

Таким чином, маркетингове просування компанії здійснюється відповідно до поетапного плану досягнення заявлених цілей, який спрямований на довгострокову перспективу. Створення маркетингової стратегії організації дає можливість чітко спрямовувати свої дії, приділяючи увагу певним завданням. В результаті досягається найкращий ефект при мінімальних витратах, оскільки кошти витрачаються лише на реально діючі інструменти.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:**

1. Гаркавенко С.С. *Маркетинг : Підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. К.: Лібра, 2006. 717 с.*

---

**Атаманчук Анжела Анатоліївна, магістрантка,  
Ляхович Галина Іванівна, д.е.н., професорка,  
професорка кафедри управління та адміністрування,**

## **СПЕЦИФІКА АУТСОРСИНГУ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

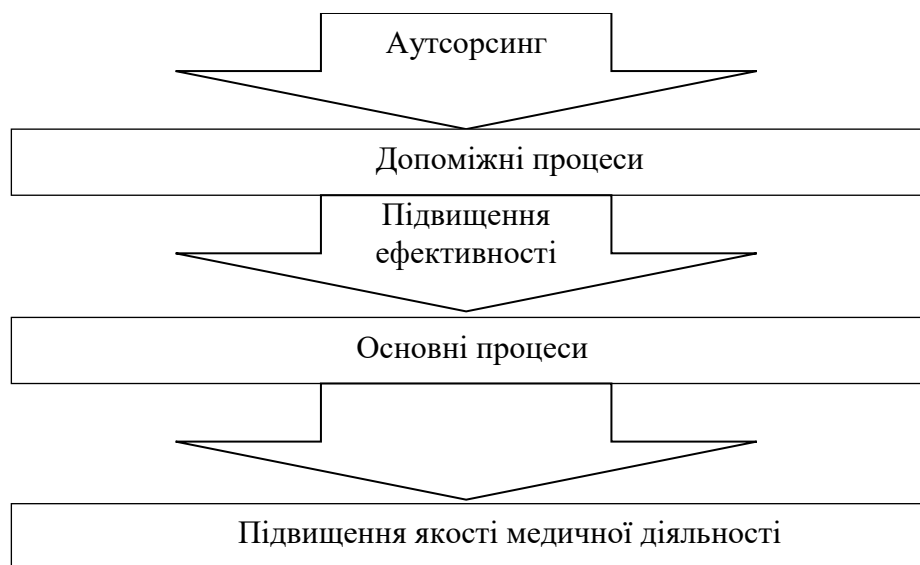
Аутсорсинг в сфері охорони здоров'я передбачає передачу частини функцій з обслуговування діяльності медичного закладу іншому суб'єкту, що спеціалізується у даній сфері на підставі договору. Передаються, звичайно, ті функції, які не належать до профілю фахівця медичної сфери або в рамках профілю віднімають той час, який можна було б витратити на більш важливі завдання. Саме таким чином забезпечується зосередження керівників та персоналу медичного закладу на важливих функціях, які вони виконують, в першу чергу, як фахівці в медичній сфері.

Основними завданнями аутсорсингу в сфері охорони здоров'я є:

- підвищення якості виконання окремих видів робіт і послуг, що передаються на аутсорсинг;
- зниження потреби медичного закладу в додаткових інвестиціях на розвиток непрофільних видів діяльності;
- підвищення економічної ефективності і зниження витрат господарської діяльності медичних закладів;
- оптимізація діяльності та витрат медичного закладу (рис. 1).

Проте не дивлячись на всі переваги, які можна отримати при впровадженні аутсорсингу, в сфері охорони здоров'я перед керівником медичного закладу постають питання, без грамотного вирішення яких досягнути вищеперерахованих завдань буде доволі складно, зокрема:

- визначення чітких критеріїв і меж при передачі основних функцій, які виконуються співробітниками медичного закладу;
- збереження контролю за реалізацією медичних функцій в державних установах;
- складність в проведенні оцінки послуг;
- вибір механізму аутсорсингу.



