

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»
Институт медицинского образования

Кафедра общественного здоровья, здравоохранения и общей гигиены

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 11 7D 78 67 C2 66 A3 34 B2 CE 4F 9A FD E9 38 84 E5 28 4A 09
Владелец: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Новгородский государственный университет
имени Ярослава Мудрого»
Действителен: с 08.07.2021 до 08.10.2022

УТВЕРЖДАЮ

Директор института
медицинского образования



В.Р. Вебер
2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
Учебной дисциплины (модуля)

Маркетинг в здравоохранении

по направлению подготовки 34.03.01– Сестринское дело
направленности (профилю) Сестринское дело

Согласовано:

Начальник отдела

обеспечения деятельности ИМО

И.В. Богдашова

« 18 » 01 2019 г.

Разработали:

к.м.н., доцент

В.И. Лисицин

« 17 » 01 2019 г.

ассистент кафедры

Н.А. Брилиантова

« 17 » 01 2019 г.

Заведующий выпускающей
кафедрой СД

Г.И. Чуваков

« 18 » 01 2019 г.

Принято на заседании кафедры ОЗСиОГ
Протокол № 6 от « 17 » 01 2019 г.

В.А. Медик Зав.каф. В.А.Медик

« 17 » 01 2019 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор института
медицинского образования

_____ В.Р. Вебер
« ____ » _____ 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
Учебной дисциплины (модуля)

Маркетинг в здравоохранении

по направлению подготовки 34.03.01– Сестринское дело
направленности (профилю) Сестринское дело

Согласовано:
Начальник отдела
обеспечения деятельности ИМО
_____ И.В. Богдасова

« ____ » _____ 2019 г.

Заведующий выпускающей
кафедрой СД
_____ Г.И. Чуваков

« ____ » _____ 2019 г.

Разработали:
к.м.н., доцент
_____ В.И. Лисицин
« ____ » _____ 2019 г.

ассистент кафедры
_____ Н.А. Бриллиантова
« ____ » _____ 2019 г.

Принято на заседании кафедры ОЗСиОГ
Протокол № __ от « ____ » _____ 2019 г.

_____ Зав.каф. В.А.Медик
« ____ » _____ 2019 г.

1. Цели и задачи учебной дисциплины (модуля)

Цель освоения учебной дисциплины (УД) - формирование компетенции у бакалавров в области маркетинга в здравоохранении, понимания студентами природы и сущности маркетинга здравоохранения, освоить основные подходы в маркетинге здравоохранения.

Задачи:

- развитие у бакалавров способности к исследовательской деятельности в маркетинге медицинских услуг.
- владение бакалаврами методиками изучения спроса и предложения медицинских услуг, ценообразования.
- освоение бакалаврами оценки конкурентноспособности медицинских услуг;
- развитие у бакалавров аналитических, прогностических, проектировочных умений направленных на решение актуальных проблем в позиционировании услуг на рынке медицинских услуг.
- выработка навыков работы с различными информационными источниками в процессе научно-исследовательского поиска;

2. Место учебной дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Учебная дисциплина (модуль) относится к обязательной части блока Б1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы направления подготовки 34.03.01 Сестринское дело направленности (профилю) Сестринское дело (далее ОПОП). В качестве входных требований выступают сформированные ранее компетенции обучающихся, приобретенные ими в рамках изучения следующих дисциплин (модулей, практик): философия, биоэтика, информатика, теоретические основы сестринского дела, психология в профессиональной деятельности; организация и проведение исследований в сестринском деле; общественное здоровье

Освоение учебной дисциплины (модуля) является компетентностным ресурсом для дальнейшего изучения следующих дисциплин (модулей, практик): делопроизводство в сестринском деле, правовые основы охраны здоровья, менеджмент в здравоохранении, научно-исследовательская работа по менеджменту в сестринском деле, и является необходимым для последующего освоения модуля: практика производственная.

3. Требования к результатам освоения дисциплины.

Перечень компетенций, которые формируются в процессе освоения учебной дисциплины (модуля):

Универсальные компетенции:

УК-3 - Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

Общепрофессиональные компетенции:

ОПК-6 – Способен проводить анализ медико-статистической информации и интерпретировать результаты состояния здоровья пациента (населения)

ОПК-10 – Способен применять организационно-управленческую и нормативную документацию в своей деятельности, реализовывать принципы системы менеджмента качества в профессиональной деятельности

ОПК-11 – Способен проектировать организационные структуры, планировать и осуществлять мероприятия по управлению персоналом, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Результаты освоения учебной дисциплины (индикаторы достижения компетенций)</i>		
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1 Знать особенности принятия совместных решений в команде; условия эффективного социального взаимодействия	УК-3.2 Уметь осуществлять обмен информацией, знаниями и опытом в рамках социального взаимодействия;	УК-3.3 Владеть навыками командной работы; навыками установки контакта и определения собственной роли в команде.
ОПК-6 Способен проводить анализ медико-статистической информации и интерпретировать результаты состояния здоровья пациента (населения)	ОПК-6.1 Знать теорию и методы статистики. Статистические методы обработки данных, в том числе с использованием информационноаналитических систем и информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	ОПК-6.2 Уметь составлять план сестринского ухода совместно с пациентом (родственниками, осуществлять уход и проводить анализ и оценку достигнутого результата)	ОПК-6.3 Владеть осуществлением мониторинга (динамическое наблюдение) состояния пациента при заболеваниях, состояниях, отравлениях, травмах, измерять показатели жизнедеятельности, интерпретировать данные, информировать врача и при необходимости корректировать план сестринского ухода
ОПК-10 Способен применять организационно-управленческую и нормативную документацию в своей деятельности, реализовывать принципы системы менеджмента качества в профессиональной деятельности	ОПК-10.1 Знать организационно-управленческую и нормативную документацию.	ОПК-10.2 Уметь использовать установленные правила и процедуры профессиональных коммуникаций старшей медицинской сестры по вопросам деятельности сестринских служб.	ОПК-10.3 Владеть принципами менеджмента качества в деятельности старшей медицинской сестры
ОПК-11 Способен проектировать организационные структуры, планировать и осуществлять мероприятия по управлению персоналом, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия	ОПК-11.1 Знать организационные структуры ЛПУ	ОПК-11.2 Уметь анализировать имеющийся кадровый ресурс и определять потребности отделения в кадровом обеспечении сестринских служб	ОПК-11.3 Владеть рациональным размещением и использованием кадров по видам деятельности сестринских служб, контролировать объем и качество выполнения ими работы

4.1 Трудоемкость учебной дисциплины (модуля)

4.1.1 Трудоемкость учебной дисциплины (модуля) для очной формы обучения:

