

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра хірургії та акушерства

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

(вибіркова фахова навчальна дисципліна)

**«УПРАВЛІННЯ, ПЛАНУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ВЕТЕРИНАРНОГО
БІЗНЕСУ»**

Розробник:

Панасова Тетяна, доцент кафедри хірургії та акушерства, кандидат ветеринарних наук, доцент

Полтава
2022 р.

Форма опису навчальної дисципліни та інформація про розробника

Назва навчальної дисципліни	Клінічна гематологія тварин
Місце в індивідуальному навчальному плані здобувача вищої освіти	вибіркова фахова
Назва структурного підрозділу	Кафедра хірургії та акушерства
Контактні дані розробників, які залучені до викладання	<i>Викладач:</i> Сергій Кулинич, професор кафедри, докт. вет. н., професор <i>Контакти:</i> ауд. . (професор кафедри, докт. вет. н., професор) <i>e-mail:</i> sergii.kulynych@pdaa.edu.ua <i>URL:</i> https://www.pdaa.edu.ua/people/kulynych-sm
Рівень вищої освіти	Третій (доктор філософії) рівень
Спеціальність Освітня програма	211 Ветеринарна медицина <i>ОНП Ветеринарна медицина</i>
Попередні умови для вивчення навчальної дисципліни	«Філософія науки», «Методика наукових досліджень у ветеринарії», «Спеціальні методи діагностики внутрішніх хвороб тварин», «Сучасні методи діагностики інвазійних хвороб тварин».

Заплановані результати навчання:

Мета вивчення навчальної дисципліни: вивчення теоретичних основ і концепцій практичного менеджменту та маркетингу і застосування їх в управлінні ветеринарним бізнесом.

Основні завдання навчальної дисципліни:

– ознайомлення з основами теорії і практики сучасного менеджменту, його місце та функції в системі управління ветеринарними підприємствами, зміст об'єктивних законів менеджменту, що визначають порядок формування, функціонування і розвиток системи управління ветеринарними підприємствами.

– засвоєння основних теоретичних положень маркетингу, методів та прийомів його застосування у практичній ветеринарній діяльності.

– відпрацювання навичок вирішення практичних маркетингових завдань, які відносяться до планування випуску продукції ветеринарного призначення та надання ветеринарних послуг, ціноутворення, розподілу та просування ветеринарних товарів та послуг.

Компетентності:

Загальні:

1. Здатність до пошуку, оброблення інформації з різних джерел
2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
3. Знання та розуміння предметної галузі та професії.
4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово
5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
6. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами інших галузей знань/видів економічної діяльності).

7. Здатність працювати в команді та навички міжособистісної взаємодії.

Фахові:

1. Здатність здійснювати маркетинг і менеджмент ветеринарних засобів і послуг у ветеринарній медицині.

2. Здатність здійснювати просвітницьку діяльність серед фахівців, працівників галузі та населення.

3. Здатність організовувати, здійснювати і контролювати документообіг під час професійної діяльності.

Програмні результати:

1. Знати принципи та методи маркетингу і менеджменту ветеринарних засобів і послуг у ветеринарній медицині.

2. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань.

Методи навчання:

Словесні методи: лекція; бесіда.

Наочні методи: ілюстрування, демонстрування.

Практичні методи: лабораторні роботи.

За логікою: узагальнення, конкретизація.

Творчий: створення нового, оригінального.

Дослідницький: студенти виконують пошукові дії.

Методи самостійної роботи вдома: завдання самостійної роботи.

Програма та структура навчальної дисципліни:

Програма навчальної дисципліни:

Тема 1. Менеджмент у сфері ветеринарного підприємництва.

У темі розкриваються питання: Функції і принципи управління.

Тема 2. Організація як об'єкт управління.

У темі розкриваються питання: види підприємств, форми підприємницької діяльності у ветеринарній медицині та умови її здійснення.

Тема 3. Середовище організації.

У темі розкриваються питання: фактори середовища та їх вплив на ветеринарне підприємство.

Тема 4. Планування діяльності ветеринарного підприємства.

У темі розкриваються питання: бізнес-план ветеринарного підприємства, складання бізнес-плану.

Тема 5. Маркетинг ветеринарних послуг.

У темі розкриваються питання: робота з клієнтами ветеринарного підприємства.

Тема 6. Ринок ветеринарних товарів та послуг.

У темі розкриваються питання: просування ветеринарних товарів та послуг на ринку. Реклама ветеринарного підприємства, зв'язки з громадськістю.

Тема 7. Управління персоналом ветеринарного підприємства.

У темі розкриваються питання: управління колективом ветеринарного підприємства.

