

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: **Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

Дата подписания: 02.08.2025 20:06:36

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Т.К. Платонова

«20» мая 2025 г.

Рабочая программа дисциплины
Бизнес-администрирование в здравоохранении

Направление подготовки
38.04.02 Менеджмент

Направленность (профиль) программы магистратуры
38.04.02.09 Менеджмент в здравоохранении

Для набора 2025 года

Квалификация
магистр

КАФЕДРА **Инновационный менеджмент и предпринимательство****Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	1 (1.1)		2 (1.2)		Итого	
Неделя	15 2/6		15 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	8	8	40	40
Практические	32	32	32	32	64	64
Итого ауд.	64	64	40	40	104	104
Контактная работа	64	64	40	40	104	104
Сам. работа	44	44	68	68	112	112
Часы на контроль			36	36	36	36
Итого	108	108	144	144	252	252

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.02.2025 г. протокол № 9.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Михненко Татьяна Николаевна

Зав. кафедрой: к.э.н., доцент Т.Н. Михненко

Методический совет направления: д.э.н., профессор В.М. Джуха

Директор института магистратуры: д.э.н., профессор Е.А. Иванова

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование у магистранта компетенций по принятию взвешенных управленческих решений в условиях неопределенности и динамичности рынков; формирование джереналистского управленческого мировоззрения; обретение навыков решения комплексных и системных проблем, стоящих перед современной компанией в здравоохранении; развитие деловых и коммуникационных навыков; навыков управления людьми и командами.
-----	--

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-2. Способен использовать методы управления бизнес-процессами организаций здравоохранения, подразделений, проектов

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

современные методы и инструменты качественного и количественного анализа для управления бизнес-процессами организации здравоохранения (соотнесено с индикатором ПК-2.1).

Уметь:

формулировать предпринимательские цели и организовать их реализацию на основе результатов качественного и количественного анализа бизнес-процессов организаций здравоохранения (соотнесено с индикатором ПК-2.2).

Владеть:

навыками организации и проведения управленческих исследований бизнес-процессов организации здравоохранения, интерпретации полученных результатов анализа (соотнесено с индикатором ПК-2.3).

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Теоретические и методологические основы современного бизнес-администрирования

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	Администрирование в общей теории менеджмента. Методология администрирования. Подходы и концепции процесса администрирования в современной экономике	Лекционные занятия	1	14	ПК-2
1.2	Инструментарий администрирования в системе менеджмента современной организации здравоохранения. Взаимосвязь подсистем администрирования. Целеполагание. Инструменты бизнес-планирования.	Практические занятия	1	14	ПК-2
1.3	Стратегические аспекты бизнес-администрирования. Формы и практические примеры бизнес-администрирования, успешные практики и кейсы.	Самостоятельная работа	1	16	ПК-2
1.4	Правовые и административные основы современного менеджмента. Формат бизнес-формализации процессов и подсистем. Использование системы Договор-эксперт.	Лекционные занятия	1	18	ПК-2
1.5	Методология бизнес-администрирования в здравоохранении. Инструменты менеджмента качества. Операционный менеджмент.	Практические занятия	1	18	ПК-2
1.6	Методология кадрового администрирования в здравоохранении. Кадровые стандарты.	Самостоятельная работа	1	12	ПК-2
1.7	Методология и инструментарий администрирования процессов маркетинга и инфраструктурных подсистем современной организации здравоохранения.	Самостоятельная работа	1	16	ПК-2
1.8	Подготовка к промежуточной аттестации	Зачет	1	0	ПК-2

Раздел 2. Современные модели управления организацией здравоохранения

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Методология управления и администрирования предпринимательских структур. Современные технологии качественного и количественного анализа при исследовании бизнес-процессов	Лекционные занятия	2	4	ПК-2
2.2	Стратегический менеджмент. Инструменты проектирования стратегии предпринимателя. SWOT-анализ. Методы планирования в бизнес-администрировании	Практические занятия	2	10	ПК-2
2.3	Управление корпоративными интересами. Технологии консалтинга и профессионального консультирования в здравоохранении. Основные понятия корпоративного управления. Инструментарий	Самостоятельная работа	2	10	ПК-2

	корпоративного управления.				
2.4	Консалтинг и инструменты реинжиниринга бизнес-процессов в предпринимательстве в сфере здравоохранения. Разработка стандартов управления: Investors in people, BSC и т.д.	Практические занятия	2	12	ПК-2
2.5	Стратегические подходы к осуществлению предпринимательской деятельности (маркетинг, менеджмент). Управление изменениями.	Самостоятельная работа	2	10	ПК-2
2.6	Инструменты самоменеджмента в администрировании. Технологии и инструменты коммуникационных технологий при осуществлении процедур администрирования.	Лекционные занятия	2	4	ПК-2
2.7	Цифровой инструментарий предпринимательства. МАНГО-офис	Практические занятия	2	10	ПК-2
2.8	Курсовая работа с использованием LibreOffice. Перечень тем курсовых работ представлен в Приложении 1.	Самостоятельная работа	2	48	ПК-2
2.9	Подготовка к промежуточной аттестации	Экзамен	2	36	ПК-2

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Портных В. В.	Стратегия бизнеса	М.: Дашков и К, 2013	Библиотека РГЭУ (РИНХ) / 50 экз.
2	Ефимов Е. Н.	Анализ и моделирование бизнес-процессов: учеб. пособие	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2013	Библиотека РГЭУ (РИНХ) / 71 экз.
3	Джуха В. М.	Инновационный менеджмент: учеб.	М.: РИО, 2016	Библиотека РГЭУ (РИНХ) / 94 экз.
4	Фитцджеральд Д.	Бизнес-администрирование	Генуя: Black Cat Publishing, 2002	Библиотека РГЭУ (РИНХ) / 149 экз.
5	Лабутин К. М.	Управленческое консультирование: менеджмент -консалтинг: монография	Москва: Лаборатория книги, 2010	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
6	Сергеенко Н. П.	Стратегический менеджмент: научная литература	Москва: Лаборатория книги, 2010	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
7	Демчук О. Н., Ефремова Т. А.	Теория организации: учебное пособие	Москва: ФЛИНТА, 2022	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
8		Менеджмент и Бизнес-Администрирование: журнал	Москва: Академия менеджмента и бизнес-администрирования, 2014	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
9	Артамонова, Г. В., Батиевская, В. Б.	Экономика отрасли (здравоохранение): учебное пособие	Кемерово: Кемеровская государственная медицинская академия, 2006	ЭБС «IPR SMART»
10	Лисичкин, В. А., Корягин, Н. Д., Конотопов, М. Н., Иванов, А. А.	Стратегический менеджмент: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2009	ЭБС «IPR SMART»
11	Голицова, Н. Н., Юдин, А. П.	Менеджмент: учебное пособие	Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2017	ЭБС «IPR SMART»
12	Артамонова, Г. В., Богомолова, Н. Д., Шипачев, К. В., Ивойлов, В. М., Царик, Г. Н., Цитко, Е. А.	Основы экономики здравоохранения: учебное пособие	Кемерово: Кемеровская государственная медицинская академия, 2008	ЭБС «IPR SMART»

