

«ПОГОДЖУЮ»

начальник управління охорони здоров'я
Чернівецької міської ради

Галина Бовкун

« _____ » 2025 р.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ

КНП

«ЦЕНТР ПЕРВИННОЇ МЕДИКО-САНІТАРНОЇ

ДОПОМОГИ

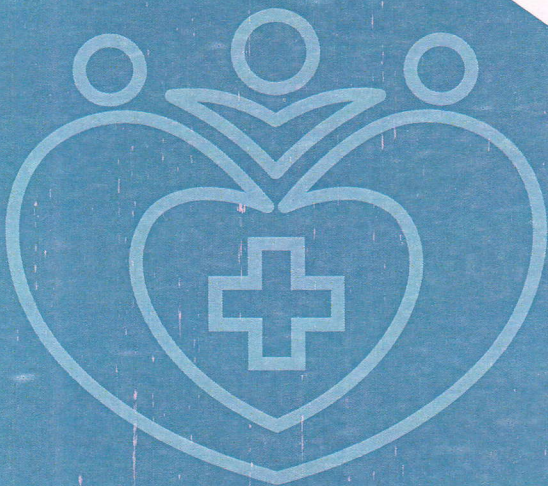
«САДГОРА»

НА

2024-2028 рр.

НОВА РЕДАКЦІЯ

2025



СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КНП «ЦПМСД «Садгора»

На 2024-2028рр..

Місія

Ми забезпечуємо інтегровану первинну медичну допомогу, орієнтовану на потреби кожного пацієнта.

Наш підхід — “зайшов в один заклад – отримав і первинну, і спеціалізовану допомогу”, що гарантує безперервність медичних послуг, зручність та якість лікування.

Кожен наш сімейний лікар має декілька спеціалізацій, що дозволяє комплексно оцінювати стан здоров'я пацієнтів, своєчасно виявляти ризики та надавати кваліфіковану допомогу на місці.

Ми сприяємо збереженню активного та здорового життя громади, поєднуючи професіоналізм, турботу й інноваційні медичні рішення.

Візія (бачення)

Ми бачимо наш заклад як сучасний, інноваційний Центр інтегрованої первинної медичної допомоги, який:

надає пацієнтам повний спектр медичних послуг — від профілактики до спеціалізованої допомоги;

забезпечує індивідуальний, сімейно орієнтований підхід;

впроваджує мультидисциплінарну модель роботи лікарів;

поєднує якість, доступність, комфорт і технологічність медичних послуг.

Наш заклад — це бренд довіри.

Ми відомі високим рівнем обслуговування, турботою про пацієнтів, безперервним розвитком персоналу та впровадженням інновацій у систему охорони здоров'я.

Ми створюємо умови для професійного зростання лікарів, формуючи команду, здатну забезпечити єдину, безперервну та якісну медичну допомогу кожному пацієнту.

SWOT-аналіз

Сильні сторони підприємства Strengths	Слабкі сторони підприємства Weaknesses
Команди лікар-медична сестра створені, мають стаж сумісної роботи	Реєстратори потребують навчання в правилах спілкування
Комфортні умови перебування для клієнтів/пацієнтів	Аналізи виконуються в одній амбулаторії, з інших потрібна доставка
Децентралізоване розташування амбулаторій	Недостатня кількість компетенцій лікарів (УЗД, отофтальмоскопія, ЕКГ)
В закладі створені гарні умови перебування як пацієнтів, так і персоналу	МІС не допомагає в створенні плану вакцинації, не містить сигнальних позначок, не забезпечує нагадування пацієнту про необхідність візиту до лікаря
Наявна власна амбулаторія в сільській місцевості	Дефіцит приміщень для подальшого розвитку закладу
Прагнення персоналу надавати послуги високого рівня якості	Обмежені умови для роботи працівників поза годинами прийому
Участь в грантах	Обмежені компетенції медичних сестер
	Недостатність обладнання для проведення повного обстеження пацієнта в межах закладу
	Недосконалий колективний договір
	Загальна кількість штатних одиниць медичного та іншого персоналу сформовано відповідно до штатів на початок 2022 року
	Велика кількість неверифікованих декларацій, що призводить до зменшенню фінансування
	Конфлікт інтересів з лікарями, які є найманими працівниками Центру і одночасно є головами профспілки та мають власні практики, або мають декларації з пацієнтами в інших медичних закладах.
	Звільнення лікарів, які є сумісниками та працюють в інших медичних закладах, відповідно втрата декларацій
	Відсутність вузьких спеціалістів та додаткових методів обстеження пацієнтів
Зовнішні можливості	Зовнішні загрози

(Opportunities)	(Threats)
Власник виділяє кошти на оплату комунальних носіїв	Затримка фінансування по укладеним договорам з Національною службою здоров'я України
Власник виділяє кошти на пільговий контингент населення	Введення понижуючі коефіцієнти зі сторони НСЗУ без завчасного повідомлення
Гранти	
Власник приймає участь в фінансуванні придбання медичного обладнання	Медичні заклади/ФОП конкуренти в надані послуг первинного рівня
Власник надає фінансування для забезпечення належного стану будівель. в яких знаходяться амбулаторії	

