

Міністерство освіти і науки України

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

В.О. РЕКТОРА

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

“ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА”

_____ проф. Юрій БОБАЛО

“ ____ ” _____ 2025 року

П Р О Г Р А М А

ВСТУПНОГО ІСПИТУ

ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ D5 «МАРКЕТИНГ»

**ДЛЯ ВСТУПУ НА ТРЕТІЙ (ОСВІТНЬО-НАУКОВИЙ) РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ДО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**



Львів – 2025

Програма вступного іспиту зі спеціальності D5 «Маркетинг» для здобувачів вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня (НРК України – 8 рівень, FQ–ЕНЕА – третій цикл, EQF–LLL – 8 рівень) (галузь знань D «Бізнес, адміністрування та право»)

Розробники:

Назар ГЛИНСЬКИЙ, д.е.н., доц., зав. кафедри маркетингу і логістики
Олена БОЧКО, д.е.н., проф., проф. кафедри маркетингу і логістики
Ольга МНИХ, д.е.н., проф., проф. кафедри маркетингу і логістики
Наталія КОСАР, к.е.н., доц., доц. кафедри маркетингу і логістики
Наталія ЧОРНОПИСЬКА, к.е.н., доц., доц. кафедри маркетингу і логістики
Наталія ФІГУН, к.е.н., доц. кафедри маркетингу і логістики
Юлія САВЧЕНКО, к.е.н., ст. викл. кафедри маркетингу і логістики

Гарант програми за третім (освітньо-науковим) рівнем вищої освіти спеціальності D5 «Маркетинг»

_____/підпис/ / Назар ГЛИНСЬКИЙ /
_____/ініціали та прізвище/

Програма розглянута та схвалена Науково-методичною радою Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту

Протокол від « 17 » 03 2025 року № 8

Голова НМР ІНЕМ _____ / Володимир ЖЕЖУХА /
_____/підпис/ / ім'я та прізвище/

Програма розглянута та схвалена Вченою радою Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту

Протокол від « 18 » 03 2025 року № 7

Голова Вченої ради ІНЕМ _____ / Олег КУЗЬМІН /
_____/підпис/ / ім'я та прізвище/

ПРОГРАМА
Вступного іспиту зі спеціальності
D5 «Маркетинг»
для здобувачів вищої освіти
третього (освітньо-наукового) рівня

Вступне слово

Програма складена з урахуванням програми рівня вищої освіти магістра зі спеціальності D5 «Маркетинг». Вона містить два розділи, у першому з яких відображено загальноекономічні питання, а у другому – питання дисциплін фахового спрямування.

Розділ 1. Загальноекономічні питання

1. Формування стратегічної поведінки і управління змінами на підприємстві.
2. Сутність концепції корпоративної соціальної відповідальності
3. Прогнозування у діяльності підприємства.
4. Технологія та методи планування діяльності підприємства.
5. Загальні функції менеджменту та практика їх застосування на підприємстві.
6. Побудова матриці "Мак Кінсі-Дженерал Електрик" (матриці привабливості ринку).
7. Сутність управління портфелем бізнесу підприємства.
8. Сутність і класифікація стратегій конкуренції.
9. Характеристика життєвого циклу товару і його етапів.
10. Характеристика життєвого циклу організації.
11. Маркетинг як філософія ринкової діяльності підприємства.
12. Система організації маркетингової діяльності.
13. Сутність і склад середовища функціонування підприємства, функції та мета його існування.
14. Аналіз сильних та слабких сторін підприємства, можливостей та загроз (SWOT - аналіз).
15. Місія підприємства і чинники, які необхідно врахувати при її визначенні.
16. Охарактеризуйте корпоративну стратегію підприємства.
17. Охарактеризуйте бізнес-стратегію підприємства.
18. Охарактеризуйте функціональні стратегії підприємства.
19. Конкурентна перевага підприємства.
20. Принципи формування організації логістики.
21. Логістика у функціональній, дивізіональній та матричній структурі організації.
22. Стратегічний, тактичний та оперативний аналіз логістичної діяльності підприємства та його завдання.
23. Інформаційна база аналізу логістичної діяльності підприємства.
24. Необоротні активи підприємства, їх склад та структура.
25. Класифікація основних засобів підприємства, їх облік, оцінювання та спрацювання.
26. Призначення та класифікація нематеріальних ресурсів підприємства.
27. Економічна сутність, кругообіг, організація, класифікація оборотних

