

Б. Б. Рысбекова^{1*}, Г. Б. Алипбекова¹, Б. С. Битенова¹

МЕТОДОЛОГИЯ ПРЕПОДАВАНИЯ «ОСНОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА» В МЕДИЦИНСКОМ ВУЗЕ

¹Кафедра История Казахстана и СПД, НАО Медицинский университет Караганды

*Бахыт Баяновна Рысбекова – м.э.н., ассистент-профессор кафедры истории Казахстана и социально-политических дисциплин Медицинского университета Караганды; e-mail: bahyt.rysbekova@mail.ru, тел.: +77015467861

Основы предпринимательства – это динамично развивающаяся область. В этом смысле динамика этого явления является подходящей областью изучения и дает плодотворные идеи как для теории, так и для практики. Последнее десятилетие стало свидетелем мощного развития исследований в области предпринимательства во всем мире. По-видимому, широко признается, что предпринимательство является двигателем экономики и общества большинства стран. Данное исследование включает в себя обзор литературы по медицинскому образованию и, в частности, по методам преподавания основ предпринимательства в медицинском вузе, а также по методам преподавания основ предпринимательства. Наконец, статья была завершена обсуждением результатов и будущими исследованиями.

В исследовании также представлено методическое обеспечение учебных дисциплин, изучение которых будет способствовать максимальному формированию практических навыков и умений, обучающихся по организации предпринимательской деятельности в здравоохранении. Оно включает два взаимосвязанных этапа: изучение организационно-правовых основ предпринимательской деятельности медицинских организаций и разработку бизнес-плана внедрения и продвижения платных медицинских услуг.

Ключевые слова: методология преподавания, медицинский вуз, основы предпринимательства, платные медицинские услуги

В настоящее время как ученые, так и политики начинают осознавать важность системы образования для предпринимательства. Предпринимательское образование имеет разные краткосрочные и долгосрочные результаты в обществе. Большинство программ обучения предпринимательству преследуют разные цели. Это могут быть как конкретные и непосредственно измеримые цели, так и более общие, и сложные. Определив различные цели обучения предпринимательству, мы могли бы получить более глубокое понимание образовательных потребностей, а также более взвешенный выбор критериев оценки и педагогических методов.

Существует различие между обучаемыми и необучаемыми элементами предпринимательства. Ключом к успешному предпринимательскому образованию является поиск наиболее эффективного способа управления обучаемыми навыками и определения наилучшего соответствия между потребностями студентов и методами преподавания. Курс «Основы предпринимательства» включен в учебную программу для студентов, не занимающихся бизнесом, во многих университетах. «Основы предпринимательства» является одним из ключевых курсов в программе обучения предпринимательству.

В последние годы возросло осознание того, что предпринимательским навыкам, знаниям и установкам можно и нужно обучать студентов любых специальностей. Такое образование способствует огромному развитию мышления и культуры с точки зрения коммерции, что оказывается полезным для отдельных людей и общества в целом. Предпринимательство как компе-

тенция относится ко всем аспектам жизни [26]. Это позволяет людям развиваться, позволяя им активно вносить свой вклад в социальное продвижение, выходить на рынок труда в качестве фрилансера и работодателя, а также развивать или расширять бизнес с целью продвижения торговли, культуры и общества. В этом контексте исследования показали, что лишь очень небольшой процент студентов действительно реализует потенциал своих бизнес-идей, воплощая их в жизнь. Как показывает опрос, упомянутый здесь, на это влияет слабая поддержка предпринимательства школами и университетами [21]. Многие результаты также подтвердили важность обучения предпринимательству в университетах на всех факультетах, тем самым способствуя формированию делового мышления у студентов, независимо от выбранной ими области обучения.

Любой потенциальный успех зависит как от интенсивного взаимодействия между университетами, так и от реального мира коммерции. Ноу-хау предпринимателей и преподавателей могут быть переданы на практике, что позволяет студентам приобрести необходимые предпринимательские компетенции и навыки.

В современных условиях для медицинских организаций, предпринимательская деятельность по оказанию платных медицинских услуг является достаточно актуальной, перспективной и востребованной. Предпринимательством в здравоохранении следует считать деятельность организаций и частных лиц, направленную на укрепление и улучшение состояния здоровья граждан, позволяющую возместить затраты на

осуществление этой деятельности и периодически получать прибыль за счет потребителей медицинских услуг или финансирующих их лечение лиц и организаций [3].

Исходя из этого, основной целью оказания платных услуг является более полное удовлетворение потребностей населения в различных видах медицинской помощи. При этом стратегическая задача оказания таких услуг – обеспечить качественное и своевременное оказание медицинских услуг, не гарантированных государством в качестве обязательных. Следует назвать и наиболее важные тактические задачи, решаемые медицинской организацией в результате внедрения платных услуг. С одной стороны, это улучшение финансовых показателей деятельности организации и укрепление ее материально-технической базы, с другой стороны, это расширение объемов и видов медицинской помощи, что способствует максимальному удовлетворению спроса населения на медицинские услуги.

Методология обучения основ предпринимательства в медицинском ВУЗе должна быть направлена на поощрение студентов к самостоятельному открытию бизнеса или к оказанию платных медицинских услуг. Важно стремиться научить студентов-медиков основным предпринимательским навыкам, которые они впоследствии применят в своих бизнес-проектах, то есть предпринимательским компетенциям. Кроме того, методология обучения основ предпринимательства в медицинском ВУЗе должна заключаться в том, что знания и опыт передаются в интересной форме, что еще больше мотивирует людей и укрепляет их отношение к предпринимательству. Необходимо стремиться предоставить студентам возможность использовать уникальные навыки, мышление и креативность, которыми они обладают, тем самым раскрыв их потенциал [4]. Сочетание этих ключевых компетенций повышает шансы студентов-медиков на успех в их будущей карьере и в открытии собственного бизнеса медицинской направленности или оказания платных медицинских услуг. Главной мотивацией для поддержки обучения основ предпринимательской деятельности является то, что предприниматели непосредственно вносят вклад в экономическое и социальное развитие и процветание отдельного населенного пункта или даже региона. Прогресс в бизнесе положительно влияет на местных жителей и продвигает региональные структуры. Методология обучения основ предпринимательства в медицинском ВУЗе должна преследовать важную цель – воспитать будущие поколения квалифицированных медицинских работников и предпринимателей, которые будут продолжать стимулировать свою экономическую среду [5].

Данное исследование включает в себя обзор литературы по медицинскому образованию и, в частности, по методам преподавания основ предпринимательства в медицинском вузе, а также по методам преподавания основ предпринимательства. Результаты представлены в

четвертом разделе. Наконец, статья была завершена обсуждением результатов и будущими исследованиями.

В исследовании также представлено методическое обеспечение учебных дисциплин, изучение которых будет способствовать максимальному формированию практических навыков и умений, обучающихся по организации предпринимательской деятельности в здравоохранении. Оно включает два взаимосвязанных этапа: изучение организационно-правовых основ предпринимательской деятельности медицинских организаций и разработку бизнес-плана внедрения и продвижения платных медицинских услуг. Полученные знания студенты успешно применяют при выполнении итогового контроля, защиты бизнес-проектов. Как правило, тематика таких работ может иметь следующие названия: «Разработка бизнес-плана внедрения и продвижения новой медицинской услуги», «Совершенствование предпринимательской деятельности медицинской организации с помощью инструментов бизнес-планирования» и т.д. [2].