5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Консультант +

Гарант

МАНГО-офис Свободно распространяемое ПО Доступ: <https://www.cossa.ru/special/business-processes/276101/>

1С:Документооборот Свободно распространяемое ПО Доступ: Документооборот.net

GanttProject Свободно распространяемое ПО Доступ: Ganttproject.biz

5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

LibreOffice

5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-2: Способен использовать методы управления бизнес-процессами организаций здравоохранения, подразделений, проектов			
Знать современные методы и инструменты качественного и количественного анализа для управления бизнес-процессами организации здравоохранения	осуществление поиска и сбора необходимой литературы, использование различных баз данных, современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов, проведение сбора и обработки данных	Правильность использования методов бизнес-администрирования в конкретных условиях.	1 семестр: Вопросы к зачету (1-14), доклады (1-11), тест (1-10), практические задания (1-2); 2 семестр: Вопросы к экзамену (1-22), доклад (1-13), тест (1-10), практические задания (1-4), курсовая работа (1-14)
Уметь формулировать предпринимательские цели и организовать их реализацию на основе результатов качественного и количественного анализа бизнес-процессов организаций здравоохранения	Решает задачи анализа экономических данных с использованием методов бизнес-аналитики, реализованных с применением инструментария менеджмента	Степень обоснованности выбора инструментальных средств, умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет	1 семестр: Вопросы к зачету (1-14), доклады (1-11), тест (1-10), практические задания (1-2); 2 семестр: Вопросы к экзамену (1-22), доклад (1-13), тест (1-10), практические задания (1-4), курсовая работа (1-14)
Владеть навыками организации и проведения управленческих исследований бизнес-процессов организации здравоохранения, интерпретации полученных результатов анализа	Использует навыки сбора и анализа информации для решения поставленной задачи, осуществляет выбор метода выполнения практического	Полнота и содержательность ответа. Умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; владение методами бизнес-анализа и моделирования.	1 семестр: Вопросы к зачету (1-14), доклады (1-11), тест (1-10), практические задания (1-2); 2 семестр: Вопросы к экзамену (1-22), доклад (1-13), тест (1-10),

	задания, а также семестровой работы		практические задания (1-4), курсовая работа (1-14)
--	-------------------------------------	--	--

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы по 100-балльной шкале.

50-100 баллов (зачтено);

0-49 баллов (не зачтено).

84-100 баллов (оценка «отлично»)

67-83 баллов (оценка «хорошо»)

50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»)

0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)

2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к зачету (1 семестр)

1. Методология бизнес-администрирования.
2. Подходы и концепции процесса администрирования в современной экономике
3. Инструментарий администрирования в системе менеджмента современной организации здравоохранения.
4. Взаимосвязь подсистем бизнес-администрирования.
5. Целеполагание в системе бизнес-администрирования.
6. Стратегические аспекты бизнес-администрирования.
7. Правовые и административные основы современного менеджмента.
8. Формат бизнес-формализации процессов и подсистем
9. Методология бизнес-администрирования в здравоохранении.
10. Инструменты менеджмента качества.
11. Операционный менеджмент в здравоохранении.
12. Методология кадрового администрирования в здравоохранении. Кадровые стандарты.
13. Методология и инструментарий администрирования процессов маркетинга
14. Методология и инструментарий инфраструктурных подсистем современной организации здравоохранения.

Зачетное задание состоит из двух теоретических вопросов и одного практического задания.

Критерии оценивания:

50-100 баллов (зачтено) – обучающийся демонстрирует наличие твердых знаний, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильно решенное практическое задание с интерпретацией полученных результатов.

0-49 баллов (не зачтено) – ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы; неверно решенное практическое задание.

Вопросы к экзамену (2 семестр)

1. Генерация, поиск и анализ предпринимательских идей в здравоохранении
2. Виды планов в бизнесе компании сферы здравоохранения
3. Внутрифирменное планирование
4. Особенности организации системы планирования бизнеса в сфере здравоохранения

5. Использование информационных технологий в системе бизнес-администрирования
6. Основные функции бизнес-плана при управлении бизнесом
7. Правила анализа внешней и внутренней среды бизнеса
8. Особенности разработки операционного плана
9. Компоненты организационного плана
10. Роль и значение финансового плана
11. Особенности стратегического и инвестиционного планирования. Формирование стратегических целей
12. Особенности инвестиционного плана
13. Основные документы в финансовом планировании
14. Стандарты в предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения
15. Цели, принципы и функции финансового менеджмента в здравоохранении
16. Гипотеза эффективности рынка. Формы рыночной эффективности: слабая, умеренная, сильная
17. Стратегии управления собственными источниками финансирования, их преимущества
18. Деятельность организации здравоохранения в условиях риска и неопределенности
19. Современные формы предпринимательства в здравоохранении
20. Предпринимательские институты и инфраструктура сферы здравоохранения
21. Учет рыночных закономерностей в предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения
22. Особенности различных рынков в современной экономике

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» (84-100 баллов) выставляется, если изложено правильное понимание вопроса и дан исчерпывающий на него ответ, содержание раскрыто полно, профессионально, грамотно. Ответ показывает, что студент усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявил творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала; показал всестороннее систематическое знание учебно-программного материала, четко и самостоятельно (без наводящих вопросов) отвечал на вопрос билета; практическое задание решено верно, результаты интерпретированы верно;
- оценка «хорошо» (67-83 баллов) выставляется, если изложено правильное понимание вопроса, дано достаточно подробное описание предмета ответа, приведены и раскрыты в тезисной форме основные понятия, относящиеся к предмету ответа, ошибочных положений нет. Ответ показывает, что студент показал полное знание учебно-программного материала, грамотно и по существу отвечал на вопрос билета и не допускал при этом существенных неточностей; показал систематический характер знаний по дисциплине и способен к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебы и профессиональной деятельности; практическое задание решено верно, результаты интерпретированы с небольшими неточностями;
- оценка «удовлетворительно» (50-66 баллов) выставляется студенту, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой; допустившему неточности в ответе и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающими необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя; практическое задание решено верно, результаты интерпретированы с существенными погрешностями;
- оценка «неудовлетворительно» (0-49 баллов) выставляется студенту, обнаружившему существенные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий; давшему ответ, который не соответствует вопросу экзаменационного билета; практическое задание не решено.

