

МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра громадського здоров'я та управління охороною здоров'я

СИЛАБУС  
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
«МАРКЕТИНГ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ»

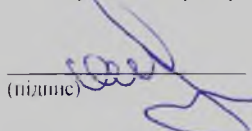
Навчальний рік 2021 - 2022

Галузь знань	22 «Охорона здоров'я» (шифр і назва напрямку підготовки)
Спеціальність	223 «Медсестринство» (шифр і назва спеціальності)
Курс	2-й

Силабус навчальної дисципліни  
затверджений на засіданні кафедри  
громадського здоров'я та управління  
охороною здоров'я

Протокол від  
“09” березня 2021 року № 5

Завідувач кафедри


  
(підпис) \_\_\_\_\_ Огнев В.А.  
(прізвище та ініціали)

“09” березня 2021 року

Схвалено методичною комісією ХНМУ з  
проблем  
професійної підготовки медико-профілак-  
тичного профілю

Протокол від  
“04” травня 2021 року № 10

Голова

  
(підпис) \_\_\_\_\_ Огнев В.А.  
(прізвище та ініціали)

“04” травня” 2021 року

## 1. Дані про викладача, що викладає дисципліну

Прізвище, ім'я по батькові викладача	Гапонова Еліна Олександрівна
Контактний тел.	057-707-73-09
E-mail:	eo.haponova@kntmu.edu.ua
Розклад занять	Відповідно до розкладу навчального відділу
Консультації	Понеділок 13.00-15.00, ауд. кафедри громадського здоров'я та управління охороною здоров'я

### РОЗРОБНИКИ СИЛАБУСУ:

д.мед.н., проф. Огнєв В.А.,  
к.е.н., доц. Гапонова Е.О.

### АНОТАЦІЯ КУРСУ

*Дисципліна «Маркетинг медичних послуг»* включає в себе інформацію щодо сутності та особливостей економіки та економічних відносин в цілому та в сфері охорони здоров'я зокрема та передбачає вивчення теоретичних знань щодо особливостей економічної діяльності в сфері охорони здоров'я, її планування, організації та визначення її ефективності.

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

**Міждисциплінарні зв'язки:** дисципліна «Маркетинг медичних послуг» тісно пов'язана з питаннями, компетентностями і навичками, які здобувають студенти при вивченні таких дисциплін, як «Основи менеджменту», «Медичне право України» та «Психологія особистості» та дає можливість студентів набути необхідних знань та навичок для адаптації в сучасному професійному та економічному житті.

Навчальна дисципліна належить до вибіркового компонентів освітньої програми.

Силабус упорядкований із застосуванням сучасних педагогічних принципів організації навчально-виховного процесу вищої освіти.

**Загальний підхід:** вивчення дисципліни передбачає опанування теоретичних знань та практичних навичок щодо основних понять, категорій, законів та процесів в економіці охорони здоров'я, а також основних напрямів економічного забезпечення діяльності організацій у сфері охорони здоров'я (планування та прогнозування, оплата праці, ціноутворення, маркетинг та маркетингові дослідження ринку, оцінка ефективності та економічний і фінансовий аналіз).

Для успішного проходження курсу студентів необхідно вчасно виконувати всі завдання викладача, при виявленні питань чи проблем з їх виконанням завчасно звертатися до викладача.

Вивчення дисципліни завершується заліком. В процесі вивчення різних тем студенту доцільно звертати увагу на питання, що виносяться на підсумковий контроль.

### МЕТА КУРСУ:

формування у студентів знань з теоретичних основ економіки охорони здоров'я як науки, її законів, 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.

Зокрема:

– засвоїти теоретичні основи економіки охорони здоров'я: термінологію, закони, методи, принципи, сутність і особливості економічних взаємозв'язків, аналіз діяльності суб'єктів господарювання системи охорони здоров'я, зокрема у сфері медсестринства;

– сформувати практичні навички використання економічних методів та методик під час планування, організації та оцінки діяльності закладів охорони здоров'я, в тому числі у сфері медсестринства.