Части учебной дисциплины (модуля)	Всего	Распределение по семестрам
		7 семестр
1. Трудоемкость учебной дисциплины (модуля) в зачетных единицах (ЗЕТ)	3	3
2. Контактная аудиторная работа в академических часах (АЧ)	54	54
3. Внеаудиторная СРС в академических часах (АЧ)	54	54
4. Промежуточная аттестация (зачет; дифференцированный зачет; экзамен) (АЧ)		зачет

4.1.2 Трудоемкость учебной дисциплины (модуля) для очно-заочной формы обучения:

Части учебной дисциплины (модуля)	Всего	Распределение по семестрам
		9 семестр
1. Трудоемкость учебной дисциплины (модуля) в зачетных единицах (ЗЕТ)	3	3
2. Контактная аудиторная работа в академических часах (АЧ)	30	30
3. Внеаудиторная СРС в академических часах (АЧ)	78	78
4. Промежуточная аттестация (зачет; дифференцированный зачет; экзамен) (АЧ)		зачет

4.2. Структура и содержание разделов учебной дисциплины (модуля)

Тема 1. Основы маркетинга здравоохранения.

Тема 2. Особенности маркетинга медицинских услуг.

Тема 3. Объекты исследования в маркетинге медицинских услуг.

Тема 4. Маркетинговые исследования.

Тема 5. Составление плана маркетинговых исследований.

Тема 6. Изучение спроса и предложений медицинских услуг. Ценообразование.

Тема 7. Сегментирование рынка и позиционирование услуги на рынке медицинских услуг.

Тема 8. Оценка конкурентноспособности медицинских услуг.

Тема 9. Маркетинг продуктов, используемых при оказании медицинских услуг

4.3 Трудоемкость учебной дисциплины и контактной работы

4.3.1. Трудоемкость разделов учебной дисциплины (модуля) для очной формы обучения:

№	Наименование разделов (тем) учебной дисциплины (модуля), УЭМ, наличие КП/КР	Контактная работа (в АЧ)				Внеауд. СРС (в АЧ)	Формы текущего контроля
		Аудиторная			В т.ч. СРС		
		ЛЕК	ПЗ	-			
1.	Тема 1. Основы маркетинга здравоохранения.	2	4		1	6	Устный опрос
2.	Тема 2. Особенности маркетинга медицинских услуг.	2	4		1	6	Устный опрос
3	Тема 3. Объекты исследования в маркетинге медицинских услуг.	2	4		1	6	Устный опрос
4	Тема 4. Маркетинговые исследования.	2	4		1	6	Доклад-презентация
5	Тема 5. Составление плана маркетинговых исследований.	2	4		1	6	Устный опрос
6	Тема 6. Изучение спроса и предложений медицинских услуг. Ценообразование.	2	4		1	6	Доклад-презентация
7	Тема 7. Сегментирование рынка и позиционирование услуги на рынке медицинских услуг.	2	4		1	6	Устный опрос
8	Тема 8. Оценка конкурентноспособности медицинских услуг	2	4		1	6	Тест Задачи
9	Тема 9. Маркетинг продуктов, используемых при оказании медицинских услуг	2	4		1	6	Итоговое собеседование
	Аттестация						зачет
	ИТОГО	18	36		9	54	

4.3.2. Трудоемкость разделов учебной дисциплины (модуля) для очно-заочной формы обучения:

№	Наименование разделов (тем) учебной дисциплины (модуля), УЭМ, наличие КП/КР	Контактная работа (в АЧ)				Внеауд. СРС (в АЧ)	Формы текущего контроля
		Аудиторная			-		
		ЛЕК	ПЗ	-			
1.	Тема 1. Основы маркетинга здравоохранения.	2	2			8	Устный опрос
2.	Тема 2. Особенности маркетинга медицинских услуг.	1	2			8	Устный опрос
3	Тема 3. Объекты исследования в маркетинге медицинских услуг.	1	2			8	Устный опрос
4	Тема 4. Маркетинговые исследования.	1	2			9	Доклад-презентация
5	Тема 5. Составление плана маркетинговых исследований.	1	2			9	Устный опрос

6	Тема 6. Изучение спроса и предложений медицинских услуг. Ценообразование.	1	2			9	Доклад-презентация
7	Тема 7. Сегментирование рынка и позиционирование услуги на рынке медицинских услуг.	1	2			9	Устный опрос
8	Тема 8. Оценка конкурентноспособности медицинских услуг	1	2			9	Тест Задачи
9	Тема 9. Маркетинг продуктов, используемых при оказании медицинских услуг	1	4			9	Итоговое собеседование
	Аттестация						зачет
	ИТОГО	10	20			78	

5. Методические рекомендации по организации освоения учебной дисциплины (модуля)

№	Темы лекционных занятий (форма проведения)	Трудоемкость в АЧ	
		Очная ф.	О-заоч ф.
1	Тема 1. Основы маркетинга здравоохранения.	2	2
2	Тема 2. Особенности маркетинга медицинских услуг.	2	1
3	Тема 3. Объекты исследования в маркетинге медицинских услуг.	2	1
4	Тема 4. Маркетинговые исследования.	2	1
5	Тема 5. Составление плана маркетинговых исследований.	2	1
6	Тема 6. Изучение спроса и предложений медицинских услуг. Ценообразование.	2	1
7	Тема 7. Сегментирование рынка и позиционирование услуги на рынке медицинских услуг.	2	1
8	Тема 8. Оценка конкурентноспособности медицинских услуг	2	1
9	Тема 9. Маркетинг продуктов, используемых при оказании медицинских услуг	2	1
	ИТОГО	18	10

№	Темы практических занятий (форма проведения)	Трудоемкость в АЧ	
		Очная ф.	О-заоч ф.
1	Тема 1. Основы маркетинга здравоохранения.	4	2
2	Тема 2. Особенности маркетинга медицинских услуг.	4	2
3	Тема 3. Объекты исследования в маркетинге медицинских услуг.	4	2
4	Тема 4. Маркетинговые исследования.	4	2
5	Тема 5. Составление плана маркетинговых исследований.	4	2
6	Тема 6. Изучение спроса и предложений медицинских услуг. Ценообразование.	4	2
7	Тема 7. Сегментирование рынка и позиционирование услуги на рынке медицинских услуг.	4	2
8	Тема 8. Оценка конкурентноспособности медицинских услуг	4	2
9	Тема 9. Маркетинг продуктов, используемых при оказании медицинских услуг	4	4
	ИТОГО	36	20

6. Фонд оценочных средств учебного модуля

Фонд оценочных средств представлен в Приложении А.

