

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені Тараса Шевченка
ФАКУЛЬТЕТ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Кафедра програмних систем і технологій

Дисципліна
«Менеджмент проектів програмного забезпечення»

Робота на тему:
«Експертні методи»

Виконав:	Ачкевич Олексій Гоша Давід Бруєв Ілля Шевченко Андрій	Перевірив:	Курченко Олег Анастасійович
Група	ІПЗ-33	Дата перевірки	
Форма навчання	денна	Оцінка	
Спеціальність	121		

Постановка завдання

В якості одного з основних інструментів і методів в багатьох процесах практично у всіх галузях знань щодо управління проектами використовується експертна оцінка.

Мета заняття поглибити знання щодо можливих підходів до використання експертної оцінки при прийнятті рішень.

Ваша організація має розв'язати декілька **проблемних питань**.

Кожен в команді має обрати для себе **одне**. Питання в команді не мають повторюватись.

- 3.1. Яка привабливість вашого ПЗ очима покупців.
- 3.2. Які перспективи зростання ринку Вашого продукту.
- 3.3. Якою має бути заробітна плата Ваших програмістів.
- 3.4. Чи варто виходити на міжнародні ринки, або треба працювати на внутрішньому ринку.
- 3.5. Чи варто змінити тип ПЗ, що розробляється.
- 3.6. Чи варто розширити, змінити або навчити команду програмістів.
- 3.7. Чи варто робити суттєві інвестиції в програмне забезпечення щодо розробки та командної роботи. Якщо так, то в яких обсягах.
- 3.8. Чи варто використовувати позаштатних програмістів.
- 3.9. Чи варто орієнтуватися на ринок держзамовників, або сконцентруватися на приватних замовниках.
- 3.10. Чи варто формувати кадровий резерв із студентів. В яких обсягах і на яких умовах.
- 3.11. Вільне запитання – формулюють самі.

Ви – експерт відповідальний за вирішення обраного проблемного питання. Завдання виконуєте кожен своє сам. Але у якості експертів використовуєте інших учасників команди.

Вивчіть теоретичний мінімум, який наведений наприкінці файлу, або який Вам більше підходить з Інтернет.

1. Оберіть метод експертизи та опишіть особливості його використання.
2. Відповідно до обраного методу експертизи

Сформулюйте (запишіть) запитання до Ваших експертів. **Здайте запитання – запишіть відповіді.**

Обрані питання:

- **Ачкевич Олексій** - 3.1 Яка привабливість вашого ПЗ очами покупців.
- **Бруєв Ілля** - 3.9. Чи варто орієнтуватися на ринок держзамовників, або сконцентруватися на приватних замовниках.
- **Гоша Давід** - 3.2. Які перспективи зростання ринку Вашого продукту.
- **Шевченко Андрій** - 3.4 Чи варто виходити на міжнародні ринки, або треба працювати на внутрішньому ринку.

1. Ачкевич Олексій - 3.1 Яка привабливість вашого ПЗ очами покупців.

Метод експертизи та описати особливості його використання.

Для виконання даного завдання був обраний метод **SWOT**(аббревіатура складена з перших літер англійських слів: **сила, слабкість, можливості та загрози**). Даний метод дозволяє провести спільне вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища організації. Застосовуючи метод **SWOT**, вдається встановити лінії зв'язку між силою і слабкістю, які притаманні організації і зовнішніми загрозами і можливостями. Методологія **SWOT** припускає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, а також загроз і можливостей, а далі - встановлення ланцюжків зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації.

Структура цього методу експертизи легко дозволяє побачити слабкі та сильні сторони проекту, одразу як тільки ми відкриємо документацію.

Розглянемо сильні і слабкі сторони приватного медзакладу.

