

**Національний університет біоресурсів і природокористування України**

**Кафедра епізоотології, мікробіології і вірусології**



**«ЗАТВЕРДЖУЮ»**

Декан факультету ветеринарної медицини

**Микола ЦВІЛІХОВСЬКИЙ**

“ 24 ” 05 2022 р.

**«СХВАЛЕНО»**

на засіданні кафедри епізоотології,  
мікробіології і вірусології

Протокол №5 від «05» травня 2022 р.

**Завідувач кафедри епізоотології,**  
**мікробіології і вірусології**

**Володимир МЕЛЬНИК**

**«РОЗГЛЯНУТО»**

Гарант ОП «Ветеринарна медицина»

**д.вет.н., завідувач кафедри терапії**  
**і клінічної діагностики**

**Наталія ГРУШАНСЬКА**

## **РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

### **МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ У ВЕТЕРИНАРНІЙ МЕДИЦИНІ**

спеціальність 211 – «Ветеринарна медицина»

освітня програма Ветеринарна медицина

Факультет (ННІ) Ветеринарної медицини

**Розробники: Шевчук В.М., к.вет.н., доцент кафедри епізоотології, мікробіології і вірусології.**

**Київ – 2022**

## 1. Опис навчальної дисципліни

### Менеджмент та маркетинг у ветеринарній медицині

<b>Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь</b>		
Галузь знань	<u>21 – Ветеринарна медицина</u> (шифр і назва)	
Освітній ступінь	<u>Магістр</u> (бакалавр, спеціаліст, магістр)	
Спеціальність	<u>211 – «Ветеринарна медицина»</u> (шифр і назва)	
Освітня програма	<u>Ветеринарна медицина</u>	
<b>Характеристика навчальної дисципліни</b>		
Вид	Вибіркова	
Загальна кількість годин	120	120
Кількість кредитів ECTS	4	4
Кількість змістових модулів	2	2
Курсовий проект (робота) (якщо є в робочому навчальному плані)	_____ (назва)	
Форма контролю	Залік	
<b>Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання</b>		
	денна форма навчання повний термін	денна форма навчання скорочений термін
Рік підготовки	3	3
Семестр	6	5
Лекційні заняття	15 год.	15 год.
Практичні, семінарські заняття	15 год.	15 год.
Лабораторні заняття		
Самостійна робота	90 год.	90 год.
Індивідуальні завдання		
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми навчання	2 год.	2 год.

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета забезпечення освоєння студентами методології і методик оцінки форм прояву об'єктивних економічних законів ринку в конкретній епізоотичній ситуації та в конкретних умовах виробництва, використання ветеринарних товарів, надання платних фахових послуг, а також використання отриманих даних в діяльності менеджера ветеринарної установи.

Завдання: - освоїти основи вивчення прояву об'єктивних економічних законів ринку ветеринарних товарів та послуг в умовах виробництва і використання ветеринарних товарів та надання платних послуг;

- сформувати у студентів нове управлінське мислення з врахуванням сучасного розуміння ринку і конкуренції;
- дати основи знань функцій управління та забезпечення ефективної діяльності організацій.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

**знати:** - систему управління державної служби ветеринарної медицини та основи управління ветеринарними організаціями і підприємствами різних форм власності;

- механізми управління епізоотичним, епідемічним, інфекційними, фізіологічними та патологічними процесами;

- методи та засоби управління людськими, фінансовими, матеріально-технічними технологічними та інформаційними ресурсами;

- засади формування механізмів ефективного управління, оцінки результативності діяльності підприємств, нововведеннями, здоров'ям тварин, якістю і безпекою продуктів тваринного походження;

- особливості функціонування сучасного ринку ветеринарних товарів та послуг;

- сутність маркетингу як філософії бізнесу, сфери діяльності і функції управління;

- товарну, цінову і комунікаційну політику у ветеринарній медицині;

- організацію і контроль маркетингової діяльності

**вміти:** - ефективно здійснювати управління людьми (підлеглими і клієнтами), матеріальними та фінансовими ресурсами в організаціях ветеринарного напрямку;

- вчасно приймати необхідні управлінські рішення і реалізовувати їх у практичній діяльності;

