

Білоцерківський національний аграрний університет
Економічний факультет
Кафедра менеджменту

	СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ОПЕРАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ» Галузь знань – 07 Управління та адміністрування (D Бізнес, адміністрування та право) Спеціальність – 075 Маркетинг (D5 Маркетинг) Освітня програма – Маркетинг
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Компонент освітньої програми:	вибірковий
Кількість кредитів ECTS/загальна кількість годин	4 кредити / 120 годин
Семестр	5
Форма контролю	залік
Мова викладання	українська
Профайл викладача 	Вихор Микола Васильович Посада: доцент кафедри менеджменту Вчене звання: доцент Науковий ступінь: кандидат економічних наук Робоче місце: навчальний корпус №4 (пл. Соборна, 8/1), 69 ауд. (кафедра менеджменту). E-mail: mvykhor@ukr.net
Опис дисципліни	Дисципліна «Операційний менеджмент» є однією із ключових управлінських дисциплін функціонального спрямування, яка розглядає закономірності, принципи і особливості управління операціями та операційними процесами у різних сферах людської діяльності. Дисципліна відноситься до циклу професійної та практичної підготовки, знайомить студентів методами обґрунтування та вибору найбільш раціональних способів виконання операцій за даних маркетингових, техніко-технологічних та організаційних умов.
Передумови для вивчення дисципліни	Вибіркова навчальна дисципліна «Операційний менеджмент» ґрунтується на розумінні базових категорій менеджменту, економічної теорії. Дисципліна «Операційний менеджмент» безпосередньо пов'язана й з іншими науками, зокрема, менеджментом, маркетингом, теорією організацій,

	мікроекономікою, статистикою, тощо.
Мета вивчення дисципліни	Метою вивчення дисципліни «Операційний менеджмент» є формування у майбутніх фахівців спеціальності 075 «Маркетинг» сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань в області операційного менеджменту, розуміння концептуальних основ системного управління операціями, набуття умінь та навичок аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища організацій, прийняття адекватних управлінських рішень.
Формат дисципліни	<i>Для денної форми</i> навчання дисципліна викладається в очному форматі, із застосуванням мультимедійних засобів. За умови навчання за індивідуальним графіком, дуальною формою навчання, дистанційною, тощо можуть бути використані платформи Moodle, ZOOM. Формат проведення дисципліни є змішаним, що передбачає поєднання традиційних форм навчання з елементами дистанційного навчання. <i>Для заочної форми</i> навчання дисципліна викладається у форматі поєднання самостійної роботи студента та сесійних занять. Основний обсяг матеріалу студенти опрацьовують самостійно за наданими методичними рекомендаціями, підручниками та електронними ресурсами. Під час навчальних сесій проводяться установчі лекції, практичні та консультаційні заняття, де розглядаються ключові теми курсу та виконуються завдання прикладного характеру. Для підтримки навчального процесу активно застосовуються електронні освітні платформи (Moodle, ZOOM тощо), що забезпечує можливість дистанційних консультацій, перевірки індивідуальних завдань.
Компетентності відповідно до Стандарту вищої освіти зі спеціальності 075 Маркетинг (D5 Маркетинг)	ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 7. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності. СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Очікувані результати навчання	Р2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності. Р4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. Р5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів. Р6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління,

	<p>розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.</p> <p>P11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.</p>
<p>Структура курсу</p>	<p style="text-align: center;"><i>Змістовий модуль 1. Теоретико-методичні аспекти операційного менеджменту</i></p> <p>Тема 1.1. Суть, зміст та особливості операційного менеджменту Тема 1.2. Операційна система організації Тема 1.3. Типи виробництва в операційних системах Тема 1.4. Суть та особливості управління операційним процесом Тема 1.5. Операційна стратегія організації як основа проектування операційної системи Тема 1.6. Управління процесом проектування операційної системи</p> <p style="text-align: center;"><i>Змістовий модуль 2. Організаційні аспекти операційного менеджменту</i></p> <p>Тема 2.1. Управління поточним функціонуванням операційної системи Тема 2.2. Управління якістю в операційних процесах Тема 2.3. Управління матеріально-технічним забезпечення операційної діяльності. Тема 2.4. Управління операційною інфраструктурою Тема 2.5. Управління операційними проектами Тема 2.6. Управління результативністю операційної діяльності</p>
<p>Методи навчання</p>	<p>Під час лекційних годин використовується: розповідь – оповідна, описова форма розкриття навчального матеріалу; пояснення – для розкриття сутності певного явища, закону, процесу; бесіда – для усвідомлення за допомогою діалогу нових явищ, понять; ілюстрація – для розкриття явищ і процесів через їх символічне зображення (малюнки, схеми, графіки, слайдові презентації у програмі Microsoft Office PowerPoint).</p> <p>Під час практичних заняття використовуються: індивідуальна робота при виконанні розрахункових завдань, метод дискусій, при обговоренні проблемних питань робота в малих групах..</p>
<p>Політика</p>	<p>Політика щодо академічної доброчесності: передбачається, що письмові роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента (списування, відсутність посилань на використані джерела, фабрикація, фальсифікація, обман) є підставою для її не зарахування викладачем.</p> <p>Політика щодо відвідування занять: очікується, що студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Відпрацювання пропущених занять згідно графіку консультацій викладача. За об'єктивних причин навчання може відбуватись в он-лайн режимі.</p> <p>Політика щодо дедлайнів і перескладання: студенти мають дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт.</p> <p>Політика щодо виконання завдань: позитивно оцінюється відповідальність, старанність, креативність.</p> <p>Політика оцінювання: засоби та критерії оцінювання прописані в робочій програмі дисципліни, розміщеної на платформі E-</p>

<p>Рекомендовані джерела інформації</p>	<p>навчання Білоцерківського НАУ (Moodle).</p>
	<p style="text-align: center;">Основна література</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Балаш Л.Я., Лисюк О.В., Саміло А.В., Ковальчук О.І. Навчальний посібник «Операційний менеджмент (Ч. 1)». Львів: видавництво Репроцентр захід, 2023. 194 с. 2. Бутко М. П. Виробничий менеджмент. Підручник. К.: ЦУЛ, 2019. 420 с. 3. Вихор М. В. Операційний менеджмент: навчально-методичний посібник. Біла Церква: БНАУ, 2017. 172 с. 4. Вихор М. В. Операційний менеджмент: методичні рекомендації до практичних занять та самостійної роботи здобувачів освітнього ступеня «Бакалавр» спеціальності 073 «Менеджмент» всіх форм навчання. Біла Церква, 2020. 104 с. 5. Іванов М. М., Комазов П. В. Операційний менеджмент підручник. К.: ЦНЛ, 2023. 368 с. 6. Калінько І. В., Косач І. А., Старченко Г. В. Операційний менеджмент: навч. посіб. К.: Кондор, 2024. 264 с. 7. Капінос Г. І., Бабій І. В. Операційний менеджмент: навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2019. 352 с. 8. Маркіна І. А. Операційний менеджмент: навч. посіб. Полтава: ПДАА, 2019. 230 с. 9. Михайловська О. В. Операційний менеджмент: навч. посіб. К.: Кондор, 2008. 550 с. 10. Трут О. О. Операційний менеджмент: підручник. К.: Академвидав, 2013. 348 с. <p style="text-align: center;">Інформаційні ресурси</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Навчально-інформаційний портал БНАУ Moodle. URL: https://teach.btsau.net.ua/ 2. Наукова бібліотека БНАУ. URL: https://library.btsau.edu.ua/ 3. Інституційний репозитарій БНАУ: URL: https://rep.btsau.edu.ua/