

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
Навчально-науковий інститут післядипломної освіти

“ЗАТВЕРДЖУЮ”
Перший проректор
Іщенко Н.М.

“30” 08 2019 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ПРОЕКТІВ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
ТА ФАРМАЦІЇ**

Спеціальність: 073 «Менеджмент»

Освітньо-професійна програма: «Менеджмент в сфері охорони здоров'я в галузі знань
«Управління та адміністрування»»

Рівень вищої освіти - другий (магістерський)

Розробник	Євчук Л.А.
Завідувач кафедри розробника	Черненко К.П.
Завідувач кафедри спеціальності 073 «Менеджмент»	Стоян О.Ю.
Гарант освітньої програми	Норд Г.Л.
Директор Навчально-наукового інституту післядипломної освіти	Норд Г.Л.
Начальник НМВ	Шкірчак С.І.



Миколаїв – 2019 рік

1.Опис навчальної дисципліни

Найменування показника	Характеристика дисципліни
Найменування дисципліни	Бізнес-планування проєктів в сфері охорони здоров'я та фармації
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	073 Менеджмент
Освітня програма	Менеджмент в сфері охорони здоров'я в галузі знань «Управління та адміністрування»
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Статус дисципліни	Нормативна
Курс навчання	5
Навчальний рік	2019-2020
Номер семестру	Заочна форма
	13, 14
Загальна кількість кредитів ЄКТС/годин	4 кредити / 120 годин
Структура курсу: – лекції – семінарські заняття (практичні) – годин самостійної роботи студентів	Заочна форма 6 12 102
Відсоток аудиторного навантаження	15
Мова викладання	українська
Форма проміжного контролю (якщо є)	-
Форма підсумкового контролю	іспит

2. Мета, завдання та результати вивчення дисципліни

Реформа системи охорони здоров'я, що реалізується нині в Україні, вимагає від керівної ланки медичних установ нового підходу до управління їх діяльністю. Особливо це стосується закладів державної та комунальної форми власності. Це вимагає від топ-менеджерів медичних установ набуття нових компетенцій управління закладом як суб'єктом бізнесу.

Реформа медичної системи неодмінно торкає і сферу фармації як важливого партнера медичних закладів. Фармацевтичні компанії мають враховувати у своїй діяльності зміну підходів до організації роботи у сфері охорони здоров'я.

Метою вивчення дисципліни «Бізнес-планування проектів в сфері охорони здоров'я та фармації» є формування у студентів системи теоретичних і практичних знань з основ бізнес-планування діяльності медичної установи.

Завдання дисципліни полягає в теоретичній та практичній підготовці студентів з питань: сутності та складових елементів бізнес-моделі медичних закладів та сфери фармації; розробки проектів розвитку медичної та фармацевтичної установи; аналізу цільової аудиторії закладу; розробки бізнес-плану розвитку медичної/фармацевтичної установи.

Передумовами вивчення дисципліни «Бізнес-планування проектів в сфері охорони здоров'я та фармації» є міждисциплінарні зв'язки стосовно знань, отриманих з попереднє вивчених дисциплін, а саме: охорона праці в галузі; економіко-теоретичне підґрунтя – маркетинг та просування послуг в сфері охорони здоров'я.

Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми «Менеджмент в сфері охорони здоров'я в галузі знань «Управління та адміністрування»» <https://chmnu.edu.ua/training-information-base-ecomonics/>

За час вивчення дисципліни студенти сформують інтегральну компетентність, загальні компетентності (ЗК): ЗК1, ЗК 3, ЗК 4, ЗК 5, ЗК6, ЗК 7, спеціальні компетентності (СК): СК 1, СК2, СК4, СК 5, СК 6, СК7, СК 8, СК 9, СК11, СК12.

Очікувані програмні результати навчання (ПРН): ПРН1, ПРН2, ПРН4, ПРН5, ПРН6, ПРН8, ПРН10, ПРН13, ПРН14.

