

скоротяться не в останню чергу через реєстрацію лікаря як самокерованого підприємця на спрощеній системі оподаткування [2].

Розглянемо низку питань, які виникнуть під час упровадження цієї системи. По-перше, це проблема захисту даних пацієнтів, збереження конфіденційності інформації про стан здоров'я, тому що неодноразово виникали ситуації «зливу» інформації в інтернет або її знищення – випадкове або навмисне.

По-друге, не в усіх амбулаторіях є комп'ютери, доступ до інтернету, а також спеціалісти, які мають навички роботи з комп'ютером. Це стосується віддалених районів, сільської місцевості. Крім того, іноді немає покриття мобільного зв'язку.

По-третє, в деяких областях України – Черкаський, Вінницький та місті Київ – вже запровадили медичні інформаційні системи, які дозволяють не тільки записуватися на прийом до лікаря, але й автоматизують роботу лікарні. Крім того, майже 95 % приватних клінік запровадили медичні інформаційні системи. З огляду на це, виникає питання, як об'єднати системи, які буде впроваджувати МОЗ та вже існуючі медичні системи, та бази даних.

Це питання можливо вирішити двома способами – або створити єдине ядро системи та надати можливість «чіпляти» до нього вже запроваджені системи, або спробувати за прикладом балтійських держав створити єдину медичну інформаційну систему. Якщо брати до уваги другий варіант – наша країна має більшу кількість лікарень та амбулаторій, кількість населення. Необхідно зазначити, що перший шлях більш сприятливий, тому що частка клінік мають вже свої системи, не буде потреби їм повторно витрачати час та гроші на перебудову роботи підприємства, навчання персоналу, а держава може отримати вже готовий реєстр пацієнтів.

Список використаних джерел

1. eHealth в Україні: поетапний перехід від паперових до електронних документів та процесів взаємодії в українській сфері охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу: <https://ehealth-ukraine.org/>

2. Дарина Шевченко. Медична реформа – це не боляче. Розбираємося, що відбувається / Д. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lustrum.com.ua/series-medical/#med1>

*Горячова Н. В.,
аспірант ДонНУ імені Василя Стуса*

НЕСТАНДАРТНЕ МИСЛЕННЯ ДЛЯ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Кожен керівник, очолюючи процес управління підприємства, повинен мати розроблену стратегію підприємства від 3 до 5 років. Для того щоб підприємство посідало лідируючі позиції, керівництво повинно пам'ятати одну просту істину: повністю сконцентруватись на найважливішому завданні та якісно його

повністю виконати. Підприємство повинно мати свій план дій та стратегію, розроблену конкретно для підприємства та ситуації, яка виникає, вивчити ринок і займатись інноваційними розробками. Технології у світі розвиваються постійно, і тому підприємство повинно відповідати потребам часу. Керівник підприємства повинен уміти правильно розпоряджатись часом та не зволікати, тому що від цього залежить, яку позицію посідає підприємство на ринку та серед конкурентів.

Одна із основних проблем – це ситуація, коли керівник або працівники з роботою ніяк не можуть впоратися і, складаючи плани, не виконують їх.

Керівник повинен пам'ятати, що ставлячи перед собою завдання, він обов'язково повинен отримати результат та доводити справу до кінця. Якщо це розробка інновацій, то спочатку потрібно розробити схему стратегії, якої слід чітко дотримуватись. Така схема повинна містити всі розрахунки, вимоги до якості продукції і передбачати попит на неї на 3–5 років наперед. У процесі роботи необхідно також вивчити конкурентів, зважити на рівень росту підприємства, продумати, над чим потрібно працювати співробітникам, упроваджуючи інноваційний продукт. Якщо підприємство успішно займається розробкою інновацій та впровадженням їх на ринку, співробітники отримують матеріальну винагороду і мають стимул займатись розробками інновацій далі.

Але для того, щоб отримати позитивний результат, у першу чергу потрібна дисципліна та наполегливість. Усі ці риси можна сформулювати. По-перше, повинно бути прийнято рішення доводити розробки до впровадження та отримання результату. По-друге, потрібно роботу та дисципліну довести до автоматизму та повної віддачі своїй справі. По-третє, наполегливо продовжувати виконувати свою роботу, поки це не ввійде в звичку як у керівника, так і співробітника.

За приблизними підрахунками, лише 3 % людей мають чітко сформовані цілі у письмовому вигляді. Саме такі люди стають успішними тому, що вони конкретно знають, що вони будуть робити та яких результатів досягнуть. Але потрібно знати, як правильно сформулювати мету та як її досягти [1].