Цель исследования: определить особенности методологии преподавания дисциплины «основы предпринимательства» в медицинском ВУЗе и пути ее развития.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

1. Нельзя не отметить особую роль и место предпринимателей в процессе экономического развития, а также социальных преобразований нынешней эпохи, в связи с чем многие правительства в развитых и развивающихся странах пытаются поощрять и направлять большую часть общества, обладающих предпринимательскими качествами, на обучение, чтобы приобрести навыки предпринимательства и развить предпринимательскую деятельность путем максимальных возможностей и использования достижений в области обучения [11]. В настоящее время обучение предпринимательству превратилось в одно из самых важных и обширных направлений деятельности университетов. Впервые Гарвардский университет провел курс обучения предпринимательству в 1947 году. В конце 50-х годов Япония была первой страной, которая начала свою деятельность в этой области классически и включила образование и пропаганду культуры предпринимательства в свою повестку дня от средней школы до университетов [9]. Потапова О. Н и Алексеева Е. В. считает, что динамичные университеты 21-го века – это университеты, которые были предпринимателями и могут сочетать специализированные ценности и ценности управления [10]. Ряд исследователей утверждает, что развитие культуры предпринимательства и инноваций является продуктом социальной системы и зависит от семьи и образовательных институтов, что в ее свете у некоторых лиц повышается мотивация к выполнению продуктивных ролей [15]. С точки зрения экспертов, реализация предпринимательства и создание бизнес-воз-

возможностей осуществляются людьми, которые имеют тенденцию к успеху. Трудолюбие, намерение и воля, предприимчивость, креативность, гибкость и лидерские способности – вот некоторые черты, которые отличают эту группу людей от других групп [20].

Основы предпринимательства включают в себя все виды деятельности, направленные на развитие предпринимательского мышления, установок и навыков и охватывающие целый ряд аспектов, таких как генерация идей, запуск, рост и инновации. Обучение предпринимательству было инициировано Сигеру Фиджи, который начал преподавать в этой области в 1938 году в Университете Кобе в Японии. Курсы по управлению малым бизнесом начали появляться в 1940-х годах, а в 1947 году Майлз Мейс ввел первый курс по предпринимательству в США в Гарвардской школе бизнеса. Только полвека спустя это явление получило более всеобщее признание.

Дисциплины в области предпринимательства преподаются почти в каждом высшем учебном учреждении и пользуются значительным распространением во всем мире. В условиях постоянного роста числа университетов, предлагающих курсы по предпринимательству, существует множество мнений по вопросу о том, можно ли обучать предпринимательству. Некоторые люди все еще утверждают, что научиться предпринимательству невозможно. Для них предпринимательство – это вопрос личности и психологических характеристик. Один из выдвинутых аргументов заключается в том, что таланту и темпераменту нельзя научить. Никто не будет оспаривать тот факт, что медицине, юриспруденции или инженерному делу можно обучать, и все же есть врачи, юристы и инженеры, которые талантливы, а другие – нет. Аналогичный аргумент можно привести в отношении предпринимательства и предпринимателей. Преподавание основ предпринимательства является одновременно наукой и искусством, где первое относится к функциональным навыкам, необходимым для запуска бизнеса (область, которая, по-видимому, поддается обучению), в то время как второе относится к творческим аспектам предпринимательства, которые явно не поддаются обучению. Среди преподавателей основ предпринимательства существует единодушное согласие в том, что необходимо сместить акцент с научного на художественное и творческое преподавание предпринимательства. Хотя основное внимание на большинстве курсов и тренингов по предпринимательству уделяется научному измерению предпринимательства, было признано, что предпринимательское образование помогает развить художественные, креативные и перцептивные аспекты предпринимательства.

Методики преподавания основ предпринимательства охватывают широкий спектр аудиторий, целей, содержания и педагогических методов. Наиболее часто упоминаемые цели

обучения предпринимательству в предыдущих исследованиях таковы [6]:

- приобрести знания, относящиеся к предпринимательству;
- приобрести навыки в использовании методов, в анализе бизнес-ситуаций и в синтезе планов действий;
- выявить и стимулировать предпринимательский дух, талант и навыки;
- минимизировать риски предвзятости многих аналитических методов;
- развитие поддержки уникальных аспектов предпринимательства;
- поощрение новых бизнес-проектов и других предпринимательских начинаний, чтобы стимулировать «элемент эффективной социализации».

Цели обучения основам предпринимательства можно разделить на три категории: повышение осведомленности, обучение методам, инструментам и тому, как справляться с ситуациями, а также поддержка участников проекта. Как правило, предпринимательское образование направлено на повышение осведомленности о предпринимательстве как о варианте карьеры и углубление понимания процесса, связанного с инициированием и управлением новым бизнесом. Наиболее важными первичными и краткосрочными результатами являются следующие задачи [17]:

- повысить осведомленности, знаний и понимания концепции и практики предприятия / предпринимательства;
- развивать индивидуальные предприимчивые навыки, поведение и установки;
- развивать личную уверенность в себе и способности;
- развивать сопереживание предпринимательскому образу жизни;
- внедрять предпринимательские ценности и убеждения;
- мотивировать и вдохновлять студентов на предприимчивую карьеру или предпринимательскую жизнь;
- понимать процесс создания предприятия;
- развивать общие предпринимательские компетенции;
- разрабатывать ключевые бизнес-инструкции;
- развивать личные отношения и сетевые навыки;
- быть готовым к тому, чтобы стать фрилансером или самостоятельно- трудоустроенным, чтобы начать новый бизнес и использовать интеллектуальную собственность, принадлежащую учреждению.

С другой стороны, долгосрочные результаты обучения основам предпринимательства включают изменение отношения, культуры, системы поддержки и влияния на бизнес, созданный молодежью. Система образования повышает осведомленность об альтернативных вариантах карьеры и расширяет кругозор отдельных лиц, оснащая их когнитивными инстру-

ментами и позволяя им воспринимать и развивать предпринимательские возможности. Более того, система образования может помочь людям развить качества, которые считаются важными для предпринимательства [3]. Обучение основам предпринимательства может помочь студентам увидеть в создании нового предприятия возможный вариант карьеры, развить позитивное и благоприятное отношение к предпринимательским ситуациям, а также предполагает предложение новых карьерных перспектив для части или всей профессиональной жизни. Предпринимательское образование может стать важным инструментом в развитии предпринимательской культуры региона. Наконец, помимо развития предпринимательского духа и вкуса к предпринимательству, предпринимательское образование также может способствовать улучшению имиджа и подчеркиванию роли предпринимателей в обществе.

Анализ целей программ по основам предпринимательства позволяет глубже изучить различные аудитории для обучения предпринимательству. Таким образом, разнообразие аудиторных программ обучения основам предпринимательства включает студентов с различными социально-демографическими характеристиками и различными уровнями вовлеченности и стремлений в предпринимательский процесс. Аналогичным образом, обучение основам предпринимательства отдельных лиц, которые твердо привержены своему проекту создания предприятия, профессионалов и других практиков, приверженных области предпринимательства, и студентов, у которых нет ни намерения, ни конкретного проекта, сильно отличается по своей природе. Хотя некоторые преподаватели склонны переоценивать это, педагогика сама по себе не является самоцелью. Педагогика – это средство для достижения целей. Как только цели будут согласованы и определены конкретные ограничения, можно выбирать правильные методы обучения. Но, с другой стороны, эффективность образовательной программы по предпринимательству зависит главным образом от мастерства преподавателя и знания различных методов обучения, особенно методов обучения предпринимательству [9].

2. Методы преподавания дисциплины «основы предпринимательства»

Существует классификация методов обучения по следующим категориям: тематическое исследование, групповое обсуждение, индивидуальная презентация, индивидуальный письменный отчет, групповой проект, приглашенные докладчики, практическое обучение, семинар, видеозапись. Исследование [14] показало, что наиболее популярными методами обучения предпринимательству являются составление бизнес-планов, тематические исследования и лекции. Ряд исследователей [5, 8] предлагают иную точку зрения, поскольку они утверждают, что существует множество способов предложить образование в области предпринимательства, в

зависимости от целей такого образования. Если целью образования является углубление понимания того, что такое предпринимательство, наиболее эффективным способом достижения этой цели является предоставление информации по общедоступным каналам, таким как средства массовой информации, семинары или лекции. Эти методы эффективны с точки зрения передачи соответствующей информации более широкому кругу населения за относительно короткий период времени. Если цель состоит в том, чтобы обучить людей предпринимательским навыкам, которые применимы непосредственно к работе, наилучшим способом является предоставление образования и профессиональной подготовки, которые позволяют людям непосредственно участвовать в предпринимательском процессе, например, производственная подготовка. Наконец, если целью образования является подготовка людей к предпринимательской деятельности, наиболее эффективным методом является содействие экспериментам путем опробования предпринимательской деятельности в контролируемой среде, например, с помощью бизнес-моделирования или ролевых игр.