### КОМПЕТЕНТНОСТІ

Класифікація компетентності за НРК	Знання	Уміння	Комунікація	Автономія та відповідальність
<b>Інтегральна компетентність</b>				
Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, що пов'язані із організацією діяльності сестринської служби медичного закладу, а саме: забезпечувати раціональну організацію праці середнього та молодшого медичного персоналу, підвищення кваліфікації, організувати безперервний професійний розвиток для підлеглих співробітників, сприяти впровадженню у практику нових організаційних форм і технологій діяльності сестринського персоналу, організувати своєчасну виписку, розподіл, зберігання та облік перев'язувальних матеріалів та медикаментів, контролювати використання технологій сестринської діяльності, у тому числі профілактичні заходи з попередження травматизму і професійних захворювань.				
<b>Загальні компетентності</b>				
ЗК1. Здатність до аналізу та синтезу	+	+	+	+
ЗК2. Здатність дотримуватись етичних та юридичних норм, які стосуються галузей охорони здоров'я.	+	+	+	+
ЗК3. Здатність визнавати принципи	+	+	+	+

наставництва, співпрацювати в команді з іншими фахівцями та робити свій внесок у командну роботу				
ЗК4. Здатність застосовувати методи ефективного спілкування	+	+	+	+
ЗК6. Здатність застосовувати принципи організаційного управління	+	+	+	+
ЗК7. Здатність працювати з фаховою інформацією		+	+	+
ЗК8. Здатність навчатися, здійснювати особистий професійний розвиток та впроваджувати знання у практичну діяльність	+	+	+	+
ЗК10. Здатність до використання інформаційно-комунікаційних технологій	+	+	+	+
<b>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності</b>				
ФК1. Здатність до забезпечення управління середнім медичним персоналом з урахуванням нормативно-правових вимог;	+	+	+	+
ФК4. Здатність організувати роботу медичної організації, у тому числі	+	+	+	+

сестринської служби, 3 урахуванням встановлених норм та правил.				
ФК7. Здатність аналізувати, вибирати і трактувати отриману інформацію (у т.ч. економічні показники медичної діяльності);	+	+	+	+
ФК12. Здатність адаптувати свою поточну практичну діяльність до змінних умов	+	+	+	+
ФК13. Здатність провадити професійну діяльність відповідно до потреб здоров'я, культурних цінностей та традицій населення України	+	+	+	+

### **ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 90 годин, 3 кредити ЄКТС.

#### **Тема 1. Історичні передумови маркетингової діяльності в умовах формування ринкових відносин в охороні здоров'я.**

Історія виникнення маркетингу, передумови виникнення маркетингу в охороні здоров'я. Основні поняття і терміни маркетингу. Поняття ринку громадського здоров'я.

#### **Тема 2. Макроекономічні показники в охороні здоров'я. Основні прийоми економічного аналізу, його інформаційна база й організація.**

Теоретичні основи економічного аналізу. Методологічні основи економічного аналізу. Методи економічного аналізу. Інформаційне забезпечення та організація економічного аналізу. Види економічного аналізу. Методика виявлення і обґрунтування резервів.

**Тема 3. Аналіз ринку медичних послуг. Ринок медичних послуг і ринкові відносини в охороні здоров'я. Особливості маркетингу на ринку медичних послуг.**

Охорона здоров'я як галузі національної економіки. Визначення ринку медичних послуг. Поняття конкуренції. Основні риси ринку в залежності від виду конкуренції і підходи щодо впровадження ринкової орієнтації. Послуга охорони здоров'я та її характерні риси. Економічні чинники, які взаємодіють у процесі надання послуг охорони здоров'я.

**Тема 4. Управління маркетингом і маркетингові стратегії. Концепції управління маркетингом.**

Процес управління маркетингом. Основні принципи управління маркетингом в охорони здоров'я. Концепції управління маркетингом. Основні розділи та положення маркетингового плану медичного закладу. Цілі і завдання маркетингової служби медичного закладу. Послідовність дій медичного закладу, що надає на ринок медичних послуг свою послугу.

