

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра епізоотології та інфекційних хвороб

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕНЕДЖМЕНТ ВЕТЕРИНАРНИХ КЛІНІК»

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ
РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ФАКУЛЬТЕТ

21 Ветеринарія
211 Ветеринарна медицина
Другий (магістерський)
Факультет ветеринарної медицини

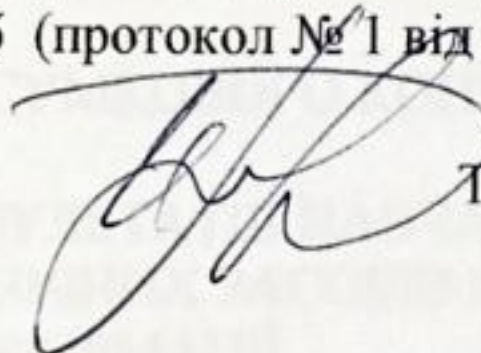
Робоча програма з навчальної дисципліни «**Організація і менеджмент ветеринарних клінік**» для здобувачів вищої освіти факультету ветеринарної медицини за спеціальністю 211 «Ветеринарна медицина», магістерський рівень вищої освіти / Укладачі: Царенко Т.М., Савченко М.О.– Біла Церква: БНАУ, 2024. – 21 с.

Розробники:

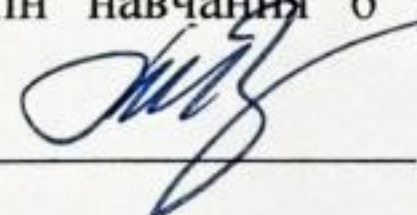
Царенко Т.М., канд. вет. наук, доцент
Савченко М.О., асистент

Робоча програма затверджена на засіданні (предметної комісії) кафедри епізоотології та інфекційних хвороб (протокол № 1 від 9 серпня 2024 року)

Завідувач кафедри епізоотології
та інфекційних хвороб
„9” серпня 2024 року

 Т.М. Царенко

Гарант другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 211 “Ветеринарна медицина” (термін навчання 6 років), доктор вет. наук, професор, академік НААН

 /Рубленко М.В./

“14” серпня 2024 р.

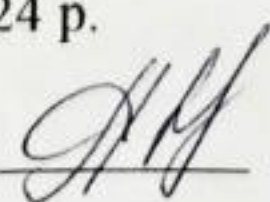
Схвалено методичною комісією ФВМ Білоцерківського НАУ, галузь знань – 21 “Ветеринарія”, спеціальність – 211 “Ветеринарна медицина”
Протокол № 1 від “__” серпня 2024 р.

Голова, доктор вет. наук  /Власенко С.А./

“14” серпня 2024 р.

Схвалено Вченою Радою ФВМ Білоцерківського НАУ, галузь знань – 21 “Ветеринарія”, спеціальність – 211 “Ветеринарна медицина”

Протокол № 1 від “15” серпня 2024 р.

Голова, доктор вет. наук  /Власенко С.А./

“15” серпня 2024 р.

БНАУ, 2024 рік

ЗМІСТ

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
 2. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ
 3. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ
 4. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
 5. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ
 6. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
 - 6.1. Лекції
 - 6.2. Практичні заняття
 - 6.3. Самостійна робота
 - 6.4. Орієнтовна тематика індивідуальних та групових завдань
 7. МЕТОДИ НАВЧАННЯ
 8. ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ
 9. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ
 10. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ
 11. ПЕРЕЛІК НАОЧНИХ ТА ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ НАВЧАННЯ
- РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Згідно з навчальним планом на 2024–2025 навчальний рік, на вивчення дисципліни «Менеджмент і маркетинг у ветеринарній медицині» для денної форми навчання виділено всього 90 академічних годин (3 кредити ECTS), у т.ч. аудиторних – 42 годин (лекції – 14, практичні заняття – 28), самостійна робота студентів – 48 години.