Можно сделать вывод, что большинство авторов классифицируют методы обучения на две группы, которые называются «традиционными методами» (включающими обычные лекции) и «инновационными методами» (которые в большей степени основаны на действиях), также известными как «пассивные методы» и «активные методы», соответственно. По сравнению с пассивными методами, активные методы, – это те, которые требуют, чтобы преподаватель облегчал обучение, а не контролировал и применял методы, позволяющие учащимся открывать себя [24]. Три наиболее часто используемых метода: лекции, тематические исследования, групповые дискуссии. На самом деле это те же методы, которые используются в других курсах, связанных с бизнесом, которые являются пассивными и менее эффективными в воздействии на предпринимательские качества.

Преподаватели полагаются на методы, основанные на лекциях, потому что они могут быть легко реализованы, а также потому, что они требуют меньших инвестиций. Другие используемые методы, но не такие распространенные, как предыдущая группа, включают: бизнес / компьютерное или игровое моделирование, видео и кино съемку, образцы для подражания или приглашенных докладчиков, создание бизнес-плана, проектные работы. Также использовались игры и конкурсы, организация реальных предприятий малого бизнеса, мастер-классы, презентации и ознакомительные поездки. Эта последняя категория методов называется «активными» и считается более подходящей для воспитания предпринимательских качеств у студентов-медиков [8]. Однако также общепризнано, что традиционные методы менее эффективны в поощрении предпринимательских качеств. Считается, что такие методы на самом деле

заставляют студентов становиться пассивными участниками. Эти методы готовят студента к работе в предпринимательской сфере, но не к тому, чтобы им стать. Существующий дефицит методов обучения подтверждает комментарий о том, что большинство преподавателей предпринимательства, хотя и связывают свои курсы с созданием новых предприятий, на самом деле в конечном итоге они преподают основы предпринимательства.

Традиционные методы следует использовать только для того, чтобы дать студентам коммерческую подоплеку их предпринимательской деятельности. Но занятие чем-то практическим и возможность задавать вопросы, исследовать, беседовать и обсуждать с реальными предпринимателями дают как знания, так и навыки, а также стимулируют отношение. Однако в практическом смысле большинство пропагандируемых активных методов обучения, основанных на действиях, являются дорогостоящими и каким-то образом могут не соответствовать традиционной университетской системе преподавания и присуждения премий. Основные задачи преподавателей дисциплины основ предпринимательства – предоставить теоретические знания по предпринимательству и бизнес-планированию, научить студентов-медиков находить и тестировать бизнес-идеи, оценивать возможности для бизнеса, а также консультировать по групповой работе и написанию бизнес-плана. Студенты-медики должны осознать важность подготовки бизнес-плана, получить общее представление о структуре бизнес-плана и процессе подготовки, а также получить некоторую практику в написании бизнес-плана на основе их собственной бизнес-идеи. Знания о том, как реализовать бизнес-идею, опыт бизнес-планирования и информация о процессе создания предприятия должны мотивировать студентов задуматься о создании собственного бизнеса и, как следствие, привлечь больше из них к предпринимательству.

Один из наиболее популярных форматов учебных программ состоит из обучения и контроля за составлением бизнес-плана. В исследовании ведущих преподавателей предпринимательства разработка бизнес-плана определена как наиболее важная особенность дисциплины основы предпринимательства. Бизнес-план может быть определен как письменный документ, который описывает текущее состояние и предполагаемое будущее организации. Подготовка бизнес-плана создает ауру формальности и убежденности, часто требуемую для того, чтобы создание человеком нового предприятия было воспринято всерьез. Бизнес-планирование призвано стать первым шагом к определенному процессу, широко известному как предпринимательство, но в отличие от предпринимательской деятельности, оно фокусируется в первую очередь на идеях, а не на действиях. Хорошо продуманный бизнес-план является одним из важнейших ин-

струментов коммуникации для предпринимателя и обеспечивает ощущение легитимности фирмы и основателей. Отсутствие хорошего бизнес-плана может быть воспринято как отсутствие намерения или приверженности со стороны основателя. Многие предприниматели обнаруживают, что подготовка хорошо продуманного бизнес-плана может оказаться непростой задачей. Хорошо составленный план является кратким, но всеобъемлющим и требует множества решений по всем аспектам создания нового предприятия, от использования возможностей до сбора ресурсов и формирования команды высшего руководства. Составление убедительного бизнес-плана требует глубокого понимания продукта, конкурентной среды, бизнес-модели и перспективной финансовой модели. Однако понимания бизнеса недостаточно: бизнес-план также должен быть убедительным [22]. При рассмотрении образования в области предпринимательства педагогические последствия бизнес-планов имеют первостепенное значение и должны беспокоить многих преподавателей в этой области. Исследователи предполагают, что эффективный метод обучения навыкам, связанным с написанием бизнес-плана, может быть достигнут посредством процесса перевода академических исследований в педагогику, который может быть полезен на занятии. Более того, они предполагают, что в конкретном случае обучения навыкам, связанным с пониманием основных критериев бизнес-плана, соответствующие методики аналогичны тем, которые используются для обучения ремеслу. Ремесло обычно определяется как искусство, ремесло или профессия, требующая специальных навыков. Как мы можем видеть в литературе, в предыдущих исследованиях упоминалась важность методов обучения в предпринимательском образовании, но очень ограниченные исследования были посвящены методам обучения в данной области. Эти исследования показали, что выбор методов обучения зависит главным образом от цели, содержания и аудиторией курса, а также от ограничений, накладываемых институциональным контекстом.

3. Нормативно-правовое обеспечение платных медицинских услуг как важного аспекта предпринимательства в медицинской сфере

В ходе изучения дисциплины «основы предпринимательства» очень важно включить в тематические календарные планы лекций и практических занятий организационно-правовые особенности предпринимательской деятельности в здравоохранении. Студенты в рамках выполнения самостоятельной работы могут дополнительно изучить эти вопросы и оформить изученный и проанализированный материал в виде доклада, реферата, проекта, выступить на конференции и т.д. [1]. Для этого, прежде всего, необходимо изучить нормативно-законодательную базу, регламентирующую современный рынок платных медицинских услуг, включающую на сегодняшний день:

1. Гражданский кодекс РК
2. Кодекс РК «об административных правонарушениях»

3. Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан на 2020 – 2025 годы

4. Кодекс РК о здоровье народа и системе здравоохранения от 7 июля 2020 года №360-VI ЗРК

5. Закон РК «Об охране здоровья граждан в Республике Казахстан»

6. Предпринимательский кодекс РК от 29 октября 2015 №375-V ЗРК

7. Правила оказания платных услуг субъектами здравоохранения. Приказ Министра здравоохранения Республики Казахстан от 29 октября 2020 года № ҚР ДСМ-170/2020. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 30 октября 2020 года № 21559.

Анализ представленной нормативно-законодательной базы позволяет выделить наиболее важные положения организации предпринимательской деятельности в медицинских организациях, которые необходимо рассмотреть в ходе аудиторной и самостоятельной работы студентов.

1. Медицинские организации, участвующие в реализации программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи и территориальных программ государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, имеют право оказывать пациентам платные медицинские услуги.