**Тема 5. Маркетингове середовища в охороні здоров'я. Цільовий ринок і його вибір в охороні здоров'я.**

Визначення поняття маркетингового середовища організації. Основні фактори маркетингового макро- та мікросередовища. Аналіз поведінки споживачів медичних послуг. Джерела ринкової інформації. Основні елементи ринкового механізму. Визначення поняття цільового ринку, сегментація ринку.

**Тема 6. Маркетинговий комплекс в охороні здоров'я. Розробка та етапи формування маркетингового комплексу.**

Основні елементи маркетингового комплексу. Стратегічні підходи до досягнення відповідності попиту і пропозиції на підприємствах сфери послуг. Визначення поняття ціна, види, цінова політика, ціноутворення. Способи поширення та просування товарів (послуг) на ринок. Цілі і завдання рекламної діяльності, основні етапи реклами медичної установи. Основні елементи маркетингового комплексу. Основні етапи реклами медичної установи. Зміст основних етапів формування маркетингового комплексу.

**Тема 7. Маркетинг в охороні здоров'я та підприємництво. Медичний маркетинг.**

Визначення поняття бізнесу, його складових елементів. Мета підприємництва, його головні джерела мотивації. Роль і місце споживача послуг в маркетинговому процесі.

**Тема 8. Роль медичного маркетингу в підвищенні доступності медичної допомоги.**

Завдання, які реалізуються медичним маркетингом. Сфера застосування маркетингу в охороні здоров'я. Управління попитом і «форсування попиту».

## Тема 9. Медичний маркетинг в державному і муніципальному секторі охорони здоров'я.

Особливості реалізації маркетингу в державних і муніципальних установах охорони здоров'я. Можливості застосування. Результативність маркетингу. Зарубіжний досвід використання медичного маркетингу в державних та муніципальних медичних закладах.

### Підсумковий контроль

## ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
		заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань: 22 «Охорона здоров'я»	вибіркова
Загальна кількість годин – 90	Спеціальність: 223 «Медсестринство»	Рік підготовки
		4-й
		Семестр
		1-й
Годин для денної форми навчання: аудиторних – 8 самостійної роботи студента – 82	Освітньо-кваліфікаційний рівень: магістр, 2 р.н.	Лекції
		2 год.
		Практичні, семінарські
		6 год.
		Самостійна робота
		82 год.
		Вид контролю:
		залік

## Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин			
	денна форма			
	усього	у тому числі		
л		п	с.р.	
1	2	3	4	5
Тема 1. Історичні передумови маркетингової діяльності в умовах формування ринкових відносин в охороні здоров'я.	10	-	1	9
Тема 2. Макроекономічні показники в охороні здоров'я. Основні прийоми економічного аналізу, його інформаційна база й організація.	10	-	-	10
Тема 3. Аналіз ринку медичних послуг. Ринок медичних послуг і ринкові відносини в охороні здоров'я. Особливості маркетингу на ринку медичних послуг.	10	1	-	9
Тема 4. Управління маркетингом і маркетингові стратегії. Концепції управління маркетингом.	10	1	-	9

Тема 5. Маркетингові середовища в охороні здоров'я. Цільовий ринок і його вибір в охороні здоров'я.	10	-	1	9
Тема 6. Маркетинговий комплекс в охороні здоров'я. Розробка та етапи формування маркетингового комплексу.	10	-	1	9
Тема 7. Маркетинг в охороні здоров'я та підприємництво. Медичний маркетинг.	10	-	1	9
Тема 8. Роль медичного маркетингу в підвищенні доступності медичної допомоги.	10	-	1	9
Тема 9. Медичний маркетинг в державному і муніципальному секторі охорони здоров'я.	10	-	1	9
Всього	90	2	6	82

### Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Аналіз ринку медичних послуг. Ринок медичних послуг і ринкові відносини в охороні здоров'я. Особливості маркетингу на ринку медичних послуг.	1
2.	Управління маркетингом і маркетингові стратегії. Концепції управління маркетингом.	1
Всього лекційних годин		2

### Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Історичні передумови маркетингової діяльності в умовах формування ринкових відносин в охороні здоров'я.	1
2.	Маркетингові середовища в охороні здоров'я. Цільовий ринок і його вибір в охороні здоров'я.	1
3.	Маркетинговий комплекс в охороні здоров'я. Розробка та етапи формування маркетингового комплексу.	1
4.	Маркетинг в охороні здоров'я та підприємництво. Медичний маркетинг.	1
5.	Роль медичного маркетингу в підвищенні доступності медичної допомоги.	1
6.	Медичний маркетинг в державному і муніципальному секторі охорони здоров'я.	1
Всього годин практичних занять		6



## Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	<i>Історичні передумови маркетингової діяльності в умовах формування ринкових відносин в охороні здоров'я.</i> Опрацювання навчальної літератури.	9
2.	<i>Макроекономічні показники в охороні здоров'я. Основні прийоми економічного аналізу, його інформаційна база й організація.</i> Опрацювання навчальної літератури. Підготовка есе, або доповіді, або аналізу нормативних документів.	10
3.	<i>Аналіз ринку медичних послуг. Ринок медичних послуг і ринкові відносини в охороні здоров'я. Особливості маркетингу на ринку медичних послуг.</i> Опрацювання навчальної літератури. Підготовка індивідуальних завдань.	9
4.	<i>Управління маркетингом і маркетингові стратегії. Концепції управління маркетингом.</i> Опрацювання навчальної літератури.	6
5.	<i>Маркетингові середовища в охороні здоров'я. Цільовий ринок і його вибір в охороні здоров'я.</i> Опрацювання навчальної літератури.	9
6.	<i>Маркетинговий комплекс в охороні здоров'я. Розробка та етапи формування маркетингового комплексу.</i> Опрацювання навчальної літератури. Підготовка індивідуальних завдань.	9
7.	<i>Маркетинг в охороні здоров'я та підприємництво. Медичний маркетинг.</i> Опрацювання навчальної літератури. Підготовка есе або доповіді.	9
8.	<i>Роль медичного маркетингу в підвищенні доступності медичної допомоги.</i> Опрацювання навчальної літератури. Підготовка індивідуальних завдань.	9
9.	<i>Медичний маркетинг в державному і муніципальному секторі охорони здоров'я.</i> Опрацювання навчальної літератури.	9
	Всього годин самостійної роботи студента	82

Індивідуальна робота студентів під керівництвом викладача з дисципліни «Маркетинг медичних послуг» проводиться протягом семестру у формі: вивчення літературних джерел, рекомендованих для опанування тем і проблем та підготовки доповідей за ними; вивчення нормативних документів, рекомендованих для вивчення різних тем дисципліни; виконання індивідуальних завдань, підготовки есе або доповідей.

## Методи навчання

Лекції, бесіди, творчі та проблемні дискусії, наочні ілюстрації, обговорення, усні опитування, письмові контрольні роботи, письмові творчі роботи, самостійна робота, робота в групах, ситуаційні завдання, ігрові методи.

**Види контролю:** поточний та підсумковий.

## ОЦІНЮВАННЯ

Формою підсумкового контролю дисципліни є залік, який проводиться викладачем академічної групи на останньому занятті з дисципліни.

### Оцінювання поточної навчальної діяльності (ПНД)

Поточна навчальна діяльність студентів контролюється викладачем академічної групи, після засвоєння студентами кожної теми дисципліни та виставляються оцінки з використанням 4-бальної (національної) системи. За підсумками семестру середню оцінку (з точністю до сотих) за ПНД викладач автоматично одержує за допомогою електронного журналу системи АСУ.

Перерахунок середньої оцінки за поточну діяльність у багатобальну шкалу проводиться відповідно до «Інструкції з оцінювання навчальної діяльності студентів...». Підсумковий бал за ПНД у семестрі визначається як середнє арифметичне національних оцінок за кожне заняття та ПЗ, округлене до 2-х знаків після коми та перераховується у багатобальну шкалу за таблицею 2.