- активів підприємства.
28. Показники та шляхи підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства.
 29. Склад, класифікація та джерела формування фінансових ресурсів підприємства.
 30. Чинники, принципи та методи формування капіталу новостворюваного підприємства.
 31. Чинники підвищення ефективності діяльності підприємства.
 32. Ліквідність та платоспроможність підприємства.
 33. Рентабельність підприємства як вираження ефективності його діяльності.
 34. Актуальність інноваційної політики підприємства в економіці знань.
 35. Суть інновацій та їх характеристика. Класифікаційні ознаки поділу інновацій.
 36. Поєднання різних стратегій в інноваційному розвитку підприємства.
 37. Управління змінами в інноваційній політиці підприємства та оцінювання організаційної ефективності.
 38. Виробнича програма підприємства та її ресурсне забезпечення.
 39. Загальна характеристика, види та вимірники продукції підприємства.
 40. Управління собівартістю продукції, чинники та методи визначення її зниження.
 41. Методи обліку собівартості продукції.
 42. Функціонально-вартісний аналіз як метод раціоналізації організаційних і технічних систем та зниження витрат.
 43. Методи формування і калькулювання витрат на виробництво продукції.
 44. Сутність, функції, структура та види ціни на продукцію.
 45. Фактори формування ринкової ціни на макро- і мікрорівнях.
 46. Види виробничої потужності підприємства та фактори впливу на неї.
 47. Принципи і методи визначення виробничої потужності підприємства.
 48. Потенціал та ресурсний потенціал підприємства, їх структуризація.
 49. Продуктивність праці на підприємстві (сутність, показники, методи визначення, чинники та резерви зростання).
 50. Чинники впливу та планування виручки від реалізації продукції.
 51. Чинники впливу на прибуток підприємства, порядок його формування та види.
 52. Сучасні тенденції у застосуванні форм заробітної плати.
 53. Планування та проведення рекламної кампанії.
 54. Управлінський потенціал організації.
 55. Реінжиніринг бізнес-процесів на підприємстві.
 56. Структура організації та управління корпоративною соціальною відповідальністю на підприємстві.
 57. Кризові явища на підприємстві та основні підходи до їх подолання.

Розділ 2. Питання дисциплін фахового спрямування

58. Класифікації реклами за різними ознаками
59. Поведінкова теорія мотивації споживачів.
60. Стратегічні цілі розвитку підприємства та їх взаємозв'язок з маркетинговою діяльністю підприємства.

61. Охарактеризуйте процес маркетингового планування.
62. Поняття стратегічного маркетингу та його зв'язок із операційним маркетингом.
63. Основні поняття стратегічного маркетингу.
64. Ознаки, принципи та методи сегментації на споживчому ринку
65. Сутність маркетингової стратегії та її складові.
66. Ідентифікація конкурентів в інноваційному середовищі.
67. Практика впровадження організаційних інновацій на підприємстві.
68. Маркетингові стратегії інтенсивного, інтеграційного зростання.
69. Маркетингові стратегії інтеграційного зростання.
70. Маркетингові стратегії диверсифікаційного зростання.
71. Використання матриці Бостонської консультативної групи у стратегічному аналізі.
72. Особливості сегментації споживчого ринку та ринку організацій-споживачів.
73. Різновиди маркетингових стратегій диференціації.
74. Етапи розроблення стратегії позиціонування. Різновиди стратегій позиціонування.
75. Виникнення, сутність і зміст STP-маркетингу.
76. Управління якістю і конкурентоспроможністю продукції.
77. Перевірка концепції нового товару, виготовлення зразка нового товару та європейська практика його тестування.
78. Стратегії конкуренції, що ґрунтуються на конкурентних перевагах (за М. Портером).
79. Стратегії конкуренції залежно від конкурентної позиції підприємства та його маркетингового спрямування (за Ф. Котлером).
80. Маркетингові товарні стратегії.
81. Показники оцінювання ефективності товарної інноваційної політики.
82. Маркетингові цінові стратегії.
83. Маркетингові стратегії у розподілі продукції.
84. Принципи проектування та функціонування вертикальних та горизонтальних маркетингових систем.
85. Процесний підхід в управлінні ланцюгами поставок.
86. Структуризація та класифікація ланцюгів поставок.
87. Роль реклами у формуванні цінності товарної марки.
88. Психологічні бар'єри сприйняття інформації рекламного характеру.
89. Характеристика найбільш поширених рекламних моделей.
90. Маркетингові стратегії у сфері зовнішніх комунікацій.
91. Особливості маркетингових комунікацій в мережі Інтернет.
92. Організація діяльності рекламного агентства.
93. Психологічні бар'єри сприйняття інформації рекламного характеру.
94. Методи пре- та посттестування в процесі реалізації рекламної стратегії.
95. Оцінювання ефективності рекламної кампанії.
96. Маркетинговий менеджмент на підприємствах: сутність та проблеми впровадження.
97. Управління маркетинговими проектами.
98. Тактичне та оперативне планування маркетингу.