7 Условия освоения учебного модуля

7.1 Учебно-методическое обеспечение

Учебно-методического обеспечения учебного модуля представлено в Приложении Б.

7.2 Материально-техническое обеспечение

<i>№</i>	<i>Требование к материально-техническому обеспечению</i>	<i>Наличие материально-технического оборудования и программного обеспечения</i>
1.	Наличие аудитории	Учебная аудитория, оснащенная мультимедийным оборудованием.
2.	Мультимедийное оборудование	Проектор, компьютер, экран.
3.	Программное обеспечение	Программа «POWER POINT»

Приложение А

Фонд оценочных средств

Учебной дисциплины (модуля) Маркетинг в здравоохранении

1 Структура фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств состоит из двух частей:

а) открытая часть - общая информация об оценочных средствах (название оценочных средств, проверяемые компетенции, баллы, количество вариантов заданий, методические рекомендации для применения оценочных средств и пр.), которая представлена в данном документе, а также те вопросы и задания, которые могут быть доступны для обучающегося;

б) закрытая часть - фонд вопросов и заданий, которая не может быть заранее доступна для обучающихся (вопросы к проверочной работе и пр.) и которая хранится на кафедре.

2 Перечень оценочных средств текущего контроля и форм промежуточной аттестации

№	Оценочные средства для текущего контроля	Разделы (темы) учебной дисциплины	Баллы Очная, о-з формы	Проверяемые компетенции
1	Устный опрос	1,2,3,5,7	10*5	УК-3, ОПК-6 ОПК-10, ОПК-11
2	Доклад-презентация	4,6	20*2	УК-3, ОПК-6 ОПК-10, ОПК-11
3	Тест	8	10	УК-3, ОПК-6 ОПК-10, ОПК-11
4	Задача	8	10	УК-3, ОПК-6 ОПК-10, ОПК-11
3	Итоговое собеседование	9	40	УК-3, ОПК-6 ОПК-10, ОПК-11
	Зачет		-	УК-3, ОПК-6 ОПК-10, ОПК-11
	ИТОГО		150	

Критерии оценки качества освоения студентами дисциплины для очной, очно-заочной форм обучения

- оценка «удовлетворительно» – 75 – 112

- оценка «хорошо» – 113 – 134

- оценка «отлично» – 135 – 150

2 Рекомендации к использованию оценочных средств

1 Устный опрос

<i>Критерии оценки:</i>	<i>Итоговое собеседование 25 баллов</i>
«5» - 9-10 баллов	имеет целостное представление материала; четко объясняет значение всех терминов, четко и безошибочно описывает и понимает практическое значение.
«4» - 7-8 баллов	допускает неточности при демонстрации знаний; недостаточно четко объясняет значение мероприятий практического использования, их последовательность
«3» - 5-6 баллов	испытывает трудности при демонстрации знаний; испытывает трудности в изложении содержания мероприятий практического использования

Опрос проводится в соответствии с темой занятия.

2 Доклад-презентация

<i>Критерии оценки</i>	<i>Количество вариантов заданий</i>
«3» - 10-14 баллов – не проявил оригинальности при подготовке презентации Частично обобщил информацию. Не использовал в презентации мультимедиа, интерактивность и анимацию. Не сформулировал конкретные выводы.	75
«4» 15-17 баллов – проявил некоторую оригинальность при подготовке презентации; Обобщил информацию; Частично использовал в презентации мультимедиа, интерактивность и анимацию. Сформулировал некоторые выводы.	
«5» - 18-20 баллов – проявил оригинальность и креативность при подготовке презентации. Обобщил информацию с помощью схем, таблиц, логических блоков. Использовал в презентации мультимедиа, интерактивность и анимацию. Сформулировал выводы.	

Примерные темы:

1. Анализ маркетинговой среды.
2. Анализ конкуренции и маркетинговой стратегии.
3. Методы ценообразования: сравнительный анализ, технология формирования цены.
4. Методика и информационное обеспечение сегментации рынка медицинских товаров и услуг.
5. Рынок медицинских услуг: содержание, специфика, технология сегментации.
6. Производственная концепция маркетинга в контексте применимости в условиях современной России.
7. Товарная концепция маркетинга и ее реализация в современной России.
8. Планирование маркетинговой деятельности в медицинском учреждении и организация контроля за выполнением плана.

9. Сравнительный анализ деятельности посредников с правами и без прав собственности на рынках медицинских товаров и услуг.
10. Методика оценки состояния и прогноза развития рынка медицинских услуг.
11. Потребности как снова управления поведением потребителя.
12. Виды рынков и их классификации.
13. Роль и значение товарных знаков, товарных марок в продвижении продукции фирмы на рынок.
14. Стратегические рыночные решения фирмы во взаимосвязи со стадиями жизненного цикла товара.
15. Методика прогнозирования спроса на товары медицинского назначения.
16. Организационные формы торговли медицинскими товарами и медицинскими услугами.
17. Ассортиментная политика: содержание, особенности формирования и управления.
18. Качество медицинской продукции и его значение в обеспечении конкурентоспособности фирмы.
19. Лизинг в многообразии своих видов как форма реализации продукции медико-потребительского назначения длительного пользования.
20. Сущность, механизм реализации личных продаж на рынке биодобавок.
21. Состояние, динамика престижной рекламы на рынке медицинской продукции.
22. Эволюция рынка медицинских услуг.
23. Ярмарка как форма продвижения медицинской продукции к потребителю.
24. Разрешающие возможности компьютерных технологий в сборе и обработке маркетинговой информации. '
25. Технологии маркетинговой деятельности в условиях присоединений, слияний и поглощения фирм.
26. Сравнительный анализ деятельности маркетинговых служб фирм, реализующих медицинские товары и услуги индивидуального назначения.
27. Финансовые инструменты антикризисного регулирования фирм.
28. Сравнительный анализ маркетингового управления при горизонтальном и вертикальном слиянии компаний.
29. Маркетинговые аспекты взаимоотношений медицинских учреждений с финансово-кредитной системой, поставщиками и покупателями.
30. Основные цели и задачи бизнес-планирования.
31. Сравнительный анализ основных концепций маркетинга.
32. Фирменная структура рынка и ее анализ в системе экономических показателей.
33. Анализ товара в системе маркетинга.
34. Значение понятий конъюнктура, емкость, доля рынка в продвижении медицинского товара и услуги на рынок.
35. Сущность и механизм позиционирования медицинского товара и медицинской услуги.
36. Ценообразования в комплексе маркетинга.
37. Методы маркетинговых исследований.
38. Понятие рынок в маркетинге: содержание, классификации, стратегии.
39. Ценовые политики фирмы на рынках монополистической конкуренции и олигопольном рынке.
40. Распределение медицинских товаров: содержание, уровни, эффективность.
41. Содержание понятия «товарное обращение» и его функции в контексте маркетинговой деятельности.
42. Организационные формы оптовой торговли медицинскими товарами.
43. Розничный товарооборот медицинскими товарами и услугами, и его структурные элементы.
44. Бизнес-план: содержание, разделы, этапы, цели.
45. Информационная база и технология изучения оценки спроса на медицинские товары.
46. Специфика формирования товарного предложения на рынке медицинских благ.

