

МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту охорони здоров'я

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. проректора з науково-педагогічної роботи


Світлана КОТЮЖИНСЬКА

01 вересня 2022 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я»

Рівень вищої освіти: другий (магістерський)

Галузь знань: 22 «Охорона здоров'я»

Спеціальність: 222 «Медицина»

Освітньо-професійна програма: Медицина

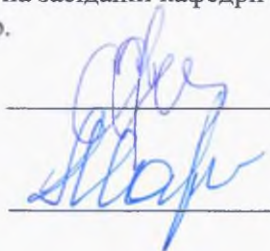
Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми «Медицина» підготовки фахівців другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 222 «Медицина» галузі знань 22 «Охорона здоров'я», ухваленою Вченою Радою ОНМедУ (протокол № 9 від 23 червня 2022 року).

Розробники:

завідувач кафедри, к.е.н., доц. Рудінська О. В.
 професор кафедри, д.е.н., доц. Борщ В. І.
 професор кафедри, д.е.н., проф. Мартинюк О. А.
 доцент кафедри, к.е.н., доц. Кусик Н. Л.
 доцент кафедри, к.е.н., доц. Князькова В. Я.
 доцент кафедри, к.е.н., доц. Гузь Д.О.
 доцент кафедри, к.ю.н., Дергунова О. І.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри менеджменту охорони здоров'я
 Протокол № 2 від 29.08.2022 р.

Завідувач кафедри



Олена РУДІНСЬКА

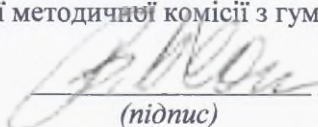
Погоджено із гарантом ОПП



Валерія МАРІЧЕРЕДА

Схвалено предметною цикловою методичною комісією з гуманітарних дисциплін
 ОНМедУ
 Протокол № 6 від 30.08.2022 р.

Голова предметної циклової методичної комісії з гуманітарних дисциплін ОНМедУ



Volodymyr KHANZHI

(підпис)

(Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Переглянуто та затверджено на засіданні кафедри _____

Протокол № ___ від “___” _____ 20__ р.

Завідувач кафедри _____

(підпис)

(Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Переглянуто та затверджено на засіданні кафедри _____

Протокол № ___ від “___” _____ 20__ р.

Завідувач кафедри _____

(підпис)

(Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

1. Опис навчальної дисципліни:

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, спеціалізація, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Загальна кількість:	Галузь знань 22 «Охорона здоров'я»	<i>Денна форма навчання</i> <i>Вибіркова дисципліна</i>
Кредитів: 3		<i>Рік підготовки: 4</i>
Годин: 90	Спеціальність 222 «Медицина»	<i>Семестри XI - XII</i>
		<i>Лекції (0 год.)</i>
Змістових модулів: 1	Рівень вищої освіти другий (магістерський)	<i>Семінарські (30 год.)</i>
		<i>Практичні (0 год.)</i>
		<i>Лабораторні (0 год.)</i>
		<i>Самостійна робота (60 год.)</i>
		<i>у т. ч. індивідуальні завдання (4 год.)</i>
		<i>Форма підсумкового контролю – залік</i>

2. Мета та завдання навчальної дисципліни, компетентності, програмні результати навчання.

Мета: Набуття здобувачем вищої освіти знань, формування елементів професійних компетентностей та практичних навичок в галузі управління охороною здоров'я на основі спеціалізованих сучасних наукових здобутків у сфері маркетингу в охороні здоров'я.

Завдання:

- Отримання ґрунтовних знань щодо базових засад маркетингу охорони здоров'я та комплексного дослідження ринку
- Формування у здобувачів знання основ медичного страхування та його соціально-економічних аспектів.
- Формування вмінь та навичок щодо планування, організації, мотивації медичного персоналу та володіння навичками ціноутворення в охороні здоров'я.
- Отримання ґрунтовних знань щодо принципів та функцій маркетингу в наданні медичних послуг.
- Формування вмінь та навичок щодо комплексного дослідження ринку медичних послуг, використання маркетингових моделей в системі охорони здоров'я.
- Формування вмінь та навичок щодо використання маркетингових стратегій в системі управління медичним закладом, технологій стратегічного планування та аналізу, методів бізнес-планування.