99. Типи контролювання маркетингової діяльності підприємства.
100. Форми та методи стратегічного контролю в маркетингу.
101. Етика у маркетинговій діяльності.
102. Сутність та методи нейромаркетингу
103. Новітні інструменти стратегічної корпоративної філантропії.
104. Логістична інфраструктура: сутність, складові, особливості її розвитку в Україні та світі.
105. Роль та місце логістичного обслуговування у ланцюгу поставок.
106. Система збалансованих показників та її використання для оцінки ефективності функціонування логістичних систем.
107. Модель визначення «вузького місця» логістичної системи.
108. Місце логістичної стратегії в комплексній системі розвитку підприємства.
109. Особливості вибору логістичних стратегій для різних типів підприємств.
110. Особливості концепції партнерського маркетингу.
111. Сутність концепції маркетингу цінності.
112. Концепція холістичного маркетингу в організації маркетингової діяльності підприємства.
113. Концепція ланцюга створення доданої вартості та особливості її застосування у маркетинговій практиці господарюючих суб'єктів.
114. Шляхи і методи застосування штучного інтелекту в маркетинговій діяльності підприємства
115. Можливості аналізу великих даних в маркетингу
116. Платформна економіка і її вплив на маркетингову діяльність підприємства та споживача
117. Місце та роль маркетингової активності економічних суб'єктів в економіці спільної участі.

ФОРМИ КОНТРОЛЮ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Організування та проведення вступних випробувань до аспірантури здійснюється відповідно до Правил прийому до аспірантури Національного університету «Львівська політехніка» у відповідному році.

Вступний іспит зі спеціальності D5 «Маркетинг» проводиться у письмовій формі згідно з окремим графіком, який затверджується Ректором Університету та оприлюднюється на інформаційному стенді відділу докторантури та аспірантури й офіційному веб-сайті Університету не пізніше, ніж за 3 дні до початку прийому документів.

Екзаменаційні білети вступного іспиту зі спеціальності D5 «Маркетинг» формуються в обсязі програми рівня вищої освіти магістра зі спеціальності D5 «Маркетинг» та затверджуються на засіданні Вченої ради Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту.

Результати вступного іспиту зі спеціальності оцінюються за 100-бальною шкалою.

Екзаменаційний білет вступного іспиту до аспірантури зі спеціальності D5 «Маркетинг» містить:

Письмову компоненту з п'яти питань: два питання з розділу «Загальноекономічні питання» і три питання з розділу «Питання дисциплін фахового спрямування» (кожне із п'яти питань екзаменаційного білета оцінюється максимально в 20 балів, максимальна сумарна кількість балів – 100);

Критерії оцінювання кожного питання вступного іспиту зі спеціальності D5 «Маркетинг» є такими:

Оцінка «відмінно» (18-20 балів): вступник в аспірантуру бездоганно засвоїв теоретичний матеріал щодо змісту питання; самостійно, грамотно і послідовно з вичерпною повнотою відповів на питання; демонструє глибокі та всебічні знання, логічно будує відповідь; висловлює своє ставлення до тих чи інших проблем; вміє встановлювати причинно-наслідкові зв'язки, логічно та обґрунтовано будувати висновки.