До сильних сторін відносяться:

- **обслуговування** - якісний процес обслуговування клієнтів, буде створено програму(план) за яким персонал буде обслуговувати людей;
- **скоординована робота підрозділів** - всі взаємозв'язки між працівниками будуть проводитись за допомогою нашого сучасного пз, кожен працівник закладу може направити клієнта до іншого подивившись в розклад;
- **позитивний імідж медзакладу серед клієнтів і партнерів** - новий заклад з новітніми технологіями та сучасним дизайном буде мати гарні відклики у клієнтів та буде заохочувати партнерів більше працювати з нами;
- **оснащеність сучасним обладнанням;**
- **відповідність закладу міжнародним стандартам;**
- **впровадження передових технологій;**

До слабких сторін відносяться:

- **безпека** - ймовірність хакерської атаки на пз та ймовірність нападу на клієнтів та персонал в закладі ;
- **низький рівень заробітної плати** - не завжди заробітна плата буде відповідати бажанню працівників;
- **Виявимо загрози і можливості, які можуть виникнути у зовнішньому середовищі по відношенню до організації;**

До можливостей відносяться:

- **відомі і добре зарекомендували себе партнери** - людина, побачивши в списку партнерів якусь відому компанію, захоче піти саме до цього закладу, а не до іншого;
- **зростання ринку і напрямів обслуговування** - якщо буде прибуток з цього бізнесу, то буде можливість розширюватись та збільшувати спектр обслуговування ;
- **прогнозоване збільшення обсягу клієнтообігу;**
- **зниження податків підтримка держави** - можливість підписати контракт з державою, щоб далі співпрацювати;
- **лідуюче положення на ринку медицини;**

До загроз відносяться:

- *темпи швидкого зростання конкурентів;*
- *невірні рішення лікарів;*
- *терористичні акти;*
- *хакерські атаки;*
- *введення нових податків;*
- *загроза падіння платоспроможного попиту на авіап перевезення;*
- *різке підвищення цін на матеріали;*
- *загострення конкурентної боротьби;*
- *значна плинність кадрів;*

Питання до експертів:

1. *На вашу думку, чи є SWOT детальним для вирішення проблеми?*
2. *Оцініть фінансову складову компанії для можливості розширення*

<i>Ім'я експерта</i>	<i>Відповідь</i>
Бруєв Ілля	<p>1. Так, я думаю, що для цього пункту SWOT підходить дуже добре. Тому що завдяки цій моделі можна виділити наші головні якості та зрозуміти мінуси, щоб знати, на що орієнтуватися нам для залучення людей.</p> <p>2. Ми є приватним проектом і не фінансується за рахунок держави, тому на даному етапі важко говорити, зараз нам варто зосередитися на нашому рейтингу та відвідуваності клініки, щоб надалі залучати компанії, які в перспективі можуть нас фінансувати.</p>

<i>Ім'я експерта</i>	<i>Відповідь</i>
<i>Гоша Давід</i>	<p><i>1. так, на мою думку це є тим що саме потрібно для швидкого аналізу нашого проекту, людина зможе одразу дати оцінку</i></p> <p><i>2. на даному етапі, не варто думати про таке, але в подальшому, якщо проект буде прибутковим, то буде логічно, щоб він розширився.</i></p>
<i>Шевченко Андрій</i>	<p><i>1. маю таку ж саму думку що і мої однокомандці, метод SWOT, дійсно є крутим методом де можна одразу описати все і переваги і недоліки.</i></p> <p><i>2. я думаю, що проект готовий до виходу на ринок, чому б і не спробувати, тому що в нас дійсно якісний проект який може позмагатись з західними аналогами.</i></p>

2. Гоша Давід - 3.2. Які перспективи зростання ринку Вашого продукту.

Мною був обраний класичний метод SWOT. Метод SWOT аналізу – універсальна методика стратегічного менеджменту. Об'єктом SWOT аналізу може стати будь-який продукт, компанія, магазин, завод, країна, освітня установа та навіть людина.

Переваги SWOT аналізу полягають у тому, що він дозволяє досить просто, у правильному розрізі поглянути на становище компанії, товару чи послуги у галузі, і тому є найпопулярнішим інструментом в управлінні ризиками та прийнятті управлінських рішень.

Результатом проведення SWOT аналізу підприємства є план дій із зазначенням термінів виконання, пріоритетності виконання та необхідних ресурсів на реалізацію.

Періодичність SWOT аналізу. Рекомендується проводити SWOT аналізу мінімум 1 раз на рік у рамках стратегічного планування та при формуванні бюджетів. SWOT аналіз часто є першим кроком бізнес-аналізу при складанні маркетингового плану.

