

Одеський національний медичний університет
Медичний факультет
Кафедра загальної і клінічної епідеміології та біобезпеки

СИЛАБУС З ДИСЦИПЛІНИ
«Маркетинг в охороні здоров'я»

Обсяг	90 годин, 3 кредити
Семестр, рік навчання	10 семестр (5 рік навчання)
Дні, час, місце	Кафедра загальної і клінічної епідеміології та біобезпеки, Приморський бульвар, 13 Дні та час – згідно розкладу занять
Викладачі	Завідувач: д-р, мед.н., доц. Козішкурт О.В., д-р. екон. наук, професор Мартинюк О.А., к-т. екон. наук, доцент Рудінська О.В.
Контактний телефон	0677378912 – Завідувач: д-р, мед.н., доц. Козішкурт Олена Володимирівна
Е-mail	kozishkurt.n@gmail.com
Консультації	Середа – з 14.30-16.00 Субота – 10.00-15.00

КОМУНІКАЦІЇ:

Заняття проводяться на кафедрі, згідно з розкладом.

За умов карантину заняття проводяться на платформі MS Teams. Для вирішення організаційних та поточних питань використовуються платформи Viber або e-mail.

АНОТАЦІЯ КУРСУ:

Предметом вивчення навчальної дисципліни є: економічні аспекти функціонування сфери охорони здоров'я та особливості маркетингу медичних послуг.

Пререквізити: для освоєння дисципліни необхідні знання, уміння та навички отримані під час вивчення таких дисциплін, як: «Медична психологія», «Медична інформатика», «Соціальна медицина», «Менеджмент в охороні здоров'я».

Постреквізити: знання, уміння та навички з дисципліни «Маркетинг в охороні здоров'я» необхідні для впровадження в практику знання з теоретичних основ маркетингу охорони здоров'я, законів ціноутворення на ринку медичних послуг, закономірностей та особливостей діяльності закладів охорони здоров'я в сучасних соціально-економічних умовах, практичних навичок щодо використання основних економічних знань, принципів та методів управління закладом охорони здоров'я.

Метою викладання навчальної дисципліни є:

- ✓ Оволодіння фундаментальними прийомами і принципами медичного маркетингу;
- ✓ Формування вмінь та навичок у здобувачів професійно працювати на ринку медичних послуг;
- ✓ Здатність оцінити ризики клінічних досліджень та запровадити доказо-

ву медицину;

✓ Отримання знань та навичок підприємницької діяльності в галузі охорони здоров'я;

✓ Уміння формувати стратегії маркетингу для закладів охорони здоров'я, у тому числі стратегію медично-етичного маркетингу.

Під час опанування навчальної дисципліни «Маркетинг в охороні здоров'я» здобувач повинен набути наступні

ЗАГАЛЬНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ:

ЗК1 : Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу

ЗК5 : Здатність до адаптації та дії в новій ситуації

ЗК6 : Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК11: Здатність до пошуку, опрацювання та аналізу інформації з різних джерел.

СПЕЦІАЛЬНІ (фахові, предметні) компетентності

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

СК16: Здатність до ведення медичної документації, в тому числі електронних форм.

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.

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

СК23: Здатність розробляти і реалізовувати наукові та прикладні проекти у сфері охорони здоров'я.

Очікувані результати:

Здобувачі повинні вміти:

- Формувати раціональні медичні маршрути пацієнтів; організовувати взаємодію з колегами в своєму та інших закладах, організаціях та установах; застосовувати інструменти просування медичних послуг на ринку, на підставі аналізу потреб населення, в умовах функціонування закладу охорони здоров'я, його підрозділу, в конкурентному середовищі.

- Впроваджувати в практику знання з теоретичних основ маркетингу охорони здоров'я як науки, законів ціноутворення на ринку медичних послуг, закономірностей та особливостей діяльності закладів охорони здоров'я в сучасних економічних умовах, практичних навичок щодо використання основних економічних знань, принципів та методів управління медичним закладом.

- Застосовувати сучасні цифрові технології, спеціалізоване програмне забезпечення, статистичні методи аналізу даних для розв'язання складних задач охорони здоров'я.

ОПИС КУРСУ

Форми і методи навчання

Курс буде викладений у формі лекцій (10 годин), практичних занять (30 годин). Організація самостійної роботи студентів (50 годин).

Під час викладання дисципліни використовуються таблиці, мультимедійні засоби, на яких транслюють презентації, роздатковий матеріал, пояснення, усне опитування, тестування, виконання індивідуальних завдань, а також метод кейс-стаді.