Таблиця 2

### Перерахунок середньої оцінки за поточну діяльність у багатобальну шкалу (для дисциплін, що завершуються заліком)

4-бальна шкала	200-бальна шкала	4-бальна шкала	200-бальна шкала	4-бальна шкала	200-бальна шкала
5	200	4.22-4,23	169	3.45-3,46	138
4.97-4,99	199	4.19-4,21	168	3.42-3,44	137
4.95-4,96	198	4.17-4,18	167	3.4-3,41	136
4.92-4,94	197	4.14-4,16	166	3.37-3,39	135
4.9-4,91	196	4.12-4,13	165	3.35-3,36	134
4.87-4,89	195	4.09-4,11	164	3.32-3,34	133
4.85-4,86	194	4.07-4,08	163	3.3-3,31	132
4.82-4,84	193	4.04-4,06	162	3.27-3,29	131
4.8-4,81	192	4.02-4,03	161	3.25-3,26	130
4.77-4,79	191	3.99-4,01	160	3.22-3,24	129
4.75-4,76	190	3.97-3,98	159	3.2-3,21	128
4.72-4,74	189	3.94-3,96	158	3.17-3,19	127
4.7-4,71	188	3.92-3,93	157	3.15-3,16	126
4.67-4,69	187	3.89-3,91	156	3.12-3,14	125
4.65-4,66	186	3.87-3,88	155	3.1-3,11	124
4.62-4,64	185	3.84-3,86	154	3.07-3,09	123
4.6-4,61	184	3.82-3,83	153	3.05-3,06	122
4.57-4,59	183	3.79-3,81	152	3.02-3,04	121

4.54-4,56	182	3.77-3,78	151	3-3,01	120
4.52-4,53	181	3.74-3,76	150	Менше 3	Недостатньо
4.5-4,51	180	3.72-3,73	149		
4.47-4,49	179	3.7-3,71	148		
4.45-4,46	178	3.67-3,69	147		
4.42-4,44	177	3.65-3,66	146		
4.4-4,41	176	3.62-3,64	145		
4.37-4,39	175	3.6-3,61	144		
4.35-4,36	174	3.57-3,59	143		
4.32-4,34	173	3.55-3,56	142		
4.3-4,31	172	3.52-3,54	141		
4,27-4,29	171	3.5-3,51	140		
4.24-4,26	170	3.47-3,49	139		

### **Проведення та оцінювання підсумкового заняття.**

Підсумкове заняття (ПЗ) проводиться згідно з робочою навчальною програмою з дисципліни (далі-РНПД) за розкладом, під час занять.

Методика проведення підсумкового заняття передбачає оцінювання освоєння практичних навичок (критерії оцінювання – «виконав» або «не виконав»). Під час оцінювання знань студента, що входять до даного підсумкового заняття (ПЗ) студенту виставляється оцінка за національною шкалою, яка рахується як оцінка за ПНД

#### **Оцінка з дисципліни**

Оцінка з дисципліни визначається як середнє арифметичне балів ПНД, які переводяться у 200-бальну шкалу ECTS (табл.2).

Максимальна кількість балів, яку студент може набрати за вивчення дисципліни – 200 балів, Мінімальна кількість балів становить 120.

#### **Технологія оцінювання дисципліни**

Оцінювання результатів вивчення дисципліни проводиться безпосередньо під час заліку. Оцінка з дисципліни визначається як сума балів за ПНД і становить min – 120 до max – 200. Відповідність оцінок за 200 бальною шкалою, чотирибальною (національною) шкалою та шкалою ECTS наведена у таблиці 6.

Таблиця 6

### **Відповідність оцінок за 200 бальною шкалою, чотирибальною (національною) шкалою та шкалою ECTS**

Оцінка за 200 бальною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка за чотирибальною (національною) шкалою
180–200	A	Відмінно
160–179	B	Добре
150–159	C	Добре
130–149	D	Задовільно
120–129	E	Задовільно
Менше 120	F, Fx	Незадовільно

Оцінка з дисципліни виставляється лише студентам, яким зараховані усі підсумкові заняття, заліки.