Важливим фактором розвитку медичних послуг є можливість надання високоспеціалізованих та високотехнологічних видів медичної допомоги. Вирішення цієї проблеми не можливо без оснащення закладів охорони здоров'я сучасною медичною апаратурою, забезпеченням високого рівня кваліфікації медичного персоналу, створенням ефективної системи транспортування пацієнта до спеціалізованих закладів. Тому, у сучасних умовах транзитивної економіки актуальними є заходи, спрямовані як на вивчення особливостей та перспектив розвитку ринку медичних послуг, так і на створення умов для їх надання.

Сучасний розвиток ринку медичних послуг неможливий без створення системи медичної допомоги орієнтованої на пацієнта. Головним об'єктом такої системи є пацієнт, і його потреби у різних видах медичної допомоги формують пропозиції медичних послуг на ринку. На даль, високий рівень корпоратизації та комерціалізації, активна технізація системи медичної допомоги сприяли витісненню пацієнта з центру системи охорони здоров'я.

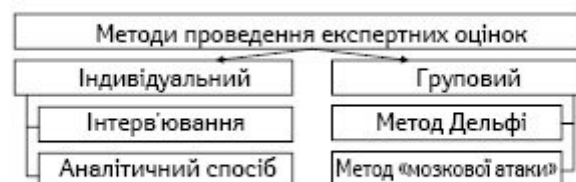
Головною метою системи медичної допомоги, орієнтованої на пацієнта є створення реальних умов і механізмів для максимальної реалізації в охороні здоров'я прав громадян і пацієнтів. Така система медичної допомоги забезпечує повагу до потреб пацієнтів, координацію і інтеграцію медичної допомоги мультидисциплінарною клінічною командою, інформування пацієнта про стан його здоров'я, емоційну підтримку, надання медичної допомоги за інформованої згоди пацієнта. Створення такої системи охорони здоров'я покращує результати діяльності системи в цілому, і в першу чергу забезпечує задоволеність пацієнтів наданою медичною допомогою і покращує якість їх життя.

Ще один важливий напрямок - співробітництво між державним і приватними секторами охорони здоров'я. Ці два сектори можуть доповнювати один одного при вірному розумінні національних задач охорони здоров'я і реалій кожного партнера. Таке взаєморозуміння сприяє створенню різноманітних форм співробітництва, спрямованих на досягнення головної мети – надання кваліфікованої і високоспеціалізованої медичної допомоги різним соціальним верствам

населення. На сьогоднішній день, слід вважати ефективними наступні методи реформування державних і приватних медичних послуг: ліцензування і акредитація, створення мережі постачальників послуг, регулювання діяльності закладів охорони здоров'я, залучення недержавних закладів охорони здоров'я до надання високовартісних видів медичної допомоги із укладенням контрактів, щодо надання цих послуг соціально-незахищеним верствам населення на безоплатній основі. Співробітництво між державним і приватними секторами створює умови для покращення якості медичної допомоги за рахунок конкуренції. Головною метою співробітництва державного та приватного секторів є поєднання якості і доступності медичної допомоги для всіх верств населення. В той же час попит на медичні послуги, є стимулом для приватних закладів щодо надання високовартісних медичних послуг, розробки і виробництва продукції медичного призначення для сфери охорони здоров'я, це дозволяє створити стимули, які спонукають приватні заклади охорони здоров'я надавати висококваліфіковані медичні послуги, така політика дає змогу підвищити доступність окремих видів медичної допомоги за рахунок зниження їх вартості.

Проведення опитування експертів

Анкета в експертних методах — це певним чином організований набір питань, відповіді на які розглядаються як інформація про ступінь впевненості експерта у ймовірності щодо розвитку певної події чи відносної важливості аналізованої події.