Темы докладов с презентациями (1 семестр)

1. Медицинская организация: система и структура управления.
2. Проблемы обеспечения развития медицинской организации.
3. Управление ресурсами медицинской организации.
4. Использование информационных технологий для эффективного управления деятельностью и оптимального использования ресурсов медицинской организации.
5. Взаимодействие с вышестоящими и партнерскими организациями для решения задач охраны здоровья населения
6. Основные, вспомогательные и обеспечивающие процессы.
7. Администрирование деятельности медицинской организации и ее структурных подразделений для эффективного управления деятельностью и оптимального использования ресурсов медицинской организации и обеспечения условий охраны здоровья населения.
8. Оценка эффективности администрирования процессов планирования на основе медико-социальных и социально-экономических исследований
9. Характеристика сущности, предмета и объекта бизнес-администрирования.
10. Место администрации в системе управления организацией здравоохранения и его роль
11. Соотношение понятий «администрирования» и «менеджмента» в организации.

Обучающийся может подготовить не более двух докладов с презентацией.

Критерии оценивания одного доклада с презентацией:

20-15 баллов выставляется обучающемуся, если он перечисляет все существенные характеристики обозначенного в вопросе предмета и возможные варианты дальнейшего развития решения проблемы, если это возможно;

14-10 баллов, если обучающийся раскрыл только часть основных положений вопроса, продемонстрировал неточность в представлениях о предмете вопроса;

9-5 балла, если обучающийся обозначил общую траекторию ответа, но не смог конкретизировать основные компоненты;

0-4 баллов, если обучающийся не продемонстрировал знаний основных понятий, представлений об изучаемом предмете.

Тест (1 семестр)

1. Под стилем управления подразумевают:

- 1) возможность влиять на поведение людей
- 2) процесс побуждения других людей к деятельности для достижения целей организации
- 3) типичную для руководителя систему приемов деятельности, используемую в работе с людьми
- 4) способность оказывать влияние на отдельных людей и группы и направлять их усилия на достижение целей организации

2. Какой принцип структуры управления в системе здравоохранения подразумевает, что обеспечение персональной ответственности медицинских работников является служебной обязанностью руководителей 1) иерархичность

- 2) подчиненность
- 3) профессионализм
- 4) компетентность

3. Планирование и прогноз возможных событий в сфере деятельности не только конкретного руководителя, но и всей организации в целом, лежат в основе

- 1) административной функции руководителя
- 2) стратегической функции руководителя
- 3) экспертно-консультативной функции руководителя
- 4) инновационной функции руководителя

4. С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА, УПРАВЛЕНИЕ - ЭТО:

- а) непрерывная серия взаимосвязанных управленческих функций
- б) взаимосвязанные и последовательные действия работников, приводящие к определенной цели
- в) конкретная ситуация

г) совокупность управленческих решений

5. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ВКЛЮЧАЮТ

а) организацию деятельности подразделений

б) работу с кадрами

в) определение целей и задач деятельности подразделений

г) осуществление внутренних и внешних коммуникативных связей

6. К ОСНОВНЫМ ПРОЦЕССАМ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОСЯТСЯ:

а) процессы, обеспечивающие эффективную реализацию задачи обеспечения охраны здоровья населения;

б) процессы, которые организует и координирует главный врач;

в) процессы организации по производству выходов, которые требуют внешние клиенты;

г) процессы, которые совершаются в результате взаимодействия медицинской организации с внешней средой

7. Является ли администрирование производительным трудом?

А) Да, поскольку этот вид деятельности призван обеспечить целостность трудового организма и создает условия для его эффективной работы

Б) Да, т. к. создает новую стоимость

В) Нет, это всего лишь механизм урегулирования противоречия между наемным трудом и собственником средств производства

Г) Нет, это всего лишь надзор и контроль

8. К элементам администрирования не относится

А) Контроль

Б) Мотивация

В) Руководство

Г) Регламентация

9. К специальным функциям администрирования не относится

А) Детализация

Б) Мотивация

В) Оценка

Г) Регламентация

10. Планирование – это:

А) управленческая деятельность, отраженная в планах и фиксирующая будущее состояние менеджмента в текущее время;

Б) перспективная ориентация в рамках распознавания проблем развития;

В) обеспечение целенаправленного развития организации в целом и всех её подразделений.

Инструкция по выполнению. Выберите один или несколько правильных ответов.

Критерии оценивания:

- 17-20 баллов выставляется, если студент ответил правильно на 100-85% заданий теста;
- 13-16 баллов, если студент ответил на 84-69 % заданий;
- 10-12 баллов, если студент ответил на 68-50% заданий;
- 0-9 баллов, если студент ответил менее, чем на 50 % заданий.

Практические задания (1 семестр)

Практическое задание 1 (ПЗ1). Кейс «Торговый путь Инари»

Введение. Фармацевт Инна Краюшкина вместе с мужем заинтересовалась Японией в 2009 году. Вместе они в июле 2009 года создали компанию «Торговый путь Инари», которая на протяжении нескольких лет занимается объединением всех, кто заинтересован развитием российско-японских экономических отношений в разных областях, поиском направлений торгово-экономического сотрудничества, а также привлечением инвестиций.

