sprovode marketinške kampanje na koje su obavezani često ugovorima sa svojim dobavljačima. U tom slučaju, optičarske radnje nemaju slobodu kreativnog pristupa osmišljavanja vizuelnog identiteta kampanja za rast i popularizaciju proizvoda prodajnog assortimana.



Slika br. 9 Internet predstavljanje optičarske radnje "C"

Na osnovu primera manje optičarske radnje vidimo znatno jednostavniji pristup internet predstavljanju. Optika "C" preko svog sajta klijente upoznaje sa svojim maloprodajnim objektima, lokacijama na kojima se nalaze, njihovim kontaktima. Na taj način ih upućuju na lični kontakt, posetu optici. Osnovna razlika u odnosu na velike optičarske kuće, manje optike ne pružaju mogućnost "online" kupovine. Upravo ova činjenica ukazuje na drugačije, jednostavije organizovanje poslovanja u pogledu logistike i marketing sektora. Karakteriše ih manji broj zaposlenih u optici i najčešće su zaposleni ljudi iz optometrijske i optičarske struke koji moraju da raspolažu svim informacijama relevantnim za proizvode koje prodaju.

9. ZAKLJUČAK

Vid spada u jedno od pet čula čoveka, smatra se možda i najvažnijim čulom za prijem informacija iz spoljašnjeg sveta. Kada to osvestimo i počnemo dovoljno da cenimo, tada će uloga optometriste u životu svakog čoveka predstavljati izuzetno važnu funkciju. Kako bi svoje veštine i znanje optometrista uspešno plasirao i materijalizovao, potrebno je da implementirati i iskoristi marketing elemente.

Proizvod kao instrument marketing miksa je najzahtevniji i bazičan za primenu ostalih instumenata, ali ujedno i najprilagodljiviji element koji se direktno odražava na poslovni uspeh optičarske radnje. Vlasnik optičarske radnje može i najčešće sam pristupa organizovanju poslovanja i izradi strategija, ali može i da angažuje stručnjake iz oblasti marketinga i konsaltinga. U bilo kojoj od ovih opcija važno je da samostalno koordinira aktivnostima i prati sve segmente poslovanja. I najmanji zastoj može dovesti do ozbiljnih gubitaka. Potrebno je da se rukovodi znanjem i savešću pri organizaciji i sprovođenju strategija.

Kroz ovaj rad istraživala sam optometrijsku delatnost iz ugla pojedinačnih optičarskih radnji, optičarskih radnji koje imaju nekoliko maloprodajnih objekata i velikih optičarskih kuća iza kojih stoji čitav mehanizam zaposlenih. Prepoznavanje optometrijskih kuća preko internet pretraživača jedan je od osnovnih pokazatelja angažovanja ljudskih i finansijskih resursa. Internet značajno olakšava prezentovanje proizvodnog programa i uslužne delatnosti, promovisanju istih i privlačenju velikog broja klijenata. I pored svih ovih činjenica postoje klijenti koji pre biraju manje optičarske radnje, jer pružaju ličniji pristup i daju im veću sigurnost.

Lokacija optičarske radnje, ambijent i atmosfera, assortiman ponude, kao i medicinska i prodajna usluga čine složeni proizvod u optičarskoj radnji. Svim ovim elementima proizvoda upravlja se pažljivo kako bi kupci, ne samo razrešili svoju potrebu za proverom i korekcijom vida, već i dobili više nego što su očekivali i samim tim postali lojalni kupci datih proizvoda i usluga. Stvaranje lojalnih kupaca je cilj svake primene marketinga.

Optometrijska delatnost je specifična i vrlo osetljiva sfera poslovanja, zato sa velikom pažnjom teba koristiti marketing elemente u cilju ostvarivanja satisfakcije potrošača i maksimiziranja dobiti kao ciljeva poslovanja. Opšti zaključak je da na tržištu Republike Srbije postoji potreba za sva tri oblika organizovanja optometrijske delatnosti, kao i to da je internet poželjno sredstvo koje olakšava poslovanje u predstavljanju proizvoda, prodaji i komunikaciji sa klijentima.

10. LITERATURA

1. Barišić, S (2008) Optometrija 1. skripta, Pirodno-matematički fakultet, Novi Sad.
2. CIA World Factbook, 2018, dostupno na adresi:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
3. Ćurčić, N. (2010) Marketing u optometriji. skripta, Prirodno-matematički fakultet, Novi Sad.
4. <http://www.link-university.com/lekcija/Marketing-miks/4796>
5. <http://www.uoosrbije.org/>
6. https://www.mindtools.com/pages/article/newSTR_94.htm
7. Kotler, F. (2001) Upravljanje marketingom. 9. izdanje, Mate d.o.o., Zagreb.
8. Kovač, Lj. (2013) Oko – čulo vida, dostupno na adresi:
<http://www.ocnakucavizija.rs/stranice/culovida.php>
9. Ljubojević, Lj., Č. (2002) Marketing usluga. Stylos art, Beograd.
10. McCarthy, E. Jerome (1960) Basic marketing: A managerial approach. Homewood, IL: Irwin.
11. Milisavljević, M. (1997) Marketing. Savremena administracija, Ekonomski fakultet, Beograd.
12. Petković, G., Lovreta, S., Končar J. (2006) Kanali marketinga. Ekonomski fakultet, Beograd.
13. Popesku, J. (1991) Optimizacija instrumenata marketinga u preduzećima turističke privrede. Beletra, Beograd.
14. Quinn, J., Doorley, L. and Paquette, P. (1990) Beyond Product: Services - Based Strategies. *Harvard Business Review, Issue march-april 1990*,
<https://hbr.org/1990/03/beyond-products-services-based-strategy>
15. Veljković, S. (2006) Marketing usluga. Ekonomski fakultet, Beograd.
16. Zakon o trgovini (2019) "Sl. glasnik RS", br. 52/2019

SLIKE:

- 1) Slika br.1 Marketingu u zdravstvenim organizacijama

Izvor: <https://www.valetudo.ba/marketing-u-zdravstvu-2-zdravstvena-usluga/>

- 2) Slika br.2. Segmenti marketing miksa

Izvor: <https://sveomarketingu.wordpress.com/2013/01/24/marketing-miks/>

- 3) Slika br.3. Marketing miks

Izvor: <https://oxidian.hr/moderni-marketing-mix/>

- 4) Slika br.4. Ambijent pružanja optometrijske usluge

Izvor: <https://www.google.com/www.eistra.info/od-pregleda-vida-do-izrade-naocala/>

- 5) Slika br.5. Promotivne aktivnosti posredstvom interneta, društvenih mreža

Izvor: <https://www.animat.org/portfolio/optika-scorpius>

- 6) Slika br.6. Izgled prodajnog assortimenta u optičarskoj radnji

Izvor: <https://www.eyephysicians.com/blog/2016/01/05/>

- 7) Slika br.7 Životni ciklus proizvoda

Izvor: <https://slideplayer.com/slide/14578856/>

- 8) Slika br.8. Predstavljanje Sanioptik (velike optičarske kuće) na internetu

Izvor: <https://www.sanioptik.rs/>

- 9) Slika br.9 Predstavljanje optike Diopta, njihov sajt na internetu

Izvor: <https://diopta.rs/>

- 10) Slika br.10 Internet predstavljanje optičarske radnje Pašćan

Izvor: <http://www.optikapascanradnje.com/>

BIOGRAFIJA

Zorica Kuburović rođena je 09.01.1988. godine u Majdanpeku, Republika Srbija. Osnovnu i srednju školu završila je u Bačkoj Palanci, nosilac Vukove diplome i u osnovnoj i u srednjoj školi. Godine 2007. upisuje Ekonomski fakultet, Univerzitet u Novom Sadu, smer Marketing, a 2012. godine postaje diplomirani ekonomista.

Godine 2012. počinje da radi u Erste Banci, gde ostaje do 2015. godine kada prelazi u kompaniju Plattner DOO. U kompaniji Plattner počinje na mesto *marketing asistenta*, a posle 8 meseci prelazi na mesto *PR menadžera i marketing tim koordinatora*. Ovde razvija karijeru do kraja 2017. godine. Studije Optometrije na PMF-u u Novom Sadu upisuje 2016. godine i polaže sve ispite predviđene planom i programom do juna 2020. godine.

Majka je dva dečaka, a u septembru 2020. očekuje rođenje još jednog dečaka.

Naravno, očekuje i ostvarenje primene znanja koje je stekla na Prirodno-matematičkom fakultetu, odsek Fizika, smer optometrija.



**UNIVERZITET U NOVOM SADU
PRIRODNO-MATEMATIČKI FAKULTET**

KLJUČNA DOKUMENTACIJSKA INFORMACIJA

Redni broj:

RBR

Identifikacioni broj:

IBR

Tip dokumentacije: Monografska dokumentacija

TD

Tip zapisa: Tekstualni štampani materijal

TZ

Vrsta rada: Završni rad

VR

Mentor : Prof.dr Nevena Ćurčić

MN

Naslov rada: Proizvod kao instrument marketing miksa u optičarskoj radnji

NR

Jezik publikacije: Srpski (latinica)

JP

Jezik izvoda: Srpski/Engleski

JI

Zemlja publikovanja:	Srbija
ZP	
Uže geografsko područje:	Vojvodina
UGP	
Godina:	2020
GO	
Izdavač:	Autorski reprint
IZ	
Mesto i adresa:	Prirodno-matematički fakultet, Trg Dositeja Obradovića 4, Novi Sad
MA	
Fizički opis rada:	10 poglavlja, 33 strana, 9 slika, 2 tabele
FO	
Naučna oblast:	Optometrija
NO	
Naučna disciplina:	Optometrija
ND	
Predmetna odrednica/ključne reči:	Proizvod, marketing miks, optičarska radnja
PO	
UDK	53
Čuva se:	Biblioteka Departmana za fiziku, PMF-a u Novom Sadu
ČU	
Važna napomena:	nema
VN	

Izvod

U radu sam želela da prikažem povezanost i neophodnost primene marketing miksa u optičarskoj radnji. Poseban akcent na primenu proizvoda kao instrumenta marketing miksa sa ciljem da se unapredi poslovanje optičarske radnje. Ideje za inovativan i strateški pristup organizovanju marketing koncepta optičarske radnje.

IZ

Datum prihvatanja teme od NN veća: 02.07.2020.

DP

Datum odbrane: 26.10.2020

DQ

Članovi komisije:

KQ

Predsednik: dr Imre Guly, redovni profesor

Prirodno-matematički fakultet, Univerzitet u
Novom Sadu

Član : dr Nevena Ćurčić, redovni profesor, mentor,
Prirodno-matematički fakultet, Univerzitet u
Novom Sadu

Član : dr Sava Barišić, profesor strukovnih studija, Prirodno-matematički fakultet, Univerzitet u Novom Sadu

UNIVERSITY OF NOVI SAD
FACULTY OF SCIENCE AND MATHEMATICS
KEY WORDS DOCUMENTATION

Accession number

ANO

Identification number:

INO

Document type: Monograph publication

DT

Type of record: Textual printed material

TR

Content code: Final paper

CC

Author: Zorica Kuburović

AU

Mentor/comentor: Prof.dr Nevena Ćurčić

MN

Title: Product as an element of the marketing miks in
the opticians shop

TI

Language of text: Serbian (Latin)

LT

Language of abstract:	Serbia
LA	
Country of publication:	Serbia
CP	
Locality of publication:	Vojvodina
LP	
Publication year	2020
PY	
Publisher:	Author's reprint
PU	
Publication place:	Faculty of Science and Mathematics, Trg Dositeja Obradovića 4, Novi Sad
PP	
Physical description:	10 chapters/ 33 pages/9 pictures/ 2 tables
PD	
Scientific field:	Optometry
SF	
Scientific discipline:	Optometry
SD	
Subject/Key words:	Product, marketing mix, optician
SKW	
UDC	53
Holding data	Library of Department of Physics, Trg Dositeja Obradovića 4, Novi Sad

HD

Note

none

N

Abstract:

In this paper, I wanted to show the connection and necessity of applying the marketing mix in the optician's shop. Special emphasis on the application of the product as a marketing mix instrument with the aim of improving the business of the optician's shop. Ideas for an innovative and strategic approach to organizing the marketing concept of an optical store.

AB

Accepted by the Scientific Board:

ASB

Defended on:

2nd July, 2020

DB

President:

Prof. dr Imre Gut, full professor, Faculty of Science and Mathematics, University of Novi Sad

Member:

Prof. dr Nevena Ćurčić, full professor, Faculty of Science and Mathematics, University of Novi Sad

Member:

Dr Sava Barišić, professor of vocational studies, Faculty of Science and Mathematics, University of Novi Sad

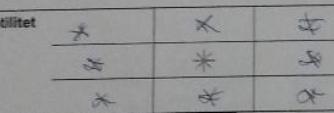
Zbog pandemije virusa SARS-CoV-2 školske 2019/20. godine studenti treće godine optometrije nisu bili u mogućnosti da urade celokupnu praksu na fakultetu, pa je dozvoljeno da umesto 30 optometrijskih kartona prilože 15.

