

- основные проблемы в организации оказания медицинских услуг.

По результатам проведенного опроса был составлен социальный портрет потребителя, выявлена оценка респондентов, а также прогноз развития рынка медицинских услуг в г. Гродно и области. Кроме того, определены направления совершенствования организации оказания медицинских услуг, которые могут помочь их производителям выработать грамотную стратегию поведения на рынке, повысить эффективность своей деятельности, а также степень удовлетворенности населения системой здравоохранения.

<http://edoc.bseu.by:8080/>

*Копытов Р., TSI (Пуза),
Бураков Г., RISEBA (Пуза)*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

Уровень развития и эффективность производственных процессов определяет конкурентоспособность национальных экономик и отдельных предприятий. Современная экономика все больше превращается в экономику знаний. В мире конкурируют не только технологии и информационные ресурсы, но и управленческие системы. В этих условиях эффективное принятие решения становится важнейшим исходным элементом модели управления. Прослеживается определенная связь между способами организации производства и глобальными успехами национальной экономики. Классическая организационная модель построения реального бизнеса нуждается в трансформации.

Такая модель является объектом научного исследования, ориентированного на управление знаниями. Процесс управления знаниями реализуется на основе механизмов добавления установленных ценностей к имеющейся информации и придания знаниям потребительского вида, пригодного для использования. Постоянное слежение за переменами и непрерывное обучение новым подходам создают условия для развития эффективной организации бизнеса.

При разработке и совершенствовании организационного обеспечения по мере повышения социального потенциала за счет обмена знаниями необходимо четко представлять требования, предъявляемые к будущим производственным процессам. Следование этим требованиям позволит лучше понять детали будущего производства, функционирующего в условиях меняющейся внешней среды. При таком подходе практический интерес вызывает проектирование конкретных производственных процессов в формате потока создания ценности на основе карт текущих и будущих состояний.

*Корженевская Г.М.
УО БГЭУ (Минск)*

ПРОДАЖА СТРАХОВОГО ПРОДУКТА

В условиях рынка одной из проблем становится продажа страхового продукта.

Система продаж в белорусских компаниях, ориентирующихся на широкую потребительскую аудиторию, должна включать:

- сеть для работы с мелкими, средними и крупными фирмами, самостоятельно