Процес вивчення дисципліни спрямований на формування елементів наступних компетентностей:

- Загальних (ЗК):

- ЗК3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
- ЗК4. Знання та розуміння предметної галузі та розуміння професійної діяльності.
- ЗК6. Здатність приймати обґрунтовані рішення.
- ЗК7. Здатність працювати в команді.
- ЗК8. Здатність до міжособистої взаємодії.
- ЗК11. Здатність до пошуку, опрацювання та аналізу інформації з різних джерел.
- ЗК12. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.
- ЗК14. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав и свобод людини і громадянина в Україні.
- ЗК17. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

- Спеціальних (СК):

СК11. Здатність розв'язувати медичні проблеми у нових або незнайомих середовищах за наявності неповної або обмеженої інформації з урахуванням аспектів соціальної та етичної відповідальності.

СК17. Здатність до оцінювання впливу навколишнього середовища, соціально-економічних та біологічних детермінант на стан здоров'я індивідуума, сім'ї, популяції.

СК18. Здатність до проведення аналізу діяльності лікаря, підрозділу, закладу охорони здоров'я, забезпечення якості медичної допомоги і підвищення ефективності використання медичних ресурсів.

СК19. Здатність до організації та інтеграції надання медичної допомоги населенню та проведення маркетингу медичних послуг.

СК20. Здатність до проведення епідеміологічних та медико статистичних досліджень здоров'я населення; обробки соціальної, економічної та медичної інформації.

СК22. Здатність управляти робочими процесами у сфері охорони здоров'я, які є складними, непередбачуваними та потребують нових стратегічних підходів.

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН1. Мати ґрунтовні знання із структури професійної діяльності. Вміти здійснювати професійну діяльність, що потребує оновлення та інтеграції знань. Нести відповідальність за професійний розвиток, здатність до подальшого професійного навчання з високим рівнем автономності.

ПРН2. Розуміння та знання фундаментальних і клінічних біомедичних наук, на рівні достатньому для вирішення професійних задач у сфері охорони здоров'я.

ПРН3. Спеціалізовані концептуальні знання, що включають наукові здобутки у сфері охорони здоров'я і є основою для проведення досліджень, критичне осмислення проблем у сфері медицини та дотичних до неї міждисциплінарних проблем.

ПРН21. Відшуковувати необхідну інформацію у професійній літературі та базах даних інших джерелах, аналізувати, оцінювати та застосовувати цю інформацію.

ПРН26. Управляти робочими процесами у сфері охорони здоров'я, які є складними, непередбачуваними та потребують нових стратегічних підходів, організувати роботу та професійний розвиток персоналу з урахуванням набутих навиків ефективної роботи в команді, позицій лідерства, належної якості, доступності і справедливості, забезпечення надання інтегрованої медичної допомоги.

ПРН28. Приймати ефективні рішення з проблем охорони здоров'я, оцінювати потрібні ресурси, враховувати соціальні, економічні та етичні наслідки.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен:

Знати:

- основні поняття та категорії маркетингу та його конкретний практичний інструментарій;
- базові засади маркетингу охорони здоров'я та особливості медичного маркетингу в сучасній охороні здоров'я;
- специфічні особливості та принципи маркетингу у медицині;
- базові засади ціноутворення у медичних закладах;
- інструментарій комплексного вивчення ринку в системі маркетингу охорони здоров'я;
- напрями стратегічного маркетингу в охороні здоров'я та основи стратегічного аналізу.

Вміти:

- здійснювати комплексне вивчення ринку в системі маркетингу охорони здоров'я, зокрема використовувати маркетингові моделі та позиціонувати медичну послугу;
- планувати та розробляти конкурентні стратегії на ринку медичних послуг, зокрема маркетингові, на основі технологій стратегічного аналізу;
- використовувати методологію стратегічного планування діяльності медичної установи для визначення головних цілей і розробки програм їх досягнення в умовах складного динамічного зовнішньоекономічного середовища;
- зорієнтувати діяльність медичної установи на задоволення потреб та побажань

отримувачів медичних послуг і одночасно - отримання прибутків.

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1.

Маркетинг в охороні здоров'я

Тема 1. Основи маркетингу в охороні здоров'я.

Базові засади маркетингу охорони здоров'я. Ринок медичних послуг: сегментація, елементи ринку. Медичний маркетинг в сучасній охороні здоров'я.

Тема 2. Комплексне вивчення ринку в системі маркетингу охорони здоров'я.

Комплексне дослідження ринку. Маркетингові моделі та позиціонування товару (медичної послуги). Медичне страхування та його соціально-економічні аспекти.

Тема 3. Основи ціноутворення в охороні здоров'я.

Базові засади ціноутворення на медичні послуги. Структура ціни медичної послуги. Ціноутворення в охороні здоров'я на державному рівні.