47. Сущность и факторы определения емкости рынка медицинских товаров и услуг.
48. Маркетинговая деятельность в условиях региональных рынков медицинских товаров и услуг.
49. Методы финансового анализа и их использование в деятельности маркетолога.
50. Методы маркетингового анализа.
51. Виды рисков и методы их страхования.
52. Внутренние и внешние источники финансирования медицинской фирмы.
53. Состав бизнес-плана, его структура, анализ потока платежей.
54. Организационно-управленческие структуры медицинских учреждений, входящих в рынок медицинских услуг.
55. Деятельность маркетолога в условиях горизонтальной интеграции фирм.
56. Деятельность маркетолога в условиях вертикальной интеграции фирм.
57. Паблик рилейшнз: содержание, роль в условиях экономики современной России.
58. Содержание, значение матрицы БКГ (Бостонской консалтинговой группы) для организации эффективной деятельности маркетолога на рынке.
59. Содержание, значение матрицы ADL (матрица жизненного цикла портфеля) для организации эффективной деятельности маркетолога на рынке.
60. Содержание, значение матрицы SWOT (сильные, слабые стороны, возможности, угрозы) для организации эффективной деятельности маркетолога на рынке.
61. Особенности организаций и учреждений, использующих некоммерческий маркетинг.
62. Цели и задачи маркетинга некоммерческих организаций.
63. Особенности обмена в некоммерческом маркетинге.
64. Позитивные последствия некоммерческого маркетинга для общества.
65. Роль и значение посреднических организаций в распределении медицинской продукции.
66. Понятие товародвижение, его планирование и эффективность.
67. Определение материальных запасов как важный фактор устойчивости торговли.
68. Медицинская услуга и определение ее качества.
69. Понятия качества медицинской услуги и конкурентоспособности.
70. Роль государства в поддержании качества медицинской услуги в аспекте преодоления асимметрии и неполноты рыночной информации.
71. Стандартизация и сертификация медицинской продукции как инструменты поддержания ее качества.
72. Показатели и критерии нового медицинского товара.
73. Роль рекламы в стратегии маркетинга.
74. Этапы составления рекламы.
75. Основные формы, виды и жанры рекламы.

3 Тест

<i>Критерии оценки</i>	<i>Количество вариантов заданий</i>
«3» - 5-6 баллов - испытывает трудности при выполнении теста	50
«4» - 7-8 баллов - допускает неточности при выполнении теста	
«5» - 9-10 баллов - демонстрирует четкое и безошибочное выполнение теста	

Примеры тестовых заданий:

Тест 1. Выберите наиболее полное определение маркетинга в здравоохранении:

- А) Маркетинг - система принципов, методов и мер, базирующихся на комплексном изучении спроса потребителя и целенаправленном формировании предложения медицинских услуг производителям;
- Б) Маркетинг - вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей путем обмена;
- В) Маркетинг - это предпринимательская деятельность, которая управляет продвижением товаров и услуг от производителя к потребителю или пользователю;
- Г) Маркетинг - это комплексный процесс планирования, экономического обоснования и управления производством услуг здравоохранения, ценовой политикой в области лечебно-диагностического процесса, продвижением услуг (товаров медицинского значения) к потребителям, а также процессом реализации.

Тест 2. При сегментировании рынка по психографическому принципу учитываются следующие переменные:

- А) Образ жизни.
- Б) Личностные характеристики.
- В) Возраст.
- Г) Принадлежность к общественному классу.

Тест 3. При сегментировании рынка по поведенческому принципу учитываются следующие переменные:

- А) Отношение потребителей медицинских услуг к тем или иным услугам.
- Б) Характер реакции на услугу.

4 Задача

<i>Критерии оценки</i>	<i>Количество вариантов заданий</i>
«Удовлетворительно» - 5-6 баллов - допускает неточности при выполнении заданий	25
«Хорошо» - 7-8 баллов - испытывает трудности при выполнении заданий	
«Отлично» - 9-10 баллов - демонстрирует четкое и безошибочное выполнение задания, полнота решения,	

Примеры задач:

Задача 1.

В современной интерпретации понятие маркетинга включает процессы планирования и воплощения замысла, ценообразования, продвижения и реализации идей, товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего цели отдельных лиц и организаций. Использование маркетинговых технологий в медицине позволяет руководителям органов и учреждений здравоохранения владеть необходимой для принятия управленческих решений информацией о том, какие медицинские услуги и почему хотят получать пациенты, сколько они готовы заплатить, в каких регионах наиболее высок спрос на те или иные виды медико-социальной помощи и, наконец, каким образом конкуренты добиваются более высокого объема оказываемых населению медицинских услуг. При этом наиболее эффективное использование концепции маркетинга в здравоохранении может быть достигнуто лишь при использовании комплексного системного подхода.

Раскройте основное содержание комплексного подхода при использовании маркетинговой концепции в здравоохранении. Сформулируйте целевую направленность осуществляемых в процессе ее реализации практических действий.

Задача 2.

Разработка маркетинговой программы медицинской организации всегда начинается с изучения спроса. Исследование спроса представляет собой начальный этап комплексного изучения рынка медицинских услуг, позволяющий определить его обобщающие характеристики. Результаты этого анализа служат основой для формирования необходимого объема предоставляемых населению медицинских услуг. Обычно анализ проводится по одной или группе услуг с выделением основных факторов, активно влияющих на величину и изменение спроса. Особо изучается фактор сезонности, позволяющий выделить определенные периоды подъема или спада спроса населения на некоторые виды медицинских услуг для адекватного планирования деятельности медицинской организации.

Дайте определение спроса. Назовите основные факторы, влияющие на спрос. Обоснуйте отличительные характеристики спроса на медицинском рынке в сравнении с рынком обычных товаров. Приведите формулу расчета спроса.

5 Итоговое собеседование

Общие сведения об оценочном средстве

Собеседование является одним из средств текущего контроля в освоении учебной дисциплины (модуля) «Маркетинг в здравоохранении»

Собеседование используется для проверки и оценивания знаний, умений и навыков студентов после изучения тем. Проводится в форме индивидуального устного опроса студентов. Вопросы ставит преподаватель по своему усмотрению, используя ориентировочный вопросник, который охватывает все основное содержание тем, выносимых на контрольное собеседование. Во время проведения собеседования оценивается способность студента правильно сформулировать ответ, умение выражать свою точку зрения по данному вопросу, ориентироваться в терминологии и применять полученные в ходе лекций и практических занятий знания.

