

журнал «Державне управління: удосконалення та розвиток». <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=2071>

4. Модернізація менеджменту та публічного управління в системі охорони здоров'я / кол. монографія за наук. ред. Шкільняка М.М., д.е.н. Желюк Т.Л. Тернопіль, Крок. 2020. 560 с.

Робота виконана під науковим керівництвом д-ра екон. наук, професора
БАЯ С. І.

СТРАТЕГІЧНИЙ ФАНДРАЙЗИНГ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

**КОНДРАЦЬКА С., 2 курс ІВК ДТЕУ,
спеціальність «Менеджмент»,
освітня програма «Управління закладами охорони здоров'я»**

В статті описана актуальність стратегічного фандрайзингу закладу охорони здоров'я. Представлене визначення даного поняття, а також його об'єкти і суб'єкти. Описані можливості стратегічного фандрайзингу для закладів охорони здоров'я. Розглянуті особливості стратегічного фандрайзингу у закладах охорони здоров'я на прикладі «Центру екстреної медичної допомоги та медицини катастроф міста Києва», що знаходиться за адресою: вулиця Богдан Хмельницького 37б. Зроблені висновки.

Ключові слова: стратегічний фандрайзинг, швидка допомога, медичні заклади, фінансування, некомерційна організація, заклад охорони здоров'я.

The article describes the relevance of strategic fundraising of a health care institution. The definition of this concept is presented, as well as its objects and subjects. The possibilities of strategic fundraising for healthcare institutions are described. Considered features of strategic fundraising in health care institutions using the example of the Center for Emergency Medical Assistance and Disaster Medicine of the City of Kyiv, located at 37b Bohdan Khmelnytskyi Street. Conclusions made.

Key words: strategic fundraising, ambulance, medical facilities, financing, non-profit organization, healthcare facility.

Постановка проблеми. Стратегічний фандрайзинг є актуальним для закладів охорони здоров'я незалежно від часу і ситуації, оскільки це ефективний інструмент для забезпечення фінансування та підтримки їхньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання стратегічного фандрайзингу закладу охорони здоров'я є доволі комплексним та потребує все стороннього вивчення. Поняття стратегічного фандрайзингу розглянуті у працях Петрусенко Л.К., Соколовська В.В., Саратова К.С. та ін.

Формулювання цілей статті. Визначення терміну «фандрайзинг», його суб'єктів та об'єктів. Розгляд особливостей стратегічного фандрайзингу для закладів охорони здоров'я на прикладі «Центру екстреної медичної допомоги та медицини катастроф міста Києва».

Виклад основного матеріалу. Термін «фандрайзинг» походить від англійського *fundraising* (словосполучення англійських слів *fund* (кошти, фонди) і *raise* (піднімати, збільшувати) залучення ресурсів коштів.

Визначення фандрайзингу в літературі розглядається по-різному, узагальнюючи які ми вважаємо, що найбільш повно буде розкривати досліджувану категорію наступне визначення: фандрайзинг – це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів з різноманітних джерел для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проєктів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора.

Суб'єктами фандрайзингової діяльності є неприбуткові організації (НПО), які займаються пошуком джерел фінансування та збором коштів для реалізації проєктів.

Об'єктами фандрайзингу виступають різні категорії донорів, основними з яких є благодійні фонди, приватні особи, корпорації та бізнес-структури.

Стратегічний фандрайзинг для закладів охорони здоров'я дає можливість:

- Збільшувати фінансовий тиск. Здоров'я медичних послуг, збільшення вимог до якості догляду та збільшення обсягів роботи можуть призвести до збільшення фінансового тиску на заклади охорони здоров'я. Фандрайзинг може допомогти залучити додаткові ресурси, які дозволять закладам забезпечити якісний медичний обслуговування.

- Розширювати послуги та інновації. Фандрайзинг може забезпечити необхідні кошти для розвитку нових програм, закупівлі сучасного обладнання і впровадження нових технологій, що поліпшують рівень медичного обслуговування та лікування.

- Залучати додаткові ресурси. Заклади охорони здоров'я можуть залучити пожертви та гранти від фізичних осіб, бізнесів та філантропічних організацій для підтримки своєї діяльності. Це дозволяє розширити коло партнерів та жертводавців.

- Збільшувати участь спільноти. Фандрайзинг може об'єднати спільноту навколо закладу охорони здоров'я та підвищити свідомість про його роботу. Це може призвести до покращення відносин із спільнотою та збільшення підтримки закладу.

- Диверсифікувати джерела фінансування. Фандрайзинг допомагає розширити джерела фінансування, зменшуючи залежність від одного джерела (наприклад, державного бюджету) і покращуючи фінансову стійкість закладу.

- Відповідати потребам споживачів. Споживачі охоронних послуг можуть мати різні потреби, і фандрайзинг дозволяє відповідати їхнім специфічним вимогам і забезпечувати доступ до різноманітних медичних послуг.