Студентам, що не виконали вимоги навчальних програм дисциплін виставляється оцінка **F<sub>x</sub>**, якщо вони були допущені до складання диференційованого заліку або іспиту, але не склали його. Оцінка **F** виставляється студентам, які не допущені до складання диференційованого заліку або іспиту.

Оцінки "**F<sub>x</sub>**" або "**F**" ("незадовільно") виставляються студентам, яким не зараховано вивчення дисципліни, формою контролю якої є залік.

Після завершення вивчення дисципліни відповідальний за організацію навчально-методичної роботи на кафедрі або викладач виставляють студенту відповідну оцінку за шкалами (Таблиця 6) у залікову книжку та заповнюють відомості успішності студентів з дисципліни за формами: У-5.03А – **залік**.

## **ПОЛІТИКА КУРСУ**

Політика курсу полягає у дотриманні Етичного Кодексу, укладеного університетською спільнотою, в якому визначено основні моральні принципи (Кодекс корпоративної етики ХНМУ представлений на сайті <http://knmu.edu.ua>)

Відповідно до діючої «Інструкції з оцінювання навчальної діяльності при Європейській кредитно-трансферній системі організації навчального процесу» студенти мають отримати оцінку за кожною темою дисципліни. Якщо студент пропустив навчальне заняття він має його відпрацювати відповідно до «Положення про порядок відпрацювання студентами Харківського національного медичного університету навчальних занять». Відпрацювання проводяться щоденно черговому викладачу кафедри.

У разі, якщо студент не здав вчасно індивідуальне завдання з поважної причини, необхідно повідомити викладача про таку ситуацію та встановити новий строк здачі. Якщо студент не встигає з виконанням індивідуального завдання він може попросити у викладача відкладення терміну з обґрунтуванням причини невчасного виконання (викладач вирішує в кожній конкретній ситуації чи є сенс продовження строку виконання і на який термін).

У разі невиконання завдань під час навчальних занять, чи невиконання частини такого заняття викладач виставляє незадовільну оцінку, яку студент має перескласти викладачеві у вільний час викладача і студента, який слід попередньо призначити.

Під час лекційного заняття студентам та студенткам рекомендовано вести конспект заняття та зберігати достатній рівень тиші.

Під час практичних занять очікується достатній рівень підготовленості студентів до них та активна участь в роботі і виконанні поставлених викладачем завдань. Зокрема, очікується активна участь під час обговорення в аудиторії, студенти/-ки мають бути готовими детально розбиратися в

матеріалі, ставити запитання, висловлювати свою точку зору, дискутувати. Під час занять важливі:

- повага до колег, ввічливість та вихованість,
- толерантність до інших та їхнього досвіду,
- сприйнятливність та неупередженість,
- здатність не погоджуватися з думкою, але шанувати особистість опонента/-ки,
- ретельна аргументація своєї думки та сміливість змінювати свою позицію під впливом доказів,
- я-висловлювання, коли людина уникає непотрібних узагальнювань, описує свої почуття і формулює свої побажання з опорою на власні думки і емоції,
- обов'язкове знайомство з першоджерелами, підготовленість до заняття.

Вітається творчий підхід у різних його проявах. Від студентів/-ок очікується зацікавленість участю у різноманітних науково-комунікативних заходах з предметного профілю.

Успішне проходження курсу вимагає дотримання академічної доброчесності, знання та вміння використовувати при підготовці до занять та виконанні завдань Положення про порядок перевірки у Харківському національному університеті текстових документів – дисертаційних робіт, звітів за науково-дослідними роботами, наукових публікацій, матеріалів наукових форумів, навчальної літератури, навчально-методичних видань та засобів навчання на наявність текстових запозичень.