Опис навчальної дисципліни за показниками та формами навчання наведено в таблиці:

Найменування показників	Шифр та найменування галузі знань, спеціальності, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів, відповідних ECTS – 3	Галузь знань 21 «Ветеринарна медицина»	Вибіркова	
Змістових модулів – 3	Спеціальність: 211 «Ветеринарна медицина»	<i>Рік підготовки:</i>	
Індивідуальне науково-дослідне завдання – розрахункове		3-й	
Загальна кількість академічних годин – 90		<i>Семестр</i>	
Тижневих годин для денної форми навчання: 3 ^{1/2}		5-й	
		<i>Лекції</i>	
	Другий (магістерський) рівень вищої освіти <u>V5M</u>	<i>Практичні</i>	
		14 год	
		28 год.	–
		<i>Самостійна робота</i>	
		48 год	
		Підсумковий контроль: залік	

Структура дисципліни за видами занять:

Дисципліна	A	B	C	D	E	F	G	H
Ветеринарний менеджмент	14	6	48	22	-	-	-	90 (3 кредити)

A: лекції; **B:** семінари; **C:** контрольоване самонавчання; **D:** лабораторна та описова робота, **E:** неклінічна робота на тваринах; **F:** клінічна робота на тваринах; **G:** інші; **H:** разом

Метою викладання дисципліни «Ветеринарний менеджмент» є навчити майбутніх спеціалістів ветеринарної медицини основам ветеринарного підприємництва, методам та правилам управління, менеджменту у комерційних та державних установах ветеринарної медицини та основам технології просування товару на ринок – маркетингу.

Володіння спеціалістами ветеринарної медицини знаннями в області підприємництва, менеджменту та маркетингу є необхідним в сучасних ринкових умовах впровадження господарської діяльності в галузі ветеринарної медицини. Такі знання дозволять створювати конкурентоспроможний продукт майбутнім ветеринарним підприємцям (продукцію та послуги) та підвищувати ефективність роботи комерційних та державних установ ветеринарної медицини.

Завдання вивчення дисципліни:

- вивчити порядок та технологію створення власної справи;
- вивчити питання правового регулювання підприємництва у ветеринарній медицині;
- вивчити питання фінансування у сфері ветеринарного бізнесу;
- вивчити складові менеджменту ветеринарної клініки: структурну, функціональну, особову;
- вивчити питання управління ветеринарною клінікою;
- вивчити рух інформації та її використання у ветеринарних клініках;
- вивчити основи маркетингу ветеринарних послуг;
- опанувати методи маркетингових досліджень на ринку ветеринарних послуг;
- опанувати прийоми та способи реклами і стимулювання збуту ветеринарних послуг;
- вивчити питання бізнес-планування ветеринарних клінік;

Знання та навички які отримує студент факультету ветеринарної медицини під час вивчення дисципліни необхідні для його майбутньої успішної професійної діяльності у сучасних економічних умовах і є необхідною частиною підготовки конкурентоспроможного спеціаліста.

Набуття компетентностей з дисципліни студентами

№ СК за СВО	Класифікація компетентностей за НРК	Знання	Уміння	Комунікація	Автономність та відповідальність
-------------	-------------------------------------	--------	--------	-------------	----------------------------------

СК 17	Здатність здійснювати маркетинг і менеджмент ветеринарних засобів і послуг у ветеринарній медицині	Розуміти особливості функціонування ветеринарного бізнесу. Визначати джерела фінансування для проведення ветеринарно санітарних заходів	Спроможність визначати параметри ринкового позиціонування підприємств галузі та вчасно реагувати на зміни на ринку ветеринарних послуг. Здатність обчислювати ефективність ветеринарних заходів і можливі економічні збитки за допомогою сучасних методів, спеціальних	Брати участь у взаємодії з фахівцями, суб'єктами господарювання та населенням для забезпечення виробничо комерційної діяльності	Контролювати рівень діловодства, оцінювати маркетингові стратегії, скеровані на застосування високоефективних ветеринарних препаратів, сучасного обладнання і матеріалів, готувати пропозиції щодо підвищення продуктивності праці фахівців галузі
-------	--	---	--	---	--

2. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Навчальна дисципліна «Ветеринарний менеджмент» базується на знаннях таких дисциплін, як «Вступ у спеціальність», «Українська мова (за проф. спрямуванням)», «Іноземна мова (за проф. спрямуванням)», «Історія та культура України», «Філософія», «Професійна етика з основами біобезпеки та біоетики» вивчені раніше.

3. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Символ результатів навчання за спеціальністю «Ветеринарна медицина» відповідно до освітньо-професійної програми	Результати навчання з дисципліни	Компетентності
РН 01	РН 01. Знати способи аналізу, синтезу та подальшого сучасного навчання з підприємництва та управління підприємствами і бізнесом. Знати способи пошуку, обробки та аналізу інформації.	Знання: - знати способи аналізу, синтезу та подальшого сучасного навчання з управління ветеринарною клінікою. Знати способи пошуку, обробки та аналізу інформації; \знати
РН 04	РН 04. Мати глибокі знання в галузі інформаційних і комунікаційних технологій, що застосовуються у професійній діяльності. Знати комп'ютерні системи обліку та управління ветеринарними установами.	нормативні документи та процедури створення і діяльності ветеринарної клініки; - знати основи бізнес-планування, бюджетування, бухгалтерського обліку та економіки ветеринарних клінік;
РН 05	РН 05. Знати основні методи наукових досліджень. Мати глибокі знання специфіки своєї	- знати комп'ютерні системи для ветеринарних клінік;

	професії у частині ветеринарного підприємництва. Знати методи оцінювання показників якості комерційної діяльності ветеринарного підприємництва.	- знання посадових обов'язків та функцій персоналу ветеринарної клініки; - знати вимоги до зберігання та використанні медикаментів у ветеринарних клініках;
PH 07	PH 07. Знання посадових обов'язків керівників ветеринарних підприємств та шляхів виконання поставлених завдань.	- знати основні типи ветеринарного обладнання та його використання у ветеринарних клініках.
PH 09	PH 09. Демонструвати розуміння особливостей діяльності лікаря ветеринарної медицини в ринкових умовах та функціонування галузевих виробничих структур в сучасних умовах господарювання.	Вміння: - вміти створювати приватну практику та юридичні особи для ветеринарного бізнесу; - вміти аналізувати та використовувати у діяльності ветеринарної клініки результати маркетингових досліджень;
PH 10	PH 10. Мати професійно-профільні знання із структури професійної діяльності лікаря-підприємця. Володіти національними і міжнародними нормативно-правовими актами з ветеринарного підприємництва, основними методами наукових досліджень.	- вміти управляти персоналом ветеринарної клініки; - вміти організовувати зберігання та використання ветеринарних препаратів у клініці; - вміти підбирати та використовувати ветеринарне обладнання відповідно профілю клініки;
PH 7	PH 47. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології у професійній діяльності ветеринарного менеджера..	- вміти складати бізнес-план ветеринарної клініки;
PH 8	PH 48. Здатність ефективно формувати комунікаційну стратегію у професійній діяльності підприємця, менеджера, щодо вимог	

	національного і міжнародного законодавства і стандартів.	
PH 55	PH 55. Нести відповідальність за своєчасне набуття сучасних знань, розвиток професійних знань та умінь у галузі ветеринарного підприємництва.	
PH 56	PH 56. Дотримуючись юридичних норм, нести відповідальність за прийняття обґрунтованих рішень і дій щодо правильності використання виробничого потенціалу у галузі ветеринарної медицини.	

4. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Створення клініки – початок практики. Типи та організаційно-правові форми ветеринарного бізнесу.

Тема 2. Оцінка клієнтської бази, залученість до місцевої громади. Імідж клініки. Комунікація та навчання клієнтів. Безпека клієнтів та персоналу.