Тема 4. Стратегічний маркетинг в охороні здоров'я та основи стратегічного аналізу.

Маркетингова стратегія у системі управління медичним закладом та процес її розробки. Стратегічне маркетингове планування в охороні здоров'я. Управління якістю в медицині. Технології стратегічного аналізу та матричні методи маркетингового бізнес – планування в сфері охорони здоров'я.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви тем	Кількість годин					СРС
	Усього	у тому числі				
		лекції	семінари	практичні	лабораторні	
Змістовий модуль 1. Маркетинг в охороні здоров'я						
Тема 1. Основи маркетингу в охороні здоров'я	18	0	4	0	0	14
Тема 2. Комплексне вивчення ринку в системі маркетингу охорони здоров'я	20	0	6	0	0	14
Тема 3. Основи ціноутворення в охороні здоров'я	22	0	8	0	0	14
Тема 4. Стратегічний маркетинг в охороні здоров'я та основи стратегічного аналізу	24	0	10	0	0	14
<i>Разом за змістовим модулем 1</i>	84	0	28	0	0	56
<i>Індивідуальне завдання</i>	6	0	2	0	0	4
Усього годин	90	0	30	0	0	60

5. Теми лекційних / семінарських / практичних / лабораторних занять

5.1. Теми лекційних занять

Лекційні заняття не передбачені.

5.2. Теми семінарських занять

№	Назва теми	Кількість годин
Змістовий модуль 1. Маркетинг в охороні здоров'я		
1	Тема 1. Семінарське заняття 1. Базові засади маркетингу охорони здоров'я. Ринок медичних послуг: сегментація, елементи ринку. Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою.	2
2	Тема 1. Семінарське заняття 2. Медичний маркетинг в сучасній охороні здоров'я. Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою. Виконання тестових завдань за темою 1. Основи маркетингу в охороні здоров'я	2
3	Тема 2. Семінарське заняття 3. Комплексне дослідження ринку. Маркетингові моделі та позиціонування товару (медичної послуги). Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою.	2
4	Тема 2. Семінарське заняття 4. Медичне страхування та його економічні аспекти. Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою. Підготовка презентації за темою для виступу на семінарському занятті.	2
5	Тема 2. Семінарське заняття 5. Маркетингове дослідження ринку стоматологічних послуг для підвищення їх ефективності. Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою. Виконання тестових завдань за темою 2. Комплексне вивчення ринку в системі маркетингу охорони здоров'я	2
6	Тема 3. Семінарське заняття 6. Базові засади ціноутворення на медичні послуги. Структура ціни медичної послуги. Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою.	2
7	Тема 3. Семінарське заняття 7. Ціноутворення в охороні здоров'я на державному рівні. Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою.	2
8	Тема 3. Семінарське заняття 8. Маркетингове дослідження ринку медичних послуг для підвищення їх ефективності. Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою. Виконання тестових завдань за темою 3. Основи ціноутворення в охороні здоров'я	2
9	Тема 3. Семінарське заняття 9. Маркетингова стратегія у системі управління та процес її розробки. Стратегічне маркетингове планування.	2

	Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою. Підготовка презентації за темою для виступу на семінарському занятті.	
10	Тема 4. Семінарське заняття 10. Маркетингова стратегія у системі управління медичним закладом та процес її розробки. Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою.	2
11	Тема 4. Семінарське заняття 11. Стратегічне маркетингове планування в охороні здоров'я. Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою.	2
12	Тема 4. Семінарське заняття 12. Управління якістю в медицині. Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою.	2
13	Тема 4. Семінарське заняття 13. Технології стратегічного аналізу та матричні методи маркетингового бізнес – планування в сфері охорони здоров'я. Розробка стратегії маркетингу в медичному закладі. Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою.	2
14	Тема 4. Семінарське заняття 14. Розробка стратегії маркетингу в медичному закладі. Індивідуальне опитування за питаннями теми. Розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за темою.	2
15	Семінарське заняття 15. Круглий стіл на тему «Маркетинг в медичному закладі: фактори успіху».	2
	Разом	30

5.3. Теми практичних занять

Практичні заняття не передбачені.

5.4. Теми лабораторних занять

Лабораторні заняття не передбачені.

