

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

“ЗАТВЕРДЖУЮ”
Перший проректор
Іщенко Н.М.

“30/08” 2021 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 – 2021 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	1
Навчальний рік	2021-2022
Номер семестру	Заочна форма
	1, 2
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	Джерела збільшення доходів установ сфери охорони здоров'я та фармації	1	2	12
8	Основи ціноутворення на медичні послуги та фармацевтичні товари	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. Шаблиони бізнес-моделей</p> <p>1) Шаблион «Розділення бізнес-моделей». 2) Шаблион «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. Джерела збільшення доходів установ сфери охорони здоров'я та фармації</p> <p>1) Підвищення рівня сервісу. 2) Представлення Інтернеті інформації про медичний/фармацевтичний заклад і його товари/послуги. 3) Займатись продажами своїх товарів/послуг. 4) Реклама товарів/послуг</p> <p>Тема 8. Основи ціноутворення на медичні послуги та фармацевтичні товари</p> <p>1) Складові елементи ціни медичних послуг та фармацевтичних товарів 2) Методи визначення цін на товари/послуги.</p>

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

№	Тема заняття / план
1	<p>Тема 2. Шаблиони бізнес-моделей</p> <p>1) Шаблион «Розділення бізнес-моделей». 2) Шаблион «довгий хвіст». 3) Шаблион «Багатосторонні платформи». 4) Шаблион «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 2) Розробка Карти емпатії клієнта (продовження)</p> <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.</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. Джерела збільшення доходів установ сфери охорони здоров'я та фармації 1) Підвищення рівня сервісу. 2) Представлення Інтернеті інформації про медичний/фармацевтичний заклад і його товари/послуги. 3) Займатись продажами своїх товарів/послуг. 4) Реклама товарів/послуг 5) Проведення опитування клієнтів 6) Проведення опитування персоналу 7) Дослідження джерел доходу підприємств інших сфер діяльності 8) Налагодження у закладі управлінського обліку 9) Диверсифікація товарів/послуг</p>
6	<p>Тема 8. Основи ціноутворення на медичні послуги та фармацевтичні товари 2) Методи визначення цін на товари/послуги. Призначення ціни на підставі собівартості товару/послуги. Призначення ціни на підставі цін конкурентів. Призначення ціни на унікальний товар/послугу.</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.

Студентам може зараховано виконання контрольної роботи з дисципліни у випадку надання сертифікату про успішне самостійне вивчення курсу «Дизайн-мислення для інновацій», розміщеного на платформі «Prometheus». – Режим доступу: https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DTI101+2017_T3/about

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
ПРН1	Метод проблемного викладу Частково-пошуковий або евристичний метод	Проекційне мультимедійне

ПРН2	Метод проблемного викладу 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
ПРН4	Метод проблемного викладу Частково-пошуковий або евристичний метод	
ПРН5	Пояснювально-ілюстративний метод Репродуктивний метод Методи прогнозування і планування	
ПРН6	Пояснювально-ілюстративний метод Репродуктивний метод	
ПРН8	Пояснювально-ілюстративний метод Репродуктивний метод.	
ПРН10	Пояснювально-ілюстративний метод Репродуктивний метод	
ПРН13	Пояснювально-ілюстративний Метод проблемного викладу Частково-пошуковий метод Методи прогнозування і планування	
ПРН14	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 Петер 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. Бізнесплан: 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.
4. Андрій Федорів: Як зняти ментальні шори. – Режим доступу: <http://video.management.com.ua/2014/06/18/andriy-fedoriv-yak-znyaty-mentalni-shory/>
5. Дизайн-мислення для інновацій. Безкоштовний курс на платформі «Prometheus». – Режим доступу: https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DTI101+2017_T3/about
6. Как составить портрет идеального клиента в условиях digital-рынка? [Пошаговая инструкция]. – Режим доступа: <http://kirulanov.com/kak-sostavit-portret-idealnogo-klienta/>
7. Купер А. Психбольница в руках пациентов / Алан Купер ; [пер. с англ. Е.

Самородских]. – СПб. : Питер, 2018. – 384 с.

8. Prometheus. Платформа безкоштовних онлайн курсів. – Режим доступу: <https://prometheus.org.ua/>

9. 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.management.com.ua/finance/>