- здійснювати управління та контроль проведення ветеринарно-санітарних заходів у підконтрольних організаціях;

- управляти епізоотичними, інфекційними, фізіологічними та патологічними процесами;

- виробляти пропозиції щодо складу та змісту задач управління використовуючи інформацію про стратегію підприємства;

Набуття компетентностей:

**загальні компетентності (ЗК):**

- здатність приймати обґрунтовані рішення;
- здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами інших галузей знань/видів економічної діяльності);
- здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

**фахові (спеціальні) компетентності (ФК):**

- здатність здійснювати маркетинг і менеджмент ветеринарних засобів і послуг у ветеринарній медицині;

- здатність застосовувати знання з біобезпеки, біоетики та добробуту тварин у професійній діяльності;
- здатність здійснювати просвітницьку діяльність серед працівників галузі та населення.

### 3. Програма та структура навчальної дисципліни для:

– повного і скороченого терміну денної форми навчання;

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин													
	денна форма (повний термін)							денна форма (скорочений термін)						
	тижні	усього	у тому числі					усього	у тому числі					
			л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
<b>Змістовий модуль 1. Менеджмент у ветеринарній медицині</b>														
Тема 1. Менеджмент: предмет і завдання.	1	2	2					2	2					
	2	12			2		10	12			2			10
Тема 2. Функції та методи ветеринарного менеджменту	3	2	2					2	2					
	4	12			2		10	12			2			10
Тема 3. Кадрова політика в організаціях ветмедицини.	5	2	2					2	2					
	6	12			2		10	12			2			10
Тема 4. Управління біологічними та епізоотичним процесами.	7	2	2					2	2					
	8	12			2		15	12			2			15
Разом за змістовим модулем 1			8		8		45		8		8			45
<b>Змістовий модуль 2. Маркетинг у ветеринарній медицині</b>														
Тема 1. Суть і зміст маркетингу у ветеринарній медицині	9	2	2					2	2					
	10	12			2		10	12			2			10
Тема 2. Ринок ветеринарних товарів та послуг. Сегментація ринку та позиціонування товарів ветеринарного призначення.	11	2	2					2	2					
	12	12			2		10	12			2			10
Тема 3. Маркетингова комунікаційна політика в	13	4	2					4	2					
	14	12			2		10	12			2			10

підприємницьких структурах ветеринарної медицини												
Тема 4. Психологія продажу ветеринарних товарів	15	22	1		1		15	22	1		1	15
Разом за змістовим модулем 2			7		7		45	7		7		45
Усього годин			15		15		90	15		15		90

#### 4. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
2		
...		

#### 5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
2		

#### 6. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Застосування методів менеджменту в практиці управління організаціями ветеринарної медицини.	2
2	Принципи управління персоналом.	2
3	Мотивація праці лікарів та обслуговуючого персоналу у ветеринарних організаціях.	2
4	Роль інформації та комунікацій в професійній діяльності фахівця ветеринарної медицини.	2
5	Маркетингові методи дослідження ринку.	2
6	Просування ветеринарних товарів та послуг на ринку.	2
7	Мерчандайзинг у ветеринарних аптеках і зоомагазинах.	2
8	Організація та контроль маркетингової діяльності. SWOT-аналіз.	1

# 1. Контрольні питання, комплекти тестів для визначення рівня засвоєння знань студентами.

## Зразок білету

НУБіП України

Ф-7.5-2.1.6-24

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ ТА  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Факультет Ветеринарної медицини

Спеціальність Ветеринарна медицина

Форма навчання Денна

ОС «Магістр»

Кафедра епізоотології, мікробіології і вірусології

Дисципліна «Менеджмент та маркетинг у ветеринарній медицині»

Викладач (Шевчук В.М.)

«Затверджую»

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ (Мельник В.В.)

« » \_\_\_\_\_ 2021 р.