**Рис. 1. Вплив аутсорсингу на якість медичної діяльності**

Як бачимо, більшість з цих питань пов'язана з відсутністю або недостатнім рівнем досвіду керівників медичних закладів. Саме тому для того, щоб забезпечити ефективність процесу аутсорсингу доцільним є залучення сторонніх фахівців (які спеціалізуються в даній сфері) та організація постійного контролю за діяльністю аутсорсерів.

На практиці передаються на аутсорсинг в сфері охорони здоров'я такі функції:

- ведення бухгалтерського обліку, а також кадрове забезпечення закладів охорони здоров'я;
- харчування пацієнтів;
- лізинг персоналу для організації охорони на об'єкті;
- використання автотранспорту сторонніх суб'єктів господарювання;
- ІТ аутсорсинг;
- доставка ліків;
- технічне обслуговування споруд;
- прибирання приміщень (клінінг).

Проте цей перелік напрямків не є вичерпним. Крім того, за договором аутсорсингу установа може передати і деякі профільні функції спеціалізованим суб'єктам, зокрема, це проведення лабораторних досліджень; залучення позаштатних спеціалістів на посади, де не набирається повна ставка.

Належним чином організований процес аутсорсингу в медичних закладах дозволить підняти на якісно новий рівень організацію їх діяльності, що, в свою чергу, позитивно відобразиться на задоволеності споживачів якістю та видами отриманих медичних послуг.

Аутсорсинг в охороні здоров'я розвинених країн в останні роки розвивається в трьох основних напрямках: ІТ-технології, надання високотехнологічних медичних послуг, медичний туризм.

Охорона здоров'я є однією з основних соціальних функцій держави, в якій аутсорсинг набув найбільшого поширення. Причиною цього є постійне зростання витрат на охорону здоров'я, потреба населення в підвищенні якості медичної допомоги, а також прагнення медичних установ звільнитися від обтяжливою турботи про підвищення кваліфікації обслуговуючого персоналу. Економічно розвинуті країни першими почали використовувати медичний аутсорсинг. В даний час їм охоплений широкий спектр послуг від ІТ-сервісу до високотехнологічних галузей охорони здоров'я – радіології, онкології, офтальмології, стоматології та ін.

Надання ІТ-послуг в різних сферах охорони здоров'я є «традиційним» видом аутсорсингу. На його частку припадає близько 35 млрд дол., а щорічне зростання складає більше 7%. Основними сегментами ринку ІТ-аутсорсингу є: інфраструктура, операційна діяльність, наукові дослідження, інформаційне обслуговування провайдера медичних послуг, обслуговування платника (клієнта страхових компаній та ін.). Зростання ринку послуг в основному відбувається за рахунок великих і середніх організацій (госпіталів, клінік, лабораторій, фармацевтичних компаній та ін.).

---

**Баран Ярослав Ростиславович, магістрант,  
Білецька Ірина Мирославівна, д.е.н, доцентка,  
завідувачка кафедри міжнародної економіки,  
маркетингу і менеджменту**

## **ОСНОВНІ МОДЕЛІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГУ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ**

Маркетинг в соціальних медіа – SMM (Social Media Marketing) – це інструмент для клієнтів і продажів з соціальних мереж. Сьогодні для використання SMM недостатньо тільки набирати котиків і лайки для одержання реальних продажів. В даний час тільки існування сторінки та групи, в соціальних медіа та публікації кількох повідомлень в тиждень недостатньо і без системного підходу результату не буде.

На нашу думку, для успішної реалізації SMM-проекту доцільним буде його розвиток за однією з моделей, які наведено на рис. 1.

Перші 3 моделі, які дозволять вашому бренду реалізувати успішну стратегію в соціальних медіа, пропонує використовувати Йоган Роннестам [1].

Соціальні сходи - це модель, яка фокусується на загальному покроковому процесі. Соціальні сходи складаються з 4 кроків , які спрямовують бренд в середовище спілкування в соціальних медіа. Йоган Роннестам пропонує 4 кроки, які складають соціальні сходи: стратегія, присутність, інструменти та розмова.