Тема 8. Управління фінансами ветеринарного підприємства.

У темі розкриваються питання: управління фінансами ветеринарного підприємства.

Структура навчальної дисципліни

Назва тем	Кількість годин			
	денна форма 211ВЕТ_мд_2022[1](1,4)			
	усього	у тому числі		
л		практ.	с.р.	
Тема 1. Менеджмент у сфері ветеринарного підприємництва.	15	2	2	10
Тема 2. Організація як об'єкт управління.	15	2	4	10
Тема 3. Середовище організації.	15	2	2	10
Тема 4. Планування діяльності ветеринарного підприємства.	15	2	4	10
Тема 5. Маркетинг ветеринарних послуг.	15	2	2	10
Тема 6. Ринок ветеринарних товарів та послуг.	15	2	4	10
Тема 7. Управління персоналом ветеринарного підприємства.	15	2	4	10
Тема 8. Управління фінансами ветеринарного підприємства.	15	2	2	10
Усього годин	120	16	24	80

Оцінювання результатів навчання

Форми контролю результатів навчання

Результати навчання	Форми контролю				Разом
	Опитування по темі лекції	Виконання завдань на практичних заняттях	Виконання завдань по самостійній роботі	Контрольна робота	
РН 1	5	30	8	18	58
РН 2	3	10	8	18	42
Разом	8	40	16	36	100

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	Опитування по темі лекції	Виконання завдань на практичних заняттях	Виконання завдань по самостійній роботі	Контрольна робота	
Тема 1. Менеджмент у сфері ветеринарного підприємництва.	1	4	2	18	8
Тема 2. Організація як об'єкт управління.	1	6	2		8
Тема 3. Середовище організації.	1	4	2		8
Тема 4. Планування діяльності ветеринарного підприємства.	1	6	2		22
Тема 5. Маркетинг ветеринарних послуг.	1	4	2	18	8
Тема 6. Ринок ветеринарних товарів та послуг.	1	6	2		8
Тема 7. Управління персоналом ветеринарного підприємства.	1	6	2		8
Тема 8. Управління фінансами ветеринарного підприємства.	1	4	2		22
Разом	8	40	16	36	100

Оцінювання

1. Опитування по темі лекції (0–1 бал):

Участь у дискусії оцінюється залежно від якості роботи від 0 до 2 балів за одну лекцію (2 академічні години):

0 балів – здобувач вищої освіти не підготувався по темі лекції, веде себе пасивно, не приймає участі у дискусії щодо теми лекції.

1 бал – здобувач вищої освіти змістовно підготувався до лекції, веде себе активно, активно приймає участь у дискусії щодо теми лекції.

2. Виконання завдань на практичних заняттях по темах 1, 3, 5, 8 (0–2 бали):

0 балів – лабораторну роботу здобувач вищої освіти не виконав та не представив звіт.

1 бал – здобувач вищої освіти частково вирішив завдання практичної роботи.

2 бали – здобувач вищої освіти повністю вирішив завдання практичної роботи, проявив індивідуальний і творчий підхід.

Виконання завдань на практичних заняттях для тем 2, 4, 6, 7 (0–3 бали):

0 балів – завдання практичної роботи здобувач вищої освіти не виконав.

1 бал – здобувач вищої освіти частково вирішив завдання практичної роботи.

2 бали - здобувач вищої освіти не в повному обсязі вирішив завдання практичної роботи, зробив окремі розрахунки, не обґрунтував отримані результати.

3 бали – здобувач вищої освіти повністю вирішив завдання практичної роботи, проявив індивідуальний і творчий підхід.

3. Виконання завдань по самостійній роботі (0–2 бали):

0 балів - відсутність виконання завдання

1 бал - Наявні тези стосовно тематики самостійної роботи, інформація відображена в повному об'ємі, але застаріла. Показано не достатньо глибоке знання матеріалу та задовільний рівень вмінь щодо розуміння і аналізу матеріалу.

2 бали - Наявні тези стосовно тематики самостійної роботи, інформація відображена в повному об'ємі, містить новітню інформацію. Тези написані без помилок, у висновках проявлено здібності в розумінні та використанні теоретичного та практичного матеріалу, проявлений творчий підхід.

Формами семестрового контролю знань здобувачів вищої освіти згідно з робочим та навчальним планом є: **залік**.

Трудомісткість:

Загальна кількість годин – 120 год.

Кількість кредитів – 4,0.

Форма семестрового контролю – залік.

Політика навчальної дисципліни:

Відвідування занять. Відвідування занять є обов'язковим. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. При отриманні на занятті 0 балів та пропущені заняття здобувач вищої освіти зобов'язаний відпрацювати.