OPTOMETRIJSKI KARTON

	Generalije imen: <i>Slobodan</i> prezime: <i>H.</i> god. rođenja: <i>1985</i> pol: <i>M.</i> pitanje: <i>Spisak</i> zvanje: <i>student</i> radi kao: <i>student</i> hobij: <i>hobby</i> <input type="checkbox"/> dajljina, slabije <input type="checkbox"/> glavobolja <input type="checkbox"/> halof <input type="checkbox"/> ambliopija <input type="checkbox"/> AMD <input type="checkbox"/> kontrollni pregled <input type="checkbox"/> blizina, slabije <input type="checkbox"/> očni napor <input type="checkbox"/> slabije vidi noću <input type="checkbox"/> strabizam <input type="checkbox"/> katarakta <input type="checkbox"/> vozač <i>s/čn</i> <input type="checkbox"/> dupla slika <input type="checkbox"/> bol u oku <input type="checkbox"/> vidi "mušice" <input type="checkbox"/> visoka ametropija <input type="checkbox"/> hipertenzija <input type="checkbox"/> čitanje <i>s/čn</i> <input type="checkbox"/> izobiljena slika <input type="checkbox"/> fotofobija <input type="checkbox"/> svetlosne munje <input type="checkbox"/> glaukom <input type="checkbox"/> dijabetes <input type="checkbox"/> kompjuter <i>s/čn</i> <input type="checkbox"/> naglo slab viđ <input type="checkbox"/> suznenje <input type="checkbox"/> oko je suvo i svibl <input type="checkbox"/> suvo oko <input type="checkbox"/> defekt kolornog v. sport																																	
Anamneza SIMPTOMI: Istorija očnih bolesti (IOB): Pređočna IOB: Istorija opštleg zdrav. stanja: Poredčna: Istorija OZS:																																		
Preliminarni testovi Eksterma inspekcija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Fokometrija dajljina: D: <i>1.0</i> blizina: L: <i>1.0</i> Fokometrija dajljina: D: <i>1.0</i> blizina: L: <i>1.0</i> </td> <td style="width: 85%; padding: 5px;"> Cover test: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Diph</td> <td>Doyt</td> <td>Avis</td> <td>prizma</td> <td>beck prizma</td> <td>vizus ot</td> <td>stompolni ot</td> <td>Cover test</td> </tr> <tr> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> </tr> </table> razmak optičkih centara: dajlj.: <i>1.0</i> bliz.: <i>1.0</i> Verifikacija udalj.: <i>1.0</i> udaljenost testa: dajlj.: <i>1.0</i> bliz.: <i>1.0</i> Vizus bez korekcije: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>vizus ot</td> <td>stompolni ot</td> <td>bin. ot</td> <td>Cover test</td> </tr> <tr> <td>0,2</td> <td>0,2</td> <td></td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>0,6</td> <td>0,7</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> </td> </tr> </table> Bliska tačka konvergencije : <i>8,5 cm</i> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Motilitet ✗ ✗ ✗ ✗ * ✗ ✗ ✗ ✗ </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Funkcija D: pupile L: diametar direktno konvergenzno na blizinu RAPD </td> </tr> </table> Vidno polje : <i>utredno</i> <input type="checkbox"/> konfrontacija Stereopsija			Fokometrija dajljina: D: <i>1.0</i> blizina: L: <i>1.0</i> Fokometrija dajljina: D: <i>1.0</i> blizina: L: <i>1.0</i>	Cover test: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Diph</td> <td>Doyt</td> <td>Avis</td> <td>prizma</td> <td>beck prizma</td> <td>vizus ot</td> <td>stompolni ot</td> <td>Cover test</td> </tr> <tr> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> </tr> </table> razmak optičkih centara: dajlj.: <i>1.0</i> bliz.: <i>1.0</i> Verifikacija udalj.: <i>1.0</i> udaljenost testa: dajlj.: <i>1.0</i> bliz.: <i>1.0</i> Vizus bez korekcije: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>vizus ot</td> <td>stompolni ot</td> <td>bin. ot</td> <td>Cover test</td> </tr> <tr> <td>0,2</td> <td>0,2</td> <td></td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>0,6</td> <td>0,7</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Diph	Doyt	Avis	prizma	beck prizma	vizus ot	stompolni ot	Cover test	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	vizus ot	stompolni ot	bin. ot	Cover test	0,2	0,2		30	0,6	0,7			Motilitet ✗ ✗ ✗ ✗ * ✗ ✗ ✗ ✗	Funkcija D: pupile L: diametar direktno konvergenzno na blizinu RAPD
Fokometrija dajljina: D: <i>1.0</i> blizina: L: <i>1.0</i> Fokometrija dajljina: D: <i>1.0</i> blizina: L: <i>1.0</i>	Cover test: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Diph</td> <td>Doyt</td> <td>Avis</td> <td>prizma</td> <td>beck prizma</td> <td>vizus ot</td> <td>stompolni ot</td> <td>Cover test</td> </tr> <tr> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> </tr> </table> razmak optičkih centara: dajlj.: <i>1.0</i> bliz.: <i>1.0</i> Verifikacija udalj.: <i>1.0</i> udaljenost testa: dajlj.: <i>1.0</i> bliz.: <i>1.0</i> Vizus bez korekcije: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>vizus ot</td> <td>stompolni ot</td> <td>bin. ot</td> <td>Cover test</td> </tr> <tr> <td>0,2</td> <td>0,2</td> <td></td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>0,6</td> <td>0,7</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Diph	Doyt	Avis	prizma	beck prizma	vizus ot	stompolni ot	Cover test	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	vizus ot	stompolni ot	bin. ot	Cover test	0,2	0,2		30	0,6	0,7							
Diph	Doyt	Avis	prizma	beck prizma	vizus ot	stompolni ot	Cover test																											
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓																											
vizus ot	stompolni ot	bin. ot	Cover test																															
0,2	0,2		30																															
0,6	0,7																																	
Motilitet ✗ ✗ ✗ ✗ * ✗ ✗ ✗ ✗	Funkcija D: pupile L: diametar direktno konvergenzno na blizinu RAPD																																	
Refrakcija i binokularni vid Objektivna refrakcija Skijaskopija Autorefraktometrija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%; vertical-align: top; padding: 5px;"> D: <i>-0,25</i> O: <i>-0,25</i> Avis: <i>120°</i> vizus ot: <i>1,0</i> stompolni ot: <i>1,1</i> L: <i>-0,50</i> O: <i>-0,75</i> Avis: <i>130°</i> vizus ot: <i>1,0</i> stompolni ot: <i>1,1</i> </td> <td style="width: 10%; vertical-align: top; padding: 5px;"> PD dajlj.: <i>60</i> bliz.: <i>58</i> </td> <td style="width: 60%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Diph Doyt Avis vizus ot stompolni ot -0,25 -0,25 120° 1,0 1,1 -0,50 -0,50 130° 1,0 1,1 </td> </tr> </table> Mišićni balans <input checked="" type="checkbox"/> Maddox cilindar <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet Cover test: <i>utredu</i> Subjektivna refrakcija Daljina Mišićni balans <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Diph Doyt Avis vizus ot stompolni ot variokl. distanca +1,00 test binokularni balans -0,25 -0,25 120° 1,0 1,1 </td> <td style="width: 10%; vertical-align: top; padding: 5px;"> PD Diph Doyt Avis vizus ot stompolni ot -0,25 -0,25 120° 1,0 1,1 -0,50 -0,50 130° 1,0 1,1 </td> <td style="width: 60%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Cover test: <i>utredu</i> <input checked="" type="checkbox"/> Maddox krilo <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet Cover test: <i>utredu</i> </td> </tr> </table> Amplituda akom. Blizina intermedijalna adicija Cover test: <i>utredu</i> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%; vertical-align: top; padding: 5px;"> D: <i>10</i> L: <i>11</i> Bin: <i>12</i> </td> <td style="width: 10%; vertical-align: top; padding: 5px;"> D: L: Bin: </td> <td style="width: 60%; vertical-align: top; padding: 5px;"> opseg pravog vista form. od - radna ud - do 100 cm </td> </tr> </table>			D: <i>-0,25</i> O: <i>-0,25</i> Avis: <i>120°</i> vizus ot: <i>1,0</i> stompolni ot: <i>1,1</i> L: <i>-0,50</i> O: <i>-0,75</i> Avis: <i>130°</i> vizus ot: <i>1,0</i> stompolni ot: <i>1,1</i>	PD dajlj.: <i>60</i> bliz.: <i>58</i>	Diph Doyt Avis vizus ot stompolni ot -0,25 -0,25 120° 1,0 1,1 -0,50 -0,50 130° 1,0 1,1	Diph Doyt Avis vizus ot stompolni ot variokl. distanca +1,00 test binokularni balans -0,25 -0,25 120° 1,0 1,1	PD Diph Doyt Avis vizus ot stompolni ot -0,25 -0,25 120° 1,0 1,1 -0,50 -0,50 130° 1,0 1,1	Cover test: <i>utredu</i> <input checked="" type="checkbox"/> Maddox krilo <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet Cover test: <i>utredu</i>	D: <i>10</i> L: <i>11</i> Bin: <i>12</i>	D: L: Bin:	opseg pravog vista form. od - radna ud - do 100 cm																							
D: <i>-0,25</i> O: <i>-0,25</i> Avis: <i>120°</i> vizus ot: <i>1,0</i> stompolni ot: <i>1,1</i> L: <i>-0,50</i> O: <i>-0,75</i> Avis: <i>130°</i> vizus ot: <i>1,0</i> stompolni ot: <i>1,1</i>	PD dajlj.: <i>60</i> bliz.: <i>58</i>	Diph Doyt Avis vizus ot stompolni ot -0,25 -0,25 120° 1,0 1,1 -0,50 -0,50 130° 1,0 1,1																																
Diph Doyt Avis vizus ot stompolni ot variokl. distanca +1,00 test binokularni balans -0,25 -0,25 120° 1,0 1,1	PD Diph Doyt Avis vizus ot stompolni ot -0,25 -0,25 120° 1,0 1,1 -0,50 -0,50 130° 1,0 1,1	Cover test: <i>utredu</i> <input checked="" type="checkbox"/> Maddox krilo <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet Cover test: <i>utredu</i>																																
D: <i>10</i> L: <i>11</i> Bin: <i>12</i>	D: L: Bin:	opseg pravog vista form. od - radna ud - do 100 cm																																

Očno zdravlje		<p>Glomikroskopija / Oftalmoskopija</p> <p>-kapci, konjunktiva, sklera, mrežnica -komora- -prednja očna komora-</p> <p>-sočivo- -vitreus- -disk/kupiranje- -ivica diska- -C/D-</p> <p>-ukrištanje krvnih sudova- -AV-</p> <p>-makula- -periferija fundusa-</p> <p>direktna / indirektna?</p>																																	
Dodatni testovi	<p>Prednji komorni ugao tehnika: IOP instrument: vreme marenja:</p> <p>OD: OS: TOD: mmHg TOS: mmHg</p> <p>Kolorni vid 16/16</p> <table border="1"> <tr> <td>horizontalna, daljina</td> <td>pozitivne</td> <td>negativne</td> </tr> <tr> <td>horizontalna, blizina</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>Fuzione rezerve</p> <table border="1"> <tr> <td>vertikalna, daljina</td> <td>baza gora, desno oko</td> <td>baza dole, desno oko</td> </tr> <tr> <td>vertikalna, blizina</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>Metod gradijenta</p> <table border="1"> <tr> <td>0.00</td> <td>() 1.00</td> <td>() 2.00</td> </tr> </table> <p>ostali dodatni testovi, npr.: keratometrija, kontrastna osjetljivost.</p>			horizontalna, daljina	pozitivne	negativne	horizontalna, blizina			vertikalna, daljina	baza gora, desno oko	baza dole, desno oko	vertikalna, blizina			0.00	() 1.00	() 2.00																	
horizontalna, daljina	pozitivne	negativne																																	
horizontalna, blizina																																			
vertikalna, daljina	baza gora, desno oko	baza dole, desno oko																																	
vertikalna, blizina																																			
0.00	() 1.00	() 2.00																																	
Sumiranje	<p>NAĐENI PROBLEMI astigmitizam</p> <p>PLAN REŠAVANJA korak 20 dojnu</p>																																		
Krajni Rx	<table border="1"> <tr> <td>daljina: OD</td> <td>Dsh</td> <td>Dcyd</td> <td>Axis</td> <td>prizma</td> <td>baza prizme</td> <td>PD</td> <td>savet pacijentu:</td> </tr> <tr> <td>OS</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>blizina: OD</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>OS</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>bifokal <input type="checkbox"/> foto _____ <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja _____ polpis supervizora: _____</p> <p>materijal: _____ slojevi: _____</p> <p>potpis studenta i broj indeksa: _____ H 730116</p>			daljina: OD	Dsh	Dcyd	Axis	prizma	baza prizme	PD	savet pacijentu:	OS								blizina: OD								OS							
daljina: OD	Dsh	Dcyd	Axis	prizma	baza prizme	PD	savet pacijentu:																												
OS																																			
blizina: OD																																			
OS																																			

OPTOMETRIJSKI KARTON

	Generalno Ime: Slobodan Prezime: Stojanović Starost: 30 Životni vektor: M Slabota Zdravlje: <input type="checkbox"/> dobro <input type="checkbox"/> srednje <input type="checkbox"/> loše Neki: <input type="checkbox"/> dobro <input type="checkbox"/> srednje <input type="checkbox"/> loše Članak za kontrolni pregled: <input type="checkbox"/> Priloženi na ovaj razni malazi: <input type="checkbox"/> Kontakt, soči: _____ Vozac: <input type="checkbox"/> da <input type="checkbox"/> ne Distanca: <input type="checkbox"/> dobre <input type="checkbox"/> srednje <input type="checkbox"/> loše Komputer: <input type="checkbox"/> dobre <input type="checkbox"/> srednje <input type="checkbox"/> loše Defekt kolorlog v. i sport: _____																										
Anamneza SIMPTOMI: <i>Slobodan vidi i na blizini i na daljini</i> Istorija očnih bolesti (ICOB): Istorija operacija: ICR: Istorija optičkih pregrada: <input type="checkbox"/> Prenosna infekcija: <input type="checkbox"/> Učenje OZS: <input type="checkbox"/>																											
Preliminarni testovi Eksterna inspekcija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%; text-align: left; padding: 2px;">Fokonetrira</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">D:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">+5,00</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">O:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">+2,50</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">A:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">visus 1m</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">stereop. vis.</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">bin. vis.</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">Cover test</td> </tr> <tr> <td rowspan="2" style="vertical-align: middle; text-align: right; padding: 2px;">Makro</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">D:</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">+6,25</td> <td rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">visus 1m</td> <td rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">stereop. vis.</td> <td rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">bin. vis.</td> <td colspan="3" rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">Vizus bez korekcije</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 2px;">L:</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">+5,25</td> </tr> </table> Vizualni optičkih centara: dej. bлиз. Verenečna udalj.: <i>Verda</i> Udaljenost testa: dej. pl.		Fokonetrira	D:	+5,00	O:	+2,50	A:	visus 1m	stereop. vis.	bin. vis.	Cover test	Makro	D:	+6,25	visus 1m	stereop. vis.	bin. vis.	Vizus bez korekcije			L:	+5,25					
Fokonetrira	D:	+5,00	O:	+2,50	A:	visus 1m	stereop. vis.	bin. vis.	Cover test																		
Makro	D:	+6,25	visus 1m	stereop. vis.	bin. vis.	Vizus bez korekcije																					
	L:	+5,25																									
Bliska tačka konvergencije Motilitet:  Vidno polje: <input type="checkbox"/> konfrontacija Stereopsija: _____																											
Objektivna refrakcija Skijaskopija PD Autorefraktometrija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%; text-align: left; padding: 2px;">D:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">Dep:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">Dol:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">Ams:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">visus po:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">stereop. visus cc:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">vertikalna distanca</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">diametar</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">direktno</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">kompenzacijno</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">na blizini</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">RAPD</td> </tr> <tr> <td rowspan="2" style="vertical-align: middle; text-align: right; padding: 2px;">Funkcija D: pupile L:</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">D:</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">G2</td> <td rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">D:</td> <td rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">visus 1m</td> <td rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">stereop. vis.</td> <td rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">bin. vis.</td> <td colspan="5" rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">Vizus bez korekcije</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 2px;">L:</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">G1</td> </tr> </table> D: <input type="checkbox"/> Maddox cilindar <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet L: <input type="checkbox"/> Maddox krilo <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet		D:	Dep:	Dol:	Ams:	visus po:	stereop. visus cc:	vertikalna distanca	diametar	direktno	kompenzacijno	na blizini	RAPD	Funkcija D: pupile L:	D:	G2	D:	visus 1m	stereop. vis.	bin. vis.	Vizus bez korekcije					L:	G1
D:	Dep:	Dol:	Ams:	visus po:	stereop. visus cc:	vertikalna distanca	diametar	direktno	kompenzacijno	na blizini	RAPD																
Funkcija D: pupile L:	D:	G2	D:	visus 1m	stereop. vis.	bin. vis.	Vizus bez korekcije																				
	L:	G1																									
Refakcija i binokularni vid Subjektivna refrakcija Daljina Mišićni balans <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%; text-align: left; padding: 2px;">D:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">Dep:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">Dol:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">Ams:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">visus cc:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">stereop. visus cc:</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">vertikalna distanca</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">+1,00 test</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">binokularni balans</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">visus 1m</td> <td style="width: 10%; text-align: center; padding: 2px;">stereop. visus cc:</td> </tr> <tr> <td rowspan="2" style="vertical-align: middle; text-align: right; padding: 2px;">Amplituda akoma:</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">D:</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">0,3</td> <td rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">visus 1m</td> <td rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">stereop. visus cc:</td> <td rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">bin. visus cc:</td> <td rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">visus 1m</td> <td colspan="5" rowspan="2" style="text-align: center; padding: 2px;">Cover test:</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 2px;">L:</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">0,8</td> </tr> </table> D: <input type="checkbox"/> Snellen <input type="checkbox"/> LogMAR <input type="checkbox"/> E test <input type="checkbox"/> Drugi testovi: Amplituda akoma: D: _____ L: _____ Bin: _____		D:	Dep:	Dol:	Ams:	visus cc:	stereop. visus cc:	vertikalna distanca	+1,00 test	binokularni balans	visus 1m	stereop. visus cc:	Amplituda akoma:	D:	0,3	visus 1m	stereop. visus cc:	bin. visus cc:	visus 1m	Cover test:					L:	0,8	
D:	Dep:	Dol:	Ams:	visus cc:	stereop. visus cc:	vertikalna distanca	+1,00 test	binokularni balans	visus 1m	stereop. visus cc:																	
Amplituda akoma:	D:	0,3	visus 1m	stereop. visus cc:	bin. visus cc:	visus 1m	Cover test:																				
	L:	0,8																									
Bližina: <input type="checkbox"/> visus 1m <input type="checkbox"/> stereop. visus <input type="checkbox"/> bin. visus Intermedijalna adicija: <input type="checkbox"/> visus 1m <input type="checkbox"/> stereop. visus <input type="checkbox"/> bin. visus Cover test: <input type="checkbox"/> Maddox cilindar <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet Cover test: <input type="checkbox"/> Maddox krilo <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet Stereopsija: _____																											

Očno zdravje	Biomikroskopijski testovi							
	Biomikroskopijski / oftalmoskopski							
	-kapci, konjunktiva, sklera, iris-							
	-komica-							
	-prednja očna komora-							
	B. O.							
	-sočivo-							
	B. O.							
	-vitreus-							
	B. O.							
	-disk/kupiranje-							
	B. O.							
	-ivica disk-a-							
	B. O.							
	-C/D-							
	B. O.							
	-ukrštanje krvnih sudova-							
	B. O.							
	-AV-							
	B. O.							
	-makula-							
	B. O.							
	-periferija fundusa-							
	B. O.							
	direktna / indirektna?							
Dodatni testovi	Prednji komorni ugao	tehnika:						
	OD:	OS:						
	IOP							
	TOD:	mmHg						
	TOS:	mmHg						
	vreme merenja:							
Kolorni vid	Vrednost							
	pozitivne negativne							
	horizontalna, daljina							
	horizontalna, blizina							
Fuzione rezerve	baza gore, desno oko	baza dolje, desno oko						
	vertikalna, daljina							
	vertikalna, blizina							
	AC/A							
	□ gradijent □ heteroforija							
	Metod gradijenta							
	0,00	()1,00	()2,00					
Sumiranje	ostali dodatni testovi, npr.: keratometria, kontrastna osjetljivost...							
Krajnji Rx	NAĐENI PROBLEMI Katarakta							
	PLAN REŠAVANJA Operacija katarakte ispriče se na oftalmologa							
	Dspf Dcyl Axis prizma baza prizme PD							
	daljina: OD +13,25 OS +2,25				62 64	savet pacijentu: Javiti se oftalmologu		
	blizina: OD +7,50 OS +5,50							
	<input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja		materijal:		slogevi:			
	potpis supervizora:				potpis studenta i broj indeksa:		F 780116	
	JMBG:		broj zdravstvene knjižnice:		LBO:		osnov osigur:	