Все государственные медицинские организации, независимо от организационно-правовой формы, имеют право оказывать платные медицинские услуги населению и юридическим лицам, основные различия заключаются лишь в праве на распоряжение доходами, полученными от их оказания. Основные различия заключаются лишь в праве на распоряжение доходами, полученными от их оказания. Некоммерческое учреждение и государственное бюджетное учреждение здравоохранения самостоятельно распоряжаются доходами, полученными от приносящей доход деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступают в самостоятельное распоряжение учреждения. Доходы, полученные от указанной деятельности казенным учреждением, поступают в соответствующий бюджет государства.

2. Отказ пациента от предлагаемых платных медицинских услуг не может быть причиной уменьшения видов и объема оказываемой медицинской помощи, предоставляемых такому пациенту без взимания платы в рамках программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи.

3. Медицинские организации обязаны бесплатно оказывать застрахованным лицам медицинскую помощь в рамках программ обязательного медицинского страхования.

4. Граждане имеют право на получение платных медицинских услуг, предоставляемых по их желанию при оказании медицинской помощи, предоставляемых дополнительно при оказании медицинской помощи.

5. Платные медицинские услуги оказываются пациентам за счет личных средств граждан, средств работодателей и иных средств на основании договоров, в том числе договоров добровольного медицинского страхования.

6. Порядок определения цен (тарифов) на медицинские услуги, предоставляемые медицинскими организациями, являющимися бюджетными и государственными учреждениями, устанавливается органами, осуществляющими функции и полномочия учредителей. Учреждения самостоятельно определяют цены (тарифы) на медицинские услуги на основании размера расчетных и расчетно-нормативных затрат на оказание учреждением медицинских услуг по основным видам деятельности, а также размера расчетных и расчетно-нормативных затрат на содержание имущества учреждения. Цены (тарифы) на медицинские услуги устанавливаются с учетом покрытия издержек учреждений на оказание данных услуг.

Медицинские организации иных организационно-правовых форм определяют цены (тарифы) на предоставляемые платные медицинские услуги самостоятельно. Стоимость платных медицинских услуг, оказываемых медицинскими организациями формируется согласно законам рынка и зависит от следующих составляющих:

- уровня потребительского спроса, их конкурентоспособности;
- цен, на данный вид услуг, устанавливаемых конкурентами;
- уровня полной (коммерческой) себестоимости услуг;
- предполагаемой рентабельности услуг, определяемой учреждением самостоятельно;
- прогноза объемов реализации услуг.

7. Медицинская организация, оказывающая платные услуги, обязана предоставить посредством размещения на официальном сайте, а также на информационных стендах организации информацию, содержащую такие сведения как: перечень платных услуг с указанием цен, условия, порядок, форму предоставления медицинских услуг и порядке их оплаты; сведения о медицинских работниках, участвующих в предоставлении платных медицинских услуг, об уровне их профессионального образования и квалификации и т.д.

8. Договор на оказание платных медицинских услуг обычно составляется в 2 экземплярах, один из которых находится у исполнителя, второй – у потребителя. Потребителю выдается документ, подтверждающий произведенную оплату предоставленных медицинских услуг (контрольно-кассовый чек, квитанция или иной бланк строгой отчетности).

Как правило, выделяют следующие мероприятия, предшествующие введению платных медицинских услуг в медицинские организации:

1. Приказом главного врача медицинской организации создается рабочая группа, в которую входят заместители главного врача по лечебным и экономическим вопросам, главный бухгалтер, руководители тех структурных подразделений, услуги которых могут быть предложены населению платно.

2. Рабочая группа изучает возможные условия введения платных медицинских услуг и проводит сбор информации для разработки бизнес-плана: изучение объемов и источников финансирования; анализ материально-технической базы организации; оценка кадров по квалификации, возрасту, стажу; определение видов услуг, предлагаемых населению за плату; изучение спроса населения на платных медицинских услугах; разработка положения об оказании платных услуг и т.д.

3. На основании полученного объема информации рабочая группа разрабатывает бизнес-план своей коммерческой деятельности.

4. Оформляется приказ о введении платных медицинских услуг и утверждается согласно Правилам оказания платных услуг субъектами здравоохранения.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБСУЖДЕНИЕ

Основы предпринимательства рассматриваются как влиятельный инструмент совершенствования фирм, и особенно деловых предприятий. Однако они вошли в академические структуры после второй академической эволюции миссии университетов, которая перевернула страницы и сделала университеты более эффективными в своих обществах. Новая миссия, которая называется Третьей миссией, требует, чтобы университеты и академические учреждения были более предприимчивыми и, таким образом, вносили большой вклад в социально-экономическое развитие страны и региона [25]. Университеты рассматриваются как важные катализаторы международного, национального и регионального экономического и социального развития, поскольку эти организации развивают продуктивные и творческие связи между образованием и исследованиями. Таким образом, любой ведущий университет или академическое учреждение может сосредоточиться на третьей миссии, чтобы иметь возможность конкурировать с другими и справляться с потребностями и вызовами, с которыми сталкиваются их общины и общества в целом. Хотя следует принять во внимание, что, как утверждают некоторые ученые [14], основы предпринимательства и философия предпринимательских университетов выходят далеко за рамки обучения в медицинском ВУЗе. Такие темы, как процесс создания побочных продуктов, передача университетских технологий, создание новых предприятий, коммерциализация университетских исследований, академический статус, стартап-компании и тому подобное включены в литературу по основам предпринимательства.

Более того, академическое предпринимательство более важно в медицинских науках,

которые непосредственно способствуют социально-экономическому развитию регионов и стран. В литературе о методологии преподавания основ предпринимательства редко уделялось внимание медицинским университетам. Однако есть следы таких движений в медицинских технологиях, таких как биология. Хотя некоторые ученые считают, что разговоры о предпринимательских движениях не имеют никакого отношения к медицинскому персоналу [7], для некоторых других медицинский персонал, а точнее, врачей, можно рассматривать как предпринимателей. Следовательно, университеты должны становиться все более предприимчивыми, чтобы преуспеть в подготовке таких кадров; в противном случае это может превратиться только в миф. Более того, реформа здравоохранения ставит ряд проблем перед исследователями университетами с крупными медицинскими центрами. По всем этим причинам эти организации должны быть более склонны присоединяться к предпринимательскому движению. Примечательно, что идея исследования основ предпринимательства в медицинских университетах находится на зачаточной стадии, и рано или поздно она привлечет внимание чиновников в сфере здравоохранения.

Методология преподавания основ предпринимательства в медицинском ВУЗе требует пересмотра существующей учебной программы, чтобы включить основы предпринимательства в учебный курс. Поскольку уровень предпринимателей в медицинской среде достаточно низок, это могло бы улучшить привлечение большего числа предпринимателей и, таким образом, помочь университетам выпускать квалифицированные кадры. Требуется проводить мастер-классы, семинары, конференции, ярмарки и выставки для улучшения знаний об основах предпринимательства среди студентов-медиков. Хотя передача знаний и технологий, по-видимому, является достаточно хорошей для начала этого предпринимательского пути, нынешнее состояние недостаточно удовлетворительное, и для достижения этого улучшения требуется несколько лет. Более того, активизация работы офисов по передаче технологий является еще одной дилеммой. Сотрудничество с профессорами-практиками является одним из таких вопросов, который может улучшить преподавание основ предпринимательства в медицинском ВУЗе и покрыть разрыв между университетами и промышленностью. Проведение большего количества исследований в области предпринимательства на различных факультетах также могло бы помочь университетам улучшить свои методологии преподавания основ предпринимательства в медицинском ВУЗе.