Тема 3. Персонал клінік: лікарі, лаборанти, асистенти, адміністратори, менеджмент. Підбір, навчання, мотивація, звільнення персоналу.

Тема 4. Типи клінік. Організація простору, графіки роботи, облік складу, комп'ютерні системи. Ефективне управління клінікою.

Тема 5. Аптека у клініці, ліцензування, постачання, облік руху та списання медикаментів.

Тема 6. Ветеринарне обладнання. Підбір та використання обладнання. Створення профілю клініки.

Тема 7. Бізнес-планування, маркетинг, фінансування, бюджет, ціноутворення, податки, страхування у клініці.

5. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	Денна форма					
	Усього	у тому числі				
лекційне заняття		практичне заняття	ЛПЗ	інд. заняття	самостворота	
1	2	3	4	5	6	7
Тема 1. Створення клініки – початок практики. Типи та організаційно-правові форми ветеринарного бізнесу.	12	2	4			6
Тема 2. Оцінка клієнтської бази, залученість до місцевої громади. Імідж клініки. Комунікація та навчання клієнтів. Безпека клієнтів та персоналу.	12	2	4			6
Тема 3. Персонал клінік: лікарі, лаборанти, асистенти, адміністратори, менеджмент. Підбір, навчання, мотивація, звільнення персоналу.	12	2	4			6
Тема 4. Типи клінік. Організація простору, графіки роботи, облік складу, комп'ютерні системи. Ефективне управління клінікою.	12	2	4			6
Тема 5. Аптека у клініці, ліцензування, постачання, облік руху та списання медикаментів.	12	2	4			6
Тема 6. Ветеринарне обладнання. Підбір та використання обладнання.	12	2	4			6

Створення профілю клініки.						
Тема 7. Бізнес-планування, маркетинг, фінансування, бюджет, ціноутворення, податки, страхування у клініці.	<i>18</i>	<i>2</i>	<i>4</i>			<i>12</i>
Усього годин з дисципліни	90	14	28			48

Примітка: л – лекції, п – практичні заняття, лб – лабораторно-практичні заняття; інд – індивідуальні завдання, СРС – самостійна робота студентів.

6. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

6.1. Лекції

№	Тема	го д
1	Тема 1. Створення клініки – початок практики. Типи та організаційно-правові форми ветеринарного бізнесу.	2
2	Тема 2. Оцінка клієнтської бази, залученість до місцевої громади. Імідж клініки. Комунікація та навчання клієнтів. Безпека клієнтів та персоналу.	2
3	Тема 3. Персонал клінік: лікарі, лаборанти, асистенти, адміністратори, менеджмент. Підбір, навчання, мотивація, звільнення персоналу.	2
4	Тема 4. Типи клінік. Організація простору, графіки роботи, облік складу, комп'ютерні системи. Ефективне управління клінікою.	2
5	Тема 5. Аптека у клініці, ліцензування, постачання, облік руху та списання медикаментів.	2
6	Тема 6. Ветеринарне обладнання. Підбір та використання обладнання. Створення профілю клініки.	2
7	Тема 7. Бізнес-планування, маркетинг, фінансування, бюджет, ціноутворення, податки, страхування у клініці.	2
	Всього	14

6.2. Практичні заняття

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Тема 1. Підприємницька ідея у ветеринарній діяльності. Створення клініки – початок практики. Механізм створення власної справи. Правові основи ветеринарного підприємництва. Цивільне законодавство України. Господарське законодавство України. Ветеринарне законодавство України. Порядок ліцензування ветеринарної діяльності. Порядок державної реєстрації підприємницької діяльності. Права і обов'язки підприємця-лікаря ветеринарної медицини.	2
2.	Тема 2. Типи та організаційно-правові форми ветеринарного бізнесу. Партнерство. Установчі документи різних	2