OPTOMETRIJSKI KARTON

<p>Očno zdravje</p>	<p><input type="checkbox"/> Biomikroskopija / Oftalmoskopija <input type="checkbox"/></p> <p>-kapo, konjunktiva, sklera, itd. -komēa -prednja očna komora-</p> <p><i>Bo</i></p> <p><i>Bo</i> <i>Bo</i> <i>Bo</i></p> <p>-sočivo-</p> <p>-vitneus-</p> <p>-disk/kupiranje-</p> <p>-ivica diska-</p> <p>-C/D-</p> <p>-ukrštanje krvnih sudova-</p> <p>-A/V-</p> <p>-makula-</p> <p>-periferija fundusa-</p> <p>direktna / indirektna?</p>																			
<p>Dodatni testovi</p>	<p>Prednji komorni ugao tehnika: OD: <i>OS:</i></p> <p>IOP instrument: TOD: <i>mmHg</i> TOS: <i>mmHg</i></p> <p>vreme merenja:</p>																			
<p>Kolorni vid</p>	<p><i>Vredan</i></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">pozitivne</th> <th style="text-align: center;">negativne</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>horizontalna, daljina</td> <td style="text-align: center;"><i>18/16</i></td> <td style="text-align: center;"><i>61/218</i></td> </tr> <tr> <td>Fuzione rezerve</td> <td style="text-align: center;"><i>16/20/18</i></td> <td style="text-align: center;"><i>-114/16</i></td> </tr> <tr> <td>horizontalna, blizina</td> <td style="text-align: center;"><i>baza gore, desno oko</i></td> <td style="text-align: center;"><i>baza dole, desno oko</i></td> </tr> <tr> <td>vertikalna, daljina</td> <td style="text-align: center;"><i>4/2</i></td> <td style="text-align: center;"><i>4/2</i></td> </tr> <tr> <td>vertikalna, blizina</td> <td style="text-align: center;"><i>4/2</i></td> <td style="text-align: center;"><i>4/2</i></td> </tr> </tbody> </table> <p>ostali dodatni testovi, npr.: keratometrija, kontrastna moćljivost...</p>			pozitivne	negativne	horizontalna, daljina	<i>18/16</i>	<i>61/218</i>	Fuzione rezerve	<i>16/20/18</i>	<i>-114/16</i>	horizontalna, blizina	<i>baza gore, desno oko</i>	<i>baza dole, desno oko</i>	vertikalna, daljina	<i>4/2</i>	<i>4/2</i>	vertikalna, blizina	<i>4/2</i>	<i>4/2</i>
	pozitivne	negativne																		
horizontalna, daljina	<i>18/16</i>	<i>61/218</i>																		
Fuzione rezerve	<i>16/20/18</i>	<i>-114/16</i>																		
horizontalna, blizina	<i>baza gore, desno oko</i>	<i>baza dole, desno oko</i>																		
vertikalna, daljina	<i>4/2</i>	<i>4/2</i>																		
vertikalna, blizina	<i>4/2</i>	<i>4/2</i>																		
<p>Sumiranje</p>	<p>NAĐENI PROBLEMI</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="height: 40px;"></td></tr> <tr><td style="height: 40px;"></td></tr> <tr><td style="height: 40px;"></td></tr> <tr><td style="height: 40px;"></td></tr> </table> <p>PLAN REŠAVANJA</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="height: 40px;"></td></tr> <tr><td style="height: 40px;"></td></tr> <tr><td style="height: 40px;"></td></tr> <tr><td style="height: 40px;"></td></tr> </table>																			
<p>Krajnji Rx</p>	<p>dajina: OD <i>-0,25 -0,25 90</i> prizma <i>=</i> PD <i>61</i> OS <i>-0,25 -0,25 90</i> baza prizme <i>=</i> <i>63</i></p> <p>blizina: OD <i></i> Axis <i></i> materijal: <i></i> slijevi: <i></i></p> <p>OS <i></i> <i></i> <i></i> <i></i></p> <p><input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto <i></i> materijal: <i></i> slijevi: <i></i> <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja <i></i></p> <p>potpis supervizora: <i></i> potpis studenta i broj indeksa: <i>790/16</i></p> <p>savet pacijentu: <i></i></p> <p>kontrola za: <i>godinu des</i></p>																			
<p>JMBG: <i></i> broj zdr. knjizice: <i></i> LBO: <i></i> osnov. način: <i></i></p>																				

OPTOMETRIJSKI KARTON

**GENERALNIH MATEMATIČKIH LAKA
NOVI SAD-ZELENI**

Generalije Anamneza Preliminarni testovi Refrakcija i binokularni vid	<p>ime: <u>Stojan</u> prezime: <u>Srbija</u> adresa: _____</p> <p>identif. br. _____ datum pregleda: <u>21.02.</u> god. stvarnosti: <u>pol. 2</u> poliklinički broj: <u>država:</u> <u>kontrolni pregled</u></p> <p>pregleđen br. _____ datum rođenja: <u>21.02.1982.</u> god. stvarnosti: <u>pol. 2</u> hobi: _____</p> <p>zvanje: _____ radi kao: _____</p> <p><input type="checkbox"/> daljnja, slabije <input type="checkbox"/> glavobolja <input type="checkbox"/> halot <input type="checkbox"/> ambliopija <input type="checkbox"/> AMD <input type="checkbox"/> kont. soč. <input type="checkbox"/> blizinja, slabije <input type="checkbox"/> očni napor <input type="checkbox"/> slabije vidi noću <input type="checkbox"/> strabizam <input type="checkbox"/> katarakta <input checked="" type="checkbox"/> vozač <u>1. učen</u> <input type="checkbox"/> dupla slika <input type="checkbox"/> bol u oku <input type="checkbox"/> vidi "mušice" <input type="checkbox"/> visoka ametropija <input type="checkbox"/> hipertenzija <input type="checkbox"/> čitanje <u>3. učen</u> <input type="checkbox"/> izobiljena slika <input type="checkbox"/> fotofobija <input type="checkbox"/> svetlosne munje <input type="checkbox"/> glaukom <input type="checkbox"/> dijabetes <input type="checkbox"/> kompjuter <u>4. učen</u> <input type="checkbox"/> naglo slab viđ <input type="checkbox"/> suzenje <input type="checkbox"/> oko je suvo i svrbi <input type="checkbox"/> suvo oko <input type="checkbox"/> defekt kolomog v. sport: _____</p> <p>SIMPTOMI: Istorija očnih bolesti (IOB): <u>čvrstac</u> Porodična: <u>čvrstac</u> Istorija opštег zdravstvenog stanja: Porodična: <u>čvrstac</u> Istorija DZS: <u>čvrstac</u> lečenje: <u>čvrstac</u></p> <p>Eksterna inspekcija</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Fokometrija daljina D: <u>Daljina</u> Dobj: <u>Daljina</u> Avis: <u>Avis</u> pravna: <u>pravna</u> leva: <u>leva</u> Cover test: <u>Cover test</u> L: <u>L</u> <u>L</u> <u>L</u> <u>L</u> </td> <td style="width: 15%; vertical-align: top; padding: 5px;"> daljina D: <u>Daljina</u> Dobj: <u>Daljina</u> Avis: <u>Avis</u> pravna: <u>pravna</u> leva: <u>leva</u> Cover test: <u>Cover test</u> L: <u>L</u> <u>L</u> <u>L</u> <u>L</u> </td> <td style="width: 70%; vertical-align: top; padding: 5px;"> razmak optičkih centara: <u>dalj.</u> bliz.: <u>bliz.</u> vertikalna udalj.: <u>vertikalna udalj.</u> udaljenost testa: <u>dalj.</u> bliz.: <u>bliz.</u> Vizus bez korekcie vizus ac: <u>1.2</u> stereosp. ac: <u>1.2</u> bin. ac: <u>1.2</u> Cover test: <u>1.2</u> <u>1.1</u> <u>1.1</u> <u>1.1</u> <u>1.1</u> <u>BO</u> </td> </tr> </table> <p>Bliska tačka konvergencije <u>8 cm</u></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Motilitet <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td><u>X</u></td> <td><u>X</u></td> <td><u>X</u></td> </tr> <tr> <td><u>X</u></td> <td><u>*</u></td> <td><u>X</u></td> </tr> <tr> <td><u>X</u></td> <td><u>X</u></td> <td><u>X</u></td> </tr> </table> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Funkcija pupile D: <u>dijametar</u> direktno: <u>direktno</u> konverzualno: <u>konverzualno</u> na blizoru: <u>na blizoru</u> RAPD: <u>RAPD</u> Vidno polje <input type="checkbox"/> konfrontacija Stereopsija </td> </tr> </table> <p>Objektivna refrakcija Skijaskopija</p> <table border="1" style="width: 50%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top; padding: 5px;"> D: <u>+0,25</u> Dobj: <u>1,2</u> Avis: <u>1,2</u> stereopsični: <u>stereopsični</u> vizus ac: <u>vizus ac</u> vertikalna: <u>vertikalna</u> L: <u>+0,25</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top; padding: 5px;"> PD dalj.: <u>62</u> D: <u>+0,25</u> -0,25 100 bliz.: <u>61</u> L: <u>+0,25</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> </td> </tr> </table> <p>Autorefraktometrija</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Subjektivna refrakcija Daljina D: <u>+0,50</u> Dobj: <u>1,2</u> Avis: <u>1,2</u> stereopsični: <u>stereopsični</u> vizus ac: <u>vizus ac</u> vertikalna: <u>vertikalna</u> L: <u>+0,50</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Mišićni balans <input type="checkbox"/> Maddox cilindar <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet <u>BO</u> </td> </tr> </table> <p>Cover test: <input type="checkbox"/> Snellen <input type="checkbox"/> LogMAR <input type="checkbox"/> E test <input type="checkbox"/> Drugi testovi:</p> <p>Amplituda akomo. <u>10</u> Blizina <u>11</u> Intermedijalna adicija: <u>12</u></p> <p>Amplituda akomo. <u>10</u> Blizina <u>11</u> Intermedijalna adicija: <u>12</u></p> <p>Mišićni balans <input type="checkbox"/> Maddox krilo <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet <u>BO</u> Cover test: <u>BO</u> Stereopsija:</p>	Fokometrija daljina D: <u>Daljina</u> Dobj: <u>Daljina</u> Avis: <u>Avis</u> pravna: <u>pravna</u> leva: <u>leva</u> Cover test: <u>Cover test</u> L: <u>L</u> <u>L</u> <u>L</u> <u>L</u>	daljina D: <u>Daljina</u> Dobj: <u>Daljina</u> Avis: <u>Avis</u> pravna: <u>pravna</u> leva: <u>leva</u> Cover test: <u>Cover test</u> L: <u>L</u> <u>L</u> <u>L</u> <u>L</u>	razmak optičkih centara: <u>dalj.</u> bliz.: <u>bliz.</u> vertikalna udalj.: <u>vertikalna udalj.</u> udaljenost testa: <u>dalj.</u> bliz.: <u>bliz.</u> Vizus bez korekcie vizus ac: <u>1.2</u> stereosp. ac: <u>1.2</u> bin. ac: <u>1.2</u> Cover test: <u>1.2</u> <u>1.1</u> <u>1.1</u> <u>1.1</u> <u>1.1</u> <u>BO</u>	Motilitet <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td><u>X</u></td> <td><u>X</u></td> <td><u>X</u></td> </tr> <tr> <td><u>X</u></td> <td><u>*</u></td> <td><u>X</u></td> </tr> <tr> <td><u>X</u></td> <td><u>X</u></td> <td><u>X</u></td> </tr> </table>	<u>X</u>	<u>X</u>	<u>X</u>	<u>X</u>	<u>*</u>	<u>X</u>	<u>X</u>	<u>X</u>	<u>X</u>	Funkcija pupile D: <u>dijametar</u> direktno: <u>direktno</u> konverzualno: <u>konverzualno</u> na blizoru: <u>na blizoru</u> RAPD: <u>RAPD</u> Vidno polje <input type="checkbox"/> konfrontacija Stereopsija	D: <u>+0,25</u> Dobj: <u>1,2</u> Avis: <u>1,2</u> stereopsični: <u>stereopsični</u> vizus ac: <u>vizus ac</u> vertikalna: <u>vertikalna</u> L: <u>+0,25</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u>	PD dalj.: <u>62</u> D: <u>+0,25</u> -0,25 100 bliz.: <u>61</u> L: <u>+0,25</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u>	Subjektivna refrakcija Daljina D: <u>+0,50</u> Dobj: <u>1,2</u> Avis: <u>1,2</u> stereopsični: <u>stereopsični</u> vizus ac: <u>vizus ac</u> vertikalna: <u>vertikalna</u> L: <u>+0,50</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u>	Mišićni balans <input type="checkbox"/> Maddox cilindar <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet <u>BO</u>
Fokometrija daljina D: <u>Daljina</u> Dobj: <u>Daljina</u> Avis: <u>Avis</u> pravna: <u>pravna</u> leva: <u>leva</u> Cover test: <u>Cover test</u> L: <u>L</u> <u>L</u> <u>L</u> <u>L</u>	daljina D: <u>Daljina</u> Dobj: <u>Daljina</u> Avis: <u>Avis</u> pravna: <u>pravna</u> leva: <u>leva</u> Cover test: <u>Cover test</u> L: <u>L</u> <u>L</u> <u>L</u> <u>L</u>	razmak optičkih centara: <u>dalj.</u> bliz.: <u>bliz.</u> vertikalna udalj.: <u>vertikalna udalj.</u> udaljenost testa: <u>dalj.</u> bliz.: <u>bliz.</u> Vizus bez korekcie vizus ac: <u>1.2</u> stereosp. ac: <u>1.2</u> bin. ac: <u>1.2</u> Cover test: <u>1.2</u> <u>1.1</u> <u>1.1</u> <u>1.1</u> <u>1.1</u> <u>BO</u>																	
Motilitet <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td><u>X</u></td> <td><u>X</u></td> <td><u>X</u></td> </tr> <tr> <td><u>X</u></td> <td><u>*</u></td> <td><u>X</u></td> </tr> <tr> <td><u>X</u></td> <td><u>X</u></td> <td><u>X</u></td> </tr> </table>	<u>X</u>	<u>X</u>	<u>X</u>	<u>X</u>	<u>*</u>	<u>X</u>	<u>X</u>	<u>X</u>	<u>X</u>	Funkcija pupile D: <u>dijametar</u> direktno: <u>direktno</u> konverzualno: <u>konverzualno</u> na blizoru: <u>na blizoru</u> RAPD: <u>RAPD</u> Vidno polje <input type="checkbox"/> konfrontacija Stereopsija									
<u>X</u>	<u>X</u>	<u>X</u>																	
<u>X</u>	<u>*</u>	<u>X</u>																	
<u>X</u>	<u>X</u>	<u>X</u>																	
D: <u>+0,25</u> Dobj: <u>1,2</u> Avis: <u>1,2</u> stereopsični: <u>stereopsični</u> vizus ac: <u>vizus ac</u> vertikalna: <u>vertikalna</u> L: <u>+0,25</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u>	PD dalj.: <u>62</u> D: <u>+0,25</u> -0,25 100 bliz.: <u>61</u> L: <u>+0,25</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u>																		
Subjektivna refrakcija Daljina D: <u>+0,50</u> Dobj: <u>1,2</u> Avis: <u>1,2</u> stereopsični: <u>stereopsični</u> vizus ac: <u>vizus ac</u> vertikalna: <u>vertikalna</u> L: <u>+0,50</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u> <u>1,2</u>	Mišićni balans <input type="checkbox"/> Maddox cilindar <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet <u>BO</u>																		

Očno zdravje	<p>Biomikroskopija / oftalmoskopija -kapo, konjunktiva, sklera, iris- -komak- -prednja očna komora-</p> <p>-sočivo- -vitreas- -disk/kupiranje- -ivica disk-a- -C/D-</p> <p>-ukrištanje krvnih sudova- -A/V-</p> <p>-makula- -periferija fundusa-</p> <p>direktna / indirektna?</p>																																																																							
	OD:	OS:																																																																						
Dodatajni testovi	<p>Prednji komorni ugao tehniku: IOP instrument: vreme merenja:</p> <p>OD: OS: TOD: mmHg TOS: mmHg</p>																																																																							
Kolorni vid	<p><u>UHCa</u></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>pozitivne</th> <th>negativne</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>horizontalna, daljina</td> <td>1412016</td> <td>81016</td> </tr> <tr> <td>horizontalna, blizina</td> <td>1412018</td> <td>101218</td> </tr> <tr> <td>vertikalna, daljina</td> <td>311</td> <td>412</td> </tr> <tr> <td>vertikalna, blizina</td> <td>513</td> <td>412</td> </tr> </tbody> </table> <p>AC/A</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>gradijent</th> <th>heteroforija</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Metod gradijenta</td> <td>0,00 ()1,00 ()2,00 2 -10 0</td> <td>+20</td> </tr> </tbody> </table> <p>ostali dodatni testovi, npr. keratometrija, kontrastna testirajost.</p>			pozitivne	negativne	horizontalna, daljina	1412016	81016	horizontalna, blizina	1412018	101218	vertikalna, daljina	311	412	vertikalna, blizina	513	412		gradijent	heteroforija	Metod gradijenta	0,00 ()1,00 ()2,00 2 -10 0	+20																																																	
	pozitivne	negativne																																																																						
horizontalna, daljina	1412016	81016																																																																						
horizontalna, blizina	1412018	101218																																																																						
vertikalna, daljina	311	412																																																																						
vertikalna, blizina	513	412																																																																						
	gradijent	heteroforija																																																																						
Metod gradijenta	0,00 ()1,00 ()2,00 2 -10 0	+20																																																																						
Sumiranje	<p>NAĐENI PROBLEMI</p> <table border="1"> <tr><td></td></tr> <tr><td></td></tr> <tr><td></td></tr> <tr><td></td></tr> <tr><td></td></tr> </table> <p>PLAN REŠAVANJA</p> <table border="1"> <tr><td></td></tr> <tr><td></td></tr> <tr><td></td></tr> <tr><td></td></tr> <tr><td></td></tr> </table>																																																																							
Krajnji Rx	<table border="1"> <tr> <td>Daph</td> <td>Dryf</td> <td>Axis</td> <td>prizma</td> <td>baza prizme</td> <td>PD</td> <td>savet pacijentu:</td> </tr> <tr> <td>daljina: OD +0,25</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>62</td> <td></td> </tr> <tr> <td>OS +0,50</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>blizina: OD</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>OS</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="5"> <input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja potpis supervizora: </td> <td>materijal:</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="5"></td> <td>slojevi:</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="5"></td> <td>polpis studenta i broj indeksa:</td> <td>7 750116</td> </tr> <tr> <td colspan="5"></td> <td>broj zdr. knjizice:</td> <td>LBO</td> </tr> <tr> <td colspan="5"></td> <td></td> <td>osnovni osigur</td> </tr> </table>		Daph	Dryf	Axis	prizma	baza prizme	PD	savet pacijentu:	daljina: OD +0,25					62		OS +0,50							blizina: OD							OS							<input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja potpis supervizora:					materijal:							slojevi:							polpis studenta i broj indeksa:	7 750116						broj zdr. knjizice:	LBO							osnovni osigur
Daph	Dryf	Axis	prizma	baza prizme	PD	savet pacijentu:																																																																		
daljina: OD +0,25					62																																																																			
OS +0,50																																																																								
blizina: OD																																																																								
OS																																																																								
<input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja potpis supervizora:					materijal:																																																																			
					slojevi:																																																																			
					polpis studenta i broj indeksa:	7 750116																																																																		
					broj zdr. knjizice:	LBO																																																																		
						osnovni osigur																																																																		

OPTOMETRIJSKI KARTON

GENERALNI

identif. br.	datum pregleda	ime	prezime	adresa
pregled br.	datum rođenja	god. starosti	pol	telefon
61050		10.10.1982	Z	Srbija
			21-400	poštanski broj
				čitavac
				mobilni

zvanje: Službenik radi kao: Službenik noti: Čitanje kontrolni pregled priloženi na uvid raniji nalazi kont. soč. vozač s/Dr. čitanje 4/4/100 kompjuter 8/100 kompjuter defekt kolonog v. sport: jogi

ANAMNEZA

SIMPTOMI:

Istorija očnih bolesti (IOB):
Porodična IOB:
Istorija optičkih zdrav starija
Porodična historija OZS:

OSOK Kruni predak.