Миссия «Инари» – всесторонне содействовать развитию бизнес-диалога между Россией и Японией, всячески способствовать улучшению добрососедских отношений и взаимопонимания между

народами, в полной мере использовать совместные знания РФ (СНГ) и Японии, инновационный потенциал в контексте модернизации российской экономики между российскими бизнес-структурами и представителями деловых кругов Японии для повышения качества жизни и благосостояния обоих народов. Летом 2013 года «Инари» привезла для сети «Азбука вкуса» три десятка квадратных арбузов, цена которых в рознице составила около 30 000 рублей и вызвала бурные обсуждения в СМИ.

Начало сотрудничества с Японией. Инна Краюшкина почти всю свою сознательную жизнь работала в фармбизнесе, так как по образованию она фармацевт. Однажды японцам понадобилась консультация по фармрынку в России. В июле 2009 года супруги Краюшкины приняли первую делегацию – японское подразделение инвестиционного банка HSBC. Япония заинтересовала их как страна. Они начали узнавать про Японию, общаться с японоведами, читать книги, интернет, начали вникать, понимать особенности бизнеса. В этом же 2009 году супруги создали холдинг «Торговый путь Инари». Инари – синтоистская богиня плодородия и торговли. Муж стал управляющим партнёром и генеральным директором холдинга, а Инна – коммерческим директором и главой компании. В компании работало ещё два человека: финансовый директор, он стоял у истоков создания российской биржи, и директор по логистике, который с 80-х годов занимается перевозками. Впоследствии возник ещё пятый учредитель, который курирует фармацевтический департамент. Бюджет на запуск проекта «Торговый путь Инари» составил 2 млн. рублей. Учредители вкладывали в создание компании собственные деньги и занимали у знакомых. Начало работы с Японией было не таким гладким. Во-первых, постоянные проволочки на российско-японской таможне – привычное дело, из-за чего часть продукции может попросту испортиться. Японцы и по сей день удивляются терпению российских бизнесменов при импорте товаров. Во-вторых, постоянные изменения в системе сертификации продукции, особенно косметической, что приводит к задержкам в отгрузке товара и срыву графиков поставок из-за необходимости получения очередного сертификата качества. Инна так вспоминает о первых поставках товара из Японии: «Нам было очень сложно понять, что цены у них выставляются не за штуку, а за коробку. Они не взвешивают фрукты и овощи: есть условная коробка с условным количеством фруктов/овощей, вес которой может немного варьироваться. Так они и грузят... Когда мы подписывали один из первых договоров, мы пытались обговорить допустимый процент брака. Полгода писали им: «Нам нужен брак не больше 2%». Еле-еле утвердили этот пункт, и потом вместе с товаром отдельно пришли и 2% брака, чуть ли не с бантиком. У японцев в принципе нет такого понятия: процент брака»». Первым товаром, который холдинг «Торговый путь Инари» импортировал из Японии, стал элитный чай. «Это был неудачный опыт: дорогим товаром сложно торговать, когда не знаешь специфики рынка, – рассказывает Инна Краюшкина. – Мы не смогли просчитать объём рынка элитного чая и сегмент именно японского чая. Всё, что могли, – продали, но большая часть осталась». К счастью, это был единственный неудачный проект «Инари». Потом «Торговый путь Инари» наладил поставку японских игрушек, косметики и лекарственных препаратов в Россию, а потом пошли продукты питания: соевый соус, кондитерские изделия. Первые японские фрукты компания завезла в Россию 11 марта 2011 года (в этот же день произошла трагедия на Фукусиме). Продажа была успешной, но потом почти на год «Торговый путь Инари» вынужден был закрыть практически все японские проекты: у потребителей появились резонные опасения по поводу радиации. В ближайшее время холдинг «Торговый путь Инари» планирует привезти в Россию японскую технологию глубокой заморозки и охлаждения продуктов для торговых сетей, производителей продуктов и логистических компаний. Также компания ищет пути поставки в Россию алкогольной продукции саке и слабоалкогольных вин естественного брожения. Логистика и доходы. Основная часть поставок «Инари» осуществляется по железной дороге, но сейчас из-за роста тарифов холдингу приходится сокращать этот канал доставки. Скоропортящиеся товары (фрукты, овощи, снеки, другие продукты со сроком годности два-пять месяцев) «Инари» доставляет в Россию только самолетом. «В Шереметьево в среду днём прилетает товар из Японии, а в два часа ночи он уже растаможен, рассортирован, расфасован по машинам и едет в магазины», – говорит Инна. Остальные товары ввозятся в контейнерах морем. Это самый длительный вариант доставки – два-два с половиной месяца. Доставка товара происходит за счёт покупателя. В основном по предоплате.