Критерии оценки:	Итоговое собеседование 25 баллов
«5» -36-40 баллов	имеет целостное представление материала; четко объясняет значение всех терминов, четко и безошибочно описывает и понимает практическое значение.
«4» - 30-35балла	допускает неточности при демонстрации знаний; недостаточно четко объясняет значение мероприятий практического использования, их последовательность
«3» - 20-29 балла	испытывает трудности при демонстрации знаний; испытывает трудности в изложении содержания мероприятий практического использования

Вопросы к итоговому собеседованию

1. Определение маркетинга. Причины внедрения маркетинга в здравоохранение. Значение маркетинга для совершенствования деятельности медицинских организаций.
2. Основы маркетинга. Определение. Базовые (основные) понятия маркетинга. Медицинский маркетинг.
3. Отличия «сбыта» от «маркетинга».

4. «Медицинское обслуживание» и «медицинская помощь». Отличие и сходство понятий.
5. Обмен и сделка – основные понятия маркетинга. Значение в деятельности медицинских организаций.
6. Услуга – определение. Основные характеристики услуги. Особенности медицинской услуги.
7. Понятие «рынок». Виды рынков. Особенности рынка медицинских услуг.
8. Понятие «сегмент» рынка. Признаки, которым должен удовлетворять сегмент.
9. Определение сегментации рынка. Понятие. Принципы сегментирования рынка.
10. Понятие «позиционирование» рынка. Его роль в эффективной работе медицинской организации.
11. Развитие структуры рынка. Группировка видов деятельности организации на рынке.
12. Рынок медицинских услуг. Определение. Понятие об ассортименте товара (услуг).
13. Принципы, структура и функции рынка. Сущность и предпосылки формирования рынка медицинских услуг здравоохранения.
14. Группы контрагентов на рынке медицинских услуг.
15. Рыночный механизм и его основные элементы.
16. Определение спроса. Факторы, влияющие на спрос медицинских услуг.
17. Определение предложения. Факторы, влияющие на предложение медицинских услуг.
18. Определение цены. Виды цен. Зависимость цены от спроса и предложения.
19. Системы обеспечивающие маркетинговую деятельность: маркетинговые исследования, планирование маркетинга.
20. Системы обеспечивающие маркетинговую деятельность: стратегии маркетинга, управление маркетингом.
21. Маркетинг медицинских услуг. Содержание медицинской услуги. Классификация медицинских услуг.
22. Каналы товародвижения медицинских услуг.
23. Определение рекламы. Виды рекламы. Реклама медицинских услуг.
24. Характеристика спроса на медицинские услуги.
25. Жизненный цикл медицинской услуги как товара. Стадии развития услуги как товара.

Все материалы для проведения промежуточного контроля хранятся на кафедре.

Приложение Б

Карта учебно-методического обеспечения Учебной дисциплины (модуля) Маркетинг в здравоохранении

1. Основная литература

Библиографическое описание* издания (автор, наименование, вид, место и год издания, кол. стр.)	Кол. экз. в библ. НовГУ	Наличие в ЭБС
Учебники и учебные пособия		
Маркетинг в сестринском деле: учебное пособие для медицинских вузов. - Ростов-на-Дону : Феникс ; Красноярск : Издательские проекты, 2006. - 335с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 330-332. - Слов.: с. 311-329. - ISBN 5-222-09656-4	11	
Шишкин С.В. Анализ перспектив развития частного финансирования здравоохранения / Ин-т экономики переход.периода, Науч. тр. № 125Р. - Москва : Издательство ИЭПП, 2009. - 108,[1]с. : ил. - Библиогр.: с. 103-108. - ISBN 978-5-93255-272-8	1	
Кадыров, Ф. Н. Экономические методы оценки эффективности деятельности медицинских учреждений / Кадыров Ф. Н. - Москва : Менеджер здравоохранения, 2011. - 496 с. - ISBN 978-5-903834-15-0.		ЭБС "Консультант студента"
Хайруллина, И. С. Выбор типов учреждений здравоохранения : обоснование, возможности и угрозы / Хайруллина И. С. , под редакцией академика РАМН В. И. Стародубова. - Москва : Менеджер здравоохранения, 2011. - 328 с. - ISBN 978-5-903834-14-3.		ЭБС "Консультант студента"
Куракова, Н. Г. Управление инновационными проектами в сфере здравоохранения / Куракова Н. Г. , Зинов В. Г. , Цветкова Л. А. , Кураков Ф. А. - Москва : Менеджер здравоохранения, 2011. - 100 с. - ISBN 978-5-903834-17-4.		ЭБС "Консультант студента"
Медик, В. А. Общественное здоровье и здравоохранение : учебник / Медик В. А. , Лисицин В. И. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2019. - 496 с. - ISBN 978-5-9704-5049-9		ЭБС "Консультант студента"
Учебно-методические издания		
Рабочая программа «Маркетинг в здравоохранении»		www.novsu.ru
Ануфриев А.Ф. Научное исследование. Курсовые, дипломные и диссертационные работы. - М.: Ось-89, 2004. - 112 с.		http://www.novsu.ru/umk/?showspec=060109.65

2 – Информационное обеспечение учебной дисциплины (модуля)

Название программного продукта, интернет-ресурса	Электронный адрес	Примечание
ЭБС «Электронный читальный зал-БиблиоТех»; договор № 67-46/11 от 17.12.2014 г., акт сдачи приемки от 23.12.2014 г. на предоставление доступа к электронным ресурсам; срок	http://www.novsu.ru/dept/1114/bibliotech/	

действия - бессрочный		
Электронная библиотечная система (ЭБС) «Электронный читальный зал-БиблиоТех»	http://www.novsu.ru/dept/1114/bibliotech/	
Единое окно доступа к образовательным ресурсам / Федеральный портал	http://window.edu.ru/	
5 ЭБС Консультант студента: медицина и здравоохранение	http://www.studmedlib.ru/ru/kits/mb4/studmedlib_core/ed_med_hiesf2k2z11-select-0024.html	