### Білет №1

1. Які розрізняють основні способи започаткування власного бізнесу?
  1. створення нового підприємства "з нуля";
  2. отримання кредиту на вигідних умовах;
  3. придбання фірми, що вже існує;
  4. придбання торгового патенту та ліцензії;
  5. придбання франшизи.
2. Для реєстрації підприємницької діяльності у ветеринарній сфері який документ необхідно отримати від центрального органу державної ветеринарної служби?
  1. погодження заяви;
  2. затвердження прохання;
  3. рекомендований лист;
  4. дозвіл;
  5. жодного.
3. Головна мета бізнес-плану?
  1. обґрунтувати комерційну спроможність підприємства;
  2. забезпечити державну реєстрацію фірми;
  3. стати на облік у податковій інспекції;
  4. довести окупність вкладених коштів та можливість отримання прибутків;
  5. отримати ліцензію.
4. Які із перерахованих належать до найважливіших функцій підприємництва:?
  1. юридична;
  2. особистісна;
  3. новаторська;
  4. торгова;
  5. організаційна.
5. Слова «організація» і «підприємство» є:?
  1. синоніми;
  2. антоніми;

3. омоніми;
  4. підприємство є складовою організацією;
  5. організація є складовою підприємства.
6. До основних засновницьких документів, крім засновницького договору, відносять..?
7. Акт, який «перетворює людину на керівника»?
1. трансформація;
  2. делегування;
  3. відповідальність;
  4. договір;
  5. пихатість.
8. Вид управлінської діяльності (основна функція менеджменту), спрямований на усунення відхилень, помилок:
1. організування;
  2. планування;
  3. мотивування;
  4. контролювання;
  5. регулювання.
9. Форми перебігу конфлікту:
1. «глухий»;
  2. відкритий;
  3. хронічний;
  4. «сліпий»;
  5. інкубаційний.
10. Управління нормомікробіоценозами. Сукупність біоценозу і біотопу називають:
1. макробіоценоз;
  2. мікробіоценоз;
  3. фітоценоз;
  4. мікоценоз;
  5. біогеоценоз.
11. Розрізняють комунікації за способом здійснення::
1. глибинні;
  2. вербальні;
  3. невербальні;
  4. зрозумілі;
  5. бар'єрні.
12. Сукупність суб'єктів, умов та сил, що діють за межами фірми і здатні вплинути на її маркетингову діяльність?
1. маркетингове внутрішнє середовище;
  2. фіскальні органи влади;
  3. маркетингове зовнішнє середовище;
  4. маркетингове дослідження ринку;
  5. уряд країни.
13. Методи маркетингових досліджень: збирання інформації шляхом задавання питань респондентам має назву ...?
1. панель;

2. омнібус;
3. спостереження;
4. опитування;
5. моніторинг.

14. Чому ціна має **особливе** значення у комплексі маркетингу?

1. ціна – це фактор, який впливає на товар.
2. ціна – це фактор, який формує прибуток і він дозволяє покрити витрати;
3. ціна відображає цінність товару для споживача;
4. ціна – це фактор, який впливає на просування товару;
5. ціна – це фактор, який впливає на збут.

15. Маркетинг, як самостійна наука і як практична діяльність оперує цілою низкою ключових понять, серед них головними є такі:

1. ринок;
2. реклама;
3. потреба;
4. обмін;
5. менеджмент.

16. Форма добровільного об'єднання підприємств на засаді інтеграції їх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень має назву ...?

17. Заходи по налагоджуванню контактів (стосунків) між фірмою (компанією) та різними контактними аудиторіями з метою створення вигідної для фірми репутації, іміджу:

1. презентації;
2. PR, public relations;
3. реклама;
4. стимулювання збуту;
5. директ-маркетинг;

18. Прізвище першого економіста-східноєвропейця, українця, міністра УНР, наукові теорії якого визнали зарубіжні вчені різних шкіл і напрямків?

19. Вид управлінської діяльності, який використовуючи владу, лідерство – забезпечує виконання функцій менеджменту та їх трансформацію в управлінські рішення шляхом використання комунікацій має назву ...?

20. Хто проводить ліцензування господарської діяльності з ветеринарної практики?

1. управління ветеринарної медицини в областях;
2. державний реєстратор;
3. управління ветеринарної медицини в районах;
4. управління ветеринарної медицини в м. Києві та м. Севастополі;
5. пенсійний фонд України.