Ответственность за доставку товара, как правило, берёт на себя японская сторона; ответственность холдинга наступает после того, как он принял товар. Ежемесячный оборот компании «Торговый путь Инари» немного различается от месяца к месяцу и примерно составляет 4-5 млн. рублей. Квадратные арбузы. Квадратный арбуз был впервые выведен в префектуре Кагава японского острова Сикоку около 30 лет назад. Такая форма была создана фермерами для удобства складирования и хранения арбузов. Это не новый сорт и не продукт генной модификации, а обычный сорт арбузов, которые помещают в стеклянную кубическую форму в определенный период созревания ягоды, и там арбузы растут, принимая необычную для себя форму. На вкусовые параметры арбуза его форма никак не влияет. Вес одного арбуза составляет 6 кг. А размер такой ягоды строго 18 см на 18 см. Фермеры считают, что квадратные арбузы гораздо удобнее транспортировать и хранить, чем круглые. Риск того, что они выкатятся из машины при разгрузке, минимален. Более того, коробки, в которых выращиваются арбузы, такого же размера, как и полки японских холодильников, и готовый продукт легко помещается в холодильник. Фермерам удастся вырастить всего 200–400 квадратных арбузов в год (каждый год по-разному). Вырастить такой арбуз весьма проблематично. Фермеры постоянно «присматривают» за арбузами – важно не пропустить момент срезания. «За каждым арбузом ухаживаешь как за ребенком. Следишь, чтобы полосы шли строго по вертикали, чтобы трещин не было. Каждый арбуз нужно проверять по несколько раз в день. Если пропустишь момент срезания, вся работа окажется впустую», – рассказала хозяйка арбузной фермы Хироко Ямасита. В Японии квадратные арбузы завоевали невиданную популярность. По словам местных аграриев, экзотический плод идет нарасхват, несмотря на то, что такой арбуз стоит в четыре раза дороже обычного. Квадратные (кубические) арбузы – это арбузы ручной работы, абсолютно экологически чистые. Конечно же, эти квадратные арбузы предназначены для еды и плюс к этому могут быть идеальным подарком и украшением праздничного стола. На Востоке квадратный арбуз считается идеальным подарком друзьям и близким, а в самой Японии такие плоды так же используются для оформления интерьеров. Арбуз может простоять, не испортившись, до года, поскольку собирают их немного недозрелыми. В России пока более или менее массово выращивать такой продукт никто не собирается – трудно найти рынок сбыта. Холдинг «Торговый путь Инари» сам выступил инициатором ввоза в Россию квадратных арбузов и разослал это предложение в розничные торговые сети. На него откликнулась «Азбука вкуса». Заключение. Поскольку квадратные арбузы – это вообще «разовый» урожай, предлагаемый к продаже лишь раз в году, то, чтобы закупить их, нужно готовиться за год и делать предварительный заказ в Японии. Заранее узнать количество арбузов, которое будет выделено на страну, невозможно. Все зависит от урожая конкретного года. В 2013 году японцы дали на Россию всего 30 арбузов. Цена на них стала «заоблачной» из-за высокой закупочной цены и высоких транспортных расходов. Так, закупочная цена кубических бахчевых – около 30 000 йен (примерно 10 тыс. руб.). Пока продукт дойдет до полки магазина, к оптовой стоимости нужно добавить цену доставки самолетом, таможенные сборы и маржу предпринимателей. Российские потребители весьма скептически отнеслись к появлению на прилавках магазинов торговой сети «Азбука вкуса» подобного товара, хотя интерес к нему проявляли. Несмотря на то, что за лето 2013 года «Азбуке вкуса» удалось из 30 арбузов продать только 19, ее руководство заявило, что все равно не жалеет о затраченных средствах на приобретение столь дорого продукта, надеясь распродать его полностью до Нового года. Более того, «Азбука вкуса» готова и впредь радовать своих клиентов необычными и качественными товарами, в том числе и квадратными арбузами.

Вопросы для решения

1. Определить, почему компания «Торговый путь Инари» образована в форме холдинга? Чем характеризуется данная форма ведения бизнеса?
2. Какие факторы определили успех холдинга «Торговый путь Инари» на российском рынке?
3. Какие риски несет холдинг «Торговый путь Инари», связав свою деятельность с единственной страной-поставщиком Японией?
4. В чем причины неуспеха продаж квадратных арбузов на российском рынке, помимо высокой цены?
5. Почему «Азбука вкуса» не намерена отказываться от закупок квадратных арбузов, хотя их

продажи идут медленно?

6. Разработайте комплекс мероприятий для торговой сети «Азбука вкуса» по продвижению квадратных арбузов на российском потребительском рынке, учитывая, что компания практически не имеет возможностей снизить на них цену

Практическое задание 2 (1 семестр). Кейс «КОМПАНИЯ «PUMA»

Введение. Франц Кош приехал на работу раньше обычного. Сегодня ему предстояло провести несколько важных встреч и переговоров относительно сложившейся ситуации в филиале его компании в Объединенных Арабских Эмиратах. Франц Кош всего год назад занял пост генерального директора всемирно известной компании «Puma» и ранее не сталкивался с подобными проблемами в филиалах. До своего назначения в 2010 году Кош вплотную работал с экс-главой фирмы Йоханом Зейтцем и другими членами совета директоров. Вместе они разрабатывали план развития компании на ближайшие пять лет, который получил название «Снова в атаку». План предусматривал совершенствование деятельности компании Puma по целому ряду направлений, сотрудничество с новыми известными дизайнерами, модельерами и звездами спорта. И вот такая нелепая история, в которой оказался филиал компании в ОАЭ, могла существенно подорвать репутацию компании в странах Восточно-Азиатского региона и нарушить планы развития компании. В офисе Франца Коша уже ждал факс из ОАЭ со статей, озаглавленной «Оскорбительная выходка «Puma». В статье недвусмысленно было написано, что граждане ОАЭ считают оскорбительным носить обувь данной компании, использовавшей цвета национального флага ОАЭ на линии кроссовок, поскольку получается, что человек будет наступать на национальный флаг. В довершение всего, газета разместила фотографию этих кроссовок на передовице. Газета призывала граждан страны к демонстрации против «Puma» на следующий день. Франц Кош вполне осознавал, что необходимо действовать очень

быстро, чтобы избежать серьезного конфликта в этой взрывоопасной ситуации. Компания «Puma». «Puma» вышла на рынок спортивной обуви и одежды в 1948 году, на сегодняшний день она является одним из крупнейших в мире производителей спортивной одежды, обуви и аксессуаров. Компания экипирует национальные футбольные команды Австрии, Украины, Болгарии, Чехии, Египта, Израиля, Латвии, Молдавии, Польши. Все началось в 1924 году в небольшом баварском городке Герцогенаурах, где была основана членами семьи Дасслер фирма под названием «Обувная фабрика братьев Дасслер» («Gebrüder Dassler Schuhfabrik»). В семье было два брата Адольф и Рудольф. Первый занимался организацией производства и созданием новых моделей и видов обуви, а на плечах второго лежала задача по сбыту этой продукции. К 1925 году фирма возросла до таких масштабов, что Адольф решает реализовать свою давнюю мечту. Как заядлый игрок в футбол, он придумывает и сшивает футбольные бутсы с металлическими шипами, которые выковал для него местный кузнец. Так появилась первая шипованная обувь, впоследствии ставшая довольно популярной. Производство возрастает до такой степени что уже не помещается во дворе, прилежащем к дому семьи. Поэтому в 1927 году арендуется целое здание для фабрики. Штат уже насчитывает 25 сотрудников, а в день производится 100 пар обуви. Позже это здание выкупается семьей Дасслеров, и они переезжают жить в неподалеку стоящий от фабрики маленький домик. Спустя год некоторые спортсмены впервые выступили в обуви «Дасслер» на олимпиаде, которая проходила в Амстердаме. И уже в 1932 году в Лос Анджелесе немцем Артуром Йонатом, обутым в обувь от братьев, завоевывается бронзовая медаль в забеге на 100 метров. А самым успешным годом для компании стал 1936 – на берлинской олимпиаде чернокожим американским бегуном Джесси Оуэном в обуви «Дасслер» было выиграно четыре золотые медали. Во время игр почти каждый второй игрок сборной по футболу был обут в обувь Dassler. Несмотря на победы, понимание между братьями постепенно исчезает. Весной 1948 года братья решили разделить семейное дело на две части. Так Адольф назвал свою компанию «Adidas», а Рудольф выбрал в качестве названия «Puma». Теперь братья стали конкурентами. Это противостояние между компаниями проявляется и в наши дни. Начав с производства специализированной одежды для спортсменов, к девяностым годам XX века «Puma» стала выпускать стильную одежду для города и отдыха. Сегодня компания поставляет свою продукцию в более чем 80 стран мира. Многие знаменитые спортсмены одержали в

