

**СИЛАБУС**  
**навчальної дисципліни**  
**«УПРАВЛІННЯ, ПЛАНУВАННЯ ТА**  
**ОРГАНІЗАЦІЯ ВЕТЕРИНАРНОГО БІЗНЕСУ»**

**ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ**

<b>Рівень вищої освіти</b>	Другий (магістерський) рівень
<b>Код і найменування спеціальності,</b>	211 Ветеринарна медицина
<b>Тип і назва освітньої програми</b>	ОПП Ветеринарна медицина
<b>Курс, семестр</b>	6 курс, 11 семестр
<b>Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни</b>	Кількість кредитів ЄКТС – 4, Загальна кількість годин – 120, із яких: лекцій – 16 год., лабораторних – 24 год. Форма семестрового контролю – залік
<b>Мова(и) викладання</b>	державна
<b>ННІ / факультет, кафедра</b>	Факультет ветеринарної медицини кафедра хірургії та акушерства
<b>Контактні дані розробника(ів)</b>	Панасова Тетяна Георгіївна, кандидат ветеринарних наук, доцент <a href="mailto:tetiana.panasova@pdaa.edu.ua">tetiana.panasova@pdaa.edu.ua</a> <a href="https://www.pdaa.edu.ua/people/panasova-tetyana-georgiyivna">https://www.pdaa.edu.ua/people/panasova-tetyana-georgiyivna</a>

**МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ**

<b>Статус навчальної дисципліни</b>	Факультетська вибіркова навчальна дисципліна
<b>Передумови для вивчення навчальної дисципліни</b>	Передумови відсутні
<b>Компетентності</b>	<p><i>Загальні:</i></p> <p>ЗК 1. Здатність до пошуку, оброблення інформації з різних джерел</p> <p>ЗК 2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 3. Знання та розуміння предметної галузі та професії.</p> <p>ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово</p> <p>ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК 6. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>ЗК 7. Здатність працювати в команді та навички міжособистісної взаємодії.</p> <p><i>Фахові:</i></p> <p>ФК 1. Здатність здійснювати маркетинг і менеджмент ветеринарних засобів і послуг у ветеринарній медицині.</p> <p>ФК 2. Здатність здійснювати просвітницьку діяльність серед фахівців, працівників галузі та населення.</p> <p>ФК 3. Здатність організовувати, здійснювати і</p>

	контролювати документообіг під час професійної діяльності.
<b>Результати навчання</b>	РН 1. Знати принципи та методи маркетингу і менеджменту ветеринарних засобів і послуг у ветеринарній медицині. РН 2. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань.
<b>РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)</b>	
При вивченні дисципліни здобувачі вищої освіти можуть формувати такі соціальні навички: комунікації, працювати в команді, лідерство, здатність брати на себе відповідальність і працювати в критичних умовах, уміння залагоджувати конфлікти, управляти своїм часом, здатність логічно і системно мислити, здійснювати просвітницьку діяльність, тощо.	
<b>МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b>	
Вивчення теоретичних основ і концепцій практичного менеджменту та маркетингу і застосування їх в управлінні ветеринарним бізнесом.	
<b>ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b>	
<p>Тема 1. Менеджмент у сфері ветеринарного підприємства. У темі розкриваються питання: Функції і принципи управління.</p> <p>Тема 2. Організація як об'єкт управління. У темі розкриваються питання: види підприємств, форми підприємницької діяльності у ветеринарній медицині та умови її здійснення.</p> <p>Тема 3. Середовище організації. У темі розкриваються питання: фактори середовища та їх вплив на ветеринарне підприємство.</p> <p>Тема 4. Планування діяльності ветеринарного підприємства. У темі розкриваються питання: бізнес-план ветеринарного підприємства, складання бізнес-плану.</p> <p>Тема 5. Маркетинг ветеринарних послуг. У темі розкриваються питання: робота з клієнтами ветеринарного підприємства.</p> <p>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.</p> <p>Тема 7. Управління персоналом ветеринарного підприємства. У темі розкриваються питання: управління колективом ветеринарного підприємства.</p> <p>Тема 8. Управління фінансами ветеринарного підприємства. У темі розкриваються питання: управління фінансами ветеринарного підприємства.</p>	
<b>МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ</b>	
<p><i>Словесні методи:</i> лекція, розповідь-пояснення; бесіда, інструктаж.</p> <p><i>Наочні методи:</i> ілюстрування, демонстрування, спостереження.</p> <p><i>Методи формування пізнавальних інтересів:</i> створення ситуації інтересу й новизни навчального матеріалу;</p> <p><i>Методи стимулювання і мотивації обов'язку й відповідальності:</i> роз'яснення мети навчальної дисципліни; висування вимог до вивчення дисципліни; оперативний контроль; заохочування, вказування на недоліки, зауваження.</p> <p><i>Інтерактивні методи:</i> дискусії, диспути, дебати; проектування професійних ситуацій;</p> <p><i>Методи усного контролю:</i> опитування; бесіда; доповідь.</p> <p><i>Методи письмового контролю:</i> контрольна робота, самостійна робота, творче завдання.</p> <p><i>Методи лабораторно-практичного контролю:</i> контрольні лабораторні роботи, навчально-контрольні комп'ютерні програми.</p> <p><i>Методи самоконтролю:</i> самостійний пошук помилок; самооцінювання; самоаналіз;</p>	