### **Поведінка в аудиторії Основні «так» та «ні»**

Студентству важливо дотримуватися правил належної поведінки в університеті. Ці правила є загальними для всіх, вони стосуються також і всього професорсько-викладацького складу та співробітників/-ць, і принципово не відрізняються від загальноприйнятих норм. Під час занять студенти мають бути вдягнені в медичні халати (професійний одяг).

Під час занять дозволяється:

- залишати аудиторію на короткий час за потреби та за дозволом викладача;
- пити воду;
- фотографувати слайди презентацій;
- брати активну участь у ході заняття.

заборонено:

- їсти (за виключенням осіб, особливий медичний стан яких потребує іншого – в цьому випадку необхідне медичне підтвердження);
- палити, вживати алкогольні і навіть слабоалкогольні напої, інші напої окрім води, а також наркотичні засоби;
- нецензурно висловлюватися або вживати слова, які ображають честь і гідність колег та професорсько-викладацького складу;

- грати в азартні ігри;
- наносити шкоду матеріально-технічній базі університету (псувати інвентар, обладнання; меблі, стіни, підлоги, засмічувати приміщення і території);
- галасувати, кричати або прослуховувати гучну музику в аудиторіях і навіть у коридорах під час занять.

### **Охорона праці**

На першому занятті з курсу буде роз'яснено основні принципи охорони праці шляхом проведення відповідного інструктажу. Очікується, що кожен та кожна повинні знати, де найближчий до аудиторії евакуаційний вихід, де знаходиться вогнегасник, як їм користуватися тощо.

## **РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА**

### *Основна література*

1. Вачевський М. В. Маркетинг у сферах послуг : Навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури , 2004. 232 с.
2. Иорданская, Н.А. Маркетинг в здравоохранении : учебное пособие / Н.А. Иорданская, Т.В. Поздеева, В.А. Носкова. – Н. Новгород: НижГМА, 2008. – 64 с.
3. Карпов В. А., Кучеренко В. Р. Маркетинг: прогнозування кон'юнктури ринку : навчальний посібник. Київ : Знання, 2001. 215 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Москва : Прогресс, 1990. 622 с.
5. Котлер Ф. Армстронг Г., Дж. Сондерс. Основы маркетинга : учебное пособие. Москва : Вильямс, 2000. 944 с.
6. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. Москва : Вильямс, 2005. 1008 с.
7. Малахова Н.Г. Маркетинг в здравоохранении: учебное пособие. – М: Феникс, 2010. – 222 с.
8. Щербань В. М. Маркетинг: навч. посібник. Київ : ЦНЛ, 2008. 208 с.
9. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг : книга. Москва : Альпина Паблишер, 1999. 482 с.

### **Допоміжна**

1. Дорошенко, Г.В. Менеджмент в здравоохранении: учебное пособие / Г.В. Дорошенко, Н.И. Литвинова, Н.А. Пронина. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Форум, 2006. – 160 с.
2. Літвак А.І. Дослідження систем управління медичного закладу. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2005. – 142 с.

3. Магуайер Блістер, Джон Гендерсон, Гевін Муні Економіка охорони здоров'я / Пер. з англ. В.Чайковського, – К.: «Основи», –1998. – 313 с.
4. Охорона громадського здоров'я: управлінські аспекти: Навч. посіб. / Л.Жаліло, І. Солоненко, Б. Волос та ін.; Кер. авт. Кол. Л. Жаліло. – К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 144 с.
5. Пащенко В.М. Підприємницька діяльність та управління фінансами в охороні здоров'я. – Київ, 2002. – 156 с.
6. Салтман Р.Б., Фигейрас Дж. Реформи здравоохранения в Европе. Анализ современных стратегий: Пер. с англ. – М.: ГОЭТАР МЕДИЦИНА, 2000. – 432 с.
7. Соціальна медицина та охорона здоров'я / Під заг.ред. Ю.В. Вороненка, В.Ф. Москаленка. Тернопіль: Укрмедкнига, 2000. – 689 с.
8. Трушкина Л.Ю., Тлепцеришев Р.А., Трушкин А.Г., Демьянова Л.М. Экономика и управление здравоохранением: Уч. пособие. Изд-е 2-е. – Ростов: Феникс, 2003 – 384 с.
9. Участие общественности в принятии решений, влияющих на работу системы здравоохранения: состояние, позиции, идеи. / Под редакцией В.В. Глуховского. – К. Издательство ООО «Дизайн и полиграфия», 2007. – 100 с.
10. Экономика и управление в здравоохранении: Учебник / Л.А. Зенина, И.В. Шешунов, О.Б. Чертухина. – М.: Академия, 2006 – 208 с.