экипировке «Puma» свои победы. Но марка интересна не только поклонникам спорта, но и людям, активно интересующимся модой и предпочитающим спортивный стиль в одежде. Для разработки своих коллекций «Puma» привлекает к сотрудничеству модных дизайнеров: Marcel Wanders, Alexander McQueen (линия мужской и женской обуви), Christy Turlington (линия одежды для занятий йогой, коллекция Nuala), а также Jil Sander, Neil Barrett и других. Стиль «Puma» – это движение, танцы, прогулки и отдых. Яркие, нестандартные коллекции «Puma» помогают создать уникальный, ни на что непохожий образ каждому, кто переступит порог магазина спортивного гиганта. В магазинах «Puma» могут одеться не только те, кто неотрывно следит за веяниями моды, но и люди, предпочитающие проверенные временем модели кроссовок, кедров, костюмов и джинсов «Puma». Не переставая следовать за последними тенденциями, бренд «Puma» в своих коллекциях обновляет ретро модели. Любимые покупателями кроссовки «Puma», выполненные с применением новых технологий, сохраняют дизайн и стиль первых и самых популярных моделей прошлых лет. «Puma» придумала и реализовала новый стиль в моде – sportlifestyle – сочетание практичности и спортивного шика. Объединенные Арабские Эмираты. Объединенные Арабские Эмираты – молодая страна, образованная из семи независимых эмиратов – Абу-Даби, Дубай, Шарджа, Аджман, Умм-Аль-Кувейн, Рас-Аль-Хайма и Фуджейра в 1971 году. Открытие крупных месторождений нефти превратило ОАЭ в современное государство, а удачное расположение вблизи основных транспортных маршрутов, великолепные климатические условия и современные отели с развитой инфраструктурой сделали государство одним из важнейших туристических центров. Государство возглавляется президентом Объединённых Арабских Эмиратов, которым является эмир крупнейшего эмирата Абу-Даби. Столицей Объединённых Арабских Эмиратов также является столица эмирата Абу-Даби город Абу-Даби. Первым президентом ОАЭ был избран шейх Заед Аль Нахайян. Его старший сын шейх Халифа Аль Нахайян был избран на этот пост в ноябре 2004 г. после смерти отца. Принимая бразды правления новой страной, шейх Заед заявил, что направит средства от продажи главного природного богатства – нефти – на преобразование страны и творение блага для ее народа. «Мы построим общество, обеспеченное жильем, питанием, медицинским обслуживанием и образованием», – обещал он жителям рыбацких деревушек и оазисов. Прошедшие годы показали, что эти обещания стали реальностью. ОАЭ стали символом стремительного прогресса во всех областях экономики и социальной сферы, экономически процветающим государством с одним из самых высоких уровней жизни в мире, центром деловой и торговой активности региона Персидского залива и на Ближнем Востоке. Флаг ОАЭ был принят 2 декабря 1971, в этот же день состоялось его первое поднятие. Флаг Объединенных Арабских Эмиратов – три равновеликие горизонтальные полосы (зеленая, белая, черная) с широкой красной вертикальной полосой на стороне флагштока. По отдельности каждый из цветов также имеет свое значение. Красная полоса (по вертикали) напоминает исторический красный флаг Эмиратов. Зеленая символизирует плодородие, белая – нейтралитет, черная – нефтяные богатства. Население ОАЭ – 4,8 млн. человек, подавляющее большинство из которых (80,3 %) – экспатрианты (трудовые мигранты). Коренное население общей численностью 948 тыс. человек (19,7 %) в основном представлено мусульманами-суннитами. Сунниты – последователи наиболее многочисленного направления в исламе. Сунниты делают особый акцент на следовании Сунне пророка Мухаммеда (его поступкам и высказываниям), на верности традиции, на участии общины в выборе своего главы – халифа. ОАЭ – мусульманская страна, живущая по законам шариата. Инцидент с кроссовками. Осенью 2011 года Puma запустила ограниченную линию обуви, окрашенной в цвета флага Объединенных Арабских Эмиратов. Таким образом компания хотела отметить 40-летие деятельности своего филиала в этой стране. Филиал компании «Puma» в ОАЭ не имел собственного производства. Он являлся лишь представительством транснациональной компании, получающим товар из других стран, в первую очередь из Германии, и предлагающим его в розничные сети магазинов спортивной одежды, включая несколько собственных фирменных магазинов. В понедельник 28 ноября 2011 года директору компании «Puma» Францу Кошу принесли факс с копией арабской газеты с заголовком на передовице «Оскорбительная выходка «Puma», в которой было сказано, что дизайн кроссовок, производимых компанией, был выполнен в цветах флага Объединенных Арабских Эмиратов. Статья преподносила этот факт как знак глубокого неуважения