визначення пріоритетних напрямів власного навчального процесу.	
<b>ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ</b>	
<b>Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання</b>	Наведені у Додатку до силабусу
<b>ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ</b>	
<b>– щодо термінів виконання та перескладання</b>	усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані в означений термін. За отримання на занятті «0» балів та пропущені заняття здобувач вищої освіти зобов'язаний відпрацювати тему.
<b>- щодо академічної доброчесності</b>	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.
<b>– щодо відвідування занять</b>	Відвідування занять є обов'язковим.
<b>– щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти</b>	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. Рішення приймається спеціально створеною комісією на основі підтверджуючих документів, співбесіди або іншого контрольного заходу.
<b>- щодо оскарження результатів оцінювання</b>	процедуру проведення контрольних заходів і можливість оскарження їх результатів викладач в усній формі доводить на першому занятті з навчальної дисципліни і повторно – перед початком проведення контрольного заходу. Розгляд апеляції проводять із метою визначення об'єктивності виставленої оцінки. Для оскарження результату оцінювання здобувач вищої освіти звертається з письмовою заявою до декана факультету. Заяву щодо оскарження результатів оцінювання розглядає апеляційна комісія, сформована розпорядженням декана. До складу апеляційної комісії можуть входити: завідувач і науково-педагогічні працівники кафедри, відповідальної за реалізацію освітнього компонента, члени групи забезпечення освітньої програми, студентського Сенату, студентської первинної профспілкової організації. Головою комісії є декан факультету.

## РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

### Основні

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.

### Допоміжні

1. Бусол В.О., Власенко В.В. та ін. Приватна ветеринарна практика. Перші кроки. Київ, 2004. 80 с.
2. Барроу К., Барроу П., Браун Р. Бізнес-план: Практичний посібник. К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. 285 с.
3. Должанський І.В. Бізнес план. Технологія розробки: Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2006. – 384 с.
4. Шкварчук Л.О. Ціноутворення: Підручник. К.: Кондор, 2006. 460 с.
5. Владимирська Г.О. Реклама: Навчальний посібник. К.: Кондор, 2006. 334 с.
6. 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.
7. Панасова Т.Г. Управління персоналом ветеринарного підприємства. Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів та магістрантів ф-ту ветеринарної медицини з дисципліни «Менеджмент і маркетинг у ветеринарній медицині». Полтава, 2010. 30 с.
8. 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.
9. 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.
10. 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.

### Реквізити затвердження

Затверджено на засіданні кафедри хірургії та акушерства протокол від «20» листопада 2024 р. № 3

*Додаток до програми*  
**СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ**  
**ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**  
*Схема нарахування балів з навчальної дисципліни*

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	Опитування	Виконання завдань на лабораторних заняттях	Виконання завдань по самостійній роботі	Контрольна робота	
Тема 1. Менеджмент у сфері ветеринарного підприємства.	1	3	2	20	6
Тема 2. Організація як об'єкт управління.	1	6	2		9
Тема 3. Середовище організації.	1	3	2		6
Тема 4. Планування діяльності ветеринарного підприємства.	1	6	2		29
Тема 5. Маркетинг ветеринарних послуг.	1	3	2	20	6
Тема 6. Ринок ветеринарних товарів та послуг.	1	6	2		9
Тема 7. Управління персоналом ветеринарного підприємства.	1	6	2		9
Тема 8. Управління фінансами ветеринарного підприємства.	1	3	2		26
<b>Разом</b>	<b>8</b>	<b>36</b>	<b>16</b>	<b>40</b>	<b>100</b>

**Шкала та критерії оцінювання**

*Опитування*

Кількість балів	Критерії оцінювання
1 бал (максимальна)	опанував та показав повний результат навичок за результатами навчання: знати принципи та методи маркетингу і менеджменту ветеринарних засобів і послуг у ветеринарній медицині; виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань.
0 балів	Здобувач не показав навичок за результатами навчання, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.

*Виконання завдань на лабораторних заняттях*

Кількість балів	Критерії оцінювання
3 бали (максимальна)	узагальнив та обґрунтував повний обсяг навичок, опанував завдання лабораторних робіт, які забезпечують передбачені результати навчання.
1 бал (мінімальна)	здобувач показав мінімальне виконання завдань за результатами навчання
0 балів	Здобувач не виконав завдання лабораторної роботи, що не

	дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
--	--

***Виконання завдань по самостійній роботі***

<b>Кількість балів</b>	<b>Критерії оцінювання</b>
2 бали (максимальна)	опанував тему самостійної роботи та показав повний результат навичок за результатами навчання: знати принципи та методи маркетингу і менеджменту ветеринарних засобів і послуг у ветеринарній медицині; виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань.
1 бал (мінімальна)	здобувач показав мінімальне виконання завдань за результатами навчання
0 балів	Здобувач не виконав завдання самостійної роботи, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.

***Виконання контрольної роботи***

<b>Кількість балів</b>	<b>Критерії оцінювання</b>
20 балів (максимальна)	здобувач узагальнив отримані знання та ґрунтовно засвоїв матеріал за запланованими результатами навчання: знати принципи та методи маркетингу і менеджменту ветеринарних засобів і послуг у ветеринарній медицині; виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань.
12 балів (мінімальна)	здобувач опанував теоретичний матеріал і відтворив його значну частину за запланованими результатами навчання.
0 балів	Здобувач не виконав завдання контрольної роботи, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.