

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

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Код і найменування спеціальності,	211 Ветеринарна медицина
Тип і назва освітньої програми	ОПП Ветеринарна медицина
Курс, семестр	5 курс, 9 семестр
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 4, Загальна кількість годин – 120, із яких: лекцій – 16 год., лабораторних – 24 год. Форма семестрового контролю – залік
Мова(и) викладання	державна
ННІ / факультет, кафедра	Факультет ветеринарної медицини кафедра хірургії та акушерства
Контактні дані розробника(ів)	Панасова Тетяна Георгіївна, кандидат ветеринарних наук, доцент tetiana.panasova@pdaa.edu.ua https://www.pdau.edu.ua/people/panasova-tetyana-georgiyivna

МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Статус навчальної дисципліни	Факультетська вибіркова навчальна дисципліна
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Передумови відсутні
Компетентності	<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.
Результати навчання	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.
РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)	
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.	
МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Вивчення теоретичних основ і концепцій практичного менеджменту та маркетингу і застосування їх в управлінні ветеринарним бізнесом.	
ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
<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>	
МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ	
<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.	
ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	
Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання	Наведені у Додатку до силабусу
ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ	
– щодо термінів виконання та перескладання	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.
- щодо академічної доброчесності	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.
– щодо відвідування занять	Відвідування занять є обов'язковим.
– щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	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.
- щодо оскарження результатів оцінювання	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 силябусу
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	20	26
Разом	8	36	16	40	100

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

Кількість балів	Критерії оцінювання
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

Кількість балів	Критерії оцінювання
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.