6. Самостійна робота здобувача вищої освіти

№	Назва теми / види завдань	Кіл-ть годин
Змістовий модуль 1. Маркетинг в охороні здоров'я		
1.	Тема 1. Основи маркетингу в охороні здоров'я. Самостійне опанування матеріалу лекції за темою 1 Підготовка до семінарських занять 1-2	14
2.	Тема 2. Комплексне вивчення ринку в системі маркетингу охорони здоров'я. Самостійне опанування матеріалу лекції за темою 2 Підготовка до семінарських занять 3-5	14
3.	Тема 3. Основи ціноутворення в охороні здоров'я. Самостійне опанування матеріалу лекції за темою 3 Підготовка до семінарських занять 6 – 9	14
4.	Тема 4. Стратегічний маркетинг в охороні здоров'я та основи стратегічного аналізу. Самостійне опанування матеріалу лекції за темою 4	14

	Підготовка до семінарських занять 10 – 14	
5.	Круглий стіл на тему «Маркетинг в стоматології: фактори успіху».	4
	Разом	60

7. Методи навчання

Лекції.

Семінарські заняття:

- словесні методи: бесіда, пояснення, дискусія, обговорення проблемних ситуацій;
- наочні методи: ілюстрація (у тому числі мультимедійні презентації);
- практичні методи: виконання тестових завдань, вирішення ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових).

Самостійна робота:

- самостійна робота з рекомендованою основною та додатковою літературою, з електронними інформаційними ресурсами, підготовка до семінарських занять;
- самостійне виконання індивідуального завдання, підготовка презентації для захисту індивідуального завдання.

8. Форми контролю та методи оцінювання (у т.ч. критерії оцінювання результатів навчання)

Поточний контроль:

- усний контроль: індивідуальне опитування за питаннями відповідної теми;
- письмовий контроль: оцінювання розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових), оцінювання виконання індивідуального завдання;
- тестовий контроль: оцінювання виконання тестових завдань за темами.

Підсумковий контроль: залік.

Оцінювання поточної навчальної діяльності на семінарському занятті:

1. Оцінювання теоретичних знань з теми заняття:
 - методи: індивідуальне опитування за питаннями відповідної теми, участь здобувачів в обговоренні проблемних ситуацій
 - максимальна оцінка – 5, мінімальна оцінка – 3, незадовільна оцінка – 2.
2. Оцінка теоретичних знань за темою заняття:
 - методи: оцінювання виконання тестових завдань за відповідною темою
 - максимальна оцінка – 5, мінімальна оцінка – 3, незадовільна оцінка – 2.
3. Оцінка практичних навичок з теми заняття:
 - методи: оцінювання розв'язання ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункових) за відповідною темою
 - максимальна оцінка – 5, мінімальна оцінка – 3, незадовільна оцінка – 2.

Оцінювання індивідуального завдання:

1. Оцінювання якості виконання індивідуального завдання:
 - максимальна оцінка – 5, мінімальна оцінка – 3, незадовільна оцінка – 2.
2. Оцінка презентації та захисту індивідуального завдання, участь здобувачів в оцінці бізнес-плану конкурентів та його критичний аналіз:
 - максимальна оцінка – 5, мінімальна оцінка – 3, незадовільна оцінка – 2.

Оцінка за одне семінарське заняття є середньоарифметичною за всіма складовими і може мати лише цілу величину (5, 4, 3, 2), яка округлюється за методом статистики.

Критерії поточного оцінювання на семінарському занятті

Оцінка	Критерії оцінювання
Відмінно «5»	Здобувач бере активну участь у семінарському занятті; демонструє глибокі знання, дає повні та детальні відповіді на запитання; бере активну