EKSTERNI INSPEKCIJA

PRELIMINARNI TESTOVI

Fokometrija

	Daljn.	Dalj.	Aksi	prizma	baza prizme	vizus cc	stereops. cc	Cover test
Daljnina	D: +1,00	+0,50	115					
Blizina	L: -0,75	-0,25	90					

Daljn.	D: +1,50						
Blizina	L: +1,50						

razmak optičkih centara dalj.: bliz.: Verteksna udalj.: udaljenost testa dalj.: blz.: konfrontacija konfrontacija RAPD

BLISKA TAKČA KONVERGENCIJE

Scun

Motilitet

*	*	X
X	*	X
X	X	X

Vidno polje konfrontacija BO.

Stereopsija

OBJEKTIVNA REFRAKCIJA

Daljn.	Dalj.	Aksi	Vizus CC	stereops. CC	Vizus CC	vertikalna distanca
D: +1,25			1,0	1,0		
L: -1,00			1,0	1,0		

SKIASKOPIJA

Daljn.	Dalj.	Aksi	Vizus CC	stereops. CC	Vizus CC	vertikalna distanca
D: +1,25			1,0	1,0		
L: -1,00			1,0	1,0		

PD

Daljn.	D: 66	Dalj.	D: 75	Aksi	Vizus CC	stereops. CC	Vizus CC
Bliz.	L: 67						

AUTOREFRAKTOMETRIJA

Daljn.	D: 75	Dalj.	D: 75	Aksi	Vizus CC	stereops. CC	Vizus CC
Bliz.	L: +1,25	+0,25	165°				

REFRAKCIJA I BINOKULARNI VID

SUBJEKTIVNA REFRAKCIJA

Daljn.	Dalj.	Aksi	Vizus CC	stereops. CC	Vizus CC	vertikalna distanca
D: +1,25			1,0	1,0		
L: -1,00			1,0	1,0		

Daljina

Cover test:

Snellen LogMAR E test Drugi testovi: Maddox cilindar Maddox krilo Mišićni balans Fiksacioni disparitet Stereopsija: opseg jednog voda (cm) od - razna ud. - do

AMPLITUDA AKOMO.

D:	D:	72,00	Vizus CC
L:			32
Blz:	L:	x 2,00	32

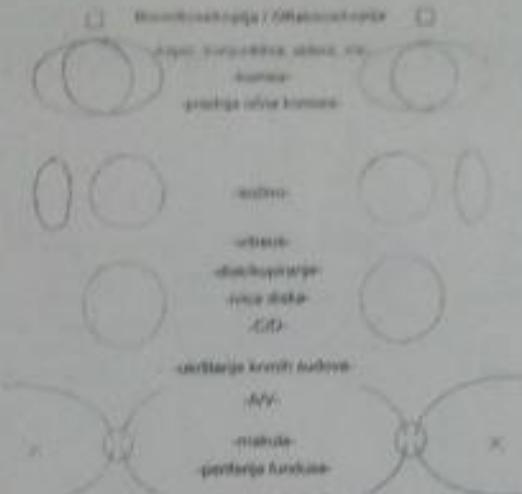
INTERMEDIJALNA ADICIJA:

Cover test: Stereopsija: Mišićni balans Fiksacioni disparitet

Očno zdravje		Biomikroskopija / Oftalmoskopija																																																								
		<input type="checkbox"/> -kapel, konjunktiva, sklera, vle- <input type="checkbox"/> -komata- <input type="checkbox"/> -prednja olba komora- <input type="checkbox"/> -sočivo- <input type="checkbox"/> -vitreus- <input type="checkbox"/> -diskokupiranje- <input type="checkbox"/> -ivica diska- <input type="checkbox"/> -C/D- <input type="checkbox"/> -ukrštanje krvnih sudova- <input type="checkbox"/> -A/V- <input type="checkbox"/> -makula- <input type="checkbox"/> -periferija fundusa- 																																																								
OD		OS																																																								
Prednji komorni ugao		tehnika:	IOP																																																							
OD:		OS:	instrument: TOD: mmHg TOS: mmHg																																																							
Dodatajni testovi		videna mjerama																																																								
Kolorni vid		R>O																																																								
		positive	negative																																																							
Fuzione rezerve		horizontalna, daljina	14120116 71916																																																							
		horizontalna, blizina	14116 26 71914																																																							
		baza gore, desno oko	baza dole, desno oko																																																							
		vertikalna, daljina	412 412																																																							
		vertikalna, blizina	612 612																																																							
		AC/A	<input checked="" type="checkbox"/> gradijent <input type="checkbox"/> heteroforija $AC/A = 4$																																																							
		Metod gradijenta	0.00 (-) 1.00 (-) 2.00																																																							
dodataci: testovi, npr.: keratometrija, kontrastna osjetljost.																																																										
NADENI PROBLEMI		PLAN REŠAVANJA																																																								
Krajnji Rx	Sumiranje																																																									
		<table border="1"> <tr> <td>Dsph</td> <td>Dcyl</td> <td>Axis</td> <td>prizma</td> <td>base prizme</td> <td>PD</td> <td>savet pacijentu:</td> </tr> <tr> <td>daljina: OD +1,25</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>66</td> <td></td> </tr> <tr> <td>OS +1,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>blizina: OD +2,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>67</td> <td></td> </tr> <tr> <td>OS +2,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> bifokal</td> <td><input type="checkbox"/> foto</td> <td colspan="2">materijal:</td> <td colspan="2">kontrola za: 6 meseci</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><input checked="" type="checkbox"/> multifokal</td> <td><input type="checkbox"/> boja</td> <td colspan="2">stlojevi:</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="2">potpis supervizora:</td> <td colspan="4">potpis studenta i broj indeksa: 73016</td> </tr> </table>		Dsph	Dcyl	Axis	prizma	base prizme	PD	savet pacijentu:	daljina: OD +1,25					66		OS +1,00							blizina: OD +2,00					67		OS +2,00							<input type="checkbox"/> bifokal		<input type="checkbox"/> foto	materijal:		kontrola za: 6 meseci		<input checked="" type="checkbox"/> multifokal		<input type="checkbox"/> boja	stlojevi:				potpis supervizora:		potpis studenta i broj indeksa: 73016			
Dsph	Dcyl	Axis	prizma	base prizme	PD	savet pacijentu:																																																				
daljina: OD +1,25					66																																																					
OS +1,00																																																										
blizina: OD +2,00					67																																																					
OS +2,00																																																										
<input type="checkbox"/> bifokal		<input type="checkbox"/> foto	materijal:		kontrola za: 6 meseci																																																					
<input checked="" type="checkbox"/> multifokal		<input type="checkbox"/> boja	stlojevi:																																																							
potpis supervizora:		potpis studenta i broj indeksa: 73016																																																								
JMBG		broj zdr. knjižnice	LBO	cerov seštar																																																						

OPTOMETRIJSKI KARTON

	OPTOMETRIJSKI KARTON <i>1/60 582</i>																																																																																																																																																																																																																																																																																										
Generalije Ident. br.: 21011822 datum preglede: 28.III. pregleđen za: god. stanovišta: 10 posetilac: 00000000000000000000000000000000 kontakt: kontakt kontakt na uvid rane rezultata: znak: H opis: Nasao je učenje radi kao: Pravilno učenje, EFEKTIVNO Anamneza simptomi: dalgina, stabilje, glevobolja, bol u oku, vid "motes", suzanje, oči suva i svira, ambliopija, strabizam, vidni "motes", svetlosne mrunje, glaukom, dijabetes, detekti kolornog v. sport simptomi: blizina, stabilje, očni napor, bol u oku, fotofobija, suzanje, AMB, katarakta, hipertenzija, čitanje, vježbe, kompjuter SIMPTOMI: lećnja očna bolest (COB) Perednja COB lećnja optička zračna staza Perednja COB lećnja COB	god. posete: 2000 kontakt: kontakt <input type="checkbox"/> kontaktni pregled <input type="checkbox"/> prikazati na uvid rane rezultata <input type="checkbox"/> kontakt soč. <input type="checkbox"/> vježbe <input type="checkbox"/> čitanje <input type="checkbox"/> kompjuter <input type="checkbox"/> detekti kolornog v. sport																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	Eksterna inspekcija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Audi</td> <td style="width: 15%;">Pitom.</td> <td style="width: 15%;">Vidna prizma</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 0,7</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 1,0</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">Cover test</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>-1,75</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>/</td> </tr> <tr> <td>L</td> <td>-1,25</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Audi</td> <td style="width: 15%;">Pitom.</td> <td style="width: 15%;">Vidna prizma</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 0,7</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 1,0</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">Cover test</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>L</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Audi</td> <td style="width: 15%;">Pitom.</td> <td style="width: 15%;">Vidna prizma</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 0,7</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 1,0</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">Cover test</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> Preliminarni testovi <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Audi</td> <td style="width: 15%;">Pitom.</td> <td style="width: 15%;">Vidna prizma</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 0,7</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 1,0</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">Cover test</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> Fotometrija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Audi</td> <td style="width: 15%;">Pitom.</td> <td style="width: 15%;">Vidna prizma</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 0,7</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 1,0</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">Cover test</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> Vizus bez konverzije <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Audi</td> <td style="width: 15%;">Pitom.</td> <td style="width: 15%;">Vidna prizma</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 0,7</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 1,0</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">Cover test</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> Bliska tačka konvergencije 8 cm										Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test	D	-1,75						/	L	-1,25							Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test	D							60	L								Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test	D								L								Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test	D								L								Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test	D								L								Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test	D								L								<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Audi</td> <td style="width: 15%;">Pitom.</td> <td style="width: 15%;">Vidna prizma</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 0,7</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 1,0</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">Cover test</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> Motilitet <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Audi</td> <td style="width: 15%;">Pitom.</td> <td style="width: 15%;">Vidna prizma</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 0,7</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 1,0</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">Cover test</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>*</td> <td>*</td> <td>*</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L</td> <td>*</td> <td>*</td> <td>*</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> Objektivne refrakcije <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Audi</td> <td style="width: 15%;">Pitom.</td> <td style="width: 15%;">Vidna prizma</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 0,7</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 1,0</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">Cover test</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>-2,00</td> <td></td> <td>0,7</td> <td>1,0</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L</td> <td>-1,50</td> <td></td> <td>0,3</td> <td>1,0</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> Autorefraktometrija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Audi</td> <td style="width: 15%;">Pitom.</td> <td style="width: 15%;">Vidna prizma</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 0,7</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 1,0</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">Cover test</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> Subjektivne refrakcije <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Dokt.</td> <td style="width: 15%;">Audi</td> <td style="width: 15%;">Pitom.</td> <td style="width: 15%;">Vidna prizma</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 0,7</td> <td style="width: 15%;">Dokt. 1,0</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">Cover test</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>-2,25</td> <td></td> <td>1,0</td> <td>1,2</td> <td></td> <td>0,5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>L</td> <td>-1,25</td> <td>-0,25</td> <td>1,0</td> <td>1,2</td> <td></td> <td>0,5</td> <td></td> </tr> </table> Mišićni balans <input type="checkbox"/> Maddox cilindar <input type="checkbox"/> Fiksacioni disperzitet 60										Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test	D								L								Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test	D	*	*	*					L	*	*	*					Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test	D	-2,00		0,7	1,0				L	-1,50		0,3	1,0				Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test	D								L								Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test	D	-2,25		1,0	1,2		0,5		L	-1,25	-0,25	1,0	1,2		0,5
Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																				
D	-1,75						/																																																																																																																																																																																																																																																																																				
L	-1,25																																																																																																																																																																																																																																																																																										
Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																				
D							60																																																																																																																																																																																																																																																																																				
L																																																																																																																																																																																																																																																																																											
Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																				
D																																																																																																																																																																																																																																																																																											
L																																																																																																																																																																																																																																																																																											
Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																				
D																																																																																																																																																																																																																																																																																											
L																																																																																																																																																																																																																																																																																											
Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																				
D																																																																																																																																																																																																																																																																																											
L																																																																																																																																																																																																																																																																																											
Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																				
D																																																																																																																																																																																																																																																																																											
L																																																																																																																																																																																																																																																																																											
Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																				
D																																																																																																																																																																																																																																																																																											
L																																																																																																																																																																																																																																																																																											
Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																				
D	*	*	*																																																																																																																																																																																																																																																																																								
L	*	*	*																																																																																																																																																																																																																																																																																								
Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																				
D	-2,00		0,7	1,0																																																																																																																																																																																																																																																																																							
L	-1,50		0,3	1,0																																																																																																																																																																																																																																																																																							
Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																				
D																																																																																																																																																																																																																																																																																											
L																																																																																																																																																																																																																																																																																											
Dokt.	Dokt.	Audi	Pitom.	Vidna prizma	Dokt. 0,7	Dokt. 1,0	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																				
D	-2,25		1,0	1,2		0,5																																																																																																																																																																																																																																																																																					
L	-1,25	-0,25	1,0	1,2		0,5																																																																																																																																																																																																																																																																																					
Rafnukcija i binokularni vid Amplituda skroma : D: 5° L: 10° Bin: 15° Blizina : D: Cover test : Intermedijska odleglja: Mišićni balans : D: 60° L: 60°	<input type="checkbox"/> Snellen <input type="checkbox"/> LogMAR <input type="checkbox"/> E test Drugi testovi: Amplituda skroma : D: 5° L: 10° Bin: 15° Blizina : D: Cover test : Intermedijska odleglja: Mišićni balans : D: 60° L: 60°																																																																																																																																																																																																																																																																																										

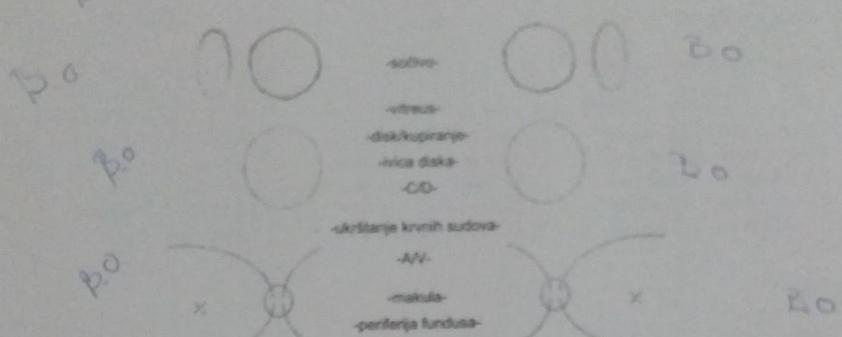
Krajnji rez	<p>NADENI PROBLEMI</p> <p><i>fizikalni</i></p> <p>PLAN REŠAVANJA</p>	Savet pacijentu:															
Dodatni testovi <input type="checkbox"/> Biotestiranje / mikrobiologija <input type="checkbox"/> Ljekovi, farmakokinetika, akcije, itd. <input type="checkbox"/> Anamneza - prethodna lična bolesti																	
	<input type="checkbox"/> - refleks <input type="checkbox"/> - refleks <input type="checkbox"/> - diaskopija <input type="checkbox"/> - lince stupa <input type="checkbox"/> - CDT <input type="checkbox"/> - vertibilna krvna sudova <input type="checkbox"/> - ANV <input type="checkbox"/> - mraženje <input type="checkbox"/> - pentetra funduse <input type="checkbox"/> - diastole / tretanje?																
Predaj komorni ugao OD: 00 OS: 08	IOP TOD: TOS:	mmHg mmHg															
Kolorni vid <i>(L/L)</i>	<input type="checkbox"/> jedinstvene <input type="checkbox"/> nejedinstvene AC/A <input type="checkbox"/> gradjent <input type="checkbox"/> heterokriza <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td>homokriza, daleka</td> <td>12,16,17,2</td> <td>6,10,14</td> </tr> <tr> <td>homokriza, blizina</td> <td>0,12,16</td> <td>12,13,17,1</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Daleko je 100% homokriza, blizina je 100% heterokriza</td> </tr> <tr> <td>vertikala, daleka</td> <td>54</td> <td>56</td> </tr> <tr> <td>vertikala, blizina</td> <td>24</td> <td>20</td> </tr> </table>		homokriza, daleka	12,16,17,2	6,10,14	homokriza, blizina	0,12,16	12,13,17,1	Daleko je 100% homokriza, blizina je 100% heterokriza			vertikala, daleka	54	56	vertikala, blizina	24	20
homokriza, daleka	12,16,17,2	6,10,14															
homokriza, blizina	0,12,16	12,13,17,1															
Daleko je 100% homokriza, blizina je 100% heterokriza																	
vertikala, daleka	54	56															
vertikala, blizina	24	20															
<small>Uzimajući u obzir homokrizu, otkrivene su sljedeće rezultate:</small>																	
Sumiranje	Metod gradjent <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td>0,00</td> <td>(-1,00)</td> <td>(-2,00)</td> </tr> </table>		0,00	(-1,00)	(-2,00)												
0,00	(-1,00)	(-2,00)															
Kontrola za: <i>zdravlje i dobro</i>	rezultat <i>zdravlje i dobro</i>																
potpis studenta i legelelektora <i>L J. Šćepić</i>																	