3. Дополнительная литература

Библиографическое описание* издания (автор, наименование, вид, место и год издания, кол. стр.)	Кол. экз. в библ. НовГУ	Наличие в ЭБС
Медик В.А., Токмачев М.С. Статистика здоровья населения и здравоохранение: учеб. пособие /В.А.Медик, М.С.Токмачев.- М.: Финансы и статистика, 2009.-368 с.	10	
Медик В.А., Юрьев В.К.Общественное здоровье и здравоохранение : учебник.— 3_е изд., перераб. и доп. — М. : ГЭОТАР_Медиа, 2010..288	37	
Медик В.А., Юрьев В.К. Общественное здоровье и здравоохранение: учебник - М.: Професионал, 2009 - 432 с	149	http://www.novsu.ru/umk/?showspec=060109.65
Медик В.А., Лисицин В.И., Токмачев М.С. Общественное здоровье и здравоохранение: руководство к практическим занятиям: учебное пособие (Гриф Министерства образования и науки РФ) М.:ГЭОТАР-Медиа, 2012, 400с.	101	
Денисов И.Н., Кича Д.И., Чернов В.И. Руководство к практическим занятиям по общественному здоровью и здравоохранению. :МИА.2009 .377 с.		http://www.novsu.ru/umk/?showspec=060109.65
Сергеев А.П. Маркетинговые исследования с помощью Excel 2007. - Санкт-Петербург : Питер, 2009. - 220,[4]с. : ил.+ CD-ROM. - (На компьютере). - Библиогр.: с. 221. - Слов.: с. 215-216. - ISBN 978-5-388-00440-6	1	
Маркетинг, лизинг, логистика в здравоохранении. Самар. гос. мед. ун-т; С.-Петерб. ин-т мед. страхования. - Санкт-Петербург, 1998. - 176с. : ил. - Библиогр.: с. 172-174. - ISBN 5-900031-06-3	11	
Сабитов Р.А. Основы научных исследований: Учеб. пособие / Челябин. гос. ун-т. Челябинск, 2002. 138 с.		http://www.novsu.ru/umk/?showspec=060109.65

Зав. кафедрой ОЗСиОГ _____ В.А. Медик

« ___ » _____ 2019 г.

Приложение Б

Карта учебно-методического обеспечения Учебной дисциплины (модуля) Маркетинг в здравоохранении

1. Основная литература

Библиографическое описание* издания (автор, наименование, вид, место и год издания, кол. стр.)	Кол. экз. в библ. НовГУ	Наличие в ЭБС
Учебники и учебные пособия		
Маркетинг в сестринском деле: учебное пособие для медицинских вузов. - Ростов-на-Дону: Феникс ; Красноярск : Издательские проекты, 2006. - 335с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 330-332. - Слов.: с. 311-329. - ISBN 5-222-09656-4	11	
Шишкин С.В. Анализ перспектив развития частного финансирования здравоохранения / Ин-т экономики переход. периода, Науч.тр. № 125Р. - Москва : Издательство ИЭПП, 2009. - 108,[1]с. : ил.	Ф5-1	
Кадыров, Ф. Н. Экономические методы оценки эффективности деятельности медицинских учреждений / Кадыров Ф. Н. - Москва : Менеджер здравоохранения, 2011. - 496 с. - ISBN 978-5-903834-15-0. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785903834150.html	-	ЭБС "Консультант студента"
Хайруллина, И. С. Выбор типов учреждений здравоохранения : обоснование, возможности и угрозы / Хайруллина И. С. , под редакцией академика РАМН В. И. Стародубова. - Москва : Менеджер здравоохранения, 2011. - 328 с. - ISBN 978-5-903834-14-3. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785903834143.html	-	ЭБС "Консультант студента"
Куракова, Н. Г. Управление инновационными проектами в сфере здравоохранения / Куракова Н. Г., Зинов В. Г. Цветкова Л. А. , Кураков Ф. А. - Москва : Менеджер здравоохранения, 2011. - 100 с. - ISBN 978-5-903834-17-4. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785903834174.html	-	ЭБС "Консультант студента"
Медик, В. А. Общественное здоровье и здравоохранение : учебник / Медик В. А. , Лисицин В. И. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2019. - 496 с. - ISBN 978-5-9704-5049-9. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970450499.html	-	ЭБС "Консультант студента"
Учебно-методические издания		
Рабочая программа «Маркетинг в здравоохранении»		

Новгородский государственный
университет им. Ярослава Мудрого
Научная библиотека
Сектор учета *Маш*

Ануфриев А.Ф. Научное исследование. Курсовые, дипломные и диссертационные работы. - М.: Ось-89, 2004. – URL: http://www.novsu.ru/umk/?showspec=060109.65		
--	--	--

2 – Информационное обеспечение учебной дисциплины (модуля)

Название программного продукта, интернет-ресурса	Электронный адрес	Примечание
ЭБС «Электронный читальный зал-БиблиоТех»; договор № 67-46/11 от 17.12.2014 г., акт сдачи приемки от 23.12.2014 г. на предоставление доступа к электронным ресурсам; срок действия – бессрочный-URL: http://www.novsu.ru/dept/1114/bibliotech		
Электронная библиотечная система (ЭБС) «Электронный читальный зал-БиблиоТех»-URL: http://www.novsu.ru/dept/1114/bibliotech/		
Единое окно доступа к образовательным ресурсам / Федеральный портал-URL: http://window.edu.ru/		
5 ЭБС Консультант студента: медицина и здравоохранение-URL: http://www.studmedlib.ru/ru/kits/mb4/studmedlib_core/ed_med_hiesf2k2z11-select-0024.html		

3. Дополнительная литература

Библиографическое описание* издания (автор, наименование, вид, место и год издания, кол. стр.)	Кол. экз. в библ. НовГУ	Наличие в ЭБС
Медик В.А., Токмачев М.С. Статистика здоровья населения и здравоохранение: учеб. пособие /В.А.Медик, М.С.Токмачев.- М.: Финансы и статистика, 2009.-368 с.	10	
Медик, В. А. Общественное здоровье и здравоохранение : учебник. Медик В. А. , Юрьев В. К. 3-е изд. , перераб. и доп. 2010. - 288 с. : ил. - 288 с. - ISBN 978-5-9704-1782-9. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970417829.html	37	ЭБС "Консультант студента"
Медик В. А., Юрьев В.К. Общественное здоровье и здравоохранение : учебник для вузов. - Москва : Проффессионал, 2009. - 429, [3] с. : ил	148	
Медик, В. А. Общественное здоровье и здравоохранение. Руководство к практическим занятиям : учебное пособие. Медик В. А. , Лисицин В. И. , Токмачев М. С. 2012. - 400 с. : ил. - 400 с. - ISBN 978-5-9704-2100-0. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970421000.html	100	
Сергеев А.П. Маркетинговые исследования с помощью Excel 2007. - Санкт-Петербург : Питер, 2009. - 220,[4]с. : ил.+ CD-ROM. - (На компьютере). - Библиогр.: с. 221.	Ф5-1	
Маркетинг, лизинг, логистика в здравоохранении. Самар. гос. мед. ун-т; С.-Петерб. ин-т мед. страхования. - Санкт-Петербург, 1998. - 176с. : ил.	11	

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого
 Научная библиотека
 Сектор учета *Чайка*

Сабитов Р.А. Основы научных исследований: Учеб. пособие
/ Челяб. гос. ун-т.
Челябинск, 2002. 138 с.