	<p>участь у обговоренні проблемних ситуацій, користується додатковою навчально-методичною та науковою літературою; вміє сформулювати своє ставлення до певної проблеми; висловлює власні міркування, наводить доцільні приклади; вміє знаходити найбільш адекватні форми розв'язання суперечностей.</p> <p>Тестові завдання виконані в повному обсязі, всі 100% відповідей на запитання є правильними, відповіді на відкриті питання – повні та обґрунтовані.</p> <p>Здобувач вільно вирішує ситуаційні завдання (в т.ч. розрахункові), впевнено демонструє практичні навички за темою заняття та вірно інтерпретує отримані дані, висловлює власну креативну думку з теми завдання, демонструє творче мислення.</p>
Добре «4»	<p>Здобувач бере участь у семінарському занятті; добре володіє матеріалом; демонструє необхідні знання, але дає відповіді на запитання з деякими помилками; бере участь у обговоренні проблемних ситуацій, користується основною навчально-методичною та науковою літературою; висловлює власну думку з теми заняття.</p> <p>Тестові завдання виконані в повному обсязі, не менш ніж 70% відповідей на запитання є правильними, відповіді на відкриті питання - загалом правильні, проте наявні деякі помилки у визначеннях.</p> <p>Здобувач вірно вирішує ситуаційні завдання (в т.ч. розрахункові), але допускає незначні неточності та демонструє більш стандартизовані практичні навички за темою заняття при вірній інтерпретації отриманих даних, висловлює власну думку з теми завдання, демонструє критичне мислення.</p>
Задовільно «3»	<p>Здобувач іноді бере участь в семінарському занятті; частково виступає і задає питання; допускає помилки під час відповідей на запитання; показує пасивну роботу на семінарських заняттях; показує фрагментарні знання понятійного апарату і літературних джерел.</p> <p>Тестування виконано в повному обсязі, не менш ніж 50% відповідей є правильними, відповіді на відкриті питання - не логічні, з явними суттєвими помилками у визначеннях.</p> <p>Здобувач не достатньо володіє матеріалом для вирішення ситуаційних завдань (в т.ч. розрахункові), невпевнено демонструє практичні навички за темою заняття та інтерпретує отримані дані з суттєвими помилками, не висловлює свою думку з теми ситуаційного завдання.</p>
Незадовільно «2»	<p>Здобувач не бере участь у семінарському занятті, є лише спостерігачем; ніколи не виступає і не задає питання, незацікавлений у вивченні матеріалу; дає неправильні відповіді на запитання, показує незадовільне знання понятійного апарату і літературних джерел.</p> <p>Тестування не виконано.</p> <p>Ситуаційне завдання не виконано.</p>

Критерії оцінювання індивідуального завдання

Оцінка	Критерії оцінювання
Відмінно «5»	Індивідуальне завдання та презентація виконані самостійно та оригінально, оформлення відповідає вимогам, тези для виступу на круглому столі за темою: «Маркетинг в медичному закладі: фактори успіху» складені грамотно, матеріал викладений в логічній послідовності; висновки ґрунтовні та самостійні, здобувач вільно презентує матеріал; зміст презентації не перевантажений слайдами з текстовим матеріалом; здобувач формулює самостійні ґрунтовні судження, які підкріплені фактичними доказами та розрахунками, інформація на слайдах подана переважно схематично із використанням самостійно розроблених схем, малюнків, графіків, містить посилання на джерела, які відповідно оформлені та є актуальними. Здобувач бере активну участь в обговоренні виступів конкурентів та здатний критично їх проаналізувати.
Добре «4»	Індивідуальне завдання та презентація виконані самостійно, оформлення відповідає вимогам, тези для виступу на круглому столі за темою: «Маркетинг в медичному закладі: фактори успіху» складені грамотно, матеріал викладений в логічній послідовності із незначними порушеннями; висновки самостійні, але містить незначні неточності; здобувач добре пояснює матеріал, формулює самостійні висновки; інформація у презентації подана переважно із використанням самостійно розроблених схем, малюнків, графіків, містить посилання на джерела, які відповідно оформлені та є актуальними. Здобувач бере участь в обговоренні виступів конкурентів, але не повністю здатний критично їх проаналізувати.
Задовільно «3»	Індивідуальне завдання та презентація виконані самостійно, оформлення відповідає вимогам із незначними порушеннями, тези для виступу на круглому столі за темою: «Маркетинг в медичному закладі: фактори успіху» складені з порушеннями; матеріал лише теоретичний, описовий та містить неточності; здобувач пояснює матеріал не впевнено, формулює лише загальні висновки (або взагалі не може їх сформулювати), інформація у презентації подана з посиланням на джерела, однак вони оформлені із помилками. Здобувач бере пасивну участь в обговоренні виступів конкурентів, не здатний критично його проаналізувати.
Незадовільно «2»	Індивідуальне завдання не виконано. Не зараховуються індивідуальні завдання та презентації, які виконані не самостійно або запозичені з мережі Інтернет.

Залік виставляється здобувачу, який виконав усі завдання робочої програми навчальної дисципліни, приймав активну участь у семінарських заняттях, виконав індивідуальне завдання та має середню поточну оцінку не менше ніж 3,0 і не має академічної заборгованості.

9. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

Середній бал за дисципліну переводиться у національну оцінку та конвертується у бали за багатобальною шкалою (200-бальною шкалою).