3. Програма навчальної дисципліни

Заочна форма:

	Теми	Лекції	Практичні (семінарські)	Самостійна робота
1	Основи бізнес-планування для медичного закладу та сфери фармації	1		8
2	Шаблони бізнес-моделей	1	1	12
3	Цільова аудиторія медичної та фармацевтичної установи	1	2	15
4	Бачення клієнтів	0,25	2	16
5	Розробка бізнес-моделі установи сфери охорони здоров'я та фармації	0,25	2	20
6	Відбір ідей та презентація бізнес-моделі	0,5	1	7
7	Розрахунок бізнес-плану	1	2	12
8	Розрахунок точки беззбитковості та терміну окупності проекту	1	2	12
	Всього за курсом	6	12	102

4. Зміст навчальної дисципліни

4.1. План лекцій для заочної форми навчання

№	Тема заняття / план
1	<p>Тема 1. Основи бізнес-планування для медичного закладу та сфери фармації</p> <p>1) Поняття бізнес-моделі. 2) Структурні блоки бізнес-моделі медичної та фармацевтичної установи.</p> <p>Тема 2. Шаблони бізнес-моделей</p> <p>1) Шаблон «Розділення бізнес-моделей». 2) Шаблон «довгий хвіст».</p>
2	<p>Тема 3. Цільова аудиторія медичної та фармацевтичної установи</p> <p>1) Поняття цільової аудиторії, її призначення. 2) Опис цільової аудиторії.</p> <p>Тема 4. Бачення клієнтів</p> <p>1) Як створити ефективну команду для розробки нової бізнес-моделі. 2) Карта емпатії клієнта, її мета.</p> <p>Тема 5. Розробка бізнес-моделі установи сфери охорони здоров'я та фармації</p> <p>1) Канва бізнес-моделі.</p> <p>Тема 6. Відбір ідей та презентація бізнес-моделі</p> <p>1) Методики відбору ідей. 2) SWOT- аналіз закладу.</p>
3	<p>Тема 7. Розрахунок бізнес-плану</p> <p>1) Алгоритм розрахунку бізнес-плану 2) Розрахунок основних показників бізнес-плану</p> <p>Тема 8. Розрахунок точки беззбитковості та терміну окупності проекту</p> <p>1) Точка беззбитковості, її поняття, значення та методика розрахунку 2) Методика розрахунку терміну окупності стартового капіталу та проекту.</p>

4.2. План практичних (семінарських) занять для заочної форми навчання

№	Тема заняття / план
1	<p>Тема 2. Шаблони бізнес-моделей</p> <p>1) Шаблон «Розділення бізнес-моделей». 2) Шаблон «довгий хвіст». 3) Шаблон «Багатосторонні платформи». 4) Шаблон «Безкоштовно».</p> <p>Тема 3. Цільова аудиторія медичної та фармацевтичної установи</p> <p>2) Опис цільової аудиторії.</p>
2	<p>Тема 3. Цільова аудиторія медичної та фармацевтичної установи</p> <p>3) Складення портрету клієнта</p> <p>Тема 4. Бачення клієнтів</p> <p>2) Розробка Карти емпатії клієнта.</p>
3	<p>Тема 4. Бачення клієнтів</p> <p>2) Розробка Карти емпатії клієнта (продовження)</p> <p>Тема 5. Розробка бізнес-моделі установи сфери охорони здоров'я та фармації</p> <p>2) Складання Канви бізнес-моделі установи сфери охорони здоров'я та фармації.</p>

4	<p>Тема 5. Розробка бізнес-моделі установи сфери охорони здоров'я та фармації 2) Складання Канви бізнес-моделі установи сфери охорони здоров'я та фармації (продовження).</p> <p>Тема 6. Відбір ідей та презентація бізнес-моделі 2) Проведення SWOT- аналізу закладу.</p>
5	<p>Тема 7. Розрахунок бізнес-плану 2) Розрахунок основних показників бізнес-плану</p>
6	<p>Тема 8. Розрахунок точки беззбитковості та терміну окупності проекту 1) Розрахунок точки беззбитковості. 2) Розрахунок терміну окупності стартового капіталу та проекту.</p>