Зміст навчальної дисципліни

Тема 1 Ключові поняття маркетингу в медицині. Специфічні особливості та принципи маркетингу в медицині

Тема 2 Характеристика та моделі ринку медичних послуг. Напрями та методи маркетингових досліджень

Тема 3 Перспективи медичного маркетингу в умовах реформи. Ціноутворення в галузі охорони здоров'я: державний рівень. Ціноутворення в межах приватних закладів охорони здоров'я

Тема 4 Медична послуга: класифікація. Загальна структура ціни медичної послуги

Тема 5 Ціна медичної послуги: внутрішні та зовнішні чинники впливу. Методи встановлення конкурентної ціни на різних сегментах медичних послуг.

Тема 6 Управління конкурентоспроможністю закладів охорони здоров'я

Тема 7 Поняття про конкурентні стратегії та їх види. Формування та реалізація конкурентних стратегій в практиці закладів охорони здоров'я

Тема 8 Маркетинговий аналіз та економічне обґрунтування підприємницької діяльності на ринку медичних послуг

Тема 9 Бізнес-план приватного медичного бізнесу

Тема 10. Залік

Рекомендована література

ОСНОВНА

1. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України № 2801-XII в ред. від 24.07.2020 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12#Text>
2. Офіційний сайт МОЗ України // www.moz.gov.ua
3. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення: Закон України від 19.10.2017 р. № 2168-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2168-19>.
4. Про лікарські засоби: Закон України № 123/96-ВР від 04.04.1996 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/123/96-%D0%B2%D1%80>.
5. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
6. Про ціни і ціноутворення: Закон України від 21 червня 2012 року № 5007-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
7. Про затвердження Технічного регламенту щодо активних медичних

виробів, які імплантують: Постанова Кабінету Міністрів України від 2 жовтня 2013 р. № 755. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/755-2013-%D0%BF>.

8. Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних і комунальних закладах охорони здоров'я та вищих медичних навчальних закладах: Постанова Кабінету Міністрів України № 1138 від 17.09.1996 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1138-96-%D0%BF>.

9. Про затвердження Методики розрахунку вартості послуги з медичного обслуговування: Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1075. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1075-2017-%D0%BF>.

10. Про референтне ціноутворення на деякі лікарські засоби, що закуповуються за бюджетні кошти: Постанова Кабінету Міністрів України від 03 квітня 2019 року № 426. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0793-19>.

11. Шутурмінський В.Г., Кусик Н.Л., Рудінська О.В. Основи менеджменту та маркетингу в медицині. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2020. 176с.

ДОПОМІЖНА

1. Борщ В. І. Ринок охорони здоров'я України: аналіз сучасного стану та тенденції розвитку. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. Том 19. Вип. 1 (44). С. 140-159. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/28157/1/140-159.pdf>

2. Борщ В.І., Рудінська О.В. Формування професійної компетентності менеджера закладу охорони здоров'я. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2019. Т. 18. Вип. 2 (42). С. 96-105. URL: <http://rinek.onu.edu.ua/article/download/177076/177336>

3. Дмитренко Л.А., Завадська Н.П., Косяченко Н.М. Менеджмент і маркетинг у фармації: навч. посіб. Київ: Медицина, 2010. 144 с.

4. 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.

5. Зукін В. Український ринок приватної медицини: реалії та перспективи. *Приватний лікар*. 2017. С. 12-15. URL: <http://medexpert.ua/ua/medichnij-zaklad/ukrajinskij-rinokprivatnoji-meditsini-realiji-ta-perspektivi>.

6. Кіча Д.І., Фоміна А.В. Основи економіки та фінансування охорони здоров'я. URL: <http://medbib.in.ua/osnovyiekonomiki-finansirovaniya.html>.

7. Котлер Ф. Основи маркетинга. Краткий курс / пер. с англ. Москва: Вильямс, 2007. 656 с.

8. 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>

9. 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](#).