21. Передбачення, управління та задовільнення попиту на товари, послуги, організації, людей, території та ідеї через обмін – це?

1. соціологія;
2. маркетинг;
3. менеджмент;
4. філософія;
5. економіка.



22. Ветеринарний менеджмент та управління біологічними процесами: процес міжвидової боротьби між організмом-господарем та патогенними мікробами, що проникли в цей організм має назву.....?
23. Маркетинг як філософія бізнесу означає орієнтацію усієї діяльності фірми – від проектування та виробництва до збуту – на .. ?
1. раціональне ціноутворення;
  2. отримання прибутку;
  3. вільний ринок;
  4. посилення мотивація до праці;
  5. задоволення потреб споживачів.
24. Домовленість про комерційний обмін товаром, яка передбачає погодження умов, терміну та місця обміну?
1. обіцянка;
  2. угода;
  3. довіреність;
  4. план-схема;
  5. хронометраж.
25. Все, що може задовольнити бажання і через них потреби споживачів (як власників тварин, так і ветеринарних фахівців) і пропонується на ринку з метою привертання уваги, придбання, використання та споживання?
1. обіцянки;
  2. медикаменти;
  3. кредити;
  4. товар;
  5. корми.
26. Формування визначеної фірмою позиції товару у -----???? ----- і є позиціювання товару.
1. у каталогах продукції;
  2. у рекламних буклетах;
  3. у свідомості споживачів;
  4. у складських приміщеннях;
  5. у домашній відеотеці.
27. Коли починається життєвий цикл нового лікарського засобу?
1. після його створення;
  2. після його розроблення;
  3. після його реєстрації;
  4. після виведення його на ринок;
  5. після насичення ринку.
28. Короткий лозунг (девіз) у рекламному зверненні, що ємко відображає характеристику продукту або напрямок діяльності фірми – це:
1. рекламний слоган;
  2. вигідна пропозиція;
  3. рекламний бренд;
  4. рекламна марка;
  5. директ-реклама.

29. Професійні організації, які спроможні надавати клієнтам послуги з планування і проведення рекламних компаній, створення рекламних звернень:

1. рекламні трести;
2. рекламні агентства;
3. рекламні картелі;
4. рекламні департаменти;
5. рекламні групи.

30. Мерчандайзинг. Маркетинг в точці роздрібних продажів (point of sales, або скорочено P.O.S.): величезні коробки, що повторюють в збільшеному масштабі форму упаковки ветеринарного товару (наприклад, картонної упаковки вакцини, вітамінів, мікроелементів, пакетів з кормом тощо)?

## 7. Методи навчання

У процесі викладання дисципліни «Менеджмент та маркетинг у ветеринарній медицині» використовуються наступні методи навчально-пізнавальної діяльності: лекція, практична робота, підготовка реферату, презентація доповіді з використанням мультимедійних технічних засобів, виконання індивідуальних і групових завдань із самостійним опрацюванням навчальної літератури.

## 8. Форми контролю

Основними формами контролю знань з дисципліни «Менеджмент та маркетинг у ветеринарній медицині» у студентів є усне опитування в процесі вивчення матеріалу та написання модульних робіт після закінчення змістовного модуля. Формою заключного контролю є письмовий залік у вигляді тестів.

10. Розподіл балів, які отримують студенти. Оцінювання знань студента відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національні оцінки згідно з табл. 1 «Положення про екзамен та заліки у НУБіП України» (наказ про уведення в дію від 27.12.2019 р. № 1371)

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна за результати складання	
	екзаменів	заліків
90-100	Відмінно	Зараховано
74-89	Добре	
60-73	Задовільно	
0-59	Незадовільно	Не зараховано

Для визначення рейтингу студента (слухача) із засвоєння дисципліни  $R_{\text{дис}}$  (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу студента (слухача) з навчальної роботи  $R_{\text{нр}}$  (до 70 балів):  $R_{\text{дис}} = R_{\text{нр}} + R_{\text{ат}}$ .

## 11. Методичне забезпечення

1. Голуб Ю. С., Шевчук В.М. Менеджмент та маркетинг у ветеринарній медицині (методичний посібник для самостійної роботи студентів. Напрямок підготовки – 6.110101 – «Ветеринарна медицина»). – К.: - Український фітосоціоцентр. – 2015 – 174 с.