Орієнтовний план практичного заняття 1:

Тема 2. Шаблони бізнес-моделей

Питання для обговорення:

1. Як окремі елементи Шаблону «Розділення бізнес-моделей» можна застосувати у вашому закладі задля забезпечення його розвитку.
2. Як окремі елементи Шаблону «Довгий хвіст» можна застосувати у вашому закладі задля забезпечення його розвитку.
3. Як окремі елементи Шаблону «Багатосторонні платформи» можна застосувати у вашому закладі задля забезпечення його розвитку.
4. Як окремі елементи Шаблону «Безкоштовно» можна застосувати у вашому закладі задля забезпечення його розвитку.

Тема 3. Цільова аудиторія медичної та фармацевтичної установи

Завдання:

1. Визначити перелік цільових аудиторій медичної та фармацевтичної установи.
2. Скласти опис одного виду цільової аудиторії медичної та фармацевтичної установи.

Орієнтовний план семінарського заняття 2:

Тема 3. Цільова аудиторія медичної та фармацевтичної установи

Завдання:

1. Скласти портрет клієнта медичної та фармацевтичної установи.

Тема 4. Бачення клієнтів

Завдання:

1. Скласти Карту емпатії клієнта.

4.3. Завдання для самостійної роботи

Заочна форма навчання

Зміст самостійної роботи полягає у розробці контрольної роботи та підготовки до здачі іспиту. Рекомендації по написанню контрольної роботи і здачі іспиту подані у методичних рекомендаціях по підготовці даних видів робіт. Зміст методичних рекомендацій завантажено до системи МуДЛ на сторінці даної дисципліни.

Забезпечення освітнього процесу

Для більш якісного викладання лекційного матеріалу та зручного проведення семінарських занять аудиторії мають бути забезпечені:

- проекційним мультимедійним обладнанням (проектор, екран, ноутбук/комп'ютер);
- доступом до мережі Internet, точка доступу Wi-Fi;—OS: Windows, Android, iOS;—Browsers: Chrome / Opera / Mozilla Firefox / MS Edge;
- програмне забезпечення: Word, Excel, PowerPoint; Skype, Zoom, Google Meet;
- системою електронного навчання Moodle 3.9

5. Підсумковий контроль

Іспит з дисципліни проходить у формі презентації розробленої бізнес-моделі медичної або фармацевтичної установи. Задля успішної розробки і презентації бізнес-моделі закладу необхідно:

- 1) Скласти Карту емпатії клієнтів;
- 2) Скласти канву бізнес-моделі медичної або фармацевтичної установи;
- 3) Підготувати презентацію бізнес-моделі медичної або фармацевтичної установи.

Канва бізнес-моделі та Карта емпатії клієнта мають бути складені на ватмані паперу за допомогою стікерів. Виготовлення цих інструментів у електронному вигляді НЕ допускається.

Бізнес-модель має презентувати вся команда, що займалась її розробкою.

Детальні рекомендації щодо розробки та презентації бізнес-моделі медичного/фармацевтичного закладу подано у методичних рекомендаціях з виконання контрольних робіт та здачі іспиту з дисципліни. Зміст методичних рекомендацій завантажено до системи МуДЛ на сторінці даної дисципліни.