Оцінка «добре» (14-17 балів): вступник в аспірантуру добре засвоїв теоретичний матеріал щодо змісту питання, аргументовано викладає його; розкриває основний зміст питання, дає неповні визначення понять, допускає незначні порушення в послідовності викладення матеріалу та неточності при використанні наукових термінів; нечітко формулює висновки, висловлює свої міркування щодо тих чи інших проблем, але припускається певних похибок у логіці викладу теоретичного змісту.

Оцінка «задовільно» (10-13 балів): вступник в аспірантуру в основному засвоїв теоретичний матеріал щодо змісту питання; фрагментарно розкриває зміст питання і має лише загальне його розуміння; при відтворенні основного змісту питання допускає суттєві помилки, наводить прості приклади, непереконливо відповідає, плутає поняття.

Оцінка «незадовільно» (0-9 балів): вступник не засвоїв зміст питання, не знає основних його понять; дає неправильну відповідь на запитання.

Виконання завдань вступного іспиту зі спеціальності D5 «Маркетинг» передбачає необхідність неухильного дотримання норм та правил академічної доброчесності відповідно до Положення про академічну доброчесність у Національному університеті «Львівська політехніка». За порушення зазначених

норм та правил вступники в аспірантуру притягаються до відповідальності згідно вимог чинного законодавства.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанова Л., Холод В., Балабанова І. Стратегічний маркетинг: підручник. Київ, 2019. 612 с.
2. Бебін Л., Віллінк Дж. Абсолютна відповідальність. Київ, 2020. 400с.
3. Бондаренко В.М., Поліщук І.І., Шарко В.В. Маркетинговий менеджмент: Навчальний посібник. Вінниця: Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2016. 224 с.
4. Гелліген Б., Шах Д. Вхідний маркетинг. Харків, 2020. 240 с.
5. Гудзь О.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація. Економіка і суспільство. 2018. Випуск #12. 346-352 с.
6. Глинський Н.Ю. Рекламний менеджмент: Навчальний посібник. Львів: Галич-Прес, 2023. 224 с.
7. Економіка і фінанси підприємств: навч. посібник / Є.В. Крикавський, З.С. Люльчак. Львів, 2013. 696 с.
8. Карий О. І., Лісовська Л. С., Кулиняк І. Я. Управління інноваційною діяльністю : підручник. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2023. – 432 с.
9. Коваль З. О. Менеджмент персоналу : навч. посіб. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2014. – 452 с.
10. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика: підручник / за наук. ред. О.С. Редькіна. Київ, 2016. 480 с.
11. Косар Н.С., Мних О.Б., Крикавський Є.В., Леонова С.В. Маркетингові дослідження: підручник. Львів, 2018. 460 с.
12. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинговий менеджмент (перше українське адаптоване видання). Київ, 2010. 720 с.
13. Крикавський Є.В., Дейнега І.О., Дейнега О.В., Лорві І.Ф. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. Львів, 2014. 380 с.
14. Крикавський Є., Дейнега І., Дейнега О., Косар Н. Маркетингова товарна політика: підручник. Львів, 2022. 376 с.
15. Крикавський Є.В., Косар Н.С., Чубала А. Маркетингова політика розподілу: навч. посібник. Львів, 2012. 260 с.
16. Крикавський Є.В., Кубрак Н.Р., Косар Н.С. Потенціал еластичності у формуванні конкурентоспроможності промислових підприємств: монографія. Львів, 2013. 202 с.
17. Крикавський Є.В., Мороз Л.А., Калинець К.С. Маркетингова політика комунікацій. Львів, 2022. 136 с.
18. Крикавський Є.В., Третьякова Л.І., Косар Н.С. Стратегічний маркетинг: навч. посіб. Львів, 2013. 256 с.
19. Крикавський Є. Логістика для економістів: підручник. Львів, 2014. 476 с.
20. Крикавський Є.В., Чернописька Н.В. Логістичні системи: підручник. Львів, 2019. 288 с.
21. Кузьмін О. Є., Мала Н. Т., Мельник О. Г., Саніна О. Р. Менеджмент : навч. посіб. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2012. – 240 с.
22. Малюта Л.Я. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: навчальний посібник. Тернопіль, 2016. 232 с.