10. Огляд ринку медичних послуг. URL: http://www.credit-rating.com.ua/ru/file_viewer.html?id=27ca24d08b3b9751cfa88075432e306a.
11. Основи стоматологічної діяльності (організаційно-правові, гігієнічні, деонтологічні) / під заг. редакцією В.Г. Бардова. Вінниця: Нова книга, 2011. 440 с.
12. Петруня Ю.Є. Маркетинг: навч. посіб. - 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2010. - 351 с.
13. Павлюк К.В. Удосконалення механізмів фінансування медичних послуг в Україні. *Фінанси України*. 2016. №. 2. С. 64-82.
14. Рудінська О.В., Яроміч С.А. Корпоративний менеджмент: навчальний посібник. Київ: КНТ, Ельга-Н. 2008. 416 с.
15. Труш В. Ценностное предложение в медицинской бизнес – модели. *Приватний лікар*. 2019. № 9 (402). С. 12.
16. Труш В. Пиар и реклама для личного бренда. *Приватний лікар*. 2019. № 7 (40). С. 31.
17. Устинов А.В. Розширено перелік платних медичних послуг. *Український медичний часопис*. 2016. URL: <http://www.umj.com.ua/article/101150/rozshireno-perelik-platnih-medichnih-poslug>.
18. Чорноротов О. Характеристика ринку приватної медицини України. URL: <http://www.creditrating.ua/ua/analytics/analytical-articles/12899/96>.
19. American Diabetes Association et al. Economic costs of diabetes in the US in 2012. *Diabetes care*. 2013. Vol. 36. №. 4. P. 1033-1046.
20. Barrowman R., Grubor D., Chandu A. Dental implant tourism. *Australian Dental Journal*. 2010. № 55. P. 441 - 445.
21. Glick H.A. Economic evaluation in clinical trials. OUP Oxford, 2014.
22. Tarricone R. Improving the methods for the economic evaluation of medical devices. *Health Economics*. 2017. Vol. 26. №. S1. P. 70-92.

ОЦІНЮВАННЯ

Оцінювання поточної навчальної діяльності

Поточна успішність. Знання здобувачів оцінюються як з теоретичної, такі з практичної підготовки.

Під час оцінювання засвоєння кожної теми за поточну навчальну діяльність магістру виставляються оцінки за 4-х бальною (традиційною) шкалою з урахуванням затверджених критеріїв оцінювання для дисципліни. При цьому враховуються усі види робіт, передбачені навчальною програмою дисципліни. Магістр отримує оцінку, яка становить середнє з усіх видів контролю поточної навчальної діяльності та включає контроль теоретичної та практичної підготовки.

Поточна навчальна діяльність здобувача оцінюється за 4-бальною (традиційною) шкалою. Щоденна оцінка поточної навчальної діяльності складається з оцінювання теоретичних знань, представлених у вигляді конспектів, усних відповідей під час практичного заняття online, рішення клінічних задач.

Оцінка «відмінно» виставляється, якщо здобувач знає зміст заняття та лекційний матеріал в повному обсязі, даючи вичерпні відповіді та викладаючи матеріал без помилок та неточностей, вільно вирішує задачі та виконує практичні на-

вички різного ступеня складності.

Оцінка «добре» виставляється, якщо здобувач знає зміст заняття та лекційний матеріал майже в повному обсязі, даючи правильні, але не вичерпні відповіді на запитання. Без значних помилок вирішує задачі та показує добре виконання практичних навичок.

Оцінка «задовільно» виставляється, якщо здобувач знає зміст заняття та лекційний матеріал не в повному обсязі. Викладає матеріал не систематично, але правильно відповідає на уточнюючі запитання. З помилками вирішує задачі та виконує практичні навички.

Оцінка «незадовільно» виставляється, якщо здобувач не володіє змістом заняття та лекційного матеріалу, зі значними помилками вирішує задачі й виконує практичні навички.

При оцінюванні навчальної діяльності магістрів надається перевага стандартизованим методам контролю: тестуванню, ситуаційним задачам, структурованим письмовим роботам та структурованому контролю (за процедурою) практичних навичок в умовах, що наближені до реальних.

Підсумковий контроль

Формою підсумкового контролю є диференційований залік відповідно до навчального плану. До диф. заліку допускаються здобувачі, які відвідали усі передбачені навчальною програмою з дисципліни аудиторні навчальні заняття.

Диференційний залік передбачає усну відповідь на білет, в якому є два теоретичні питання та дві задачі. Екзаменаторами є викладачі викладацько-професорського складу кафедри, згідно затвердженого складу екзаменаторів.

До підсумкової атестації у формі диф.заліку допускаються лише ті здобувачі, які не мають академічної заборгованості і їх середній бал за поточну навчальну діяльність з дисципліни становить не менше 3,00.

Оцінка за дисципліну – це на 50% поточна успішність (середнє арифметичне всіх поточних оцінок здобувача) та на 50% - оцінка на іспиті (диференційованому заліку).