### ***Інформаційні ресурси***

1. Державна науково-педагогічна бібліотека України ім. В.О. Сухомлинського. – URL: <http://www.dnrb.gov.ua>
2. Держана служба статистики України. – URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. Наукова бібліотека Харківського національного медичного університету. – URL: <http://libr.knmu.edu.ua/index.php/biblioteki>
4. Національна бібліотека України ім. В.И. Вернадського. – URL: <http://www.nbuv.gov.ua>
5. Національна наукова медична бібліотека України. – URL: <http://www.library.gov.ua>
6. Національна медична бібліотека США. – URL: <http://www.nlm.nih.gov>
7. Харківська державна наукова бібліотека ім. В.Г. Короленка. – URL: <http://korolenko.kharkov.com>

## ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ЗАЛІКУ:

1. Сутність економіки охорони здоров'я і економічних відносин.
2. Які складові частини виділяють в економічній теорії, що вони вивчають, і до якої з них належить економіка охорони здоров'я?
3. Методи економіки охорони здоров'я.
4. Сутність планування і прогнозування, їх завдання.
5. Види планування за часом і спрямованості діяльності.
6. Основні принципи планування в охороні здоров'я.
7. Методи планування, їх сутність.
8. Що таке бізнес-план, як і з якими конкретними цілями він створюється.
9. Вимоги, що пред'являються до бізнес-плану.
10. Джерела фінансування галузі охорони здоров'я.
11. Державний бюджет, механізм його складання і затвердження.
12. Фінансове планування медичного закладу.
13. Сутність заробітної плати і її функції
14. Основна і додаткова зарплата в медичній сфері.
15. Погодинна оплата праці.
16. Відрядна оплата праці.
17. Цілі і завдання маркетингу медичних послуг.
18. Види маркетингу в залежності від пріоритетних завдань та стратегії охоплення ринку.
19. Поняття про рекламу, її форми.
20. Конкурентний і монопольний ринок, їх особливості.
21. Що таке маркетингове дослідження і які основні завдання воно вирішує.
22. «SWOT-аналіз» і його застосування в діяльності закладів охорони здоров'я.
23. Методи маркетингового дослідження: спостереження і опитування.
24. Методи маркетингового дослідження: метод експертних оцінок, бенчмаркінг.
25. Сутність ціни та її функції. Ціноутворення.
26. Види ціноутворення, їх характеристика.
27. Регулювання ціноутворення, способи державного впливу.
28. Прямі та непрямі витрати при ціноутворенні.
29. Медичне страхування та страхова медицина, їх мета.
30. Суб'єкти медичного страхування.
31. Тариф добровільного медичного страхування і фактори, які на нього впливають.
32. Що таке ефективність? Її значення в ринковій економіці? Види ефективності в охороні здоров'я.
33. Медична та соціальна ефективність. Наведіть приклади.
34. Що таке економічна ефективність? Наведіть приклади.
35. Дайте визначення економічного аналізу. Основні методи економічного аналізу.



36. Завдання економічного аналізу результатів господарської діяльності медичного закладу.

37. Умовно-постійні витрати і умовно-змінні витрати. Їх значення в забезпеченні ефективності роботи організації.

38. Перерахуйте ресурси здоров'я, що таке фінансові та матеріальні ресурси.

39. Дайте визначення поняттю «Бухгалтерський баланс». З яких частин він складається і яке його значення для фінансового аналізу?

40. Рентабельність: її сутність та визначення.