	організаційно-правових форм. Реєстрація приватного підприємця або юридичної особи.	
3.	Тема 3. Оцінка клієнтської бази, залученість до місцевої громади. Імідж клініки. Комунікація та навчання клієнтів. Безпека клієнтів та персоналу.	2
4.	Тема 4. Семінар	2
5.	Тема 5. Персонал клінік: лікарі, лаборанти, асистенти, адміністратори, менеджмент. Їх роль та посадові обов'язки.	2
6.	Тема 6. Підбір, навчання, мотивація, звільнення персоналу. Трудові відносини. Спеціалізація. Європейська система ветеринарної спеціалізації (EBVS).	2
7.	Тема 7. Типи клінік. Організація простору, графіки роботи, облік складу, комп'ютерні системи. Асортимент послуг. Центр здоров'я тварин – комплексний ветеринарний бізнес.	2
8.	Тема 8. Ефективне управління клінікою. Структурна, функціональна та особистісна складова менеджменту.	2
9.	Тема 9. Аптека у клініці, вимоги до аптеки, постачання, зберігання, ефективне використання медикаментів. Облік руху та списання медикаментів. Комп'ютерні системи обліку складу. Ліцензія на прекурсори та наркотичні речовини.	2
10	Тема 10. Обладнання у клініці. Можливості та організація ефективного використання. Профіль клініки.	2
11	Тема 11. Семінар.	2
12	Тема 12. Маркетинг ветеринарних послуг. Ціноутворення. Бюджет. Фінансування. Податки. Страхування. Реклама та просування.	2
13	Тема 13. Бізнес-планування у ветеринарній клініці. Функції бізнес-плану, правила складання та використання.	2
14	Тема 14. Семінар.	2
	Всього	28

6.3. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Підприємницька ідея у ветеринарній діяльності	1
2.	Правові основи ветеринарного підприємництва	1
3.	Організаційно-правові форми ветеринарного бізнесу	1
4.	Складання статуту товариства та приватного підприємства	1

5.	Фінансування та господарська діяльність у ветеринарному підприємстві	1
6.	Бухгалтерський облік у підприємницьких ветеринарних закладах	1
7.	Складання договору купівлі-продажу, договору про надання послуг, абонементу на ветеринарне обслуговування	1
8.	Методи запобігання втратам та зменшення ризиків	1
9.	Психологія та етика ветеринарного лікаря-підприємця	1
10.	Предмет і еволюція менеджменту	1
11.	Особливості менеджменту в державних установах	1
12.	Складові організаційного процесу. Класична, поведінкова та сучасна теорії організації	1
13.		1
14.	Основи організаційного проектування, типи організаційних структур	1
15.	Функції менеджменту	1
16.	Планування, мотивація, контроль	1
17.	Менеджер в системі управління ветеринарного підприємства	2
18.	Професійні і особисті якості менеджера, підготовка менеджерів для ветеринарних закладів	2
19.	Методи управління трудовим колективом.	2
20.	Конфлікти та їх види, управління конфліктами.	2
21.	Предмет, цілі, завдання маркетингу у ветеринарному підприємстві.	2
22.	Дослідження ринку ветеринарних товарів і послуг.	2
23.	Технології маркетингових досліджень, система маркетингової інформації.	2
24.	Ветеринарні товари і послуги.	2
25.	Позиціонування товару. Життєвий цикл товару.	2
26.	Розрахунок точки беззбитковості.	2
27.	Конкурентоспроможність товару.	2
28.	Оптова і роздрібна торгівля ветеринарними товарами, конкурентоспроможна ветеринарна послуга	2
29.	Формування попиту, реклама, PR та стимулювання збуту	2
30.	Ціноутворення на ветеринарні товари і послуги	2
31.	Бізнес-планування у ветеринарному підприємстві	2
	Разом	48

Примітка: У розрахунку годин на виконання самостійної роботи передбачено час на виконання індивідуальних завдань

6.4. Орієнтовна тематика індивідуальних та групових завдань

1. Аналіз системи управління у різних ветеринарних підприємницьких організаціях: ветеринарна клініка, ветеринарна аптека, підприємство з виробництва або оптової торгівлі медикаментами та товарами ветеринарного призначення.