к стране со стороны транснационального гиганта. Франц Кош немедленно связался с начальником отдела дизайна и попросил всю информацию о дизайне кроссовок. Он знал, что кроссовки принадлежали к среднеценовому диапазону линии спортивной обуви, дизайн которых специально был разработан к юбилею деятельности компании в данной стране. Начальник отдела дизайна доложил, что дизайн кроссовок действительно основан на панарабских цветах, присутствующих на флаге ОАЭ. Панарабскими цветами являются: красный, чёрный, белый и зелёный, которые присутствуют на флагах стран арабского Восстания. Первые три цвета представлены на флагах Египта и Йемена; вместе с зелёным они присутствуют также на флагах Ирака, Иордании, Кувейта, Палестины, Сомалиленда, Судана, Сирии, Объединённых Арабских Эмиратов и Западной Сахары. Данные кроссовки только что поступили в продажу в ОАЭ, и сотрудники компании надеялись, что кроссовки будут пользоваться спросом у местного населения, так как они будут символизировать патриотизм каждого, кто их носит. В другие страны арабского мира данная линия кроссовок никогда не поставлялась. В ходе дня последовали и другие плохие новости. В телефонных звонках в филиал компании в ОАЭ сотрудников угрожали обвинить по статье уголовного кодекса за злонамеренные и предумышленные действия по осквернению государственного флага и оскорблению чувств граждан ОАЭ. По местному телевидению в ОАЭ то и дело показывали различных представителей власти, общественности и бизнеса, высказывающихся по поводу инцидента с кроссовками. Так, Абдулла Амарати, общественный деятель, высказался следующим образом: «Они должны иметь в виду культурные особенности народа ОАЭ. Флаг представляет собой очень священный символ для ОАЭ. Он не может быть тривиальным, как обувь». Ахмед Сей, бизнесмен, добавил, что в то время как в некоторых странах флаг может быть представлен в любой форме, как любой аксессуар, это никогда не будет приемлемо в Объединённых Арабских Эмиратах. «Вы не можете носить флаг вашей страны на ногах. Это просто неуважительно». Рамзи Халаф, арабский эмигрант, работающий в сфере рекламы и маркетинга, сказал, что он был разочарован, что такие крупные международные марки, как «Puma», допускают подобные ошибки. «Крупные бренды должны понять, что они не могут иметь одну идею для всего мира. Каждая область, где они работают, должна иметь индивидуальные решения, особенно здесь, на Ближнем Востоке, где культурные чувства являются ключевыми, нужно быть очень осторожными». Информация о выходе новых кроссовок «Puma», окрашенных в панарабские цвета стала быстро распространяться по другим странам Ближнего Востока (Саудовской Аравии, Катару, Кувейту, Ираку, Ирану), где также была встречена с негодованием. Столь стремительное развитие событий не сулило ничего хорошего. Ситуация становилась все серьезней с каждой минутой, и Франц Кош задумался что же следует предпринять для того, чтобы минимизировать ущерб. Заключение. Менеджмент компании столкнулся с ситуацией, когда ему необходимо срочно разработать стратегию и тактику минимизации возможного экономического ущерба от начинающегося скандала.

Вопросы для решения

1. Выявите риски, с которыми столкнулась компания «Puma», проведите их качественный анализ, оцените степень риска для компании в целом.
2. Сделайте прогноз развития ситуации по трем вариантам: оптимистичному, среднему и пессимистичному.
3. Разработайте график мероприятий по управлению выявленными рисками от инцидента.
4. Наказывать или нет сотрудников отдела дизайна компании «Puma»?
5. Следует ли компании менять свою производственную и сбытовую стратегию (например, выносить производство продукции в те регионы, где планируется ее сбыт)?

Критерии оценивания:

Максимальное количество баллов – 40 баллов (2 задания по 20 баллов).

10-20 баллов - правильное выполнение практического задания;

0-9 баллов - неправильное выполнение или невыполнение практического задания.

Темы докладов с презентациями (2 семестр)

1. Нормативная основа информационного обеспечения медицинской организации.
2. Требования к организации информационного обеспечения деятельности медицинской организации
3. Отличия системы менеджмента медицинской организации от системы администрирования ее процессов
4. Управление кадровыми ресурсами медицинской организации
5. Основные процессы медицинской организации
6. Оценка эффективности администрирования процессов планирования на основе медико-социальных и социально-экономических исследований
7. Ключевые бизнес-процессы в здравоохранении и их готовность к цифровой трансформации
8. Критерии оценки качества бизнес-администрирования в здравоохранении
9. Объекты администрирования в организации
10. Формы внутреннего администрирования: режимы, регламенты, правила, инструкции, нормы, указания, процедуры. Приведите примеры.
11. Формы внешнего администрирования в организации: договора, счета, контракты, гарантии, поручения. Приведите примеры.
12. Администрированием структур организации здравоохранения
13. Этапы жизненного цикла организации. Функции и задачи администрирования на различных этапах жизненного цикла организации.

Обучающийся может подготовить не более двух докладов с презентацией.

Критерии оценивания одного доклада с презентацией:

20-15 баллов выставляется обучающемуся, если он перечисляет все существенные характеристики обозначенного в вопросе предмета и возможные варианты дальнейшего развития решения проблемы, если это возможно;

14-10 баллов, если обучающийся раскрыл только часть основных положений вопроса, продемонстрировал неточность в представлениях о предмете вопроса;

9-5 балла, если обучающийся обозначил общую траекторию ответа, но не смог конкретизировать основные компоненты;

0-4 баллов, если обучающийся не продемонстрировал знаний основных понятий, представлений об изучаемом предмете.

Тесты (2 семестр)

1) Установите соответствие между субъектами предпринимательской среды и их основными целевыми установками:

1. удовлетворение потребности в товарах, работах, услугах
 2. расширение рынка сбыта продукции
 3. осуществление предпринимательской деятельности в рамках законодательства
 4. выгодное вложение капитала
- а) бизнес-партнеры
 - б) органы государственной власти
 - в) потребители
 - г) инвестор

2) Установите соответствие между сферами предпринимательской деятельности и их сущностными характеристиками:

1. создание материальных благ
 2. создание нематериальных благ
 3. доведение материальных благ до конечного потребителя
 4. информационное обеспечение участников рыночных отношений
- а) производство
 - б) сфера услуг

- в) торговля
- г) посредничество

3) Бизнес – это:

- а) предпринимательская деятельность
- б) предпринимательство
- в) предприятие
- г) наука.

4) Установите последовательность этапов создания предприятия:

- а) выбор организационно-правовой формы предприятия
- б) государственная регистрация предприятия
- в) заключение договоров с поставщиками
- г) разработка бизнес-плана
- д) проведение учредительного собрания

е) исследование предполагаемого рынка сбыта продукции

5) К основным признакам предпринимательской деятельности относятся:

- а) законность
- б) самостоятельность
- в) рисковый характер
- г) прибыльность.

6) Что такое механизм управления?

- а) совокупность функций и полномочий, необходимых для осуществления воздействия
- б) последовательность действий, из которых формируется воздействие
- в) совокупность действий и методов воздействия на деятельность людей, с целью побуждения их к достижению организационных целей

7) Что такое процесс управления?