## 12. Рекомендована література

### Основна

1. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 501 с.
2. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учеб. пособие / Н.И. Кабушкин – 4-е изд. – Мн.: Новое издание, 2001. – 336 с.
3. Корсан Дж., Маккей А.Р. Деонтология. Прием в ветеринарной клинике. Необходимые навыки работы с клиентами / Пер. с англ. С.Минаева. – М.: «АКВАРИУМ ЛТД», 2002. – 224 с., с ил.
4. Вороненко Ю.В., Литвинова О.Н. Менеджмент та лідерство в медсестринстві. – Тернопіль: Укрмедкнига, 2001. – 368 с.
5. Никитин И.Н., Василевский Н.М. Ветеринарное предпринимательство. – М.: Колос, 2001. – 264 с.
6. Филип Котлер, Гари Армстронг, Джон Сондерс, Вероника Вонг. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.; К.; Издательский дом «Вильямс», 2002. – 944 с.: ил. – Парал. тит. англ.
7. Л.А. Мороз, Н.І. Чухрай. Маркетинг: Навчальний посібник; Збірник вправ. – Львів: Державний університет „Львівська політехніка” (Інформаційно-видавничий центр „ІНТЕЛЕКТ+” Інституту підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів), 1999. – 244 с.
8. Немченко А.С. Фармацевтическое ценообразование. – Харьков: Фирма “Радар”, 1999. – 290 с.

### Додаткова

1. Белошапка В.А. Загорий Г.В., Усенко В.А. Стратегическое управление и маркетинг в практике фармацевтических фирм: Учебное издание / под ред. В.А.Белошапки. – К.: РИА «Триумф», 2001. – 368 с.
2. Ван Хорн, Джеймс, К., Вахович, мл., Джон, М. Основы финансового менеджмента, 11-е издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001, 992 с.: ил.
3. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Менеджмент в організації: Навч. посіб. для студ. екон. спец. вузів. – К. „КОНДОР” – 2002. – 654 с.
4. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
5. Колпаков В.М., Дмитренко Г.А. Стратегический кадровый менеджмент. Ч. 1: Учеб. Пособие. – К.: МАУП, 2002. – 280 с.
6. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент на предприятиях АПК. – М.: Колос, 1999. – 367 с.: ил.

7. Майдебуря Е.В. Маркетинг услуг. – Киев: ВИРА-Р, 2001. – 574 с. ил.
8. Международный менеджмент / Под ред. Пивоварова С.Э., Тарасевича Л.С., Майзеля А.И. – СПб: Питер, 2002. – 576 с.: ил.
9. Николайчук В.Е. Логистика в сфере распределения. – СПб: Питер, 2001. – 160 с.
10. Робінс, Стефан П., Де Ченцо, Девід А. Основи менеджменту / Пер. з англ. А. Олійник та ін. – К.: Видавництво Соломії Павличко “Основи”, 2002. – 671 с.
11. Робинс, Стивен, П., Коултер, Мэри. Менеджмент, 6-е издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002 – 880 с.: ил.
12. Сельскохозяйственные рынки / В.В. Шайкин, Р.Г. Ахметов, Н.Я. Коваленко и др. – М.: Колос, 2001. – 264 с., ил.
13. Царев В.В. Внутрифирменное планирование. – СПб.: Питер, 2002. – 496 с.: ил.

### **13. Інформаційні ресурси**

З метою вивчення дисципліни «Менеджмент та маркетинг у ветеринарній медицині» можуть використовуватись документи та література в інформаційних системах (бібліотеках, архівах, фондах, банках даних тощо), зокрема:

1. Верховна Рада України: <http://rada.gov.ua/>
2. Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту прав споживачів: <http://www.consumer.gov.ua/>
3. Всесвітня організація охорони здоров'я тварин (МЕБ):  
<http://www.oie.int/>
4. Національна бібліотека ім. В.І.Вернадського: <http://www.nbuv.gov.ua>
5. FAO: <http://www.fao.org>.