6. Методи навчання та матеріально-технічне забезпечення освітнього процесу

ПРН	Методи навчання	Матеріально-технічне забезпечення
ПРН01	Методи навчання: метод проблемного викладення, частково-пошуковий або евристичний метод.	
ПРН02	Методи навчання: метод проблемного викладення, частково-пошуковий або евристичний метод.	
ПРН04	Методи навчання: метод проблемного викладення,	Проекційне мультимедійне

	частково-пошуковий або евристичний метод.	обладнання (проектор, екран, ноутбук/комп'ютер); Доступ до мережі Internet, точка доступу Wi-Fi; OS: Windows, Android, iOS; Browsers: Chrome / Opera / Mozilla Firefox / MS Edge; Програмне забезпечення: Word, Excel, PowerPoint; Skype, Zoom, Google Meet; Система електронного навчання Moodle 3.9
ПРН05	Методи навчання: пояснювально-ілюстративний метод, репродуктивний метод.	
ПРН06	Методи навчання: пояснювально-ілюстративний метод, репродуктивний метод.	
ПРН09	Методи навчання: пояснювально-ілюстративний метод, репродуктивний метод.	
ПРН10	Методи навчання: пояснювально-ілюстративний метод, репродуктивний метод.	
ПРН11	Методи навчання: пояснювально-ілюстративний, метод проблемного викладу, частково-пошуковий метод.	
ПРН13	Методи навчання: пояснювально-ілюстративний, метод проблемного викладу, частково-пошуковий метод.	
ПРН14	Методи навчання: пояснювально-ілюстративний, метод проблемного викладу, частково-пошуковий метод.	

7. Критерії оцінювання та засоби діагностики результатів навчання

Заочна форма навчання

№	Вид діяльності (завдання)	Максимальна кількість балів
1	Контрольна робота	20
2	Карта емпатії клієнтів	20
3	Канва бізнес-моделі медичного/фармацевтичного закладу	20
4	Презентація бізнес-моделі медичного/фармацевтичного закладу	40
	Всього	100

Підготовка контрольної роботи

Студент отримує *14-20 балів*, якщо у контрольній роботі наведено змістовний опис всіх блоків бізнес-моделі медичного закладу. В роботі прослідковується логічний зв'язок змісту різних блоків канви бізнес-моделі. Наведено обґрунтований план збільшення доходів медичного медичного/фармацевтичного закладу. Додано фото Карти емпатії клієнтів, Канви бізнес-моделі, робочого процесу роботи команди на розробку бізнес-моделі.

Студент отримує *7-13 балів*, якщо у контрольній роботі наведено опис всіх блоків бізнес-моделі медичного медичного/фармацевтичного закладу. В роботі слабо прослідковується логічний зв'язок змісту різних блоків канви бізнес-моделі. Наведено поверховий план збільшення доходів медичного медичного/фармацевтичного закладу. Додано фото Карти емпатії клієнтів, Канви бізнес-моделі.

Студент отримує *0-6 балів*, якщо у контрольній роботі наведено поверховий опис блоків бізнес-моделі медичного медичного/фармацевтичного закладу. В роботі не прослідковується логічний зв'язок змісту різних блоків канви бізнес-моделі. Відсутній план збільшення доходів медичного медичного/фармацевтичного закладу. Відсутні фото Карти емпатії клієнтів, Канви бізнес-моделі.

Карта емпатії клієнтів

Студент отримує *14-20 балів*, якщо на карті надано змістовний опис всіх її блоків. Передано реальні очікування, переживання, здобутки клієнта.

Студент отримує *7-13 балів*, якщо на карті надано короткий поверховий опис її блоків. Слабо наведено очікування, переживання, здобутки клієнта.

Студент отримує *0-6 балів*, якщо на карті надано короткий поверховий або невірний опис її блоків. Зміст окремих блоків не відповідає один одному.

Канва бізнес-моделі медичного фармацевтичного закладу

Студент отримує *13-20 балів*, якщо на канві надано змістовний опис всіх її блоків. Прослідковується логічний зв'язок змісту різних блоків канви бізнес-моделі. Карта описує не тільки існуючу ситуацію у медичному/фармацевтичному закладі, а й передбачає заходи по його розвитку.

Студент отримує *8-12 балів*, якщо на канві надано опис її блоків. Мало прослідковується логічний зв'язок змісту різних блоків канви бізнес-моделі. Карта описує лише існуючу ситуацію у медичному/фармацевтичному закладі і не передбачає заходи по його розвитку.