Академічна доброчесність. Здобувачі вищої освіти повинні дотримуватись вимог чинних нормативних документів стосовно академічної доброчесності, дотримуватися академічної чесності і етичної поведінки в освітньо-науковому середовищі. Вона передбачає: впровадження принципів чесності, прозорості і незалежності; діяти у навчальних ситуаціях із позицій академічної доброчесності та професійної етики; вміти давати моральну оцінку власним вчинкам, співвідносити їх із моральними та професійними нормами.

Академічна мобільність. Є можливість опанування даної навчальної дисципліни за програмами академічної мобільності (внутрішньої / міжнародної) за наявними укладеними угодами (договорами) між Університетом та закладом-партнером та / або індивідуальними запрошеннями. Визнання та перезарахування результатів такого навчання відбувається спеціально створеною комісією на підставі поданих здобувачем вищої освіти відповідних документів з використанням Європейської кредитно-трансферної системи. Організаційні процеси навчання за програмами академічної мобільності регламентуються Положенням про академічну мобільність здобувачів вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

Неформальна / інформальна освіта. На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, конференціях, семінарах, круглих столах. Особливості неформального / інформального

навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

Додаткові матеріали для представлення навчальної дисципліни:

Робоча навчальна програма, презентації

Рекомендовані джерела інформації

Базова

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг. К.: Лібра, 2002. 712 с.
2. Бутенко Н.В. Маркетинг: Підручник. К.: Атіка, 2006. 300 с.
3. За ред. С.І. Михайлова. Менеджмент. Навч. посібник. Вінниця: НОВА КНИГА, 2006ю 416 с.
4. Основи менеджменту: / За науковою ред. проф. В.Г. Федоренка К.: Алерта, 2007. 420 с.
5. В.І. Перебийніс, Л.М. Бойко, В.В. Писаренко та ін. Менеджмент і маркетинг: навчальний посібник. Полтава: ФОП Говоров С.В., 2007. 344 с.
6. Ткаченко Л.В. Маркетинг послуг: Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2003. 192 с.

Допоміжна

1. Бусол В.О., Власенко В.В. та ін. Приватна ветеринарна практика. Перші кроки. Київ, 2004. 80 с.
2. Пламен Пасков. Менеджмент ветеринарного бізнеса. М.: Аквариум, 2004, 120 с.
3. Корсан Дж., Маккей А.Р. Прием в ветеринарной клинике. Необходимые навыки работы с клиентами. М.: Аквариум, 2002. – 224 с.
4. Барроу К., Барроу П., Браун Р. Бізнес-план: Практичний посібник. К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. 285 с.
5. Должанський І.В. Бізнес план. Технологія розробки: Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2006. – 384 с.
6. Шкварчук Л.О. Ціноутворення: Підручник. К.: Кондор, 2006. 460 с.
7. Владимірська Г.О. Реклама: Навчальний посібник. К.: Кондор, 2006. 334 с.
8. Панасова Т.Г. Розробка та маркетинг конкурентоспроможних ветеринарних послуг. Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів та магістрантів факультету ветеринарної медицини з дисципліни «Менеджмент і маркетинг у ветеринарній медицині». Полтава: Редакційно-видавничий відділ ПДАА, 2009. 38 с.
9. Панасова Т.Г. Управління персоналом ветеринарного підприємства. Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів та магістрантів факультету ветеринарної медицини з дисципліни «Менеджмент і маркетинг у ветеринарній медицині». Полтава, 2010. 30 с.
10. Панасова Т.Г. Ліцензування господарської діяльності у ветеринарній медицині. Методичні рекомендації для самостійної роботи

студентів та магістрантів ф-ту ветеринарної медицини з дисципліни «Менеджмент і маркетинг у ветеринарній медицині». Полтава, 2010. 30 с.

11. Панасова Т.Г. Бізнес-план ветеринарного підприємства. Методичні для самостійної роботи студентів факультету вет. медицини з дисципліни «Менеджменті маркетинг у ветеринарній медицині». Полтава: Редакційно-видавничий відділ ПДАА. 2012. 33 с.

12. Панасова Т.Г. Основи підприємництва у ветеринарній медицині. Методичні для самостійної роботи студентів факультету вет. медицини з дисципліни «Менеджменті маркетинг у ветеринарній медицині». Полтава: Редакційно-видавничий відділ ПДАА. 2012. 53 с.

13. Інформаційні ресурси

1. <http://i-plan.ru/pdf/557.pdf>
2. [vet_practice_licence.doc](#)
3. www.asvmu.doc
4. <http://kremnev.info/inf/blog/smart/>
5. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/VI010054.html
6. http://text.tr200.biz/referat_marketing/?referat=172196