1. Розвиток партнерських відносин з пацієнтом

- 1.1 Визначені правила спілкування між лікарем та пацієнтом/клієнтом - формування поважного ставлення до часу – клієнта/пацієнта, лікаря та інших клієнтів/пацієнтів;
- 1.2 Навчання клієнтів/пацієнтів ознакам невідкладних станів - «червоні прапорці» для звернення за екстреною допомогою
- 1.3 Попередній запис на прийом – через рецепцію, он-лайн, засобами зв'язку
- 1.4 Навчання пацієнтів/клієнтів методам профілактики та здорового способу життя (пам'ятки, бесіди, соціальні мережі та ін)
- 1.5 Охоплення всіх пацієнтів профілактичними послугами
- 1.6 Впроваджений сервіс нагадування про запис на прийом
- 1.7 Доступна для клієнта/пацієнта особиста медична електронна картка
- 1.8 Графік прийому лікарів дозволяє клієнтам/пацієнтам отримати послугу в день звернення
- 1.9 Зміна графіків роботи закладу з урахуванням вихідних днів у зв'язку з впровадженням моделі інтегрованої первинної медичної допомоги.

2. Розвиток персоналу

- 2.1 адміністратор рецепції доброзичливий до клієнта/пацієнта - правильно будує спілкування в залежності від причини звернення , допомагає з записом на прийом, знає « червоні прапорці»
- 2.2 молодший медичний персонал з медичною освітою пройшов навчання в грантах - «Медична сестра з розширеними повноваженнями», PEN-Н протоколи та має години відокремленого прийому
- 2.3 лікарі володіють знаннями новітніх протоколів діагностики та лікування; володіють навичками діагностики - отоофтальмоскопія, УЗД FOCUS, ЕКГ, дерматоскопія.
- 2.4 Проходження сімейними лікарями курсів спеціалізації за напрямками: кардіологія, гастроентерологія, нефрологія, пульмонологія, УЗД, неврологія, ФРМ.

3. Фінансова стабільність закладу

3.1 збереження до 7% надходжень на розвиток закладу

3.2 платні послуги впроваджені та приносять дохід

3.3 співпраця з партнерськими організаціями для забезпечення медикаментами, виробами медичного призначення, обладнанням та популяризації сімейної медицини.

3.4. Оптимізація персоналу;

3.5. участь закладу в грантових проектах.

4. Комфортні умови перебування в закладі

4.1 Поточний ремонт приміщень

4.2 Розвинена інфраструктура території- вирішено питання з аварійною будівлею за адресою Я.Мудрого,2, заїзд на територію заасфальтований, працює дитячий майданчик; створені місця для паркування велосипедів біля кожної амбулаторії

4.3 Зручна навігація в закладі

4.4 Підготовлена проектно-кошторисна документація на проведення капітального ремонту з використанням технологій енергоефективності (Я.Мудрого,2, Заводська,26, Підкови,16)

4.5 Проведений капітальний ремонт будівель відповідно до підготовленої проектно-кошторисної документації

4.6 Капітальний ремонт даху будівлі, Заводська, 26

4.7 Амбулаторія на Хотинській 49,Б (колишня аптека)-приміщення отримані в оперативне управління, підготовлена проектно-кошторисна документація , проведений капітальний ремонт приміщень, залучені фахівці для роботи.

4.8 Вирішення питання з системою водовідведення та ремонту підвального приміщення будівлі Заводська, 26

5. Розвиток бренду закладу

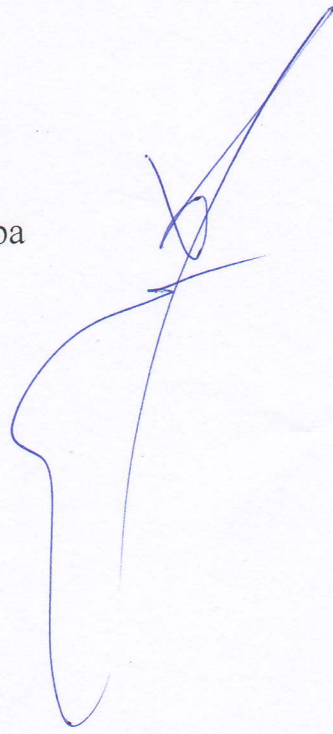
5.1.Digital-стратегія (DS) закладу переглядається щорічно. Диджитал-інструменти: соціальні мережі, власний веб-сайт, QR – код, хмарні технології, Google Forms (Гугл Форми) забезпечують впізнання бренду закладу;

5.2 Виїзні сесії – Ярмарки здоров'я з метою популяризації сімейної медицини та мотивації населення для профілактичних оглядів та обстежень

5.3 Реклама закладу та послуги на біл-бордах, зупинках

5.4. Реклама впроваджених платних послуг

В.о. директора

A handwritten signature in blue ink, consisting of several overlapping loops and a long, sweeping stroke that extends upwards and to the right.

О.С.Хороль