OPTOMETRIJSKI KARTON

Golongan diniyah	<p>Diagram illustrating the relationship between two cycles, likely referring to the 'siklus' (cycle) of the 'siklus hidup' (life cycle).</p>																																					
	<p>Diagram illustrating the relationship between two cycles, likely referring to the 'siklus' (cycle) of the 'siklus hidup' (life cycle).</p>																																					
Dokumen teknis	Perangko Nomor dan tgl			ICP																																		
	00	00		100 106	0000	0000																																
Kepabeanan	Nomor			ACIA																																		
	nomor, date	nomor, date	nomor, date	ACIA	<input type="checkbox"/> pasien	<input type="checkbox"/> nonpasien																																
Pemeriksaan	Hasil pemeriksaan			Hasil pemeriksaan																																		
	hasil, date	hasil, date	hasil, date	Hasil pemeriksaan	0.00	€ 11.00																																
Jumlah total biaya pemeriksaan																																						
Bantuan	RAZEN PROBLEM			PLAN RESAVANJA																																		
	Razen	Razen	Razen	Waktu	Razen	Razen																																
Kesimpulan	<table border="1"> <tr> <td>00</td><td>0.00</td><td>0.00</td><td>0.00</td> </tr> <tr> <td>08</td><td>-0.25</td><td>-0.25</td><td>0.00</td> </tr> <tr> <td>00</td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>08</td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table> <p>Hasil pemeriksaan</p> <p><input type="checkbox"/> obat <input type="checkbox"/> tes _____ <input type="checkbox"/> radiologi <input type="checkbox"/> tes _____ <input type="checkbox"/> operasi <input type="checkbox"/> tes _____ <input type="checkbox"/> konsultasi <input type="checkbox"/> tes _____</p>			00	0.00	0.00	0.00	08	-0.25	-0.25	0.00	00				08				<table border="1"> <tr> <td>00</td><td>0.00</td><td>0.00</td><td>0.00</td> </tr> <tr> <td>08</td><td>0.00</td><td>0.00</td><td>0.00</td> </tr> <tr> <td>00</td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>08</td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table> <p>Kesimpulan</p> <p>Tanggal: 20/04/06</p>			00	0.00	0.00	0.00	08	0.00	0.00	0.00	00				08			
	00	0.00	0.00	0.00																																		
08	-0.25	-0.25	0.00																																			
00																																						
08																																						
00	0.00	0.00	0.00																																			
08	0.00	0.00	0.00																																			
00																																						
08																																						



OPTOMETRIJSKI KARTON

Očno zdravstvo	<input type="checkbox"/> Endoskopija - oftalmoskopija <input type="checkbox"/> Astma, konjunktiva, očnica, ite... <input type="checkbox"/> Arome... <input type="checkbox"/> prednja očna komora		OD	OS																																																																								
	2.0	2.0																																																																										
Dodatni testovi	 <p>-sudov- -vektro- -disk/kupanje- -vraca disk-a- -CD-</p> <p>-uklizanje krvnih sudova- -AV- -makula- -periferija fundusa- direkta / indirekta?</p>																																																																											
	Prednji komorni ugao	Tehnika:	IOP	Vreme merača																																																																								
	OD:	OS:	TOD: TO\$:	mmHg mmHg																																																																								
Sumiranje	Kolorni vid <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>pozitivne</th> <th>negativne</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>horizontalna, daljina</td> <td>8/12/14</td> <td>-6/8</td> <td><input type="checkbox"/> gradijent</td> </tr> <tr> <td>horizontalna, blizina</td> <td>12/18/16</td> <td>-8/16</td> <td><input type="checkbox"/> heteroforija</td> </tr> <tr> <td>verikalna, daljina</td> <td>2/1</td> <td>2/0</td> <td>AC/A</td> </tr> <tr> <td>verikalna, blizina</td> <td>2/1</td> <td>3/1</td> <td>Metod gradijenta</td> </tr> </tbody> </table> <p>ostali dodatni testovi, npr.: keratometrija, kontraktilna snaga/vođa.</p>					pozitivne	negativne		horizontalna, daljina	8/12/14	-6/8	<input type="checkbox"/> gradijent	horizontalna, blizina	12/18/16	-8/16	<input type="checkbox"/> heteroforija	verikalna, daljina	2/1	2/0	AC/A	verikalna, blizina	2/1	3/1	Metod gradijenta																																																				
	pozitivne	negativne																																																																										
horizontalna, daljina	8/12/14	-6/8	<input type="checkbox"/> gradijent																																																																									
horizontalna, blizina	12/18/16	-8/16	<input type="checkbox"/> heteroforija																																																																									
verikalna, daljina	2/1	2/0	AC/A																																																																									
verikalna, blizina	2/1	3/1	Metod gradijenta																																																																									
Krajnji Rx	NADENI PROBLEMI Faro Prezhopyst		PLAN REŠAVANJA																																																																									
	<table border="1"> <tr> <td>daljina:</td> <td>Daph</td> <td>Deyl</td> <td>Axis</td> <td>prizma</td> <td>baza prizme</td> <td>PO</td> <td>savet pacijentu:</td> </tr> <tr> <td>OD</td> <td>[]</td> <td>[]</td> <td>[]</td> <td>[]</td> <td>[]</td> <td>61</td> <td></td> </tr> <tr> <td>OS</td> <td>[]</td> <td>[]</td> <td>[]</td> <td>[]</td> <td>[]</td> <td>60</td> <td></td> </tr> <tr> <td>blizina:</td> <td>OD 12,25</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>OS 4,2,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="6"> <input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja potpis supervizora: </td> <td>materijal:</td> <td>kontrola za:</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td>skojevi:</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td>potpis studenta i broj indeksa:</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>				daljina:	Daph	Deyl	Axis	prizma	baza prizme	PO	savet pacijentu:	OD	[]	[]	[]	[]	[]	61		OS	[]	[]	[]	[]	[]	60		blizina:	OD 12,25							OS 4,2,00								<input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja potpis supervizora:						materijal:	kontrola za:							skojevi:								potpis studenta i broj indeksa:									
daljina:	Daph	Deyl	Axis	prizma	baza prizme	PO	savet pacijentu:																																																																					
OD	[]	[]	[]	[]	[]	61																																																																						
OS	[]	[]	[]	[]	[]	60																																																																						
blizina:	OD 12,25																																																																											
OS 4,2,00																																																																												
<input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja potpis supervizora:						materijal:	kontrola za:																																																																					
						skojevi:																																																																						
						potpis studenta i broj indeksa:																																																																						
	JMBG	broj ak. klijenta	LBO	članak																																																																								

OPTOMETRIJSKI KARTON

Novi Sad
adresa

	Generalije Štamplje: datum projekta: 23.7. projekat br: datum rođenja: god stvarali: pol: prezime: Srbija postavski broj: džetva: telefon: mobilni: zvanje: student radi kao: hobij: kontrolni pregled <input type="checkbox"/> sljepina, slabije <input type="checkbox"/> glavobolja <input type="checkbox"/> haloi <input type="checkbox"/> ambliopija <input type="checkbox"/> AMD <input type="checkbox"/> kont. soč. <input type="checkbox"/> blesna, slabije <input type="checkbox"/> očni napor <input type="checkbox"/> slabije vidi noću <input type="checkbox"/> strabizam <input type="checkbox"/> katarakta <input type="checkbox"/> vozač 3 s/dn <input type="checkbox"/> dupla slika <input type="checkbox"/> bol u oku <input type="checkbox"/> vidi "mušice" <input type="checkbox"/> visoka ametropija <input type="checkbox"/> hipertenzija <input type="checkbox"/> čitanje 5 s/dn <input type="checkbox"/> izobličena slika <input type="checkbox"/> fotoobjektiva <input type="checkbox"/> svetlosne munje <input type="checkbox"/> glaukom <input type="checkbox"/> dijabetes <input type="checkbox"/> kompjuter 4 s/dn <input type="checkbox"/> nego slab i vid <input type="checkbox"/> suzenje <input type="checkbox"/> oko je suvo i svrbi <input type="checkbox"/> suvo oko <input type="checkbox"/> defekt kolornog v. sport:																																				
Anamnesa Istorija očnih bolesti (OBB): Povreda KBS Istorija seflog Istorija strans Povreda Istorija OZB	SIMPTOME SIMPTOME																																				
Pričuvani - artiljni testovi	Eksterna inspekcija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th></th> <th>Daljnja</th> <th>Degl.</th> <th>Aksi</th> <th>prizma</th> <th>baza prizma</th> <th>vizus od</th> <th>stropod. od</th> <th>Cover test</th> </tr> <tr> <td>Fotokonverzija</td> <td>D:</td> <td>L:</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>D:</td> <td>L:</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>Vizus bez korekcije: 1,2 / 1,2 Bo</p> <p>Vizus sa korekcijom: Bo</p> <p>Vidljivost testa dalj.: nl.</p> <p>Bliška tačka konvergencije: 9 cm</p> <p>Motilitet:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>X</td> <td>X</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>X</td> <td>*</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>X</td> <td>X</td> <td>X</td> </tr> </table> <p>Funkcija pupile: D: diametar direktno konverzualno na blizini RAPD L: ✓ — ✓</p> <p>Vidno polje: Bo konfrontacija</p> <p>Stereopsija</p>		Daljnja	Degl.	Aksi	prizma	baza prizma	vizus od	stropod. od	Cover test	Fotokonverzija	D:	L:								D:	L:							X	X	X	X	*	X	X	X	X
	Daljnja	Degl.	Aksi	prizma	baza prizma	vizus od	stropod. od	Cover test																													
Fotokonverzija	D:	L:																																			
	D:	L:																																			
X	X	X																																			
X	*	X																																			
X	X	X																																			
Refrakcija i binokularni vid	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Objektivna refrakcija</td> <td style="width: 50%;">Skijaskopija</td> </tr> <tr> <td>Daljnja</td> <td>Degl.</td> <td>Aksi</td> <td>vizus od</td> <td>stropod. vizus od</td> <td>vizualna distanca</td> </tr> <tr> <td>D: +0,25 -0,25</td> <td>D: 120°</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L: +0,25 -0,25</td> <td>L: 115°</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>PD: 63 D: 62</p> <p>Autorefraktometrija</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Daljnja</td> <td>Degl.</td> <td>Aksi</td> <td>vizus od</td> <td>stropod. vizus od</td> </tr> <tr> <td>D:</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L:</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>Mišićni balans</p> <p><input type="checkbox"/> Maddox cilindar <input type="checkbox"/> Fiksacioni disperitet</p> <p>Cover test: Bo</p>	Objektivna refrakcija	Skijaskopija	Daljnja	Degl.	Aksi	vizus od	stropod. vizus od	vizualna distanca	D: +0,25 -0,25	D: 120°					L: +0,25 -0,25	L: 115°					Daljnja	Degl.	Aksi	vizus od	stropod. vizus od	D:					L:					
Objektivna refrakcija	Skijaskopija																																				
Daljnja	Degl.	Aksi	vizus od	stropod. vizus od	vizualna distanca																																
D: +0,25 -0,25	D: 120°																																				
L: +0,25 -0,25	L: 115°																																				
Daljnja	Degl.	Aksi	vizus od	stropod. vizus od																																	
D:																																					
L:																																					
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Subjektivne refrakcije</td> <td style="width: 50%;">Daljina</td> </tr> <tr> <td>Daljnja</td> <td>Degl.</td> <td>Aksi</td> <td>vizus od</td> <td>stropod. vizus od</td> <td>vizualna distanca</td> </tr> <tr> <td>D: +0,25 -0,25</td> <td>D: 120°</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L: +0,25 -0,25</td> <td>L: 115°</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>Cover test: Bo</p> <p>Amplituda akoma: 10 D: 12 L: 12</p> <p>Blizina: 12</p> <p>Intermedijalna adicija: 100% opseg jaraknog voda (OJV) od -1 do +1</p> <p>Mišićni balans</p> <p><input type="checkbox"/> Maddox krilo <input type="checkbox"/> Fiksacioni disperitet</p> <p>Cover test: Bo</p> <p>Stereopsija:</p>	Subjektivne refrakcije	Daljina	Daljnja	Degl.	Aksi	vizus od	stropod. vizus od	vizualna distanca	D: +0,25 -0,25	D: 120°					L: +0,25 -0,25	L: 115°																				
Subjektivne refrakcije	Daljina																																				
Daljnja	Degl.	Aksi	vizus od	stropod. vizus od	vizualna distanca																																
D: +0,25 -0,25	D: 120°																																				
L: +0,25 -0,25	L: 115°																																				

<p>Očno zdravstvo</p> <p>OD OS</p> <p><input type="checkbox"/> Biomikroskopije / Očnokrakopisje <input type="checkbox"/> OS</p> <p>-kapet, konjunktiva, okular, itd. -krizma -prednja očna komora-</p> <p>B.O</p> <p>B.O</p> <p>B.O</p> <p>B.O</p> <p>B.O</p> <p>-sustava-</p> <p>-vitrina-</p> <p>-disk/kupinarje-</p> <p>-vica diska-</p> <p>-GD-</p> <p>-ukrištanje krvnih sudova-</p> <p>-AV-</p> <p>-mikula-</p> <p>-periferija fundusa-</p> <p>-dioklira / refraktometrija?</p> <p>Prednji komorni ugao tehnika: IOP instrument: vienna metrija</p> <p>OD: OS:</p> <p>TOD: TOS: mmHg mmHg</p>																																								
<p>Dodatni testovi</p> <p>Kolorni vid</p> <p>Fuzione rezerve</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>pedeset</th> <th>pedeset</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>horizontalna, daljina</td> <td>12 16 12</td> <td>8 3 6</td> <td><input type="checkbox"/> gradijent</td> </tr> <tr> <td>horizontalna, blizina</td> <td>14 22 12</td> <td>10 12 8</td> <td><input type="checkbox"/> heteroforija</td> </tr> <tr> <td>vertikalna, daljina</td> <td>5 2</td> <td>4 1</td> <td></td> </tr> <tr> <td>vertikalna, blizina</td> <td>10 14</td> <td>6 3</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>AC/A</p> <p>Metod gradijent</p> <table border="1"> <tr> <td>0,00</td> <td>(-1,00)</td> <td>(-2,00)</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>-6</td> <td>6</td> </tr> </table> <p>daljinski dodatni testovi, npr.: keratometrija, kontaktna optika, itd.</p>		pedeset	pedeset		horizontalna, daljina	12 16 12	8 3 6	<input type="checkbox"/> gradijent	horizontalna, blizina	14 22 12	10 12 8	<input type="checkbox"/> heteroforija	vertikalna, daljina	5 2	4 1		vertikalna, blizina	10 14	6 3		0,00	(-1,00)	(-2,00)	1	-6	6														
	pedeset	pedeset																																						
horizontalna, daljina	12 16 12	8 3 6	<input type="checkbox"/> gradijent																																					
horizontalna, blizina	14 22 12	10 12 8	<input type="checkbox"/> heteroforija																																					
vertikalna, daljina	5 2	4 1																																						
vertikalna, blizina	10 14	6 3																																						
0,00	(-1,00)	(-2,00)																																						
1	-6	6																																						
<p>Sumiranje</p> <p>NADENI PROBLEMI</p> <p>PLAN REŠAVANJA</p>																																								
<p>Krajnji Rx</p> <table border="1"> <tr> <td>daljina: OD: 1025 -0,25 120</td> <td>Daph</td> <td>D cyl</td> <td>Axis</td> <td>prizma</td> <td>base prizme</td> <td>PD</td> <td>savet pacijentu:</td> </tr> <tr> <td>OS: 1025 -0,25 115</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>blizina: OD: OS: </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="7"> <input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja polpis supervizora: </td> <td>kontrola za: <u>dr. dr. dr. dr.</u></td> </tr> <tr> <td colspan="7"></td> <td>polpis studenta i broj indeksa: <u>J. J. 19/16</u></td> </tr> </table>	daljina: OD: 1025 -0,25 120	Daph	D cyl	Axis	prizma	base prizme	PD	savet pacijentu:	OS: 1025 -0,25 115								blizina: OD: OS:								<input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja polpis supervizora:							kontrola za: <u>dr. dr. dr. dr.</u>								polpis studenta i broj indeksa: <u>J. J. 19/16</u>
daljina: OD: 1025 -0,25 120	Daph	D cyl	Axis	prizma	base prizme	PD	savet pacijentu:																																	
OS: 1025 -0,25 115																																								
blizina: OD: OS:																																								
<input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja polpis supervizora:							kontrola za: <u>dr. dr. dr. dr.</u>																																	
							polpis studenta i broj indeksa: <u>J. J. 19/16</u>																																	