Требуется также определить дорожную карту по преподаванию основ предпринимательства для медицинских университетов и профессорско-преподавательского состава. Это могло бы помочь университетам в развитии предпринимательской культуры в которой предприниматель-

ство является важнейшей основой успеха. Более того, разработка мер поддержки с целью мотивации преподавателей и студентов к более предпринимательской деятельности – это еще один подход. Возможно установить более тесные связи с инкубаторами, акселераторами, научными парками и центрами развития малого бизнеса. Такие усилия могли бы улучшить освоение ресурсов и управление ими в медицинских университетах. Другим решением является открытие новых возможностей для защиты прав интеллектуальной собственности и оказание помощи ученым в коммерциализации их результатов.

Методология преподавания основ предпринимательства в медицинском ВУЗе во многом зависит от квалификации и опыта преподавателей. Они должны быть эффективны в создании предпринимательских навыков в областях организационных действий, индивидуального отношения, гибкости и культуры предпринимательства. Важно также уделить особое внимание компоненту организационных действий в формировании предпринимательских навыков на медицинском факультете. Что касается результатов размышлений о компоненте индивидуального отношения со стороны преподавателей и студентов к предпринимательству, а также данных об опыте предпринимательства в демографических вопросах, представляется, что приобретение навыков предпринимательства в образовательной медицинской среде имеет особое значение для преподавателей и студентов, это важное обстоятельство требует, чтобы должностные лица, принимающие решения в области образования в области медицинских наук, при разработке политики и составлении учебных программ пытались создать надлежащие условия для того, чтобы приобрести осведомленность и овладеть навыками предпринимательства. Гибкость играет эффективную роль в формировании предпринимательского навыка, поскольку важные решения в профессорско-преподавательском составе формируются старшими менеджерами, а предложения профессорско-преподавательского состава и студентов не рассматриваются должным образом. Профессорско-преподавательский состав медицинского университета должен осознать креативность как необходимую потребность для будущего преподавателей, и поощрять студентов пользоваться навыками предпринимательства, которые приводят к инновациям. Результаты, полученные в результате изучения роли компонента культуры предпринимательства в формировании навыков предпринимательства на медицинском факультете, соответствуют результатам исследования об изучении влияния образования в области предпринимательства на продвижение культуры предпринимательства в медицинских университетах страны. С точки зрения профессоров и студентов, образование в области предпринимательства эффективно способствует развитию культуры предпринимательства у студентов-медиков и преподавателей.

Были проведены некоторые исследования по важности преподавания основ предпринимательства в ВУЗах. В частности, исследование организационной структуры основ предпринимательства в медицинских университетах страны демонстрирует, что предпринимательство – это долгосрочный образовательный процесс, который требует согласованного планирования в образовательных системах [9]. Если обучение предпринимательству в течение разных лет обучения студентов осуществляется для создания и продвижения культуры предпринимательства в университетах страны, это может стать важным фактором для формирования у студентов ценностей и убеждений для достижения серьезного отношения к основам предпринимательства в будущей профессиональной деятельности. В одном из исследований результаты показывают, что надлежащий финансовый доход, охрана труда, хорошее социальное положение и надлежащее рабочее время являются наиболее эффективными факторами при выборе области стоматологии [18]. Шаповалов В. К., Игропуло И. Ф., Арутюнян М. М. в своем исследовании указали, что осведомленность и отношение студентов-медиков университета к предпринимательству были в обратном направлении от предпринимательства. Проект развития предпринимательства в университетах, по мнению исследователей, выступает решением для укрепления предпринимательского духа студентов-медиков [13]. Рубин Ю. Б. при изучении влияния предпринимательства на экономическое развитие с учетом положительного коэффициента корреляции между двумя компонентами экономического развития и предпринимательства предполагают, что высшее образование страны должны включить предпринимательские навыки в повестку дня [10]. Результаты исследования Орлянская Т.Я. и соавт. указывают, что студенты старших курсов, которые должны выйти на рынок труда в результате университетской системы, не используют навыки создания рабочих мест эффективно [6]. Коричкина Л.Н. и соавт. в своем исследовании о влиянии планов обучения предпринимательству на отношение студентов-медиков к предпринимательству пришли к выводу, что у всех студентов, у которых есть функция внутреннего контроля, после участия в планах обучения предпринимательству сформировалось положительное отношение к предпринимательству [3]. В исследовании Ду Ж. и соавторов которое было проведено с целью изучения управления предпринимательством в организациях здравоохранения, было указано, что студенты мужского пола добились большего успеха в получении баллов по таким качествам личности как гибкость и принятие риска, в то время как студентки женского пола имели более высокие баллы по внутренним характеристикам и независимости [14]. Результаты одного из исследований [27] показывают, что студентам-медикам необходимо приобретать навыки основ предпринимательской деятельно-

сти больше, чем другим, чтобы иметь возможность действовать в деловом мире и достигать успехов на профессиональном поприще. Также результаты некоторых исследований [16] указывают на то, что студенты медицинской группы во время получения теоретических знаний в рамках профессионального образования не используют деловые навыки и методы в области здравоохранения. Исследователи выяснили, что предпринимательские навыки и создание профессий в области здравоохранения в период обучения позволяют врачам выполнять многочисленные аспекты своей роли в организации в качестве руководителей и управленцев. Поэтому, что касается роли предпринимательства в социальном и экономическом развитии, образовательные институты в своих образовательных планах должны учитывать потребности студентов в изучении необходимых профессиональных навыков на рынке труда [23]. Многие университеты, такие как Стэнфорд, Колумбия, Нью-Йорк, Оксфорд и Дьюк, внесли некоторые изменения в эту область в учебные программы последних лет; студенты этих университетов в дополнение к ознакомлению с концепцией предпринимательства должны научиться способности и навыкам творческого мышления, основанным на создании возможностей трудоустройства [19].

Что касается нашей страны, то в последние десятилетия в области медицинских наук мы сталкиваемся с увеличением образовательных возможностей студентов. Жесткая конкуренция в сфере предпринимательства и существующие ограничения в привлечении и применении образованных лиц в области медицинских наук в медицинских, терапевтических и образовательных центрах, зависящих от университетов страны, связанных с медицинскими науками, привели к снижению тенденции к получению образования на курсах медицинских наук или снижению мотивации и склонности студентов к изучению медицинских наук, а также к получению необходимых знаний и осведомленности в области медицинских наук [12]. И поскольку существует также множество возможностей для трудоустройства в сфере здравоохранения и терапевтических профессий, университеты и высшие учебные заведения медицинской направленности обязательно должны обучать предпринимательским способностям студентов. Они также должны обеспечивать развитие предпринимательства, а также создание рабочих мест и эффективного развития медицинских кадров [7].

На более старших курсах студенты, получив необходимые базовые знания по вопросам предпринимательства в здравоохранении, изучают дисциплину «основы предпринимательства». Так как внедрение и продвижение платных медицинских услуг независимо от организационно-правовой и организационно-экономической формы медицинской организации должны начинаться именно с бизнес-планирования. Бизнес-план является неотъемлемым элементом стратегического планирования, он

позволяет проверить все «за» и «против» непосредственно перед началом предпринимательской деятельности по внедрению и продвижению платных медицинских услуг. Таким образом, с помощью правильно составленного бизнес-плана можно обосновать экономическую целесообразность внедрения и продвижения новых платных медицинских услуг, рассчитать ожидаемые финансовые результаты деятельности от внедрения новых платных медицинских услуг; подобрать медицинский персонал, который будет занят оказанием конкретной медицинской услуги и т.д.

Тематический календарный план лекционного курса и практических занятий по дисциплине «Бизнес-планирование в здравоохранении» отражает основные этапы и концепцию разработки бизнес-плана организации.

Рассмотрим основные этапы бизнес-планирования для медицинской организации по внедрению и продвижению платных медицинских услуг. Для этого может быть использована концепция исследования, состоящая из 7 взаимосвязанных этапов:

1. Изучение организационно-правовых основ предпринимательской деятельности медицинской организации.

2. Характеристика медицинской организации как объекта предпринимательской деятельности.