Основні методи проведення експертних оцінок

Тип питання	Питання	Думка експертів
Питання, відповідь на яке полягає у виборі одного із декількох точно сформульованих позицій. Спеціаліст робить вибір шляхом вибору (підкреслення) одного із декількох варіантів думок, що позначені в запитанні.	Окресліть стаціонарне забезпечення сімейного лікаря, яке необхідне для запровадження ефективного моніторингу стану здоров'я: комп'ютер — 1, інтернет — 2, носії інформації — 3, принтер — 4, сканер — 5, факс — 6. Водночас експерти мають змогу висловити власну думку в графі «інше — 7».	Експерт Олексій вважає: Що достатньо буде пунктів 1,2,3,4. Експерт Ілля вважає: Що потрібно забезпечити спеціальним медичним обладнанням як ендоскоп , медичні ложки, тп Експерт Андрій стверджує що кожен спеціаліст повинен вибирати обладнання на свій розсуд.
Питання, в якому експертові пропонується поступити в якійсь конкретній ситуації. Відповідь фіксується як наявність чи відсутність цієї дії.	Чи погоджуєтесь Ви з тим, що запровадження системи моніторингу потребує створення на адміністративній території єдиного інформаційного простору?	Експерт Олексій вважає: Створення інтегрованої системи в Мінрегіоні з урахуванням принципу сталості для підтримки різних систем моніторингу, яка буде забезпечувати пов'язані статистичні та геопросторові дані, особливо ті, які вже було зібрано для моніторингу процесу об'єднання й просторового планування, та використовувати інструменти автоматичного з'єднання з іншими наявними базами даних. Управління такою системою в Мінрегіоні має гарантувати задоволення потреб усіх потенційних користувачів інформації. Експерт Ілля вважає: Забезпечити оптимальний зв'язок між

		<p>територіальними даними та геопросторовою інформацією з урахуванням стандартів ЄС (Директиви INSPIRE) і послідовним застосуванням українського стандарту (КОАТУУ) всіма відповідними адміністраціями для визначення територій.</p> <p>Експерт Андрій стверджує що краще використовувати сучасні технології та міжпортальні комунікації для оптимізації обміну даними.</p>
<p>Питання, що потребує від експерта висловити ймовірність якої-небудь ситуації в числовому вимірі (як правило, використовується бальна шкала).</p>	<p>Чи підтримуєте Ви думку щодо потреби запровадження в діяльність сімейного лікаря системи моніторингу за станом здоров'я людини на окремій лікарській дільниці? (поставте за рівнем значимості бал від 1 до 10).</p>	<p>Ідею щодо потреби запровадження системи моніторингу стану здоров'я населення на рівні первинної медико-санітарної допомоги підтримали всі 100,0% експертів, при цьому середній бал щодо важливості запровадження у запропонованих параметрах (0–10 балів) з використанням шкали вагомості експертів становив $8,32 \pm 1,56$ бала.</p>
<p>Питання, відповіді на які «замасковані» відносними змінними величинами.</p>	<p>Яким чином зміниться частка умовно здорового населення при запровадженні системи моніторингу в практичну діяльність системи</p>	<p>Експерт Олексій надав оцінку у 4, що частка умовно здорового населення при запровадженні системи моніторингу в практичну</p>

Трактування результатів полягає в аналізі системи величин, які в подальшому проводять аналітики.	охорони здоров'я за інших незмінних умов? (сильно зменшиться — 1, незначно зменшиться — 2, без змін — 3, незначно збільшиться — 4, сильно збільшиться — 5).	діяльність системи охорони здоров'я незначно збільшиться. Експерт Андрій висловив думку що значних змін не відбудеться, та відмітив у 3 бали важливість. Експерт Ілля припустив що відбудуться значні зміни у частки умовно здорового населля. Середнє значення експертного аналізу - 4 бали.
--	---	--

3. Шевченко Андрій - 3.4 Чи варто виходити на міжнародні ринки, або треба працювати на внутрішньому ринку.

Я вважаю, що виходити на міжнародні ринки потрібно, але передусім треба розібратися с деякими факторами.

Внутрішній ринок для роботи найбільш сприйнятливий і зрозумілий , адже ми на власні очі можемо побачити потенційних користувачів нашим сервісом.

І я впевнений, що якщо продукт буде якісним, по мірі зростання та розширення регіонів роботи в межах внутрішнього ринку , все більше і більше користувачів(людей) будуть цікавитись та з більшою адаптацією користуватися цим сервісом.

Але, я вважаю, що кожне таке розширення повинне виходити з аналітичних зборів даних. Окрім аналізу треба ще слідкувати за тенденцією користування в окремих регіонах . В якийсь момент ми зрозуміємо більше немає сенсу розвитку на внутрішньому ринку , адже всі кого це цікавить на внутрішньому ринку мають достатньо можливостей цим користуватись.