Студент отримує *0-7 балів*, якщо на канві надано короткий поверховий опис її блоків або наведено опис не всіх блоків. Відсутній логічний зв'язок змісту різних блоків канви бізнес-моделі. Карта описує лише існуючу ситуацію у медичному/фармацевтичному закладі і не передбачає заходи по його розвитку.

Презентація бізнес-моделі медичного/фармацевтичного закладу

Студент отримує *26-40 балів*, якщо кваліфіковано презентує розроблену бізнес-модель медичного/фармацевтичного закладу, обґрунтовано презентує ситуацію в установі та перспективи її розвитку, наводить аргументацію своїм пропозиціям.

Студент отримує *16-25 балів*, якщо недостатньо кваліфіковано презентує розроблену бізнес-модель медичного/фармацевтичного закладу, коротко висвітлює ситуацію в установі, слабо обґрунтовує пропозиції по її розвитку, не наводить аргументацію своїм пропозиціям.

Студент отримує *0-15 балів*, якщо некваліфіковано презентує розроблену бізнес-модель медичного/фармацевтичного закладу, коротко висвітлює ситуацію в установі, не обґрунтовує пропозиції по її розвитку.

8. Рекомендовані джерела інформації

а. Основні:

1. Остервальдер А. Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї для всіх і для кожного / Александр Остервальдер, Ів Піньє ; [пер. з англ. Роман Корнута]. – Київ: Наш формат, 2017. – 288с.
2. Агафонова Л. Г., Рога О. В. Підготовка бізнес-плану: Практикум. – 2-ге вид. – К.: Знання, КОО, 2018. – 158 с.
3. Барроу К., Барроу П., Браун Р. Бізнес-план. – К.: Знання, 2016. – 258 с.
4. Грабовська І. В., Капінос Г. І. Планування діяльності підприємства. – Хмельницький: ТУП, 2019. – 142 с.
5. Дзюбик С., Ривак О. Основи економічної теорії. – К.: Основи, 2016. – 336 с.
6. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / Пер. з англ. – К.: Україна, 2017. – 241 с.
7. Мірошніченко А. В. Діловий успіх і маркетинг. – К.: А. Л. Д., 2017. – 64 с.
8. Організація і планування виробництва: теорія і практика: Навч. посіб. / М. І. Хопчан, П. С. Харів, І. М. Бойчик та ін. – Т.: Марком; Нова Генерація, 2018.
9. Покропивний С. Ф., Соболь С. М., Швиданенко Г. О. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2019. – 208 с.

б. Додаткові:

1. Годин С. Фиолетовая королева. Сделайте свой бизнес выдающимся / Сет Годин ; [пер. с англ. В. Подейко]. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 176 с.
2. Ариэли Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом / Дэн Ариэли ; [пер. с англ. П. Миронова]. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 296 с.
3. Как составить портрет идеального клиента в условиях digital-рынка? [Пошаговая инструкция]. – Режим доступа: <http://kirulanov.com/kak-sostavit-portret-idealnogo-klienta/>
4. Федорів А. Як зняти ментальні шори. – Режим доступу: <http://video.management.com.ua/2014/06/18/andrij-fedoriv-yak-znyaty-mentalni-shory/>
5. Prometheus. Платформа безкоштовних онлайн курсів. – Режим доступу: <https://prometheus.org.ua/>
6. USP или Уникальное Торговое Предложение: что это такое и как его создать? [Инструкция с примерами]. – Режим доступа: <http://kirulanov.com/usp-ili-unikalnoe-torgovoe-predlozhenie/>

Електронні ресурси:

<http://adizes.me/>

<http://open.kmbs.ua/>

<http://video.management.com.ua/>

<http://www.companion.ua/>

<http://www.gfk.com/uk-ua/>

<http://www.leadership.name/>

<http://www.management.com.ua/finance/>