Існує сім простих правил, дотримуючись яких можна підвищити рівень виробництва.

Перше правило. Потрібно конкретно знати, що керівник хоче отримати від підлеглого. Він повинен конкретно знати цілі, які ставить перед ним керівник.

Друге правило. Нотувати все, мати план дня, уміти формулювати поставлене керівником завдання на папері. Мета, завдання, не занотовані письмово, втрачають свою конкретність і чіткість, що призводить до плутанини та помилок у роботі.

Третє правило. Повинен бути чітко визначений термін виконання поставленого завдання. Якщо конкретного терміну немає, то немає сенсу працювати над завданням.

Четверте правило. Повинна бути розроблена стратегія, що дає можливість побачити повну картину дій та перспектив на кілька років наперед.

П'яте правило. Крім стратегії, слід розробити чіткий поетапний план дій. Усі пункти цього плану треба виконувати вчасно. Можна розбити його на сегменти: візуально сприймається зміст.

Шосте правило. Розроблена стратегія повинна бути реалізована. Залог успіху підприємства в тому, що коли зроблено приблизні розрахунки від 3 до 5 років наперед, проведено аналіз ринку, враховані умови конкуренції – тоді потрібно приступити до реалізації плану негайно, щоб час не був упущений.

Сьоме правило. Потрібно кожний день крок за кроком наближатись до реалізації плану, відзначаючи здобуті результати. Для цього укладають графік щотижневої звітності про проведену роботу.

Запорука успіхів – повна розумова та фізична віддача сил роботі, якою займаєшся.

Існує така форма, яка називається «шість П» – «правильне попереднє планування перешкод падінню промисловості». Усе дуже просто: потрібно планувати все завчасно та прораховувати усі моменти, які можуть виникнути в процесі їхньої реалізації.

Існує головне правило індивідуальної роботи «10 на 90». Смісл цього правила полягає в тому, щоб перші 10 % витрачають на планування та організацію роботи, щоб 90 % зусиль зекономити на їхньому виконанні.

Займаючись розробкою інноваційного продукту, керівник зобов'язаний підібрати колектив, який буде працювати над даним проектом. І це не обов'язково повинні бути генії. Часто звичайний співробітник, який не має таланту, може виробити в собі навички чіткого виконання поставлених завдань та цілей.

Колектив підприємства, що прагне посідати лідируючі позиції, постійно стежить за якістю виробленої продукції, тому що це – репутація підприємства. Також існує правило, що перспективи відносно майбутнього впливають на сьогоднішні дії, стан.

Співробітники, які будуть займатись інноваційними розробками, повинні постійно працювати над собою, розвиватись, читати наукові публікації, слідкувати за новими відкриттями. Тільки з таким кадровим потенціалом можна йти вперед та займати лідируючі позиції на ринку. Також потрібно визначити слабкі сторони та вияснити, як їх можна усунути, які фактори заважають роботі – внутрішні чи зовнішні, а також потрібно задати темп та поставити термін досягнення мети.

Постійно треба йти вперед, спираючись на нові технології. Рекомендують також розбивати завдання на частини. Так легше працювати, коли видно, що зроблено, а що ще слід зробити.

Потрібно постійно приводити в дію стартовий механізм, котрий буде стимулювати творчі здібності підлеглих, і працювати над новими розробками. Якщо з'єднати мету з проблемою, то на думку спадає більше можливих рішень та ідей, які можна впровадити. Якщо постійно цілеспрямовано ставити питання, які будуть провокувати ваше мислення, то можна побачити більше можливостей та кращі перспективи розвитку підприємства. Коли перешкода вже відома, то тоді можна прийняти краще рішення і таким чином можна знайти вихід для успіху та краще реалізувати мету та зайняти достойне місце на ринку. У такому разі як керівнику, так і підлеглим потрібно використовувати всі види інтелекту: словесний, інтуїтивний, математичний, фізичний, візуальний, абстрактний. Усі наведені види інтелекту дають унікальність, завдяки цьому можна прийняти унікальні нестандартні рішення, які можуть принести великий прибуток підприємству.

Керівник підприємства, який в майбутньому планує займатись інноваційною продукцією, повинен мислити нестандартно. Це дасть можливість приймати рішення, які принесуть прибуток підприємству. Потрібно вміти перезавантажувати своє мислення і тоді воно принесе позитивні результати.

Список використаних джерел

1. Анисимова О. Н. Анализ реализации моделей инновационного процесса на промышленных предприятиях / О. Н. Анисимова, Е. И. Булахова // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. пр. – Маріуполь: ПДТУ, 2014. – Вип. 1 (10), Т. 1. – С. 20–27.