-

Зав. кафедрой ОЗЗиОГ _____



Проверено НБ НовГУ
В.А. Медик

Новгородский государственный
университет им. Ярослава Мудрого
Научная библиотека
Сектор учета *Медик*

«___» _____ 2019 г.

Приложение В

Лист актуализации рабочей программы учебной дисциплины (модуля)

Маркетинг в здравоохранении

Рабочая программа актуализирована на 2019/2020 учебный год.

Протокол № 1 заседания кафедры от «29» августа 2019 г.

Разработчик: __В.И. Лисицин, Н.А. Бриллиантова__

Зав. кафедрой __В.А. Медик_____

Рабочая программа актуализирована на 2020/2021 учебный год.

Протокол № 1 заседания кафедры от «31» августа 2020 г.

Разработчик: __В.И. Лисицин, Н.А. Бриллиантова__

Зав. кафедрой __В.А. Медик_____

Рабочая программа актуализирована на 2021/2022 учебный год.

Протокол № 1 заседания кафедры от «29» августа 2021 г.

Разработчик: __В.И. Лисицин, Н.А. Бриллиантова__

Зав. кафедрой __В.А. Медик_____

Перечень изменений, внесенных в рабочую программу:

Номер изменения	№ и дата протокола заседания кафедры	Содержание изменений	Зав. кафедрой	Подпись
1	Протокол №1 от 29.08.2019	Актуализация п. 7.2; Добавить таблицу 3, Приложение Б.	В.А. Медик	
2	Протокол №1 от 31.08.2020	Актуализация п. 7.2; Добавить таблицу 3, Приложение Б.	В.А. Медик	
3	Протокол №1 от 31.08.2021	Актуализация п. 7.2; Добавить таблицу 3, Приложение Б.	В.А. Медик	

Содержание изменений:

1.

- Пункт 7.2 Материально-техническое обеспечение изложить в следующей редакции:

№	Требование к материально-техническому обеспечению согласно ФГОС ВО	Наличие материально-технического оборудования
1.	Учебные аудитории для проведения учебных занятий	аудитория для проведения лекционных и/или практических занятий: учебная мебель (столы, стулья, доска)
		компьютерный класс с выходом в Интернет, в том числе для проведения практических занятий
		помещения для самостоятельной работы (наличие компьютера, выход в Интернет)

2.	Мультимедийное оборудование	<i>проектор, компьютер, экран</i>	
3.	Программное обеспечение		
	Наименование программного продукта	Обоснование для использования (лицензия, договор, счёт, акт или иное)	Дата выдачи
	Microsoft Imagine (Microsoft Azure Dev Tools for Teaching) Standard	Договор №243/ю, 370aef61-476a-4b9f-bd7c-84bb13374212	19.12.2018
	ЦОС Skyes University*	Договор №215/ю, тестовый бесплатный доступ с 28.08.2019 по 18.11.2019	18.11.2019 25.09.2020
	Антиплагиат. Вуз.*	Договор №1180/22/ЕП(У)20-ВБ	10.02.2020
	Подписка Microsoft Office 365	свободно распространяемое для вузов	-
	Adobe Acrobat	свободно распространяемое	-
	Teams	свободно распространяемое	-
	Skype	свободно распространяемое	-
	Zoom	свободно распространяемое	-

- Таблицу 2 Приложения В изложить в следующей редакции:

Таблица 2 – Информационное обеспечение модуля

Наименование ресурса	Договор	Срок договора
Профессиональные базы данных		
База данных электронной библиотечной системы вуза «Электронный читальный зал-БиблиоТех» https://www.novsu.ru/dept/1114/bibliotech/	Договор № БТ-46/11 от 17.12.2014	бессрочный
Электронный каталог научной библиотеки http://mars.novsu.ac.ru/MarcWeb/	База собственной генерации	бессрочный
База данных электронной библиотечной системы «Электронная библиотека технического ВУЗа» www.studentlibrary.ru * «Медицина. Здравоохранение (ВПО)»	Договор № 40 СЛ/06-2016/04/ЕП (У) 17 от 06.03.2017	01.01.2017-31.12.2017
База данных электронной библиотечной системы «Электронная библиотека технического ВУЗа» www.studentlibrary.ru * «Медицина. Здравоохранение ВО»	Договор №153СЛ/03-2019 от 25.06.2019	31.12.2019
	Договор № 197СЛ/11-2019/70/ЕП/(У)19 от 24.12.2019	01.01.2020-31.12.2020
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru	Договор № 3756/53/ЕП (У) 18 от 11.01.2019	11.01.2019-10.01.2020
	Договор № 71/ЕП (У)1 от 25.12. 2019	01.01.2020-31.12.2020
Президентская библиотека им. Б. Н. Ельцина https://www.prlib.ru/	в открытом доступе	-
База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/	в открытом доступе	-
Информационные справочные системы		
Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru	в открытом доступе	-

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru	в открытом доступе	-
--	--------------------	---

2.

- Пункт 7.2 Материально-техническое обеспечение изложить в следующей редакции:

№	Требование к материально-техническому обеспечению согласно ФГОС ВО	Наличие материально-технического оборудования	
1.	Учебные аудитории для проведения учебных занятий	аудитория для проведения лекционных и/или практических занятий: учебная мебель (столы, стулья, доска)	
		компьютерный класс с выходом в Интернет, в том числе для проведения практических занятий	
		помещения для самостоятельной работы (наличие компьютера, выход в Интернет)	
2.	Мультимедийное оборудование	проектор, компьютер, экран	
3.	Программное обеспечение		
	Наименование программного продукта	Обоснование для использования (лицензия, договор, счёт, акт или иное)	Дата выдачи
	Microsoft Imagine (Microsoft Azure DevTools for Teaching) Standard	Договор №243/ю, 370aef61-476a-4b9f-bd7c-84bb13374212	19.12.2018
	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 500-999.Node 1 year Educational Renewal License	Договор №148/ЕП(У)20-ВБ, 1С1С-200914-092322-497-674	11.09.2020
	ABBYY FineReader PDF 15 Business.Версия для скачивания (годовая лицензия с академической скидкой)*	Договор №191/Ю	16.11.2020
	Zbrush Academic Volume License	Договор №209/ЕП(У)20-ВБ	30.11.2020
	Academic VMware Workstation 16 Pro for Linux and Windows, ESD	Договор №211/ЕП(У)20-ВБ, 25140763	03.11.2020
	Acronis Защита Данных для рабочей станции, Acronis Защита Данных Расширенная для физического сервера	Договор №210/ЕП(У)20-ВБ, Ах000369127	03.11.2020
	Adobe План Creative Cloud — Все приложения для высших учебных заведений — общее устройство	Договор №189/ЕП(У)20-ВБ, Договор №190/ЕП(У)20-ВБ, 9A2A4D80A506D427A09A	13.10.2020
	Дистанционный курс	https://do.novsu.ru/course/index.php?categoryid=18	