Конвертація традиційної оцінки в 200-бальну виконується інформаційно-технічний відділ Університету програмою «Контингент» за формулою:

Середній бал успішності (поточної успішності з дисципліни) x 40

Таблиця конвертації традиційної оцінки у багатобальну

Національна оцінка за дисципліну	Сума балів за дисципліну
Відмінно («5»)	185 – 200
Добре («4»)	151 – 184
Задовільно («3»)	120 – 150
Незадовільно («2»)	Нижче 120

За рейтинговою шкалою ECTS оцінюються досягнення здобувачів з освітньої компоненти, які навчаються на одному курсі однієї спеціальності, відповідно до отриманих ними балів, шляхом ранжування, а саме:

Конвертація традиційної оцінки з дисципліни та суми балів за шкалою ECTS

Оцінка за шкалою ECTS	Статистичний показник
A	Найкращі 10% здобувачів
B	Наступні 25% здобувачів
C	Наступні 30% здобувачів
D	Наступні 25% здобувачів
E	Наступні 10% здобувачів

10. Методичне забезпечення

- Робоча програма навчальної дисципліни
- Силабус
- Методична розробка до семінарських занять з навчальної дисципліни
- Методичні рекомендації до самостійної роботи здобувачів вищої освіти
- Мультимедійні презентації
- Ситуаційні завдання (в т.ч. розрахункові)
- Тестові завдання за темами дисципліни

Навчально-методична література:

- Ахламов А.Г., Кусик Н.Л. Економіка та фінансування охорони здоров'я: навчально-методичний посібник. Одеса: ОРІДУ НАДУ при Президентіві України, 2011. 134 с.
- Менеджмент та маркетинг в охороні здоров'я: електронний навчально-методичний посібник / В.І. Борщ, О.В. Рудінська, Н.Л. Кусик. Одеса: ОНМедУ, 2022. (укр. та англ. мовами)
- Основи менеджменту та маркетингу в медицині: навчальний посібник / В.Г. Шутурмінський, Н.Л. Кусик, О.В. Рудінська. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2020. 176 с.

11. Питання для підготовки до підсумкового контролю

1. Сутність маркетингу. Основні поняття маркетингу. Етапи розвитку маркетингу.
2. Принципи та функції медичного маркетингу. Маркетинг і сфера медичних послуг.
3. Ринок медичних послуг і рівень доходів населення. Специфічні особливості медичного маркетингу.
4. Суб'єкти маркетингової діяльності у сфері охорони здоров'я. Фактори, що впливають на формування потреб у медичних послугах.
5. Медична послуга. Відмінність медичної послуги від інших видів послуг. Види медичних послуг.

6. Макро- і мікро- рівень маркетингових досліджень.
7. Канали руху медичних послуг від медичного закладу до споживача. Стадії життєвого циклу медичної послуги.
8. Задачі та методи комплексного дослідження ринку медичних послуг. План маркетингових досліджень.
9. Характеристика та порівняння моделей: RACE та PESO.
10. Характеристика та порівняння моделей: 4P- 7P та 4C.
11. Характеристика та порівняння моделей: сходи Ханта та SOSTAC.
12. Характеристика та порівняння моделей: RFM та AIDA.
13. Медичне страхування, його форми та економічні аспекти. Форми ОМС і ДМС: недоліки і переваги.
14. Фінансові аспекти та переваги впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування.
15. Цілі процесу ціноутворення сучасного медичного закладу. Етапи стратегії ціноутворення.
16. Класифікація медичних послуг. Класифікаційні ознаки медичної послуги за видами, місцем надання, складністю, часом, кількістю учасників, характером економічних відносин.
17. Ціна медичної послуги: внутрішні та зовнішні чинники впливу.
18. Види цін на медичні послуги. Ціноутворення у медицині та його задачі.
19. Структура ціни медичної послуги. Статті прямих витрат в структурі ціни медичної послуги. Статті непрямих витрат в структурі ціни медичної послуги.
20. Державне регулювання ціноутворення в медицині: функції, методи, законодавча база.
21. Зміст, цілі та завдання маркетингового плану.
22. Маркетингова стратегія. Цінова стратегія підприємства.
23. Визначення цільового сегменту продукції. Визначення потреби в рекламі. Прогнозування продажів.
24. Оцінка ефективності маркетингу.
25. Зміст, цілі та завдання фінансового плану. Технологія розробки фінансового плану. Рух грошових коштів проекту. Оцінка ризиків проекту.