Для оцінювання дисципліни за 4-бальною традиційною (національною) шкалою спочатку розраховується середній бал за дисципліну як середнє арифметичне двох складових:

- 1) середній поточний бал як середнє арифметичне всіх поточних оцінок (розраховується як число, округлене до 2 (двох) знаків після коми);
- 2) традиційна оцінка за іспит (диференційований залік).

Середній бал за дисципліну переводиться в традиційну оцінку з дисципліни за 4-бальною шкалою і розцінюється як співвідношення цього середнього арифметичного до проценту засвоєння необхідного об'єму знань з даного предмету.

Середній бал за дисципліну	Відношення отриманого здобувачем середнього балу за дисципліну до максимально можливої величини цього показника	Оцінка з дисципліни за 4-бальною шкалою (традиційна оцінка)
4,64 – 5,0	90-100%	5
3,77 – 4,63	75-89%	4
3,0 – 3,76	60-74%	3

Оцінювання самостійної роботи здобувачів

Самостійна робота здобувачів, яка передбачена темою заняття поряд із аудиторною роботою, оцінюється під час поточного контролю теми на відповідному занятті. Засвоєння тем, які виносяться лише на самостійну роботу, перевіряється під час диференційного заліку.

ПОЛІТИКА КУРСУ

Умови освоєння курсу:

- Обов'язкове відвідування занять;
- Активність під час практичних занять;
- Підготовка до занять, до виконання домашнього завдання і СРС тощо;
- Здача завдань у встановлені терміни;
- Бути терпимим, відкритим і доброзичливим;
- Конструктивно підтримувати зворотний зв'язок на всіх заняттях;
- Бути пунктуальним і обов'язковим.

Неприпустимо:

- Пропуски з неповажних причин;
- Запізнення і самовільне покидання навчального класу або лекційної аудиторії (за запізнення здобувач не допускається на заняття/лекцію, тому що він порушує хід навчального процесу. Також за порушення дисципліни здобувач видаляється з аудиторії і отримує «нб»);
 - Користування мобільними телефонами, планшетами, ноутбуками, смарт-годинниками, тощо. під час практичних занять та лекцій;
 - Несвоєчасне здавання завдань і ін. (Завдань не здані в зазначені терміни не приймаються і виставляється оцінка «2»);
 - Порушення будь яких правил встановлених морально-етичним кодексом ОНМедУ.

Політика щодо дедлайнів та перескладання. Перескладання пропущених практичних/семінарських занять проводиться згідно розкладу відпрацювань кафедри, черговому викладачу. Розклад чергувань викладачів кафедри розміщений на інформаційному стенді для здобувачів (4 поверх)

Відпрацювання пропущених лекцій відбувається щочетверга завідувачу кафедри.

Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає:

1. Самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей)
2. Посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей
3. Дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права
4. Дотримання Положень ОНМедУ, в яких регламентовані норми та принципи академічної доброчесності
5. Надання достовірної інформації про результати власної (наукової,

творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації.

Неприйнятними у навчальній діяльності для учасників освітнього процесу є:

- використання родинних або службових зв'язків для отримання позитивної або вищої оцінки під час здійснення будь-якої форми контролю результатів навчання або переваг у науковій роботі;
- використання під час контрольних заходів заборонених допоміжних матеріалів або технічних засобів (шпаргалок, конспектів, мікронавушників, телефонів, смартфонів, планшетів тощо);
- проходження процедур контролю результатів навчання підставними особами.

За порушення академічної доброчесності здобувачі освіти можуть бути притягнені до такої академічної відповідальності:

- зниження результатів оцінювання контрольної роботи, іспиту, заліку
- тощо;
- повторне проходження оцінювання (контрольної роботи, іспиту, заліку
- тощо);
- призначення додаткових контрольних заходів (додаткові індивідуальні завдання, контрольні роботи, тести тощо);
- повторне проходження відповідного освітнього компоненту освітньої програми;
- проведення додаткової перевірки інших робіт авторства порушника;
- позбавлення академічної стипендії.

Політика щодо відвідування та запізнь. Запізнення на практичні, семінарські заняття та лекції – не припустимі. У разі запізнення здобувач не допускається до навчальної аудиторії та отримує «нб» у журнал.

Мобільні пристрої. Використання будь-яких мобільних пристроїв заборонено. При порушенні даного пункту здобувач видаляється з заняття або лекції та отримує «нб» у журнал.

Поведінка в аудиторії. Поведінка здобувача в навчальних аудиторіях має відповідати правилам, встановленим у Кодексі академічної етики та взаємин університетської спільноти ОНМедУ.