3. Исследование рынка и конкурентных позиций.

4. Трехуровневый анализ медицинской услуги.

5. Организационный план.

6. Производственный план.

7. План маркетинговой деятельности.

8. Финансовый план.

1. Изучение организационно-правовых основ предпринимательской деятельности медицинской организации (первый этап концепции нами был рассмотрен ранее).

2. Характеристика медицинской организации как объекта предпринимательской деятельности.

Здесь необходимо дать тенденции развития, основные успехи и достижения организации за последние годы, общие сведения, организационно-производственную характеристику, провести анализ финансирования ЛПУ. Важно также привести сведения о профессиональном, образовательном и возрастном уровнях медицинского персонала. В этом разделе проводится глубокий анализ окружающей среды (STEP-анализ).

Таким образом, на втором этапе проводится следующая работа:

- организационно – производственная характеристика учреждения;

- анализ финансирования медицинской организации;

- статистический анализ и прогнозирование поступления средств от оказания ПМУ;

- анализ окружающей среды (STEP-анализ);

- SWOT-анализ.

3. Исследование рынка и конкурентных позиций.

Определяются реальные и потенциальные потребители услуги, изучается спрос и предложение на рынке медицинских услуг, анализируется конкурентная среда, выявляются сильные и слабые стороны в деятельности медицинской организации. Необходимо определить непосредственных конкурентов, оценить потенциальную долю рынка каждого конкурента.

Таким образом, на третьем этапе проводятся:

- социологическое исследование реальных и потенциальных потребителей медицинских услуг;

- анализ конкурентов и их рыночных позиций.

Для медицинской организации, поставившей перед собой задачу внедрения и продвижения предпринимательства в здравоохранении, важным является организация работы по изучению и оценке потенциального спроса. Традиционно спрос на медицинские услуги можно разделить на следующие 3 группы:

1. Существующий в данный момент на рынке (реальный). Для исследователя важно знать качество оказываемых услуг, выявить слабые стороны с целью улучшения их организации, что приведет к повышению удовлетворенности потребителя. Здесь основным является принцип удержания уже имеющегося реального потребителя.

2. Потенциальный (скрытый), определяемый покупательской способностью и числом потенциальных потребителей медицинских услуг.

3. Желаемый с точки зрения медицинской организации, при котором обеспечивается запланированный объем доходов.

Основная цель медицинских организаций – изучение неудовлетворенного спроса. С этой целью можно применять социологический метод опроса населения. Основными задачами исследования по изучению спроса населения на медицинские услуги методом опроса являются: определение сегмента и количества потребителей для опроса; разработка анкеты, проведение анкетирования и обработка анкет; подготовка предложений по расширению перечня оказываемых медицинских услуг. В анкету целесообразно включить следующие разделы: социально-демографические характеристики потребителей медицинских услуг; состояние их здоровья; медицинская культура респондентов; оценка качества обслуживания в медицинской организации; информированность потребителей о медицинских услугах; предпочтения медицинских услуг (спрос).

4. Трехуровневый анализ медицинской услуги.

Проводится трехуровневый анализ внедряемой и продвигаемой услуги. Данный анализ позволяет определить: сущность услуги, фактический товар, добавленный товар, уникальные достоинства услуги.

5. Организационный план.

В разделе содержится организационная схема организации, определяется потребность в медицинском персонале, с указанием их функциональных обязанностей. Необходимо выяснить, какие сотрудники будут способны выполнять отводимые им функции; оценить отношения между сотрудниками, а также то, как будут формироваться задания для них. Целесообразно включить в план информацию об оплате труда сотрудников. Весьма существенны и меры правовой защиты, к которым относятся патенты, лицензии, товарные знаки, авторские права. Они применяются обычно в отношении высоких технологий и производимых с их помощью услуг.

6. Производственный план.

В данном разделе необходимо предоставить перечень базовых операций; все виды сырья, материалов, медицинского оборудования; установить названия поставщиков и их цены; определить потребность в производственных площадях, возможности аренды помещений, их покупки, ремонта; рассчитать расходы на покупку медицинского оборудования, инструментов, спецодежды и т.д.

7. План маркетинга.

В этом разделе следует отразить следующие элементы: организацию оказания услуг, рекламу, методы стимулирования продаж, схему реализации услуг, организацию послепродажного сопровождения, формирование общественного мнения об организации, оказывающей ПМУ.

8. Финансовый план.

Финансовый план – важнейший компонент бизнес-плана. Здесь необходимо доказать наличие финансового эффекта от реализации мероприятий. Исходными материалами являются предыдущие этапы, где определены потребности рынка в той или иной услуге, ее объеме и цене, а также возможности организации по оказанию услуг. Финансовый план включает: ценообразование медицинской услуги, определение точки безубыточности, финансовые результаты.

Учебным планом предусмотрено выполнение курсовых работ по дисциплине, тематика которых утверждается в начале учебного года. Студенты выполняют исследования на материалах как некоммерческих, так и коммерческих организаций. Примерная тематика курсовых работ может быть следующей: «Управление конкурентоспособностью медицинской организации с помощью инструментов бизнес-планирования», «Разработка предложений по снижению предпринимательских рисков медицинской организации на основе бизнес-планирования», «Анализ бизнес-процессов медицинской организации и пути их совершенствования», «Разработка бизнес-плана открытия лечебно-диагностического центра», «Разработка бизнес-плана открытия стоматологического кабинета», «Разработка бизнес-плана открытия кабинета фитотерапии» и т.д. Эти исследования могут быть продолжены

обучающимися при подготовке выпускной квалификационной работы на выпускных курсах.

ВЫВОДЫ

Рассмотренные особенности изучения предпринимательской деятельности в медицинском ВУЗе будут способствовать подготовке высококвалифицированных экономистов и менеджеров здравоохранения.

Поскольку основы предпринимательства является базовым курсом в учебной программе студентов медицинских специальностей с конкретной целью и содержанием, целью данного исследования было определить подходящие методы преподавания в этом курсе для конкретной аудитории - студентов, обучающиеся по программам медицинской направленности.

Предпринимательское образование не только играет ключевую роль в развитии предпринимательской культуры в обществе, но и создает необходимые знания для запуска, выживания и роста бизнеса. Как и в других областях образования, методы обучения играют важную роль в обучении предпринимательству. В предыдущих исследованиях упоминалась важность образования в области предпринимательства и его влияние на развитие стран. Хотя исследователи занимались исследованиями в области образования в области предпринимательства, было проведено несколько исследований в области методов обучения. Эффективность обучения основам предпринимательства во многом зависит от навыков преподавателя и его (или ее) знаний об использовании различных методов обучения, в частности методов обучения предпринимательству. Учитывая, что дисциплина основы предпринимательства является одним из основных курсов обучения предпринимательству, в этом исследовании была предпринята попытка сначала рассмотреть методы обучения основам предпринимательства студентов-медиков и предоставить список этих методов обучения. Качественный подход позволил исследователям дополнить список и определить соответствующие методы обучения в курсе основы предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1 Васильев А. И. Качество образования и конкурентоспособность вуза: аспекты взаимосвязи // Высшее образование в России. 2019. Т. 28. № 4. С. 37-43

2 Зубанова С.Г. Подготовка социально-ответственных предпринимателей в системе высшего образования России. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/podgotovka-sotsialno-otvetstvennyh-predprinimateley-v-sisteme-vysshego-obrazovaniya-rossii>

3 Кориичкина Л.Н., Поселюгина О.Б., Зенина О.Ю., Белова Н.О., Комаров И.И., Клейменова Л.С., Аль-Гальбан Л.Н., Зенин Т.Т. Выбор метода, методики и методических приемов преподавания клинических дисциплин в медицинском вузе // Современные проблемы науки и обра-

зования. – 2020. – № 5. Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=30209>