- 23.Маркетингове забезпечення інноваційних процесів промислових підприємств: монографія [електронне видання] / Н.С. Кубишина, С.О. Лебеденко, Є.В. Гнітецький, О. В. Черненко та ін. Київ, 2017. 166 с.
- 24.Маркетингова діяльність підприємств: навч. посіб. / за заг. ред. Косенко О.П. Харків, 2018. 1000 с.
- 25.Мороз Л.А., Косар Н.С., Кузьо Н.Є. Інтернет-реклама в Україні: особливості, виклики, перспективи розвитку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2018. Вип. 29 (1). 176-181 с.
- 26.Мороз Л.А., Чухрай Н.І. Маркетинг: підручник. Львів, 2013. 232 с.
- 27.Пекар В. О. Різноманітний менеджмент: Еволюція мислення, лідерства та керування. Харків, 2016. 191 с.
- 28.Писаренко В.В., Багорка М.О. Стратегічний маркетинг. навчальний посібник Дніпро: Пороги, 2020. 240 с.
- 29.Сичова О.Є. Формування сучасних маркетингових стратегій для підприємства на вітчизняному ринку товарів та послуг. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 63. 234-240 с.
- 30.Фарат О. В. Етика бізнесу : електрон. навч. посіб. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2018. – 1 електрон. опт. диск (DVD).
- 31.Філановський О. Головна маркетингова книга від Олексія Філановського. Харків, 2018. 304 с.
- 32.Чалдіні Р. Психологія впливу, Харків: КСД, 2022. 608 с.
- 33.Чухрай Н., Гірня О. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики. Монографія. Львів, 2007. 232 с.
- 34.Чухрай Н., Патора Р. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві. Підручник. Київ, 2009. 400с.
- 35.Baraldi, E. Strategy in industrial networks: experiences from IKEA. California Management Review, 4, vol. 50, 2008. p. 99-126.
- 36.Andrew Whalley (2010) Strategic Marketing. Retrieved from <https://library.ku.ac.ke/wp-content/downloads/2011/08/Bookboon/Strategy/strategic-marketing.pdf>
- 37.Benn S., Bolton D. Key Concepts in Corporate Social Responsibility. Sage, 2011. 231 p.
- 38.GLOBAL INNOVATION INDEX 2020. Who Will Finance Innovation? URL:https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf
- 39.Globalisation of Corporate Social Responsibility and its Impact on Corporate Governance / Editors: duPlessis, Jean J., Varottil, Umakanth, Veldman, Jeroen. Springer, 2018.253 p.
- 40.Jack Trout. Marketing Warfare: 20th Anniversary Edition / Jack Trout, Authors' Annotated Edition 2nd Edition by Al Ries, 2016.
- 41.Jim Collins. From Good to great: Why Some Companies Make the Leap and Others Don't / Jim Collins. 10th edition. Published: Harper Collins, 2017.
- 42.Krykavskyy, E.V. and Pokhylchenko, O.A., 2014. Implementation of marketing concepts into supply chain management. Economics, entrepreneurship, management., 2,vol. 1, p. 25-34.
- 43.Lang R. Advertising by Design. Generating and Designing Creative Ideas Across Media. – New York: Wiley, 2021. – 455p.
- 44.Malinen Mikko. Strategic Marketing Planning for a B2B High-Tech Manufacturer.

45. Renvoisé P. & Morin C. Neuromarketing: Understanding the “Buy Buttons” in Your Customer’s Brain, HarperCollins Leadership. 2021.
46. Roger A. Kerin, Robert A. Peterson. Strategic Marketing Problems: Cases and Comments, 13th Edition. Prentice Hall. 2013. – 729 p.
47. Sundararajan A. The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism. – New York: Wiley. 2016. – 455p.