Розглянемо особливості стратегічного фандрайзингу для закладів охорони здоров'я на прикладі «Центру екстреної медичної допомоги та медицини катастроф міста Києва», що знаходиться за адресою: вулиця Богдан Хмельницького 376.

Центр екстреної медичної допомоги та медицини катастроф міста Києва забезпечує організацію та надання екстреної медичної допомоги на території міста Києва пацієнтам і постраждалим, які перебувають у невідкладному стані, у повсякденних умовах, особливий період та під час ліквідації наслідків надзвичайної ситуації.

Стратегічний фандрайзинг у «Центрі екстреної медичної допомоги та медицини катастроф міста Києва» є важливою складовою для забезпечення фінансової стабільності та підтримки необхідних медичних послуг для мешканців Києва. Наразі стратегічний фандрайзинг у закладі відсутній. Ось кілька кроків і рекомендацій для організації стратегічного фандрайзингу:

- Аналіз потреб. Спершу важливо ретельно проаналізувати потреби закладу у фінансуванні. Визначте конкретні проєкти, програми або обладнання, які потребують фінансування.

- Створення фандрайзингового комітету. В центрі необхідно утворити комітет з добровольців і професіоналів, які можуть допомогти в організації фандрайзингу. Цей комітет може бути відповідальним за пошук потенційних донорів та спонсорів.

- Розробка стратегії. Центру слід визначити свої фандрайзингові цілі та створити стратегію досягнення цих цілей. Слід розглянути різні методи фандрайзингу, такі як збори коштів, гранти, корпоративні спонсорства, індивідуальні пожертвування тощо.

- Залучення спільноти. Слід організувати заходи, кампанії та інші активності для залучення спільноти до підтримки закладу. Потрібно розказати громаді про важливість роботи Центру та її вплив на місто.

- Співпраця з бізнесом. Слід звернутися до місцевих підприємств і корпорацій із пропозицією стати спонсорами або партнерами. Потрібно показати, як їхнє фінансування може призвести до покращення медичних послуг у місті.

- Гранти та субсидії. Слід дослідити можливості для отримання грантів та субсидій від місцевих та міжнародних фондів і організацій, що підтримують медичні заклади.

- Ефективний комунікаційний підхід. Слід розвивати ефективну комунікаційну стратегію для просування фандрайзингових ініціатив Центру та підтримки зі сторони громади та потенційних донорів.

- Подяки та відзнаки. Не слід забувати дякувати та відзначати тих, хто вніс внесок до закладу. Це може бути публічними подяками, буклетами, звітами про досягнення тощо.

- Постійний моніторинг і оцінка. Слід вести облік всіх фандрайзингових ініціатив і оцінити їх ефективність. Потрібно вчитися на помилках і покращувати стратегію з часом.

- Звітність. Слід забезпечити прозору фінансову та програмну звітність перед донорами та громадою, щоб вони могли бути впевнені, що їхні кошти використовуються ефективно та етично.

Важливо враховувати, що стратегічний фандрайзинг – це довгостроковий процес, і потрібно мати терпіння та впевненість у своїх зусиллях. Успішна робота з фандрайзингу може допомогти закладу швидкої медичної допомоги збільшити фінансову підтримку та покращити медичні послуги для громади.

Висновок. Таким чином, стратегічний фандрайзинг залишається важливим інструментом для забезпечення фінансового благополуччя та розвитку закладів охорони здоров'я. Успішний стратегічний фандрайзинг допоможе забезпечити необхідні ресурси для швидкої медичної допомоги та підвищити якість надання медичних послуг у місті Києві.

Список використаних джерел

1. Економіка підприємства / За загальною редакцією К.С. Саратова – Л.: Видавництво «Магнолія плюс». 2020. – 154с.
2. Петрусенко Л.К. Економіка підприємства. – Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів – Т., Економічна думка, 2020. – 425с.
3. Соколовська В.В. Сутність та перспективи розвитку в Україні фандрайзингу [Електронний ресурс]: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4453>
4. Фандрайзингова стратегія на період 2020-2023 року [Електронний ресурс]: <chrome-extension://efaidnbnmnibpcjpcglclefindmkaj/https://bureau.in.ua/images/2020-2023.pdf>

Робота виконана під науковим керівництвом д-ра екон. наук, професора
БАЯ С. І.

ДІАГНОСТИКА УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В КОЛЕКТИВІ

**КОРЧАК Л., 2 курс ІВК ДТЕУ,
спеціальність «Менеджмент»,
освітня програма «Управління закладами охорони здоров'я»**

В статті досліджено сучасні підходи щодо діагностики сучасного стану управління конфліктами в колективі. Узагальнено наукові підходи до характеристики етапів конфліктів. Розглянуто сучасні моделі дослідження конфліктів. Окреслено основні проблеми