4 Маль Г.С. Современные методы преподавания в медицинском вузе. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-metody-prepodavaniya-v-meditsinskom-vuze?ysclid=lderkofysl967277163>

5 Надирова С.Г., Надирова С.П. Особенности экономического образования будущих специалистов в сфере здравоохранения. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_37109707_93681161.pdf

6 Орлянская Т.Я., Володичева Т.Б., Лазуткина Е.А., Чёрная Л.В., Яценко А.Д., Березнева Е.Ю. Преподавание базовых дисциплин в медицинском вузе: подходы, опыт, перспективы // Современные проблемы науки и образования. – 2022. – № 4. Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=31991>

7 Пеков Д.Б., Матющенко В.С. Современная методика преподавания экономических дисциплин в медицинском вузе и ее проблемы. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-metodika-prepodavaniya-ekonomicheskikh-distsiplin-v-meditsinskom-vuze-i-ee-problemy>

8 Потапова О. Н, Алексеева Е. В. Применение интерактивных методов обучения предпринимательству как средство повышения эффективности обучения // Современная конкуренция. 2019. Т. 13. № 1 (73). С. 17-23

9 Рубин Ю. Б. Теория предпринимательства: пространство функционального подхода // Современная конкуренция. 2018. Т. 12. № 1 (67). С. 83-103.

10 Формирование предпринимательской компетентности при подготовке бакалавров педагогического образования [Электронный ресурс] / Т. А. Бахор, В. А. Лукин, Е. Н. Яковлева, Т. В. Захарова, Ю. А. Безруких, М. Д. Пильчук. URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=23512>

11 Хабаров В. И., Азуев Т. М. Синергия в управлении социально-экономическими системами // Проблемы теории и практики управления. 2019. № 3-4. С. 118-124.

12 Шаповалов В. К., Игропуло И. Ф., Арутюнян М. М. Подготовка молодежи Северного Кавказа к социальному предпринимательству в условиях формального и неформального образования // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. 2019. № 9 (142). С. 17-23

13 Du, J.; Han, G.; Huang, Z. Promoting Social Entrepreneurial Organizations: An Empirical Study of Teacher-Student Co-Entrepreneurship. Front. Psychol. 2020, 11, 1470

14 Edokpolor, J.E. Entrepreneurship Education and Sustainable Development: Mediating Role of Entrepreneurial Skills. Asia Pac. J. Innov. Entrep. 2020, 14, 329-339.

15 Ghazi, H.F.; Abdalqader, M.; Baobaid, M.F.; Hasan, T.N.; Mohammed, M.F.; Shebl, H.A.; Jun HC, W.; Abdalrazak, H.A.; Ads, H.O. Knowledge Regarding

Sustainable Development Goals (SDG) among medical students at a private university in Shah Alam, Malaysia. *Glob. J. Public Health Med.* 2020, 2, 196–202

16 Ho, C.S.M.; Lu, J.; Bryant, D.A. Understanding Teacher Entrepreneurial Behavior in Schools: Conceptualization and Empirical Investigation. *J. Educ. Change* 2021, 22, 535–564

17 Huang, Mugian. 2022. Model Construction of College Students' Entrepreneurial Ability Cultivation in Mental Health Education Environment. *International Journal of Environmental Research and Public Health* 2022: 1–9

18 Huang, Y.; An, L.; Liu, L.; Zhuo, Z.; Wang, P. Exploring Factors Link to Teachers' Competencies in Entrepreneurship Education. *Front. Psychol.* 2020, 11, 563381

19 Hysa, Eglantina, and Eglia Mansi. 2020. Integrating teaching and learning in graduate studies: Economic development course. *Technology Transfer: Innovative Solutions in Social Sciences and Humanities*, 61–64

20 Joensuu-Salo, S.; Peltonen, K.; Hämäläinen, M.; Oikkonen, E.; Raappana, A. Entrepreneurial Teachers Do Make a Difference—or Do They? *Ind. High. Educ.* 2021, 35, 536–546

21 Li, G.; Long, Z.; Jiang, Y.; Huang, Y.; Wang, P.; Huang, Z. Entrepreneurship Education, Entrepreneurship Policy and Entrepreneurial Competence: Mediating Effect of Entrepreneurship Competition in China. *Educ. Train.* 2022.

22 Long Z, Zhao G, Wang J, Zhang M, Zhou S, Zhang L and Huang Z (2021) Research on the Drivers of Entrepreneurship Education Performance of Medical Students in the Digital Age. *Front. Psychol.* 12:733301.

23 Machali, I.; Wibowo, A.; Murfi, A.; Narmaditya, B.S. From Teachers to Students Creativity? The Mediating Role of Entrepreneurial Education. *Cogent Educ.* 2021, 8, 1943151

24 Mukesh, H.V.; Pillai, K.R.; Mamman, J. Action-Embedded Pedagogy in Entrepreneurship Education: An Experimental Enquiry. *Stud. High. Educ.* 2020, 45, 1679–1693

25 Sahut, J.-M.; Iandoli, L.; Teulon, F. The Age of Digital Entrepreneurship. *Small Bus. Econ.* 2021, 56, 1159–1169.

26 San-Martín, P.; Pérez, A.; Fernández-Laviada, A.; Palazuelos, E. The Effect of Role Model Teachers on Students' Entrepreneurial Competencies and Intentions. *Educ. Train.* 2021.

27 Undergraduate College Students: Enhancing Sustainable Medical Education in the Community for Work Occupational Safety. *Int. J. Environ. Res. Public Health* 2021, 18, 7814

REFERENCES

1 Vasil'ev A. I. Kachestvo obrazovaniya i konkurentosposobnost' vuza: aspekty vzaimosvjazi // *Vysshee obrazovanie v Rossii.* 2019. T. 28. № 4. S. 37-43

2 Zubanova S.G. Podgotovka social'no-otvetstvennyh predprinimatelej v sisteme vysshego obrazovaniya Rossii. - [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <https://cyberleninka.ru/article/n/podgotovka-sotsialno-otvetstvennyh-predprinimatelej-v-sisteme-vysshego-obrazovaniya-rossii>

3 Korichkina L.N., Poseljugina O.B., Zenina O.Ju., Belova N.O., Komarov I.I., Klejmenova L.S., Al'-Gal'ban L.N., Zenin T.T. Vybor metoda, metodiki i metodicheskikh priemov prepodavaniya klinicheskikh disciplin v medicinskom vuze // *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya.* – 2020. – № 5. Rezhim dostupa: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=30209>

4 Mal' G.S. Sovremennye metody prepodavaniya v medicinskom vuze. - [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-metody-prepodavaniya-v-meditsinskom-vuze?ysclid=lderkofysl967277163>

5 Nadirova S.G., Nadirova S.R. Osobennosti jekonomicheskogo obrazovaniya budushhih specialistov v sfere zdravoohraneniya. - [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: https://elibrary.ru/download/elibrary_37109707_93681161.pdf

6 Orljanskaja T.Ja., Volodicheva T.B., Lazutkina E.A., Chjornaja L.V., Jacenko A.D., Berezneva E.Ju. Prepodavanie bazovyh disciplin v medicinskom vuze: podhody, opyt, perspektivy // *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya.* – 2022. – № 4. Rezhim dostupa: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=31991>

7 Pekov D.B., Matjushhenko V.S. Sovremennaja metodika prepodavaniya jekonomicheskikh disciplin v medicinskom vuze i ee problemy. - [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-metodika-prepodavaniya-ekonomicheskikh-disciplin-v-meditsinskom-vuze-i-ee-problemy>

8 Potapova O. N, Alekseeva E. V. Primenenie interaktivnyh metodov obuchenija predprinimatel'stvu kak sredstvo povysheniya jeffektivnosti obuchenija // *Sovremennaja konkurencija.* 2019. T. 13. № 1 (73). S. 17-23

9 Rubin Ju. B. Teorija predprinimatel'stva: prostranstvo funkcional'nogo podhoda // *Sovremennaja konkurencija.* 2018. T. 12. № 1 (67). S. 83-103.