12. Рекомендована література

Основна:

1. Алшарф І.А.М. Формування механізму управління ефективністю діяльності медичних підприємств та установ: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І.А.М. Алшарф; Міжнародний гуманітарний університет, Чернігівський національний технологічний університет Міністерства освіти і науки України. Чернігів, 2020. 231 с.
2. Ахламов А.Г., Кусик Н.Л. Економіка та фінансування охорони здоров'я: навчально-методичний посібник. Одеса: ОРІДУ НАДУ при Президентові України, 2011. 134 с.
3. Бедрик І.О. Державне регулювання приватної стоматологічної діяльності в Україні: організаційно-правові засади : Автореферат дис. канд. наук з державного управління 25.00.02. Національна академія державного управління при Президентові України. Київ, 2010. 18 с.
4. Борщ В.І. Управлінський капітал в системі охорони здоров'я: теорія і методологія: дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / В.І. Борщ; Національний університет "Чернігівська політехніка". Чернігів, 2020. 529 с.
5. Дмитренко Л.А., Завадська Н.П., Косяченко Н.М. Менеджмент і маркетинг у фармації: навч. посіб. Київ: Медицина, 2010. 144 с.
6. Долот В.Д., Ляховченко Л.А., Радиш Я.Ф. До проблеми визначення вартості лікування

- пацієнта в амбулаторно-поліклінічних умовах. Економіка та держава. 2016. № 12. С. 109–123.
7. Клименко О.В. Державне регулювання медичної діяльності в Україні: генеза та тенденції розвитку: дис. ... докт. наук: 25.00.01 / Клименко Олена Вікторівна. Київ, 2016. 490 с.
 8. Кусик Н.Л. Розділ 10. Реформування системи фінансування охорони здоров'я в умовах трансформації національної економіки / Трансформаційні процеси в економіці: конкурентоспроможність та інституційна база управління на різних рівнях ієрархії: монографія / за ред. Ніценка В.С. Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2016. 507 с.
 9. Менеджмент та маркетинг в охороні здоров'я: електронний навчально-методичний посібник / В.І. Борщ, О.В. Рудінська, Н.Л. Кусик. Одеса: ОНМедУ, 2022. (укр. та англ. мовами)
 10. Основи менеджменту та маркетингу в медицині: навчальний посібник / В.Г. Шутурмінський, Н.Л. Кусик, О.В. Рудінська. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2020. 176 с.
 11. Основи менеджменту і маркетингу в медицині: навчальний посібник. Єрошкіна Т.В., Татаровський О.П., Полішко Т.М., Борисенко С.С. Донецьк: РВВ ДНУ, 2012. 64 с.

Додаткова:

1. Борщ В.І. Сучасна парадигма державного регулювання системи управління в сфері охорони здоров'я. *Public Administration and Management: modern scientific discussions: Collective monograph*. Riga, Latvia: "Baltija Publishing", 2020. 300 p. Pp. 51-76. doi: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-022-3-4>.
2. Борщ В.І. Дослідження функціональної системи управління фінансовими в сфері охорони здоров'я України. *Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління*. 2020. Том 19. Вип. 2 (45). С. 144-168. DOI: [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2020.2\(45\).201428](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2020.2(45).201428).
3. Борщ В.І. Ринок охорони здоров'я України: аналіз сучасного стану та тенденції розвитку. *Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління*. 2020. Том 19. Вип. 1 (44). С. 140-159. DOI: [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2020.1\(44\).198360](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2020.1(44).198360).
4. Державна політика у сфері охорони здоров'я: колективна монографія: ч. 2 / кол. авт.; упоряд. проф. Я.Ф. Радиш; передм. та заг. ред. проф. М.М. Білінської, проф. Я.Ф. Радиша. Київ: НАДУ, 2013. 484 с.
5. Державне управління охороною здоров'я в Україні: генеза і перспективи розвитку: колективна монографія / кол. авт.; упоряд. проф. Я.Ф. Радиш, передм. Т.Д. Бахтєєвої; за заг. ред. проф. М.М. Білінської, проф. Я.Ф. Радиша. Київ: НАДУ, 2013. 424 с.
6. Ждан В.М., Голованова І.А., Краснова О.І. Економіка охорони здоров'я: навчальний посібник. Полтава, 2017. 114 с.
7. Концепція МОЗ України «Концепція реформи охорони здоров'я у контексті процесів децентралізації». URL: http://trigger.in.ua/wp-content/uploads/2015/08/Health-Reform-and-Decentralization_policy-note-for-RPR.docx.
8. Кусик Н.Л., Гузь Д.О., Буслаєва Г.В. Розділ 26. Індустрія охорони здоров'я: міжнародний досвід створення медичних туристичних кластерів / Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Випуск 4 / за ред. Л.О. Волощук, Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 524 с.
9. Лехан В.М., Надутий К.О., Шевченко М.В. Інструмент моніторингу модернізації галузі охорони здоров'я на рівні регіону та окремої території із застосуванням комплексної системи індикаторів. Київ, 2014. 61 с.
10. Маркетинг в стоматологии: особенности, методы и советы. URL: <https://www.gd.ru/articles/9267-marketing-v-stomatologii>.
11. Марова С.Ф., Вовк С.М. Медична послуга як товар медичного ринку. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2017. № 4. URL:

- <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1056>.
12. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015 – 2020 років. URL: <http://www.apteka.ua/article/327094>.
 13. Основи менеджменту і маркетингу в медицині: навчальний посібник. Єрошкіна Т.В., Татаровський О.П., Полішко Т.М., Борисенко С.С. Донецьк: РВВ ДНУ, 2012. 64 с. URL: <http://repository.dnu.dp.ua:1100/upload/684dfManagement-KLD.PDF>.
 14. Охорона здоров'я України: стан, проблеми, перспективи: спеціалізоване видання / В.В. Лазоришинець, Н.О. Лісневська, Л.Я. Ковальчук та ін. Київ, 2014. 608 с.
 15. Попченко Т.П. Реформування сфери охорони здоров'я в Україні: організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне забезпечення: аналітична доповідь. Київ: НІСД, 2012. 96 с.
 16. Рудінська О.В., Яроміч С.А. Корпоративний менеджмент: навчальний посібник. Київ: КНТ, Ельга-Н, 2008. 416 с.
 17. Співак М.В. Державна політика здоров'я-збереження: світовий досвід і Україна: монографія. Київ: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2016. 536 с.
 18. Труш В. Системний маркетинг в медицині. РедМед Агентство Популярних Медичинських Изданий. 2017. 1540 с.

13. Електронні інформаційні ресурси

1. Всесвітня організація охорони здоров'я. URL: www.who.int/ru/index.html.
2. Галузевий класифікатор «Довідник медичних процедур (послуг) та хірургічних операцій». URL: <http://www.garvis.com.ua/dovidnyk/nsi/help/ru.html>.
3. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua.
4. Державна казначейська служба України: офіційний веб-сайт. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
5. Державний заклад «Центр медичної статистики Міністерства охорони здоров'я України»: офіційний веб-сайт. URL: <http://medstat.gov.ua/ukr/main.html>.
6. Департаменті управління та контролю якості медичних послуг МОЗ України: офіційний веб-сайт. URL: <https://moz.gov.ua/en/struktura>.
7. Європейська база «Здоров'я для всіх». URL: <http://medstat.gov.ua/ukr/statreports.html>.
8. Європейське регіональне бюро Всесвітньої організації охорони здоров'я. URL: www.euro.who.int.
9. Класифікація видів економічної діяльності. URL: <https://kved.biz.ua>.
10. Лабораторія проблем економіки та управління в охороні здоров'я. URL: www.med122.com.
11. Медичний світ: професійна газета. URL: www.medsvit.org.
12. Медична інформаційна система: офіційний веб-сайт компанії Мед-експерт. URL: <http://medexpert.ua/ua/medichnij-zaklad/31-medichnij-zaklad/pro-rynku-v-iznoho-medychnoho-turyzmu-v-ukraini>.
13. Медико - правовий портал. URL: <http://103-law.org.ua>.
14. Міністерство охорони здоров'я України: офіційний веб-сайт. URL: <https://moz.gov.ua/>.
15. Міністерство соціальної політики України: офіційний веб-сайт. URL: <https://www.msp.gov.ua/main/Pro-ministerstvo.html>.
16. Національна служба здоров'я України: офіційний веб-сайт. URL: <https://nszu.gov.ua/pro-nszu>.
17. Національна академія медичних наук України. URL: www.amnu.gov.ua.
18. Охорона здоров'я. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_zoz_17.xls.
19. Портал нормативних актів України та Всесвітньої медичної асоціації. URL: http://search.ligazakon.ua/search/law/npa/?s=search&idView=LZ_SUITE_NPA&beginPos=1&countBlock=10&kw2=82089

20. Український медичний часопис: медичний журнал. URL: www.umj.com.ua.
21. Українська Медична Рада. URL: <http://www.medicalcouncilukraine.org>.
22. Global Health Expenditure Database. URL: <https://apps.who.int/nha/database/ViewData/Indicators/en>.
23. Global health security Index. URL: <https://www.ghsindex.org/about/>.
24. Guidebook on promoting good governance in public-private partnerships. United Nations Economic Commission for Europe. United Nations, 2008. URL: <https://www.unecce.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/ppp.pdf>.
25. Health Strategy. European Commission: official web-site. URL: <https://ec.europa.eu/health/policies/background/review/strategy>.