OPTOMETRIJSKI KARTON

	OPTOMETRIJSKI KARTON Identif. br. _____ Datum pregleda _____ Ime _____ Prezime _____ Adresa _____ Pregled br. _____ Datum rođenja _____ God. starosti _____ Pol _____ Poštanski broj _____ Država _____ Telefon _____ Mreža _____ Zvanje: <u>Eduard Hrkač</u> Radi kao: <u>bavarski</u> Hobby: _____ <input type="checkbox"/> dáljinna, slabije <input type="checkbox"/> glavobolja <input type="checkbox"/> haloi <input type="checkbox"/> ambliopija <input type="checkbox"/> AMD <input type="checkbox"/> kont. sol. <input type="checkbox"/> blizina, slabije <input type="checkbox"/> očni napor <input type="checkbox"/> slabije vidi noću <input type="checkbox"/> strabizam <input type="checkbox"/> katarakta <input checked="" type="checkbox"/> vozač <u>1</u> god. <input type="checkbox"/> dupla slika <input type="checkbox"/> bol u oku <input type="checkbox"/> vidi "mušice" <input type="checkbox"/> visoka ametropija <input type="checkbox"/> hipertenzija <input type="checkbox"/> čitanje <u>2</u> god. <input type="checkbox"/> izobličena slika <input type="checkbox"/> fotofobija <input type="checkbox"/> svetlosne munje <input type="checkbox"/> glaukom <input type="checkbox"/> dijabetes <input type="checkbox"/> kompjuter <u>3</u> god. <input type="checkbox"/> naglo slab vid <input type="checkbox"/> suzenje <input type="checkbox"/> oko je suvo i svrbi <input type="checkbox"/> suvo oko <input type="checkbox"/> defekt kolornog v. sport: _____																																																																											
SIMPTOMI: Istorija očnih bolesti (IOB): Porodična <input checked="" type="checkbox"/> IOB: Istorija opštig zdravstvenih stanja: Porodična Istorija OZS: <u>Nisam prije</u>																																																																												
Preliminarni testovi	Eksterna inspekcija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3"></th> <th>Daph</th> <th>Doyl</th> <th>Axis</th> <th>prizma</th> <th>baza prizme</th> <th>visus cc</th> <th>stopeni. cc</th> <th>Cover test</th> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: left;">Fokometrija</td> <td>D: -0,25</td> <td>-0,25</td> <td>90</td> <td></td> <td></td> <td>1,0</td> <td></td> <td>Bo</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: left;">dáljinna</td> <td>L: -0,5</td> <td>-0,25</td> <td>90</td> <td></td> <td></td> <td>1,0</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: left;">blizina</td> <td>D: _____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: left;">L: _____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td></td> </tr> </table> <p>Razmak optičkih centara: dalj.: _____ bliz.: _____ Verteks udalj.: _____</p> <p>Bliska tačka konvergencije: <u>8cm</u></p> <p>Motilitet: <u>OK</u> <u>OK</u> <u>OK</u> <u>OK</u> <u>*</u> <u>OK</u> <u>OK</u> <u>OK</u> <u>OK</u></p> <p>Funkcija pupile: D: <u>OK</u> <u>OK</u> <u>OK</u> L: <u>OK</u> <u>OK</u> <u>OK</u></p> <p>Vidno polje: <input type="checkbox"/> konfrontacija</p> <p>Stereopsija: _____</p>													Daph	Doyl	Axis	prizma	baza prizme	visus cc	stopeni. cc	Cover test	Fokometrija			D: -0,25	-0,25	90			1,0		Bo	dáljinna			L: -0,5	-0,25	90			1,0			blizina			D: _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____		L: _____			_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____												
			Daph	Doyl	Axis	prizma	baza prizme	visus cc	stopeni. cc	Cover test																																																																		
Fokometrija			D: -0,25	-0,25	90			1,0		Bo																																																																		
dáljinna			L: -0,5	-0,25	90			1,0																																																																				
blizina			D: _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____																																																																			
L: _____			_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____																																																																			
Refrakcija i binokularni vid	<p>Objektivna refrakcija Skijaskopija</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3"></th> <th>Daph</th> <th>Doyl</th> <th>Axis</th> <th>visus cc</th> <th>stopeni. cc</th> <th>verteks distanca</th> <th>PD</th> <th>Autorefraktometrija</th> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: left;">D:</td> <td>-0,50</td> <td>-0,50</td> <td>100</td> <td>1,2</td> <td>1,7</td> <td></td> <td>dalj.: <u>63</u></td> <td>D: _____</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: left;">L:</td> <td>-0,50</td> <td>-0,50</td> <td>120</td> <td>1,2</td> <td>1,4</td> <td></td> <td>bliz.: <u>62</u></td> <td>L: _____</td> </tr> </table> <p>Subjektivna refrakcija Dajina</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3"></th> <th>Daph</th> <th>Doyl</th> <th>Axis</th> <th>visus cc</th> <th>stopeni. cc</th> <th>verteks distanca</th> <th>+1,00 test</th> <th>binokularni balans</th> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: left;">D:</td> <td>-0,50</td> <td>-0,50</td> <td>100</td> <td>1,2</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: left;">L:</td> <td>-0,50</td> <td>-0,50</td> <td>120</td> <td>1,2</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p><input type="checkbox"/> Snellen <input type="checkbox"/> LogMAR <input type="checkbox"/> E test Drugi testovi: _____</p> <p>Cover test: <u>Bo</u></p> <p>Amplituda akomo. D: <u>12</u> L: <u>10</u> Bin: <u>11</u> Blizina _____ visus cc _____</p> <p>Intermedijalna adicija: _____</p> <p>Mišićni balans <input type="checkbox"/> Maddox cilindar <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet Cover test: <u>Bo</u> Stereopsija: _____</p>													Daph	Doyl	Axis	visus cc	stopeni. cc	verteks distanca	PD	Autorefraktometrija	D:			-0,50	-0,50	100	1,2	1,7		dalj.: <u>63</u>	D: _____	L:			-0,50	-0,50	120	1,2	1,4		bliz.: <u>62</u>	L: _____				Daph	Doyl	Axis	visus cc	stopeni. cc	verteks distanca	+1,00 test	binokularni balans	D:			-0,50	-0,50	100	1,2					L:			-0,50	-0,50	120	1,2				
			Daph	Doyl	Axis	visus cc	stopeni. cc	verteks distanca	PD	Autorefraktometrija																																																																		
D:			-0,50	-0,50	100	1,2	1,7		dalj.: <u>63</u>	D: _____																																																																		
L:			-0,50	-0,50	120	1,2	1,4		bliz.: <u>62</u>	L: _____																																																																		
			Daph	Doyl	Axis	visus cc	stopeni. cc	verteks distanca	+1,00 test	binokularni balans																																																																		
D:			-0,50	-0,50	100	1,2																																																																						
L:			-0,50	-0,50	120	1,2																																																																						

		<input type="checkbox"/> Biomikroskopija / oftalmoskopija <input type="checkbox"/>																															
		BO	kapci, konjunktiva, sklera, mrežnica, kornea -prednja očna komora-																														
		BO																															
		BO	-sočivo-																														
		BO	-vitreus-																														
		BO	-disk/kupiranje-																														
		BO	-ivica diska-																														
		BO	-C/D-																														
		BO	-ukrištanje krvnih sudova-																														
		BO	-A/V-																														
		BO	-makula-																														
		BO	-periferija fundusa-																														
		direktna / indirektna?																															
Dodatni testovi		Prednji komorni ugao	tehnika:																														
		OD:	OS:																														
		IOP	instrument:																														
		TOD:	mmHg																														
		TOS:	mmHg																														
		vreme merenja																															
Kolorni vid		vredni																															
		horizontalna, daljina	pozitivne negativne																														
		horizontalna, blizina	16/12/12 - 112/8																														
Fuzione rezerve		vertikalna, daljina	20/12/12 8/10/12																														
		vertikalna, blizina	baza gore, desno oko baza dole, desno oko 4/3 4/3 5/3 5/3																														
		AC/A	<input type="checkbox"/> gradijent <input type="checkbox"/> heteroforija																														
		Metod gradijenta	0,00 (+)1,00 (-)2,00 0 -6 2																														
Osim dodatni testovi, npr. keratometrija, kontrastna osjetljivost.																																	
Sumiranje		NADENI PROBLEMI																															
		PLAN REŠAVANJA																															
Krajanji Rx		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%;">Daph</td> <td style="width: 10%;">Dcyf</td> <td style="width: 10%;">Axis</td> <td style="width: 10%;">prizma</td> <td style="width: 10%;">baza prizme</td> <td style="width: 10%;">PD</td> </tr> <tr> <td>daljina: OD</td> <td>-0,50</td> <td>-0,50</td> <td>100</td> <td>/</td> <td>Q3 62</td> </tr> <tr> <td>OS</td> <td>-0,50</td> <td>-0,50</td> <td>120</td> <td>/</td> <td></td> </tr> <tr> <td>blizina: OD</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>OS</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p style="margin-left: 10%;">savet pacijentu:</p> <p style="margin-left: 10%;">kontrola za: godinu doba</p> <p style="margin-left: 10%;">potpis studenta i broj indeksa: 750116</p>		Daph	Dcyf	Axis	prizma	baza prizme	PD	daljina: OD	-0,50	-0,50	100	/	Q3 62	OS	-0,50	-0,50	120	/		blizina: OD						OS					
Daph	Dcyf	Axis	prizma	baza prizme	PD																												
daljina: OD	-0,50	-0,50	100	/	Q3 62																												
OS	-0,50	-0,50	120	/																													
blizina: OD																																	
OS																																	
		broj zdr. knjižice	LBO	osnov osigur																													

OPTOMETRIJSKI KARTON

Generalni

članak br.	datum pregleda	2010	prezime	Božko Pačnik	
projekt br.	datum rođenja	god. starosti	pol	poštanski broj	država
		15	M	76191	Srbija
				telefon	mobilni
				<input type="checkbox"/> kontrolni pregled	
				<input type="checkbox"/> priloženi na uvid raniji nalazi	
				<input type="checkbox"/> kont. soč.	
				<input checked="" type="checkbox"/> vozač	3 godinu
				<input type="checkbox"/> čitanje	5 godinu
				<input type="checkbox"/> dijabetes	4 godinu
				<input type="checkbox"/> kompjuter	
				<input type="checkbox"/> defekt kolornog v. sport:	

čvoranje: _____ radi kao: _____ nob: _____

SIMPTOMI:

boljenja očiju
boljenja očnih košulja
boljenja očnih mukusnih žlezda
boljenja optičkog nerva
boljenja srca
boljenja zuba
boljenja kože

nož kradnje
travničkih bolesti

Eksterna inspekcija

Preliminarni testovi

Fokometrija	Daljnja udaljenost: D: -2,25 -1,5 20 L: -2,00 -1,0 15	Aksi: 08	prema: baza preme: 08	stano: 00	Cover test
Uzročna udaljenost: D: L:	razmak optičkih centara: dalj: bok: Veretakana udalj:	Vizus bez korekcije			
		visus sc: 0,2 stereop. sc: 0,3 bin. sc: BO			

Bliska tačka konvergencije

8cm

Motilitet

X	X	X
ok	*	X
X	X	X

Funkcija pupile D: direktno, konverzualno, na blizini RAPD
L: _____

Vidno polje konfrontacija

Stereopsija

Objektivna refrakcija

Daljnja udaljenost: D: -3,25 -1,5 20 Aksi: 1,0 Visus sc: 1,1	stereop. sc: 1,1 veretaka distanca: +1,00 test: 1,2	PD: 63	Daljnja udaljenost: D: -2,25 -1,25 30 Aksi: 1,0 Visus sc: 1,1	stereop. sc: 1,1 veretaka distanca: +1,00 test: 1,2	Autorefraktometrija
L: -2,25 -1,25 30 Aksi: 1,0 Visus sc: 1,1	PD: 61	L: _____			

Subjektivna refrakcija

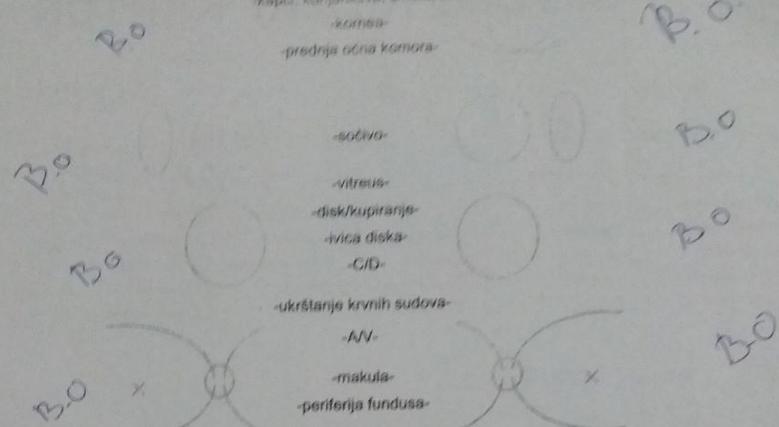
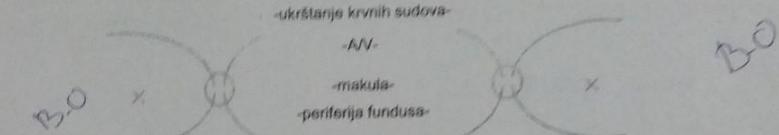
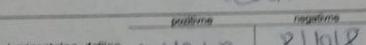
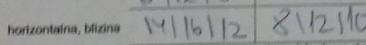
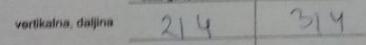
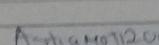
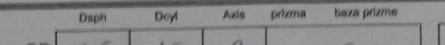
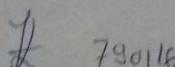
Daljnja udaljenost: D: -3,50 -1,5 20 Aksi: 1,1 Visus sc: 1,2	stereop. sc: 1,2 veretaka distanca: +1,00 test: 1,2	Mišićni balans
L: -2,50 -1,25 30 Aksi: 1,1 Visus sc: 1,2	PD: 60	<input type="checkbox"/> Maddox cilindar <input type="checkbox"/> Fiksacioni disperitet

Snellen LogMAR E test Drugi testovi: Cover test:

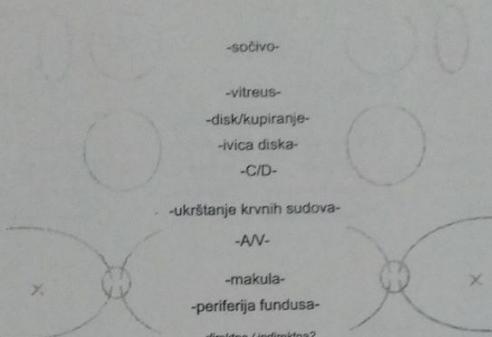
Refrakcija i binokularni vid

Amplituda akom.: D: 10 L: 8 Bin: 9	Blizina: D: _____ L: _____	opseg jevnega vidišta (m) od -redne ud. - do	Mišićni balans
	intermedijalna adicija:		<input type="checkbox"/> Maddox krilo <input type="checkbox"/> Fiksacioni disperitet

Cover test: Stereopsija: BO

		Očno zdravlje			
		OD		OS	
		Slomikroskopija / Ottalmoskopija			
		-kapo- konjunktivā, sklera, inf- -komisa- -prednja očna komora-			
					
		-sočivo- -vitreus- -disk/kupiranje- -ivica diska- -CD-			
					
		-ukrštanje krvnih sudova- -A/V- -makula- -periferija fundusa- diskfiksija / indirektna?			
		Prednji komorni ugao	tehnika:	IOP	Instrument: mmHg
		OD:	OS:	TOD: mmHg	TOS: mmHg
		Vreme merenja:			
Dodatni testovi		Kolorni vid			
		horizontalna, daljina positive negative  horizontalna, blizina positive negative  vertikalna, daljina baza gore, desna očko baza dole, desna očko  vertikalna, blizina 213 113			
		AC/A <input type="checkbox"/> gradijent <input type="checkbox"/> heteroforija Metod gradijenta 0,00 (-) 1,00 (-) 2,00 -4 -12 3			
		<small>ostali dodatni testovi, npr.: keratometrija, konaktrija, tonometrija.</small>			
Sumiranje		NADENI PROBLEMI		PLAN REŠAVANJA	
					
Krajanji Rx		OD Dph Deyl Axis prizma baza prizme PD  OS -2,50 -1,25 30 63 blizina: OD OS		savet pacijentu: materijal: slojevi: potpis studenta i broj indeksa: 	
		JMBG broj zdr. Iznajmice LBO osnovar osigur			

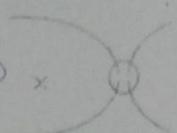
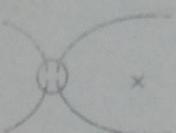
OPTOMETRIJSKI KARTON

Očno zdravstvo OD	<p><input type="checkbox"/> Biomikroskopija / Oftalmoskopija <input type="checkbox"/> OS</p> <p>-kapci, konjunktiva, sklera, ins- -kornea- -prednja očna komora-</p> <p>-sočivo-</p> <p>-vitreus-</p> <p>-disk/kupiranje-</p> <p>-ivica diska-</p> <p>-C/D-</p> <p>-ukrštanje krvnih sudova-</p> <p>-AV-</p> <p>-makula-</p> <p>-periferija fundusa-</p> <p>direktna / indirektna?</p> 																															
Dodatajni testovi	Prednji komorni ugao tehnika: OD: -- OS: IOP Instrument: TOD: mmHg TOS: mmHg	vreme merenja:																														
Kolorni vid	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">pozitivne</th> <th style="text-align: center;">negativne</th> <th rowspan="2" style="vertical-align: middle; text-align: center;">AC/A</th> <th style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> gradijent</th> <th style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> heteroforija</th> </tr> <tr> <td>horizontalna, daljina</td> <td style="text-align: center;">_____</td> </tr> <tr> <td>Fuzione rezerve</td> <td>horizontalna, blizina</td> <td style="text-align: center;">baza gore, desno oko</td> <td style="text-align: center;">baza dole, desno oko</td> <td style="text-align: center;">0,00</td> <td style="text-align: center;">() 1,00</td> </tr> <tr> <td></td> <td>vertikalna, daljina</td> <td style="text-align: center;">_____</td> <td style="text-align: center;">_____</td> <td style="text-align: center;">_____</td> <td style="text-align: center;">() 2,00</td> </tr> <tr> <td></td> <td>vertikalna, blizina</td> <td style="text-align: center;">_____</td> <td style="text-align: center;">_____</td> <td style="text-align: center;">_____</td> <td style="text-align: center;">_____</td> </tr> </table>			pozitivne	negativne	AC/A	<input type="checkbox"/> gradijent	<input type="checkbox"/> heteroforija	horizontalna, daljina	_____	_____	_____	_____	_____	Fuzione rezerve	horizontalna, blizina	baza gore, desno oko	baza dole, desno oko	0,00	() 1,00		vertikalna, daljina	_____	_____	_____	() 2,00		vertikalna, blizina	_____	_____	_____	_____
	pozitivne	negativne	AC/A	<input type="checkbox"/> gradijent	<input type="checkbox"/> heteroforija																											
horizontalna, daljina	_____	_____		_____	_____	_____																										
Fuzione rezerve	horizontalna, blizina	baza gore, desno oko	baza dole, desno oko	0,00	() 1,00																											
	vertikalna, daljina	_____	_____	_____	() 2,00																											
	vertikalna, blizina	_____	_____	_____	_____																											
Krajnji Rx	NADENI PROBLEMI PLAN REŠAVANJA <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; height: 100px;"></td> <td style="width: 50%; height: 100px;"></td> </tr> </table> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top; padding: 5px;"> daljina: OD: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr><td>-1,0</td><td>-0,25</td><td>45°</td></tr> <tr><td>-1,0</td><td>-0,25</td><td>45°</td></tr> </table> blizina: OD: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> </table> OS: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> </table> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top; padding: 5px;"> PD: _____ savet pacijentu: _____ materijal: _____ slojevi: _____ potpis studenta i broj indeksa: _____ potpis supervizora: _____ kontrola za: <u>god. doba</u> <u>790/16</u> </td> </tr> </table> <small>broj zdr. knjizice: _____ LBO: _____ osnov. osigur: _____</small>				daljina: OD: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr><td>-1,0</td><td>-0,25</td><td>45°</td></tr> <tr><td>-1,0</td><td>-0,25</td><td>45°</td></tr> </table> blizina: OD: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> </table> OS: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> </table>	-1,0	-0,25	45°	-1,0	-0,25	45°													PD: _____ savet pacijentu: _____ materijal: _____ slojevi: _____ potpis studenta i broj indeksa: _____ potpis supervizora: _____ kontrola za: <u>god. doba</u> <u>790/16</u>								
daljina: OD: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr><td>-1,0</td><td>-0,25</td><td>45°</td></tr> <tr><td>-1,0</td><td>-0,25</td><td>45°</td></tr> </table> blizina: OD: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> </table> OS: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> </table>	-1,0	-0,25	45°	-1,0	-0,25	45°													PD: _____ savet pacijentu: _____ materijal: _____ slojevi: _____ potpis studenta i broj indeksa: _____ potpis supervizora: _____ kontrola za: <u>god. doba</u> <u>790/16</u>													
-1,0	-0,25	45°																														
-1,0	-0,25	45°																														