- Таблицу 2 Приложения В изложить в следующей редакции:

Таблица 2 – Информационное обеспечение модуля

Наименование ресурса	Договор	Срок договора
Профессиональные базы данных		
База данных электронной библиотечной системы вуза «Электронный читальный зал-БиблиоТех» https://www.novsu.ru/dept/1114/bibliotech/	Договор № БТ-46/11 от 17.12.2014	бессрочный
Электронный каталог научной библиотеки http://mars.novsu.ac.ru/MarcWeb/	База собственной генерации	бессрочный

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru Коллекция: Легендарные книги	Договор №63/юс от 20.03.2018	бессрочный
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru	Договор № 71/ЕП (У) 19 от 25.12. 2019	01.01.2020-31.12.2020
	Договор № 4431/05/ЕП(У)21 от 17.03.2021	31.12.2021
База данных электронной библиотечной системы «Электронная библиотека технического ВУЗа» www.studentlibrary.ru * «Медицина. Здравоохранение ВО/(ВПО)»	Договор № 197СЛ/11-2019/70/ЕП(У)19 от 24.12.2019	01.01.2020-31.12.2020
	Договор № 256СЛ/11-2020 от 17.03.2021	01.01.2021-31.12.2021
Национальная электронная библиотека (НЭБ) https://rusneb.ru/	Договор № 101/НЭБ/2338 от 01.09.2017	31.08.2022
Президентская библиотека им. Б. Н. Ельцина https://www.prlib.ru/	в открытом доступе	-
База данных электронной библиотечной системы «Электронная библиотека технического ВУЗа» www.studentlibrary.ru * «Медицина. Здравоохранение (ВПО)»	Договор № 40 СЛ/06-2016/04/ЕП (У) 17 от 06.03.2017	01.01.2017-31.12.2017
База данных электронной библиотечной системы «Электронная библиотека технического ВУЗа» www.studentlibrary.ru * «Медицина. Здравоохранение ВО»	Договор № 197СЛ/11-2019/70/ЕП(У)19 от 24.12.2019	01.01.2020-31.12.2020
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru	Договор № 71/ЕП (У)1 от 25.12. 2019	01.01.2020-31.12.2020
Президентская библиотека им. Б. Н. Ельцина https://www.prlib.ru/	в открытом доступе	-
База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/	в открытом доступе	-
Информационные справочные системы		
Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru	в открытом доступе	-
Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru	в открытом доступе	-

3.

- Пункт 7.2 Материально-техническое обеспечение изложить в следующей редакции:

№	Требование к материально-техническому обеспечению согласно ФГОС ВО	Наличие материально-технического оборудования
1.	Учебные аудитории для проведения учебных занятий	аудитория для проведения лекционных и/или практических занятий: учебная мебель (столы, стулья, доска) <i>компьютерный класс с выходом в Интернет, в том числе для проведения практических занятий</i>

		помещения для самостоятельной работы (наличие компьютера, выход в Интернет)
2.	Мультимедийное оборудование	проектор, компьютер, экран
3.	Программное обеспечение	
	Наименование программного продукта	Обоснование для использования (лицензия, договор, счёт, акт или иное)
	Microsoft Imagine (Microsoft Azure Dev Tools for Teaching) Standard	Договор №243/ю, 370aef61-476a-4b9f-bd7c-84bb13374212
	ABBYY FineReader PDF 15 Business. Версия для скачивания(годовая лицензия с академической скидкой)	Договор №191/Ю
	Zbrush Academic Volume License	Договор №209/ЕП(У)20-ВБ
	Academic VMware Workstation 16 Pro for Linux and Windows, ESD	Договор №211/ЕП(У)20-ВБ, 25140763
	Acronis Защита Данных для рабочей станции, Acronis Защита Данных. Расширенная для физического сервера	Договор №210/ЕП(У)20-ВБ, Ах000369127
	Антиплагиат. Вуз.*	Договор №3341/12/ЕП(У)21-ВБ
	ЦОС Skyes University*	Договор №Д/СК/2021/10/196/ЕП(У)21-ВБ
	Подписка Microsoft Office 365	свободно распространяемое для вузов
	Adobe Acrobat	свободно распространяемое
	Teams	свободно распространяемое
	Skype	свободно распространяемое
	Zoom	свободно распространяемое
	Дистанционный курс	https://do.novsu.ru/course/index.php?category_id=18

- Таблицу 2 Приложения В изложить в следующей редакции:

Таблица 2 – Информационное обеспечение модуля

Наименование ресурса	Договор	Срок договора
Профессиональные базы данных		
База данных электронной библиотечной системы вуза «Электронный читальный зал-БиблиоТех» https://www.novsu.ru/dept/1114/bibliotech/	Договор № БТ-46/11 от 17.12.2014	бессрочный
Электронный каталог научной библиотеки http://mars.novsu.ac.ru/MarcWeb/	База собственной генерации	бессрочный
База данных «Аналитика» (картотека статей) http://mars.novsu.ac.ru/MarcWeb/	База собственной генерации	бессрочный
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru Коллекция: Легендарные книги	Договор №63/юс от 20.03.2018	бессрочный
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru	Договор № 4431/05/ЕП(У)21 от 17.03.2021	31.12.2021

База данных электронной библиотечной системы «Электронная библиотека технического ВУЗа» www.studentlibrary.ru * «Медицина. Здравоохранение ВО»	Договор № 256СЛ/11- 2020 от 17.03.2021	01.01.2021- 31.12.2021
Национальная электронная библиотека (НЭБ) https://rusneb.ru/	Договор № 101/НЭБ/2338 от 01.09.2017	31.08.2022
Президентская библиотека им. Б. Н. Ельцина https://www.prlib.ru/	в открытом доступе	-
База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/	в открытом доступе	-
База данных электронно-библиотечной системы «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф	в открытом доступе	-
Информационные справочные системы		
Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru	в открытом доступе	-
Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru	в открытом доступе	-