У цей момент , щоб не втрачати темп , розуміючи цінність нашого продукту, ми вирішуємо виходити на міжнародні ринки.

На міжнародний ринок компанія повинна виходити зріла до цього, адже можливих проблем та додаткових витрат може бути значно більше, ніж були на внутрішньому.

Починаючи зі збільшення штабу юристів , адже ми тепер знаходимось в іншому законодавчому просторі та додаткових спеціалістів та аналітиків. Зважаючи на складність цього переходу компанія повинна бути готова можливо розділити компанію на два штаби чи окремі офіси та ефективно комунікувати з кожним із них . Дивлячись на всі ці складнощі, я розумію що далеко не кожний стартап буде в змозі перейти так просто перейти на новий «невідомий» ринок , труднощів багато від нестачі потрібних кадрів на роботі до нестачі грошей на продовження роботи .

Тому до рішення про вихід на міжнародний ринок потрібно віднестись з консервативної сторони. Проаналізувавши критично ваші можливості , та стійкість компанії у можливі періоди «турбулентності» на міжнародному ринку.

SWOT аналіз — це підхід до планування, заснований на виявленні внутрішніх і зовнішніх факторів об'єкта. Провівши такий аналіз, можна визначити:

Свої сильні сторони, які допоможуть у досягненні мети. Це можуть бути будь-які якості, **знання** чи вміння, що дають вам перевагу;

Слабкі сторони і вразливості. Людина не може бути спеціалістом в усьому. Тому, для виконання плану, можливо, доведеться звернутися до сторонніх ресурсів або окремих людей;

Зовнішні обставини. Найчастіше їх можна змінити, але це не означає, що ними не можна скористатися;

Зовнішні загрози. Якщо уникнути їх неможливо, то потрібно хоча б підготуватися. Для цього і потрібен аналіз SWOT.

Питання:

Як ви оцінюєте ринок конкуренції даної ніші на світовому ринку?

Чи можете ви оцінити готовність компанії до такого кроку(Перехід на міжнародний ринок)?

Як на вашу думку збільшення користувачів з інших країн вплине на дохід компанії ?

Бруєв Ілля :

1.Я вважаю, що з темпами розвитку коронавірусу у 2020 році, люди почнуть більш відповідально відноситись до свого здоров'я , та слідкувати за особистим самопочуттям.

А проблеми с державними закладами і страхуванням були завжди. Ринок приватних медзакладів ще молодий, тому вважаю що перспективи росту високі.

2.Міжнародний ринок конкуренції складний, але ми досвідчена компанія , яка готова займати окреме місце на цьому ринку .

3.Я думаю це буде не просто, і ринок частково сформований , проте ми готові до конкуренції, тому що в нас є унікальний підхід до наших клієнтів , а саме прозорість , щирість та доброзичливість . Багатьом людям цього не вистачає в великих гігантів , які працюють з клієнтами лише по протоку

Ачкевич Олексій :

1.Загалом , я вважаю, ми готові! Ми добре попрацювали та проєксперементували на внутрішньому ринку та на наших клієнтів , для виявлення найефективніших методів роботи з ними .

2. Головна проблема з якою ми можемо зіштовхнутися – це фінанси. Перехід на міжнародний ринок тяне за собою дуже великий хвіст витрат . Зокрема вважаю , що наша команда готова до цього випробування

3.Наша компанія повністю готова до переходу, ми готувалися до цих перспектив останні два роки, я розумію що нас чекають труднощі , але я більш ніж впевнений що ми все пройдемо успішно.

Гоша Давід :

1. Оскільки прибуток з платформи надходить саме через кількість користувачів , які користуються сервісом компанії, – то приплив більшої кількості користувачів дійсно збільшить прибутки.