- а) совокупность функций и полномочий, необходимых для осуществления воздействия
- б) последовательность действий, из которых формируется воздействие
- в) совокупность действий и методов воздействия на деятельность людей, с целью побуждения их к достижению организационных целей

8) Установление постоянных и временных связей между всеми подразделениями организации осуществляет функция:

- А) планирования;
- Б) организации;
- В) контроля.

9) Функции административно-оперативного управления:

- А) определение структуры предприятий;
- Б) периодическое или непрерывное сравнение;
- В) установление ответственности.

10) Управление – это:

- А) эффективное и производительное достижение целей предприятия посредством планирования, организации и лидерства руководителя.
- Б) процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимые для того, чтобы сформулировать и достичь целей;
- В) особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективно и целенаправленно работающую производственную группу.

Инструкция по выполнению. Выберите один или несколько правильных ответов.

Критерии оценивания:

- 17-20 баллов выставляется, если студент ответил правильно на 100-85% заданий теста;
- 13-16 баллов, если студент ответил на 84-69 % заданий;
- 10-12 баллов, если студент ответил на 68-50% заданий;
- 0-9 баллов, если студент ответил менее, чем на 50 % заданий.

Практические задания (2 семестр)

Задание к практической работе 1.

«Инструментарий администрирования в системе менеджмента современного предприятия. Взаимосвязь подсистем администрирования. Целеполагание.»

Составить и проанализировать бизнес-план проекта по производству пирожков.

Информация о проекте. Название проекта: Производство пирожков. Дата начала: 01.01.2021.

Длительность: 1 год.

Список продуктов: пирожок с рисом, шт., начало продаж: 14.01.2021. Стартовый баланс Денежные средства - 135 000 руб. Здания: цех стоимостью 500 000 руб., срок амортизации - 600 мес., процент износа - 40%. Оборудование: автомобиль 100 000 руб., срок амортизации - 120 мес., процент износа - 30%. Календарный план. 1 этап - подготовка оборудования, длительность - 7 дней, ресурсы:

Оборудование Ед. изм. Цена (руб)

Электроплита шт 25000

2 этап - формирование запасов сырья, длительность - 6 дней, ресурсы:

Материал Ед. изм. Цена (руб) Запас

Мука кг 8 100 кг

Рис кг 16 50 кг

Молоко л 8 50 л

3 этап - производство, начало этапа - 14.01.2021.

План сбыта

Цена: 5 руб. за 1 шт. Объем продаж: январь - 5000 шт., февраль-декабрь по 10 000 шт.

План производства. Список материалов и комплектующих

Материал Ед. изм. Цена (руб) Расход

Мука кг 8 0,025 кг

Рис кг 16 0,01 кг

Молоко л 8 0,01 л

Электроэнергия кВт-час 1,34 0,02 кВт-час

Сдельная зарплата

Операция Сумма (руб.)

Выпечка 0,3

Продажа 0,2

План по персоналу

Должность Кол-во Зарплата (руб.)

Директор 1 5000

Бухгалтер 1 4000

Водитель 1 3000

Уборщица 1 2000

Задание к практической работе 2

«Методология производственного бизнес-администрирования. Инструменты менеджмента качества. Операционный менеджмент»

1. Проанализируйте существующую на предприятии систему менеджмента качества на ее соответствие требованиям ИСО.

Параметр оценки	Результат
Использован стандарт (КС УКП, ИСО 9000 и т.п.)	
Объекты управления	
Цели управления	
Документальная база	
Ответственность	
Показатели	

Политика в области качества	
Экономическая характеристика системы качества	

2. Формализуйте план по внедрению системы Кайдзен на данном предприятии

Задание к практической работе 3 «Методология кадрового администрирования. Кадровые стандарты»

Разработайте проект стандарта «Investors in people» для рассматриваемой организации здравоохранения.

Задание к практической работе 4 «Методология управления предпринимательскими структурами. Стратегический менеджмент, Инструменты проектирования стратегии предпринимателя. SWOT-анализ. Методы планирования в бизнес- администрировании»

Используя SWOT-анализ разработайте стратегию для предприятия по условию Практической работы 1.

Критерии оценивания:

Максимальное количество баллов – 40 баллов (2 задания по 20 баллов).

10-5 баллов - правильное выполнение практического задания;

0-4 баллов - неправильное выполнение или невыполнение практического задания.

Темы курсовых работ (2 семестр)

1. Анализ и оптимизация основных бизнес-процессов организации здравоохранения
2. Анализ путей развития организации здравоохранения в кризисный период.
3. Внедрение офиса управления проектами в деятельность организации здравоохранения.
4. Внедрение системы менеджмента качества в организации здравоохранения
5. Динамическая оценка организационной культуры
6. Оптимизация бизнес-процессов организации здравоохранения
7. Оптимизация процесса подбора персонала в организации здравоохранения
8. Оптимизация системы вознаграждения в организации здравоохранения
9. Особенности управления рисками в организации здравоохранения.
10. Повышение конкурентоспособности организации здравоохранения.
11. Проектирование операционной стратегии организации здравоохранения.
12. Разработка стандартов деятельности управленца в организации здравоохранения
13. Разработка финансовой модели бизнеса в здравоохранении
14. Создание и выводение на рынок нового продукта (услуги)

Критерии оценивания.

- 84-100 баллов (оценка «отлично») - изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой семестра целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;

- 67-83 баллов (оценка «хорошо») - наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

- 50-66 баллов (оценка удовлетворительно) - наличие твердых знаний в объеме пройденного семестра в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно

исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;

- 0-49 баллов (оценка неудовлетворительно) - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета, экзамена, курсовой работы.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в задании – 3. Проверка ответов и объявление результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в задании – 3. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

Курсовая работа проводится по расписанию промежуточной аттестации.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются вопросы бизнес-администрирования в здравоохранении, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания обещающихся по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки принятия экономических решений для организаций сферы здравоохранения.

При подготовке к практическим занятиям каждый обучающийся может:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций.

По согласованию с преподавателем обучающийся может подготовить доклад с презентацией по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям обучающиеся могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены обучающимися в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы обучающихся над учебной программой семестра осуществляется в ходе занятий посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый обучающийся может прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников, а также выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации обучающиеся могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.