2. Розробка маркетингової стратегії для ветеринарного бізнесу різних напрямів та розмірів, охоплення місцевого, регіонального та національного ринків. Розробка маркетингових стратегій для ветеринарних товарів або ветеринарних послуг.

3. Розробка рекламної компанії для ветеринарного бізнесу: ветеринарна клініка, ветеринарна аптека, підприємство з виробництва або оптової торгівлі медикаментами та товарами ветеринарного призначення.

4. Створення бізнес-плану для ветеринарного бізнесу ветеринарна клініка, ветеринарна аптека, підприємство з виробництва або оптової торгівлі медикаментами та товарами ветеринарного призначення..

5. Порівняльний аналіз стратегій управління та маркетингових планів різних підприємств ветеринарного бізнесу.

7. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Під час лекційного курсу застосовуються слайдові презентації у програмі MS Power Point, роздатковий матеріал, дискусійне обговорення проблемних питань, заповнення типових документів, створення управлінських документів.

Практичні заняття проводяться у вигляді семінарів-практикумів з виконанням ситуаційних та розрахункових завдань – індивідуальних та в групах; конференцій; ділових ігор.

Широко використовуються методи активного навчання: створення персональних навчальних цілей, проблемно-орієнтоване навчання, активне навчання, підготовка виступів, робота в малих групах, розробка проектів.

8. ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Поточний контроль з предмету включає тематичне оцінювання та модульний контроль.

Тематичне оцінювання аудиторної та самостійної роботи студентів здійснюється на основі отриманих ними поточних оцінок за усні та письмові відповіді з предмету, самостійні, практичні та контрольні роботи.

Поточний контроль за виконанням ІНДЗ здійснюється відповідно до графіку виконання завдання.

Модульний контроль проводиться у формі письмової контрольної роботи за стандартизованою формою та/або усного опитування та/або комп'ютерного тестування.

Кількість отриманих балів з кожного виду навчальних робіт за різними формами поточного контролю виставляється студентам у журнал академічної групи після кожного контрольного заходу.

Підсумковий контроль навчальної діяльності студентів здійснюється у формі заліку за результатами поточного контролю (тематичного оцінювання, виконання ІНДЗ та модульного контролю) і не передбачає обов'язкової присутності студентів. Результати заліку оприлюднюються в журналі академічної групи до початку екзаменаційної сесії.

9. ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінка за лекційне заняття виставляється за активність студента в дискусії.

Оцінку на практичному занятті студент отримує за виконані письмової роботи, розрахункові роботи, командні проекти, зроблені доповіді, презентації, реферати, есе, активність під час дискусій.

Під час модульного та підсумкового контролю засобами оцінювання результатів навчання з дисципліни є письмова робота за стандартизованою формою та/або стандартизовані комп'ютерні тести.

10. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Поточний контроль успішності здобувачів вищої освіти здійснюється за чотирирівневою шкалою – «2», «3», «4», «5».