10 Formirovanie predprinimatel'skoj kompetentnosti pri podgotovke bakalavrov pedagogicheskogo obrazovaniya [Elektronnyj resurs] / T. A. Bahor, V. A. Lukin, E. N. Jakovleva, T. V. Zaharova, Ju. A. Bezrukih, M. D. Pil'chuk. URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=23512>

11 Habarov V. I., Azuev T. M. Sinergija v upravlenii social'no-jekonomicheskimi sistemami // *Problemy teorii i praktiki upravlenija.* 2019. № 3-4. C. 118-124.

12 Shapovalov V. K., Igropulo I. F., Arutjunjan M. M. Podgotovka molodezhi Severnogo Kavkaza k social'nomu predprinimatel'stvu v uslovijah formal'nogo i neformal'nogo obrazovaniya // *Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta.* 2019. № 9 (142). S. 17-23

13 Du, J.; Han, G.; Huang, Z. Promoting Social Entrepreneurial Organizations: An Empirical Study of Teacher–Student CoEntrepreneurship. *Front. Psychol.* 2020, 11, 1470

14 Edokpolor, J.E. Entrepreneurship Education and Sustainable Development: Mediating Role of Entrepreneurial Skills. *Asia Pac. J. Innov. Entrep.* 2020, 14, 329–339.

15 Ghazi, H.F.; Abdalqader, M.; Baobaid, M.F.; Hasan, T.N.; Mohammed, M.F.; Shebl, H.A.; Jun HC, W.; Abdalrazak, H.A.; Ads, H.O. Knowledge Regarding Sustainable Development Goals (SDG) among medical students at a private university in Shah Alam, Malaysia. *Glob. J. Public Health Med.* 2020, 2, 196–202

16 Ho, C.S.M.; Lu, J.; Bryant, D.A. Understanding Teacher Entrepreneurial Behavior in Schools: Conceptualization and Empirical Investigation. *J. Educ. Change* 2021, 22, 535–564

17 Huang, Mugian. 2022. Model Construction of College Students' Entrepreneurial Ability Cultivation in Mental Health Education Environment. *International Journal of Environmental Research and Public Health* 2022: 1–9

18 Huang, Y.; An, L.; Liu, L.; Zhuo, Z.; Wang, P. Exploring Factors Link to Teachers' Competencies in Entrepreneurship Education. *Front. Psychol.* 2020, 11, 563381

19 Hysa, Eglantina, and Egl Mansi. 2020. Integrating teaching and learning in graduate studies: Economic development course. *Technology Transfer: Innovative Solutions in Social Sciences and Humanities*, 61–64

20 Joensuu-Salo, S.; Peltonen, K.; Hämäläinen, M.; Oikkonen, E.; Raappana, A. Entrepreneurial Teachers Do Make a Difference—Or Do They? *Ind. High. Educ.* 2021, 35, 536–546

21 Li, G.; Long, Z.; Jiang, Y.; Huang, Y.; Wang, P.; Huang, Z. Entrepreneurship Education, Entrepreneurship Policy and Entrepreneurial Competence: Mediating Effect of Entrepreneurship Competition in China. *Educ. Train.* 2022.

22 Long Z, Zhao G, Wang J, Zhang M, Zhou S, Zhang L and Huang Z (2021) Research on the Drivers of Entrepreneurship Education Performance of Medical Students in the Digital Age. *Front. Psychol.* 12:733301.

23 Machali, I.; Wibowo, A.; Murfi, A.; Narmaditya, B.S. From Teachers to Students Creativity? The Mediating Role of Entrepreneurial Education. *Cogent Educ.* 2021, 8, 1943151

24 Mukesh, H.V.; Pillai, K.R.; Mamman, J. Action-Embedded Pedagogy in Entrepreneurship Education: An Experimental Enquiry. *Stud. High. Educ.* 2020, 45, 1679–1693

25 Sahut, J.-M.; Iandoli, L.; Teulon, F. The Age of Digital Entrepreneurship. *Small Bus. Econ.* 2021, 56, 1159–1169.

26 San-Martín, P.; Pérez, A.; Fernández-Laviada, A.; Palazuelos, E. The Effect of Role Model Teachers on Students' Entrepreneurial Competencies and Intentions. *Educ. Train.* 2021.

27 Undergraduate College Students: Enhancing Sustainable Medical Education in the Community for Work Occupational Safety. *Int. J. Environ. Res. Public Health* 2021, 18, 7814

Поступила 16.05.2022

Б. Б. Рысбекова¹, Г. Б. Алипбекова¹, Б. С. Битенова¹

МЕДИЦИНАЛЫҚ ЖОО-ДА "КӘСІПКЕРЛІК НЕГІЗДЕРІН" ОҚЫТУ ӘДІСТЕМЕСІ

¹Қарағанды медицина университеті КеАҚ, Қазақстан тарихы және ӘСП кафедрасы

Кәсіпкерлік негіздері – қарқынды дамып келе жатқан сала. Осы тұрғыда осы құбылыстың динамикасы зерттеудің қолайлы саласы болып, теорияға да, практикаға да жемісті идеялар береді. Кейінгі онжылдықта бүкіл әлемде кәсіпкерлікті зерттеудің үдемелі дамуы орын алды. Кәсіпкерлік көптеген елдің экономикасы мен қоғамының қозғалтқышы екені мойындалып келеді. Бұл зерттеу медициналық білім беру бойынша әдебиеттерге шолуды қамтиды және, атап айтқанда, медициналық университетте кәсіпкерлік негіздерін оқыту әдістемесі, сондай-ақ кәсіпкерлік негіздерін оқыту әдістемесі қамтылған. Ауқымды мақала нәтижелерді зерделеу мен болашақ зерттеулерді талқылаумен аяқталған.

Зерттеуде сонымен қатар оқу пәндерінің әдістемелік қамтамасыз етілуі ұсынылған. Оларды зерделеу денсаулық сақтау саласында кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыруда студенттердің практикалық дағдылары мен машықтарын барынша қалыптастыруға ықпал етеді. Зерттеу өзара байланысты екі кезеңді: медициналық ұйымдардың кәсіпкерлік қызметінің ұйымдастырушылық-құқықтық негіздерін зерделеу және ақылы медициналық қызметтерді енгізу және ілгерілету бойынша бизнес-жоспар құруды қамтиды.

Кілт сөздер: оқу әдістемесі, медициналық мектеп, кәсіпкерлік негіздері, ақылы медициналық қызметтер

B. B. Rysbekova¹, G. B. Alipbekova¹, B. S. Bitenova¹

METHODOLOGY OF TEACHING "FUNDAMENTALS OF ENTREPRENEURSHIP" AT A MEDICAL UNIVERSITY

¹Department of History of Kazakhstan and SPD, NCJSC Medical University of Karaganda

Fundamentals of entrepreneurship is a dynamically developing field. In this sense, the dynamics of this phenomenon is a suitable field of study and provides fruitful ideas for both theory and practice. The last decade has witnessed a powerful development of entrepreneurship research around the world. It seems to be widely recognized that entrepreneurship is the engine of the economy and society of most countries. This study includes a review of the literature on medical education and, in particular, on methods of teaching the basics of entrepreneurship at a medical university, as well as on methods of teaching the basics of entrepreneurship. Finally, the article was concluded with a discussion of the results and future research.

The study also presents methodological support for academic disciplines, the study of which will contribute to the maximum formation of practical skills and abilities of students in the organization of entrepreneurial activities in healthcare. It includes two interrelated stages: the study of the organizational and legal foundations of the entrepreneurial activity of medical organizations and the development of a business plan for the introduction and promotion of paid medical services.

Key words: teaching methodology, medical university, fundamentals of entrepreneurship, paid medical services