2.Дохід безпосередньо впливає від кількості користувачів. Але головне не просто збільшувати базу клієнтів , а і зберігати вже набутих щоб вони не переходили до конкурентів

3.Збільшення бази клієнтів дозволить більш глибоко вести аналіз клієнтів та вести аналітичні дані , що дозволить

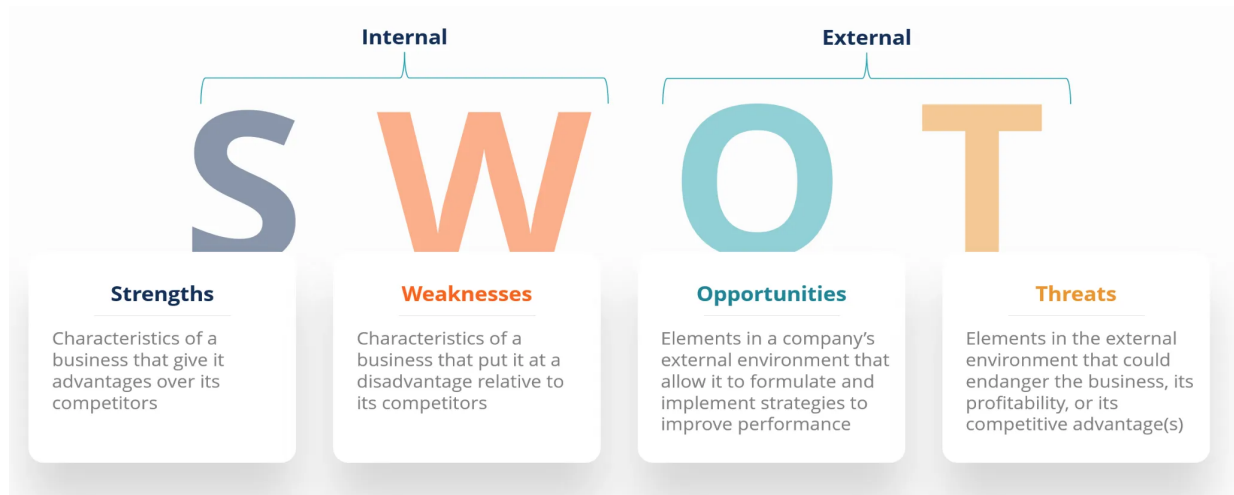
4. Бруєв Ілля - 3.9. *Чи варто орієнтуватися на ринок держзамовників, або сконцентруватися на приватних замовниках.*

На мій погляд, зараз нам варто більше орієнтуватися на наш проект у межі нашої країни. Ми приватна клініка і фінансуємося за рахунок наших клієнтів, так само варто враховувати, що ми новий проект і ми не так багато фінансів на даний момент, щоб говорити за розширення на міжнародні ринки та відкриття наших філіалів по всьому світу.

Обраний метод експертної оцінки: **SWOT аналіз**

1.Для виконання даного завдання був обраний метод **SWOT**, який дозволяє провести спільне вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища організації. Застосовуючи метод **SWOT**, вдається встановити лінії зв'язку між силою і слабкістю, які притаманні організації і зовнішніми загрозами і можливостями. Методологія **SWOT** припускає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, а також загроз і можливостей, а далі - встановлення ланцюжків зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації.

Матриця SWOT - аналізу будується в рамках двох координат. По горизонталі відображається стан внутрішнього середовища організації, а по вертикалі - стан її зовнішнього середовища.



Даний метод буде використаний для проведення аналізу та отримання експертної оцінки нашої організації.

2. На другому етапі необхідно сформулювати запитання, щоб поставити їх експертам. В даній матриці ці питання формулюються само-собой.

- 1) Які сильні сторони нашого продукту?***
- 2) Які слабкі сторони нашого продукту?***
- 3) Які можливості відкриває наш продукт?***
- 4) Які загрози можуть трапитись?***

Ачкевич Олексій :

1) Сильна сторона нашого продукту – це зручність і легкість розуміння того, як усе влаштовано. Ми надаємо велику кількість послуг для кожного пацієнта, так само відмінну якість та велику швидкість роботи за рахунок автоматизованих процесів, впроваджених у наш проект у порівнянні з іншими клініками.

2) Зі слабких сторін у нас тільки локалізація, ми обмежені місцем і впливаємо тільки в межах своєї клініки. Так, у нас є сайт та програма для нашої клініки, але ми діємо лише в межах своєї країни. Ми тільки на початковій стадії розвитку нашого продукту і поки що важко говорити за глобалізацію нашої компанії і залучення міжнародних спонсорів та клієнтів.