Критерії оцінювання результатів навчання за чотирирівневою шкалою

Бали	Критерії оцінювання
«Відмінно»	Отримують за роботу, в якій повністю і правильно виконано завдання. Водночас здобувач вищої освіти має продемонструвати вміння аналізувати і оцінювати явища, факти і процеси, застосовувати наукові методи для аналізу конкретних ситуацій, робити самостійні висновки, на основі яких прогнозувати можливий розвиток подій і процесів, докладно обґрунтувати свої твердження та висновки.
«Добре»	Отримують за роботу, в якій повністю і правильно виконано 75 % завдань. Водночас здобувач вищої освіти виявляє навички аналізувати і оцінювати явища, факти і події, робити самостійні висновки, на основі яких прогнозувати можливий розвиток подій і процесів та докладно обґрунтувати свої твердження та висновки.
«Задовільно»	Отримують за роботу, в якій правильно виконано 60 % завдань. При цьому здобувач вищої освіти не виявив вміння аналізувати і оцінювати явища, факти та недостатньо обґрунтував твердження та висновки, недостатньо певно орієнтується у навчальному матеріалі.
«Незадовільно»	Отримують за роботу, в якій виконано менш як 60 % завдань. При цьому здобувач вищої освіти демонструє невміння аналізувати явища, факти, події, робити самостійні висновки та їх обґрунтувати, що свідчить про те, що студент не оволодів програмним матеріалом.

Підсумкова оцінка з дисципліни виставляється за 100-бальною шкалою. Вона обчислюється як середнє арифметичне значення (САЗ) всіх отриманих студентом оцінок з наступним переведенням їх у бали за такою формулою:

$$БПК = \frac{САЗ \times ПК}{5},$$

де *БПК* – бали з поточного контролю; *САЗ* – середнє арифметичне значення усіх отриманих студентом оцінок (з точністю до 0,01); *max ПК* – максимально можлива кількість балів з поточного контролю.

Відсутність студента на занятті у формулі приймається як «0».

Критерії оцінювання за дворівневою шкалою

Під час проведення заліку навчальні досягнення студентів оцінюються за дворівневою шкалою: зараховано, незараховано.

Оцінка «зараховано» (60–100 балів) ставиться студентові, який виявив знання основного навчального матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання і майбутньої роботи за фахом, здатний виконувати завдання, передбачені програмою, ознайомлений з основною рекомендованою літературою; під час виконання завдань припускається помилок, але демонструє спроможність їх усувати.

Оцінка «незараховано» (1–59 балів) ставиться студентові, який допускає принципові помилки у виконанні передбачених програмою завдань, не може продовжити навчання чи розпочати професійну діяльність без додаткових занять з відповідної дисципліни.

Шкала оцінювання успішності здобувачів вищої освіти

За 100-бальною шкалою	За шкалою ECTS	За національною шкалою	
		іспит	залік
90–100	A	Відмінно	Зараховано
82–89	B	Добре	
75–81	C		
64–74	D	Задовільно	
60–63	E		
35–59	FX	Незадовільно (незараховано) з можливістю повторного складання	
1–34	F	Незадовільно (незараховано) з обов'язковим повторним вивченням	

Розподіл балів, що присвоюється здобувачам вищої освіти за підсумкового контролю «залік»

Види робіт	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	Модульний контроль	ІНДЗ	Загальний бал
Максимально можлива кількість балів	10	30	10	40	10	100

11. ПЕРЕЛІК НАОЧНИХ ТА ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ НАВЧАННЯ

Наочні засоби:

1. Слайдові презентації у програмі Microsoft Office Power Point;
2. Інформаційні стенди у навчальній аудиторії;
3. Наукові статті додаткові матеріали у системі MOODLE та ГуглКлас

Технічні засоби:

1. Комп'ютерний клас.

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Методичне забезпечення кафедри

1. Тирсін Р.В. Робочий зошит з курсу „Менеджмент і маркетинг у ветеринарній медицині" для самостійної роботи студентів ФВМ за модульно–рейтинговою системою навчання / Р.В.Тирсін, Б.М.Ярчук, Т.М.Царенко.–Біла Церква, 2006,– 72с.

2. Тирсін Р.В. Менеджмент і маркетинг у ветеринарній медицині. Методичні вказівки для забезпечення самостійної роботи студентів з модуля «теоретичні основи менеджменту у ветеринарній медицині» / Р.В. Тирсін, Б.М. Ярчук, Т.М. Царенко. – Біла Церква, 2004,– 17 с.