OPTOMETRIJSKI KARTON

N-~~502~~
Srbija

 Generacije Šifra: 12 Ime i prezime: Jovan Prezime: M Pozivni broj: 123456789 Ugovor: 123456789 Mesto: Srbija Ulica: Nove Broj: 123 Poštanski broj: 12345 Grad: Beograd Zemlja: Srbija Anamneza Istorija očnih bolesti (I.O.B.) Parosfene rame Istorija optičkih zavara Parosfene rame Istorija O.Z.S. <i>Slećačka kategorija</i>	Simptomi: <input checked="" type="checkbox"/> daljina, slabije <input type="checkbox"/> glavobolja <input type="checkbox"/> halci <input type="checkbox"/> astigmatizam <input type="checkbox"/> AMD <input type="checkbox"/> blizina, slabije <input type="checkbox"/> očni napar <input checked="" type="checkbox"/> slabije vidi noću <input type="checkbox"/> strabizam <input type="checkbox"/> katarakta <input type="checkbox"/> dupla slika <input type="checkbox"/> bol u oku <input type="checkbox"/> vidi "mušice" <input type="checkbox"/> visoka ametropija <input type="checkbox"/> hipertenzija <input type="checkbox"/> izobilna slika <input type="checkbox"/> fotofobija <input type="checkbox"/> svetlosne mrunje <input type="checkbox"/> glaukom <input type="checkbox"/> dijabetes <input type="checkbox"/> neglo slata vid <input type="checkbox"/> suženje <input type="checkbox"/> oko je suvo i svrbi <input type="checkbox"/> suvo oko <input type="checkbox"/> defekt kočnog v. sport. <input type="checkbox"/> kontrolni pregled <input type="checkbox"/> priklenuti na ovaj raniji rezultat <input checked="" type="checkbox"/> kont. soč. <input type="checkbox"/> vozač <input type="checkbox"/> čitanje 5 cm <input type="checkbox"/> kompjuter <input type="checkbox"/> kompjuter 5 cm																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
Preliminarni testovi Eksterna inspekcija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Daljn.</th> <th>Degl.</th> <th>Aksi.</th> <th>Vizus</th> <th>Stanopodst.</th> <th>Cover test</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Daljina</td> <td>D: -1,50</td> <td></td> <td></td> <td>0,6</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ljekarna</td> <td>L: -1,50</td> <td></td> <td></td> <td>0,3</td> <td></td> <td>BO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> Fokuseranje <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Daljn.</th> <th>Degl.</th> <th>Aksi.</th> <th>Vizus</th> <th>Stanopodst.</th> <th>Cover test</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Daljina</td> <td>D: </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ljekarna</td> <td>L: </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> Bliska tačka konvergencije <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Daljn.</th> <th>Degl.</th> <th>Aksi.</th> <th>Vizus</th> <th>Stanopodst.</th> <th>Cover test</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Daljina</td> <td>D: </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ljekarna</td> <td>L: </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> Motilitet <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Daljn.</th> <th>Degl.</th> <th>Aksi.</th> <th>Vizus</th> <th>Stanopodst.</th> <th>Cover test</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Daljina</td> <td>D: </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ljekarna</td> <td>L: </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> Objektivna refrakcija Skijaskopija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Daljn.</th> <th>Degl.</th> <th>Aksi.</th> <th>Vizus</th> <th>Stanopodst.</th> <th>Vizus</th> <th>Vertikalna udalj.</th> <th>Cover test</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Daljina</td> <td>D: -2,50</td> <td></td> <td></td> <td>10</td> <td>12</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ljekarna</td> <td>L: -2,50</td> <td></td> <td></td> <td>10</td> <td>12</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> Autorefraktometrija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Daljn.</th> <th>Degl.</th> <th>Aksi.</th> <th>Vizus</th> <th>Stanopodst.</th> <th>Vizus</th> <th>PD</th> <th>Cover test</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Daljina</td> <td>D: </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ljekarna</td> <td>L: </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> Subjektivna refrakcija Daljina <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Daljn.</th> <th>Degl.</th> <th>Aksi.</th> <th>Vizus</th> <th>Stanopodst.</th> <th>Vizus</th> <th>Vertikalna udalj.</th> <th>+1,00 test</th> <th>Binokularni balans</th> <th>Cover test</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Daljina</td> <td>D: -2,25</td> <td></td> <td></td> <td>1,0</td> <td>1,2</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ljekarna</td> <td>L: -2,25</td> <td></td> <td></td> <td>1,0</td> <td>1,2</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> </tr> <tr> <td></td> </tr> </tbody> </table> Mišićni balans <input checked="" type="checkbox"/> Maddox cilindar <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet Autorefraktometrija <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Daljn.</th> <th>Degl.</th> <th>Aksi.</th> <th>Vizus</th> <th>Stanopodst.</th> <th>Vizus</th> <th>PD</th> <th>Cover test</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Daljina</td> <td>D: </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ljekarna</td> <td>L: </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> Snellen LogMAR E test Drugi testovi: Cover test: <i>vredno</i> Amplituda akom. Blizina <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Daljn.</th> <th>Degl.</th> <th>Aksi.</th> <th>Vizus</th> <th>Stanopodst.</th> <th>Vizus</th> <th>PD</th> <th>Cover test</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Daljina</td> <td>D: 12</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ljekarna</td> <td>L: 11</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> Intermedijalna adicija: Cover test: <i>vredno</i> Stereopsija: <i>vredno</i>		Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Cover test	Daljina	D: -1,50			0,6			Ljekarna	L: -1,50			0,3		BO																Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Cover test	Daljina	D:						Ljekarna	L:																					Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Cover test	Daljina	D:						Ljekarna	L:																					Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Cover test	Daljina	D:						Ljekarna	L:																					Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Vizus	Vertikalna udalj.	Cover test	Daljina	D: -2,50			10	12				Ljekarna	L: -2,50			10	12																							Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Vizus	PD	Cover test	Daljina	D:								Ljekarna	L:																											Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Vizus	Vertikalna udalj.	+1,00 test	Binokularni balans	Cover test	Daljina	D: -2,25			1,0	1,2						Ljekarna	L: -2,25			1,0	1,2																													Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Vizus	PD	Cover test	Daljina	D:								Ljekarna	L:																											Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Vizus	PD	Cover test	Daljina	D: 12								Ljekarna	L: 11																									
	Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Daljina	D: -1,50			0,6																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
Ljekarna	L: -1,50			0,3		BO																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
	Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Daljina	D:																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
Ljekarna	L:																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
	Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Daljina	D:																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
Ljekarna	L:																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
	Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Daljina	D:																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
Ljekarna	L:																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
	Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Vizus	Vertikalna udalj.	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Daljina	D: -2,50			10	12																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
Ljekarna	L: -2,50			10	12																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
	Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Vizus	PD	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Daljina	D:																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
Ljekarna	L:																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
	Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Vizus	Vertikalna udalj.	+1,00 test	Binokularni balans	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Daljina	D: -2,25			1,0	1,2																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
Ljekarna	L: -2,25			1,0	1,2																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
	Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Vizus	PD	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Daljina	D:																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
Ljekarna	L:																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
	Daljn.	Degl.	Aksi.	Vizus	Stanopodst.	Vizus	PD	Cover test																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Daljina	D: 12																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
Ljekarna	L: 11																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						

Očno zdravje	OD	Sjemanjekoskopija / Oftalmoskopija	OS																																																																								
   	<p>-kapel, konjunktiva, sklera, int-</p> <p>-komesa-</p> <p>-prednja očna komora-</p> <p>-sočivo-</p> <p>-vitreus-</p> <p>-disk/kupiranje-</p> <p>-livica diska-</p> <p>-C/D-</p> <p>-ukrištanje krvnih sudova-</p> <p>-AV-</p> <p>-makula-</p> <p>-periferija fundusa-</p>																																																																										
																																																																											
	<p>technika:</p> <p>OD: OS:</p>			IOP Instrument: TOD: mmHg TOS: mmHg																																																																							
				Vreme merenja																																																																							
	Kolorni vid <i>vredan</i>																																																																										
	Fuzione rezerve	<table border="1" style="margin-bottom: 5px;"> <tr> <th></th> <th>pozitivne</th> <th>negativne</th> </tr> <tr> <td>horizontalna, daljina</td> <td>14116112</td> <td>10112118</td> </tr> <tr> <td>horizontalna, blizina</td> <td>16118120</td> <td>10112114</td> </tr> <tr> <td>vertikalna, daljina</td> <td></td> <td>baza gore, desno oko</td> </tr> <tr> <td>vertikalna, blizina</td> <td></td> <td>baza dole, desno oko</td> </tr> </table>			pozitivne	negativne	horizontalna, daljina	14116112	10112118	horizontalna, blizina	16118120	10112114	vertikalna, daljina		baza gore, desno oko	vertikalna, blizina		baza dole, desno oko	AC/A <input type="checkbox"/> gradijent <input type="checkbox"/> heteroforija Metod gradijenta <table border="1" style="margin-top: 5px;"> <tr> <td>0,00</td> <td>() 1,00</td> <td>() 2,00</td> </tr> </table>	0,00	() 1,00	() 2,00																																																					
			pozitivne	negativne																																																																							
horizontalna, daljina		14116112	10112118																																																																								
horizontalna, blizina		16118120	10112114																																																																								
vertikalna, daljina			baza gore, desno oko																																																																								
vertikalna, blizina		baza dole, desno oko																																																																									
0,00	() 1,00	() 2,00																																																																									
<small>ostali dodatni testovi, npr.: keratometria, kontrastna osjetljivost.</small>																																																																											
Dodatni testovi	NADENI PROBLEMI <i>MIO RIG</i>																																																																										
Sumiranje	PLAN REŠAVANJA <i>pronevo dioptrijske</i>																																																																										
Krajnji Rx	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th></th> <th>Dash</th> <th>Dcyl</th> <th>Axis</th> <th>prizma</th> <th>baza prizme</th> <th>PD</th> <th>savet pacijentu:</th> </tr> <tr> <td>daljina:</td> <td>OD <i>2,75</i></td> <td>/</td> <td>/</td> <td></td> <td></td> <td><i>59</i></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>OS <i>2,50</i></td> <td>/</td> <td>/</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>blizina:</td> <td>OD</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>OS</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> bifokal</td> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> foto</td> <td>materijal:</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> multifokal</td> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> boja</td> <td>slojevi:</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="4">potpis supervisora:</td> <td colspan="3">potpis studenta i broj indeksa:</td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="3"><i>L 750116</i></td> </tr> </table>				Dash	Dcyl	Axis	prizma	baza prizme	PD	savet pacijentu:	daljina:	OD <i>2,75</i>	/	/			<i>59</i>			OS <i>2,50</i>	/	/					blizina:	OD	/	/	/					OS	/	/	/	/				<input type="checkbox"/> bifokal		<input type="checkbox"/> foto		materijal:				<input type="checkbox"/> multifokal		<input type="checkbox"/> boja		slojevi:				potpis supervisora:				potpis studenta i broj indeksa:								<i>L 750116</i>		
	Dash	Dcyl	Axis	prizma	baza prizme	PD	savet pacijentu:																																																																				
daljina:	OD <i>2,75</i>	/	/			<i>59</i>																																																																					
	OS <i>2,50</i>	/	/																																																																								
blizina:	OD	/	/	/																																																																							
	OS	/	/	/	/																																																																						
	<input type="checkbox"/> bifokal		<input type="checkbox"/> foto		materijal:																																																																						
	<input type="checkbox"/> multifokal		<input type="checkbox"/> boja		slojevi:																																																																						
	potpis supervisora:				potpis studenta i broj indeksa:																																																																						
					<i>L 750116</i>																																																																						
	AMBO	broj zdr. knjizice	LEO	OSRUM četvrt																																																																							

OPTOMETRIJSKI KARTON

**PRIMJERNU MATEMATIČKU FAKULTET
NASTAVU NOVI SAD - ČEĆIĆEV**

P. Polonka

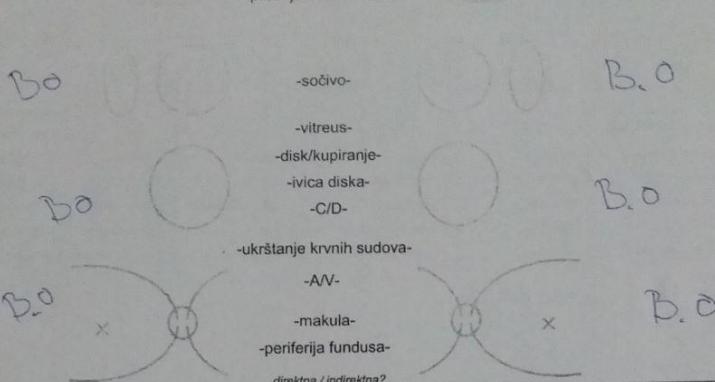
Generalije ident. br. <input type="text"/> datum pregleda <input type="text"/> 1984 24 2 god. starenje <input type="text"/> pol. <input type="text"/> pregleđ. br. <input type="text"/> polaznički broj <input type="text"/> očevi <input type="text"/> očeva <input type="text"/>	zvanje: <u>Student</u> radi kao: <u>/</u> hobi: <u>Lecenje</u> <input type="checkbox"/> dalejina, slabije <input checked="" type="checkbox"/> glavobolja <input type="checkbox"/> halof <input type="checkbox"/> amfitropija <input type="checkbox"/> AMD <input type="checkbox"/> kont. sol. <input type="checkbox"/> blizina, slabije <input type="checkbox"/> očni napor <input checked="" type="checkbox"/> slabije vidi nodu <input type="checkbox"/> strafizam <input type="checkbox"/> katarakta <input type="checkbox"/> vozač <u>1</u> min <input type="checkbox"/> dupla slika <input type="checkbox"/> bol u oku <input type="checkbox"/> vidi "mušlice" <input type="checkbox"/> visoka ametropija <input type="checkbox"/> hipertenzija <input type="checkbox"/> čitanje <u>1</u> min <input type="checkbox"/> izobiljena slika <input type="checkbox"/> fotofobija <input type="checkbox"/> svetlosne munje <input type="checkbox"/> glaukom <input type="checkbox"/> dijabetes <input type="checkbox"/> kompjuter <u>5</u> min <input type="checkbox"/> naglo slabivid <input type="checkbox"/> suzenje <input type="checkbox"/> oko je suvo i svrbi <input type="checkbox"/> suvo oko <input type="checkbox"/> defekt kolomog v. sport:																																																																								
SIMPTOMI: istorija očnih bolesti (IOB): Porodična <input checked="" type="checkbox"/> IOB: istorija optičkih zdravstvenih stanja: Porodična <input checked="" type="checkbox"/> istorija OZS: <input checked="" type="checkbox"/>																																																																									
Anamneza Preliminarni testovi	Eksterna inspekcija Fokometrija <table border="1" style="margin-bottom: 5px;"> <tr> <th></th> <th>Degl</th> <th>Deyl</th> <th>Aks</th> <th>prizma</th> <th>baza prizma</th> <th>viseus cc</th> <th>stereos. cc</th> <th>Cover test</th> </tr> <tr> <td>dajina</td> <td>D: <u>-0,50</u></td> <td>+0,5</td> <td>140</td> <td></td> <td></td> <td>1,0</td> <td>1,2</td> <td>/</td> </tr> <tr> <td>L:</td> <td>D: <u>-0,25</u></td> <td>+0,25</td> <td>30</td> <td></td> <td></td> <td>1,0</td> <td>1,2</td> <td>/</td> </tr> </table> <table border="1" style="margin-bottom: 5px;"> <tr> <td></td> <td>Degl</td> <td>Deyl</td> <td>Aks</td> <td>prizma</td> <td>baza prizma</td> <td>viseus cc</td> <td>stereos. cc</td> <td>Cover test</td> </tr> <tr> <td>blizina</td> <td>D: /</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> </tr> <tr> <td>L:</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> </tr> </table> razmak optičkih centara: daj.: <u></u> bliz.: <u></u> Verškova udalj. <u></u> Bliska tačka konvergencije <u>8 cm</u> Motilitet <table border="1" style="margin-bottom: 5px;"> <tr> <td>X</td> <td>X</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>X</td> <td>*</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>X</td> <td>X</td> <td>X</td> </tr> </table> Vidno polje <u>Vredno</u> <input type="checkbox"/> konfrontacija Stereopsija		Degl	Deyl	Aks	prizma	baza prizma	viseus cc	stereos. cc	Cover test	dajina	D: <u>-0,50</u>	+0,5	140			1,0	1,2	/	L:	D: <u>-0,25</u>	+0,25	30			1,0	1,2	/		Degl	Deyl	Aks	prizma	baza prizma	viseus cc	stereos. cc	Cover test	blizina	D: /	/	/	/	/	/	/	/	L:	/	/	/	/	/	/	/	/	X	X	X	X	*	X	X	X	X									
	Degl	Deyl	Aks	prizma	baza prizma	viseus cc	stereos. cc	Cover test																																																																	
dajina	D: <u>-0,50</u>	+0,5	140			1,0	1,2	/																																																																	
L:	D: <u>-0,25</u>	+0,25	30			1,0	1,2	/																																																																	
	Degl	Deyl	Aks	prizma	baza prizma	viseus cc	stereos. cc	Cover test																																																																	
blizina	D: /	/	/	/	/	/	/	/																																																																	
L:	/	/	/	/	/	/	/	/																																																																	
X	X	X																																																																							
X	*	X																																																																							
X	X	X																																																																							
Refrakcija i binokularni vid	Objektivna refrakcija Skijaskopija <table border="1" style="margin-bottom: 5px;"> <tr> <th></th> <th>Degl</th> <th>Deyl</th> <th>Aks</th> <th>viseus cc</th> <th>stereos. cc</th> <th>vertikalna distanca</th> <th>PD</th> </tr> <tr> <td>D:</td> <td><u>-0,50</u></td> <td>10,5</td> <td>140</td> <td>1,0</td> <td></td> <td></td> <td><u>63</u></td> </tr> <tr> <td>L:</td> <td><u>+0,25</u></td> <td>+0,25</td> <td>30</td> <td>1,0</td> <td></td> <td></td> <td><u>52</u></td> </tr> </table> Autorefraktometrija <table border="1" style="margin-bottom: 5px;"> <tr> <th></th> <th>Degl</th> <th>Deyl</th> <th>Aks</th> <th>viseus cc</th> <th>stereos. cc</th> <th>viseus cc</th> </tr> <tr> <td>D:</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> </tr> <tr> <td>L:</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> </tr> </table> Subjektivna refrakcija Daljina <table border="1" style="margin-bottom: 5px;"> <tr> <th></th> <th>Degl</th> <th>Deyl</th> <th>Aks</th> <th>viseus cc</th> <th>stereos. cc</th> <th>vertikalna distanca</th> <th>+1,00 test</th> <th>Modularni balans</th> </tr> <tr> <td>D:</td> <td><u>-0,50</u></td> <td>10,5</td> <td>140</td> <td>1,0</td> <td></td> <td></td> <td><u>0,5</u></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L:</td> <td><u>-0,25</u></td> <td>+0,25</td> <td>30</td> <td>1,0</td> <td></td> <td></td> <td><u>0,5</u></td> <td></td> </tr> </table> Cover test: <u>Vredno</u> <input type="checkbox"/> Maddox cilindar <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet Amplituda akomo. Blizina intermedijalna adicija: <u>1,00</u> Cover test: <u>Vredno</u> <input type="checkbox"/> Maddox krilo <input type="checkbox"/> Fiksacioni disparitet Mišićni balans		Degl	Deyl	Aks	viseus cc	stereos. cc	vertikalna distanca	PD	D:	<u>-0,50</u>	10,5	140	1,0			<u>63</u>	L:	<u>+0,25</u>	+0,25	30	1,0			<u>52</u>		Degl	Deyl	Aks	viseus cc	stereos. cc	viseus cc	D:	/	/	/	/	/	/	L:	/	/	/	/	/	/		Degl	Deyl	Aks	viseus cc	stereos. cc	vertikalna distanca	+1,00 test	Modularni balans	D:	<u>-0,50</u>	10,5	140	1,0			<u>0,5</u>		L:	<u>-0,25</u>	+0,25	30	1,0			<u>0,5</u>	
	Degl	Deyl	Aks	viseus cc	stereos. cc	vertikalna distanca	PD																																																																		
D:	<u>-0,50</u>	10,5	140	1,0			<u>63</u>																																																																		
L:	<u>+0,25</u>	+0,25	30	1,0			<u>52</u>																																																																		
	Degl	Deyl	Aks	viseus cc	stereos. cc	viseus cc																																																																			
D:	/	/	/	/	/	/																																																																			
L:	/	/	/	/	/	/																																																																			
	Degl	Deyl	Aks	viseus cc	stereos. cc	vertikalna distanca	+1,00 test	Modularni balans																																																																	
D:	<u>-0,50</u>	10,5	140	1,0			<u>0,5</u>																																																																		
L:	<u>-0,25</u>	+0,25	30	1,0			<u>0,5</u>																																																																		

