

ГРАНТИ ЯК ЗАСІБ ДОДАТКОВОГО ФІНАНСУВАННЯ КОМУНАЛЬНИХ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Жданова Н. О.

Харківський національний медичний університет, м. Харків

На сучасному етапі надання медичної допомоги суспільству вкрай важливим є ефективне функціонування комунальних некомерційних медичних підприємств, які зараз стикаються з проблемою браку власних фінансових ресурсів. Кожна організація прагне досягти найвищої ефективності своєї діяльності, і для цього необхідне використання новітніх підходів та схем управління. Враховуючи соціально-економічну значимість та актуальність проблеми, фінансування сфери охорони здоров'я є предметом активних наукових дискусій [1]. Упродовж трансформаційних процесів у сфері охорони здоров'я, набутий статус комунального некомерційного підприємства для закладу охорони здоров'я створив низку нових ризиків та проблем, які потребують вирішення. Без удосконалення матеріально-технічної бази надання якісних медичних послуг населенню є неможливою.

Одним із можливих дієвих інструментів покращення фінансування комунальних некомерційних підприємств є отримання грантів. Грант – це безповоротні кошти, які надаються юридичним і фізичним особам для здійснення діяльності, яка є неприбутковою та прописана у апікаційній формі (пропозиції), затвердженій грантодавцем. Будь-який проект проходить різні етапи реалізації, що становить його життєвий цикл, який включає у себе наступні фази: діагностика, ідентифікація, подання заявки, затвердження, реалізація, евалюація [2].

Актуальність проекту визначає його мета, яка є узгодженим баченням майбутнього для отримання очікуваних змін у суспільстві завдяки його виконанню (як приклад, отримання медичним закладом гранту на протезування та щелепно-лицеву реабілітацію військовослужбовців, які отримали вогнепальне поранення).

Процедура надання грантів проходить за результатами грантових програм-конкурсів, під час яких фандрайзер (особа, яка залучає грошові кошти та інші ресурси, які організація не може забезпечити самостійно та які є необхідними для реалізації певного проекту або своєї діяльності у цілому) подає заявку на отримання гранту. У випадку перемоги у конкурсі фандрайзер отримує кошти для реалізації проекту [3]. Отже, головною умовою отримання гранту є позитивна рецензія на заявку. Заявка є письмовим зверненням із проханням щодо надання гранту. Вона необхідна для того, щоб переконати організацію надати допомогу на розвиток певного проекту. Заявка має містити план оцінки ефективності проекту та механізм оцінки його результатів, зазначати, що медичний заклад професійною відповідально підходить до його виконання. Отже, для того, аби заявка виконала свою роль – отримала ресурси для реалізації проекту, потрібно правильно та чітко для сприйняття грантодавцем її написати [4].

У світових підходах до проектного менеджменту визначають три окремі категорії: очікувані результати, наслідки та довгострокові ефекти. Важливим елементом прогнозування та отримання результатів є їх оцінювання, що здійснюється стейкхолдерами – фізичними та юридичними особами, які зацікавлені в успіху проекту. Проект лише тоді має шанси на успіх, коли він логі-

чний, завдання проекту відповідають меті, засоби реалізації – завданням, коли управління – простей ефективно, бюджет – реальний.

У перспективі взаємовідносин між комунальним некомерційним підприємством та грантодавцем найбажанішим результатом є отримання чітко визначених позитивних змін. Позитивний результат надає змогу знайти додаткові можливості покращення матеріально-технічної бази завдяки використанню інноваційних методів лікування пацієнтів. Якщо результат подачі заявки на грант є негативним, це надає органам управління комунальних некомерційних підприємств досвід, який сприятиме встановленню партнерських відносин із грантодавцями та впровадить інші форми співпраці [5]. Отже, розширення грантової підтримки некомерційних підприємств можуть розкрити нові перспективи фінансово-господарської діяльності медичного закладу комунальної форми власності в умовах реформування системи охорони здоров'я, що дозволить значно покращити матеріально-технічну базу та надавати медичну допомогу на сучасному рівні з дотриманням високих стандартів лікування.

Література:

1. Марченко О. В., Сушко Д. О. Методичні рекомендації щодо участі у грантових програмах та конкурсах. Дніпро: ДДУВС, 2018. С. 35-36.
2. Кулініч О. В. Грантрайтинг: методичні рекомендації для органів публічної влади щодо написання проектних заявок. Харків: Золоті сторінки, 2015. С. 11-15.
3. Процак О. Грантовий менеджмент і написання проектів. Практичний poradnik. Львів: Ліга-Прес, 2010. С. 77-79.
4. Бабій О. Я. Посібник з фандрейзingu для бізнес-об'єднань. Київ: 2017. С. 4.
5. Основи грантрайтингу та управління проектами в публічній сфері: методичні рекомендації для органів влади та недержавних організацій / В. В. Белявцева та ін. Харків : Золоті сторінки, 2017. С. 22-28.

FACTORS AND FEATURES OF THE EXPORT OF MEDICAL SERVICES IN INTERNATIONAL ECONOMY

*Kaminska T. M., Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv,
Martynenko N. M., Kharkiv National Medical University, Kharkiv*

Modern post-industrial economy is characterized by the preemptive development of the tertiary (service) sector of economy compared to material production. This trend causes anticipatory growth rates of international trade in services compared to growth rates of international exchange of goods. In the structure of services, purely intangible services (including medical ones) are growing up to the highest rates. Investments in a person, the duration and quality of his/her life become a priority of state and international economic policy.

Nowadays many countries increase export of medical services in order to equalize the country's trade balance, expand tax revenues for the state budget and financial resources for health care. For medical institutions or companies, the export of services is the first step in the internationalization of activities, entering the foreign market, finding paying patients, improving their reputation and image. In developed countries, health care funding increases constantly. According to the OECD, the average level of expenses on this industry per capita in 2020 in the USA, Switzerland, Norway, Canada, Great Britain, and Japan is an average of \$ 6,693. 8. This is 7. 7 times more than the similar average of Turkey, Costa Rica, Indonesia,