3. Тирсін Р.В. Інтегровані маркетингові комунікації в галузі ветеринарної медицини. Методичні вказівки для забезпечення самостійної роботи магістрантів і студентів з курсу «Менеджмент і маркетинг у ветеринарній медицині» Р.В. Тирсін, Б.М. Ярчук, Т.М. Царенко. – Біла Церква, 2007.– 60с.

4. Менеджмент та маркетинг у ветеринарній медицині: навч. посіб. / Л.Є. Корнієнко, Б.М. Ярчук, Р.В. Тирсін, Т.М. Царенко, Т.В. Сокольська. – К.: Аграрна освіта, 2013. – 349 с.

Основна література

1. Основи маркетингу в галузях АПК/В.М. Рабштина, В.В. Писаренко, Х.З. Махмудов/Дніпропетровськ, «Зоря»,– 2002.– 411 с.

2. Бусол В.О. Приватна практика. Перші кроки / Бусол В.О., В.В. Власенко, В.Т. Лісовенко, А.М. Трохимчук / Науково–практичне видання. – Вінниця, 2004. – 179с.

3. Панасова Т.Г. Розробка та маркетинг конкурентоспроможних ветеринарних послуг. Методичні рекомендації. – Полтава, 2009.–34 с.

4. Левківський Д.М., Грицик Т.М., Лаврів П.Ю. Бізнес і підприємництво в галузі ветеринарної медицини. Методичні вказівки. – Львів, 2009. – 31 с.

5. Левківський Д.М., Грицик Т.М., Лаврів П.Ю. Засновницькі документи господарюючих суб'єктів в галузі ветеринарної медицини. Методичні вказівки. – Львів, 2008.– 47 с.

6. Левківський Д.М. Механізм створення власного бізнесу у ветеринарній медицині. Методичні вказівки. – Львів, 2008. – 24 с.

Додаткова література

1. Попов В.М. Збірник бізнес–планів з коментарями та рекомендаціями. – К.: ЦУЛ, КноРус, 2003. – 382с.

2. Менеджмент персоналу / Київський національний економічний університет; В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін,– К.: КНЕУ, 2005. – 398 с.

3. Маркетингові дослідження / В. А. Полтораки – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 389 с.

4. Сегментація ринку і позиціонування: сучасні підходи, методи, стратегії/І.О. Соловійов, Ю. А. Сергєєва – Херсон: ХДУ, 2008. – 124 с.

5. Соловійов І.О. Ціна і цінові рішення в комплексі маркетингу – Херсон: Видавництво ХДУ, 2007. – 288 с.

Додаткова література англійською мовою

1. Veterinary Practice Management. 2nd Edition: A Practical Guide / Maggie Shilcock, Georgina Stutchfield, Saunders Ltd., 2008.– 256 p.

2. Veterinary Practice Management, Third Edition / Dixon Gunn, John Bower, John Gripper, Peter Gripper, Blackwell Science Ltd, 2001.– 254 p.

3. Opperman Mark. The Art of Veterinary Practice Management, Advanstar Communications, 1999.– 240 с.

4. The Business Side of Veterinary Medicine: What Veterinary Schools Don't Teach You / M Duffy Jones, Tom Harbin., Mill City Press, 2017.– 178 p.

5. Ackerman Lowell. Blackwell's Five-Minute Veterinary Practice Management Consult: 2nd Edition, John Wiley & Sons Inc, 2013. – 808 p.

6. Prendergast Heather. Front Office Management for the Veterinary Team, 2nd Edition, Elsevier - Health Sciences Division, 2014. – 483 p.

7. Donnelly Amanda L. 101 Veterinary Practice Management Questions Answered, AAHA Press. –2010. – 204 p.

8. Heinke Marsha L., Practice Made Perfect: A Complete Guide to Veterinary Practice Management, 2nd Edition, AAHA Press,2012 – 584 p.

Адреси сайтів в INTERNET

<https://zakon.rada.gov.ua>

<https://www.consumer.gov.ua>

<https://buh.ligazakon.net/>