Očno zdravje	<input type="checkbox"/> Biomikroskopija / Oftalmoskopija <input type="checkbox"/> OS																																																					
	-kapo, konjunktiva, sklera, iris- -kornea- -prednja očna komora-																																																					
Dodatajni testovi	Prednji komorni ugao tehnika: OD: OS: IOP instrument: TOD: mmHg TOS: mmHg vreme merenja:																																																					
Šumiranje	Kolorni vid 14116 <table border="1"> <tr> <td rowspan="2">Fuzione rezerve</td> <td>horizontalna, daljina</td> <td>positive</td> <td>negativne</td> <td><input type="checkbox"/> gradijent</td> <td><input type="checkbox"/> heteroforija</td> </tr> <tr> <td>horizontalna, blizina</td> <td>6/16/12</td> <td>6/11/16</td> <td>AC/A</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>baza gore, desno oko</td> <td>baza dolje, desno oko</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>vertikalna, daljina</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>vertikalna, blizina</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>Metod gradijenta 0,00 (-)1,00 (-)2,00</p> <p>0 3 1</p>		Fuzione rezerve	horizontalna, daljina	positive	negativne	<input type="checkbox"/> gradijent	<input type="checkbox"/> heteroforija	horizontalna, blizina	6/16/12	6/11/16	AC/A			baza gore, desno oko	baza dolje, desno oko				vertikalna, daljina						vertikalna, blizina																												
Fuzione rezerve	horizontalna, daljina	positive		negativne	<input type="checkbox"/> gradijent	<input type="checkbox"/> heteroforija																																																
	horizontalna, blizina	6/16/12	6/11/16	AC/A																																																		
	baza gore, desno oko	baza dolje, desno oko																																																				
	vertikalna, daljina																																																					
	vertikalna, blizina																																																					
Krajnji Rx	NADENI PROBLEMI PLAN REŠAVANJA <table border="1"> <tr> <td rowspan="2">daljina:</td> <td>OD</td> <td>-0,5</td> <td>10,25</td> <td>140</td> <td>prizma</td> <td>PD</td> <td colspan="2">savet pacijentu:</td> </tr> <tr> <td>OS</td> <td>-0,25</td> <td>10,25</td> <td>90</td> <td></td> <td>63</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td rowspan="2">blizina:</td> <td>OD</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>materijal:</td> <td>62</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>OS</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>/</td> <td>stopevi:</td> <td></td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="7"> <input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto _____ <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja _____ potpis supervizora: _____ </td> <td colspan="2">kontrola za: <u>yud-clinic</u></td> </tr> <tr> <td colspan="7"></td> <td colspan="2"> potpis studenta i broj indeksa: </td> </tr> </table> <p>broj zdr. knjižice LBO osnovni nalog</p>		daljina:	OD	-0,5	10,25	140	prizma	PD	savet pacijentu:		OS	-0,25	10,25	90		63			blizina:	OD	/	/	/	materijal:	62			OS	/	/	/	stopevi:				<input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto _____ <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja _____ potpis supervizora: _____							kontrola za: <u>yud-clinic</u>									potpis studenta i broj indeksa: 	
daljina:	OD	-0,5		10,25	140	prizma	PD	savet pacijentu:																																														
	OS	-0,25	10,25	90		63																																																
blizina:	OD	/	/	/	materijal:	62																																																
	OS	/	/	/	stopevi:																																																	
<input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto _____ <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja _____ potpis supervizora: _____							kontrola za: <u>yud-clinic</u>																																															
							potpis studenta i broj indeksa: 																																															

OPTOMETRIJSKI KARTON

Nova Škola

Generacije Škola: <input type="checkbox"/> Datum pregleda: _____ Pregled: <input type="checkbox"/> Datum rođenja: _____ god. starosti: <input type="checkbox"/> pol: <input type="checkbox"/> Prezime: 81.000 Politički broj: Srbija država: SRBIJA Telefon: _____ Matrični: _____ Zvanje: Student Radi kao: _____ Hobi: _____ <input type="checkbox"/> daljnja, slabije <input type="checkbox"/> glavobolja <input type="checkbox"/> halji <input type="checkbox"/> ambliopija <input type="checkbox"/> AMD <input type="checkbox"/> blizina, slabije <input checked="" type="checkbox"/> očni napar <input type="checkbox"/> slabije vidi noću <input type="checkbox"/> strabizam <input type="checkbox"/> katarakta <input type="checkbox"/> dupla slika <input type="checkbox"/> bol u oku <input type="checkbox"/> vidi "mušice" <input type="checkbox"/> visoka ametropija <input type="checkbox"/> hipertenzija <input type="checkbox"/> izobiljena slika <input type="checkbox"/> fotofobija <input type="checkbox"/> svetlosne munje <input type="checkbox"/> glaukom <input type="checkbox"/> dijabetes <input type="checkbox"/> naglo slab vid <input type="checkbox"/> suzenje <input type="checkbox"/> oko je suvo i svrbi <input checked="" type="checkbox"/> suvo oko <input type="checkbox"/> defekt kolomog x. sport: SIMPTOM: <i>Slab viz na daljinu</i>	Istorija očnih bolesti (IOB): <i>/</i> Povodna IOB: <i>/</i> Istorija opšteg zdravlja: <i>/</i> Povodna akutija OZS: <i>/</i> Anamneza Eksterna inspekcija Preliminarni testovi Fokometrija <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto; width: fit-content;"> <tr> <th></th> <th>Daljnja</th> <th>Daljn.</th> <th>Aksi</th> <th>Vizus oc</th> <th>Baca prizme</th> <th>Vizus oc</th> <th>Stenop. oc</th> <th>Cover test</th> </tr> <tr> <td>daljina</td> <td>D: -1,0</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>0,8</td> <td>1,0</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>blizina</td> <td>L: -1,0</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>0,8</td> <td>1,0</td> <td>50</td> <td></td> </tr> </table> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto; width: fit-content;"> <tr> <th></th> <th>Daljnja</th> <th>Daljn.</th> <th>Aksi</th> <th>Vizus oc</th> <th>Baca prizme</th> <th>Vizus oc</th> <th>Stenop. oc</th> <th>Cover test</th> </tr> <tr> <td>daljina</td> <td>D: -</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>blizina</td> <td>L: -</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> razmak optičkih centara: dalj.: 50 bliz.: 50 Verševana udalj.: 50 Bliska tačka konvergencije Funkcija pupile: D: 50 L: 50 udaljenost testa: dalj.: 50 bliz.: 50 dalmatik: 50 direktno: 50 konvergentno: 50 na blizini: 50 RAPC: 50 Motilitet <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto; width: fit-content;"> <tr> <td>*</td> <td>*</td> <td>*</td> </tr> <tr> <td>*</td> <td>*</td> <td>*</td> </tr> <tr> <td>*</td> <td>*</td> <td>*</td> </tr> </table> Vidno polje 50 <input type="checkbox"/> konfrontacija Stereopsija Objektivna refrakcija Sklopokopija Daljina <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto; width: fit-content;"> <tr> <th></th> <th>Daljn.</th> <th>Daljn.</th> <th>Aksi</th> <th>Vizus oc</th> <th>stereopeči</th> <th>Vizus oc</th> <th>Verševna</th> </tr> <tr> <td>D:</td> <td>-1,5</td> <td>-0,25</td> <td>120°</td> <td>1,0</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L:</td> <td>-1,25</td> <td>-0,25</td> <td>120°</td> <td>1,0</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> Autorefraktometrija PD <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto; width: fit-content;"> <tr> <th></th> <th>Daljn.</th> <th>Daljn.</th> <th>Aksi</th> <th>Vizus oc</th> <th>stereopeči</th> <th>Vizus oc</th> </tr> <tr> <td>Dalj.</td> <td>D: 61</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>bliz.</td> <td>L: 59</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> Refrakcija i binokularni viz Subjektivna refrakcija Daljina <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto; width: fit-content;"> <tr> <th></th> <th>Daljn.</th> <th>Daljn.</th> <th>Aksi</th> <th>Vizus oc</th> <th>stereopeči</th> <th>Vizus oc</th> <th>Verševna</th> <th>+1,00 test</th> <th>Simultani balans</th> </tr> <tr> <td>D:</td> <td>-1,75</td> <td>-0,25</td> <td>120°</td> <td>1,1</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L:</td> <td>-1,50</td> <td>-0,25</td> <td>120°</td> <td>1,1</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <input type="checkbox"/> Snellen <input type="checkbox"/> LogMAR <input type="checkbox"/> E test <input type="checkbox"/> Drugi testovi: Cover test: Amplituda akomo. Daljina Blizina Vizus oc Intermedijalna adiocija Cover test: Mišićni balans D: _____ D: _____ Vizus oc ot - redirekt - do Maddox kriko Fiksacioni disparitet L: _____ L: _____ Blm: _____ Blm: _____		Daljnja	Daljn.	Aksi	Vizus oc	Baca prizme	Vizus oc	Stenop. oc	Cover test	daljina	D: -1,0				0,8	1,0			blizina	L: -1,0				0,8	1,0	50			Daljnja	Daljn.	Aksi	Vizus oc	Baca prizme	Vizus oc	Stenop. oc	Cover test	daljina	D: -								blizina	L: -								*	*	*	*	*	*	*	*	*		Daljn.	Daljn.	Aksi	Vizus oc	stereopeči	Vizus oc	Verševna	D:	-1,5	-0,25	120°	1,0				L:	-1,25	-0,25	120°	1,0					Daljn.	Daljn.	Aksi	Vizus oc	stereopeči	Vizus oc	Dalj.	D: 61						bliz.	L: 59							Daljn.	Daljn.	Aksi	Vizus oc	stereopeči	Vizus oc	Verševna	+1,00 test	Simultani balans	D:	-1,75	-0,25	120°	1,1						L:	-1,50	-0,25	120°	1,1					
	Daljnja	Daljn.	Aksi	Vizus oc	Baca prizme	Vizus oc	Stenop. oc	Cover test																																																																																																																																			
daljina	D: -1,0				0,8	1,0																																																																																																																																					
blizina	L: -1,0				0,8	1,0	50																																																																																																																																				
	Daljnja	Daljn.	Aksi	Vizus oc	Baca prizme	Vizus oc	Stenop. oc	Cover test																																																																																																																																			
daljina	D: -																																																																																																																																										
blizina	L: -																																																																																																																																										
*	*	*																																																																																																																																									
*	*	*																																																																																																																																									
*	*	*																																																																																																																																									
	Daljn.	Daljn.	Aksi	Vizus oc	stereopeči	Vizus oc	Verševna																																																																																																																																				
D:	-1,5	-0,25	120°	1,0																																																																																																																																							
L:	-1,25	-0,25	120°	1,0																																																																																																																																							
	Daljn.	Daljn.	Aksi	Vizus oc	stereopeči	Vizus oc																																																																																																																																					
Dalj.	D: 61																																																																																																																																										
bliz.	L: 59																																																																																																																																										
	Daljn.	Daljn.	Aksi	Vizus oc	stereopeči	Vizus oc	Verševna	+1,00 test	Simultani balans																																																																																																																																		
D:	-1,75	-0,25	120°	1,1																																																																																																																																							
L:	-1,50	-0,25	120°	1,1																																																																																																																																							

Očno zdravstvo	Biomikroskopija / Oftalmoskopija																																										
	OD	OS																																									
	-kapci, konjunktiva, sklera, iris- -kornea- -prednja očna komora-																																										
																																											
Dodatajni testovi	Prednji komorni ugao tehnička: OD: OS: IOP instrument: TOD: mmHg TOS: mmHg																																										
	vreme merenja: Kolorni vid uveđen 16/16 pozitivne negativne horizontalna, daljina horizontalna, blizina baza gore, desno oko baza dole, desno oko Fuzione rezerve AC/A vertikalna, daljina vertikalna, blizina Metod gradijenta 0,00 ()1,00 ()2,00																																										
	<small>ostali dodatni testovi, npr.: keratometrija, kontrastna snimka...)</small>																																										
Sumiranje	NAĐENI PROBLEMI PLAN REŠAVANJA																																										
Krajnji Rx	<table border="1"> <tr> <td>Daph</td> <td>Dcyf</td> <td>Axis</td> <td>prizma</td> <td>baza prizme</td> <td>PD</td> <td>savet pacijentu:</td> </tr> <tr> <td>daljina: OD 4,75</td> <td>-0,25</td> <td>120</td> <td></td> <td></td> <td>61</td> <td></td> </tr> <tr> <td>OS -1,50</td> <td>-0,25</td> <td>180</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>blizina: OD</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>OS</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="5"> <input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto _____ <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja _____ potpis supervisora: _____ </td> <td>materijal: slojevi: potpis studenta i broj indeksa:  750 116 </td> </tr> </table>		Daph	Dcyf	Axis	prizma	baza prizme	PD	savet pacijentu:	daljina: OD 4,75	-0,25	120			61		OS -1,50	-0,25	180					blizina: OD							OS							<input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto _____ <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja _____ potpis supervisora: _____					materijal: slojevi: potpis studenta i broj indeksa:  750 116
Daph	Dcyf	Axis	prizma	baza prizme	PD	savet pacijentu:																																					
daljina: OD 4,75	-0,25	120			61																																						
OS -1,50	-0,25	180																																									
blizina: OD																																											
OS																																											
<input type="checkbox"/> bifokal <input type="checkbox"/> foto _____ <input type="checkbox"/> multifokal <input type="checkbox"/> boja _____ potpis supervisora: _____					materijal: slojevi: potpis studenta i broj indeksa:  750 116																																						
	JMBG broj zdr. knjižice LBO osnov. osigur.																																										