3) На цьому етапі головними нашими можливостями є збільшення рейтингу відвідуваності нашої клініки з метою витіснення конкурентів з ринку, а також розширення в межах нашої країни.

4) Наразі важка ситуація в країні та відсоток людей, які можуть дозволити собі послуги приватної клініки зменшився. Також варто врахувати той факт, що зараз дуже великі проблеми з електрикою, що може погано впливати на швидкість та якість виконання послуг.

Шевченко Андрій :

1) Тут я повністю погоджуюся зі своїм колегою Олексієм. У нас дуже якісний продукт, а також легкий для поняття за рахунок наших додатків та автоматизації процесів клініки.

2) Я вважаю, що зараз ми дуже залежимо від кількості та якості нашого персоналу, який має постійно збільшуватися із захопленням рейтингу та популярності нашої клініки, тому, я б сказав, що потрібно залучати до нашого продукту більше якісних фахівців, а також підвищувати кваліфікацію вже наявних.

3) Тут теж не можу не погодитися з Олексієм, як молодій та перспективній команді нам потрібно збільшувати наш рейтинг для того, щоб надалі у нас була можливість для розвитку та розширення нашої компанії в межах країни. Поки що важко щось говорити за вихід на міжнародний рівень та залучення клієнтів та спонсорів звідти.

4) Стосовно загроз, то можу додати сюди потенційні бюрократичні проблеми при виході на міжнародний ринок, у потенціалі.

Гоша Давід :

1) Наша сильна сторона це високий рівень професіоналізму обслуговування наших клієнтів, так само простота та доступність нашого сервісу. Людина може будь-якої миті прийти і отримати професійну допомогу і високу турботу про неї як про клієнта.

2) Я вважаю, що для нашого проекту зараз не вистачає такої функції, як онлайн консультація, щоб людина могла отримати інформування про її фізичний стан не виходячи з дому і не викликаю спеціалістів додому.

3)Онлайн консультація, як я вже сказав, дуже допомогла б нашому проекту, ми б змогли розширюватися дуже швидко за рахунок даної функції незалежно від нашого місця розташування.

4)Небезпекою можна назвати те, що ми постійно відповідаємо за життя людини і помилка наших лікарів може нести велику небезпеку для рейтингу нашої клініки, тому, як і сказав мій колега Андрій, нам потрібно збільшувати кількість висококваліфікованого персоналу.

Висновки

Ачкевич

Підводячи підсумки, можу сказати що було доволі таки цікаво проводити всі опитування, тому що це не було схоже на минулі лабораторні, також провівши бесіду між членами команди ми зрозуміли що метод SWOT, дійсно є крутим методом де можна одразу описати все і переваги і недоліки.

Гоша

Державне медичне страхування в Україні вторгається в схему державної суспільної охорони здоров'я, значною мірою дублюючи державні зобов'язання, оскільки межа безоплатної допомоги та платних послуг не окреслена. Подальший розвиток державного медичного страхування неможливий без чіткого визначення обсягу державних гарантій щодо безоплатної медичної допомоги, що фінансується з бюджету, без розширення податкових стимулів для юридичних і фізичних осіб, широкого інформування громадськості щодо переваг державного медичного страхування. Однак навіть в разі виконання цих умов, державне медичне страхування навряд чи буде відігравати істотну роль у найближчому майбутньому через низьку платоспроможність населення.

Таким чином, ефективний розвиток ринку медичних послуг неможливий без вирішення економічних, політичних, соціальних питань, реорганізації всієї системи надання медичної допомоги, зміни структури медичної освіти.

Шевченко

Висновок: Тож я вважаю , що компанія може виходити на міжнародні ринки, це суттєво може темп розвитку компанії та збільшення капіталу. Але перед усім, Компанія повинна мати якісну та практичну фінансову подушку , досягти максимального в масштабі розвитку на внутрішньому ринку, що буде свідчити про зрілість компанії та її готовність до можливих проблем та перебор на міжнародному ринку.

Бруєв

Протягом SWOT аналізу від експертів були отримані ідеї, погляди та рекомендації для нашої організації. Отриманий аналіз буде використовуватись для покращення нашого проекту та виходу на новий рівень.