

ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ
Система забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти
сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015 / ISO 9001:2015

ЗАТВЕРДЖЕНО
Голова приймальної комісії

Анатолій МАЗАРАКІ
" 14 " жовтня 2022 р.

Ідентифікаційний код
44479624

ПРОГРАМА
фахового вступного випробування
для здобуття освітнього ступеня бакалавра
на основі освітньо-кваліфікаційного рівня
молодшого спеціаліста, освітньо-професійного ступеня
фахового молодшого бакалавра, освітнього ступеня
молодшого бакалавра

галузь знань
спеціальність
освітні програми

07 «Управління та адміністрування»
075 «Маркетинг»
«Маркетинг»,
«Рекламний бізнес»

Київ 2022

Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу ДТЕУ заборонено

Автори: І. І. Монтрін, канд. екон. наук, доц.,
І. О. Бучацька, канд. екон. наук, доц.,
І. В. Височин, доктор екон. наук, доц.

Програму розглянуто і схвалено на засіданні кафедри маркетингу 22 грудня 2021 р., протокол №10 і затверджено приймальною комісією 20 січня 2022 р., протокол № 12.

Рецензент О. С. Бондаренко, д-р екон. наук, проф.

ПРОГРАМА
фахового вступного випробування
для здобуття освітнього ступеня бакалавра
на основі освітньо-кваліфікаційного рівня
молодшого спеціаліста, освітньо-професійного ступеня фахового молодшого
бакалавра, освітнього ступеня молодшого бакалавра

галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
спеціальність	075 «Маркетинг»
освітні програми	«Маркетинг», «Рекламний бізнес»

Автори: МОНТРІН Ірина Ігорівна,
БУЧАЦЬКА Ірина Олександрівна,
ВИСОЧИН Ірина Володимирівна

ВСТУП

Програма фахового вступного випробування для здобуття освітнього ступеня бакалавра за спеціальністю «Маркетинг» базується на вимогах освітньо-кваліфікаційної характеристики і освітньо-професійної програми підготовки студентів та є науково-методичним документом, який забезпечує комплексний підхід до оцінювання рівня теоретичної та практичної підготовки студентів до професійної діяльності.

Мета фахового вступного випробування – визначити обсяг та рівень теоретичних знань, практичних навичок та вмінь з профільних дисциплін у галузі економіки, планування та організації економічної діяльності підприємств.

Фахове вступне випробування проводять у формі письмового тестування, що дає змогу перевірити теоретичні знання вступників, їх уміння логічно мислити та вирішувати проблемні ситуації з економіки та організації управління підприємством.

Програма вступного фахового випробування містить такі розділи:

1. Маркетинг.
2. Маркетингові комунікації.
3. Економіка торгівлі

До програми додається список рекомендованих джерел.

ЗМІСТ ПРОГРАМИ ФАХОВОГО ВСТУПНОГО ВИПРОБУВАННЯ

Розділ 1. МАРКЕТИНГ

Сучасні наукові підходи до розуміння сутності маркетингу. Еволюція концепції маркетингу. Цілі, принципи і функції маркетингу на макро- та мікрорівнях. Види маркетингу. Поняття і структура маркетингового середовища. Макро- й мікросередовище маркетингу. Зовнішнє та внутрішнє середовище маркетингу. Комплекс маркетингу 4P's як чинник внутрішнього середовища маркетингу.

Маркетингове поняття ринку як сукупності реальних і потенційних покупців товарів та послуг. Місткість та частка ринку. Способи оцінки й прогнозування попиту. Поняття та показники кон'юнктури ринку. Поняття інфраструктури ринку та її елементи. Класифікація ринків. Поняття сегменту й сегментації ринку. Критерії сегментації ділових і споживчих ринків. Вибір цільових сегментів та формування цільового ринку. Позиціонування товару на цільовому ринку. Модель купівельної поведінки споживача. Чинники впливу на поведінку споживача. Характеристики споживача: культурні, соціальні, особистісні, психологічні. Етапи процесу прийняття рішення про купівлю.

Маркетингова товарна політика в системі маркетингу підприємства, її зміст та завдання. Маркетингові стратегії управління асортиментом. Товар як ключовий елемент комплексу маркетингу. Рівні товару. Класифікація товарів. Поняття номенклатури товарів та товарного асортименту. Характеристика маркетингової діяльності на різних етапах життєвого циклу товару. Якість та конкурентоспроможність товару. Сутність та види товарних інновацій. Поняття торгової марки. Управління торговими марками. Упаковка та сервіс як складові маркетингової товарної політики.

Маркетингова цінова політика в системі маркетингу підприємства, її зміст та завдання. Категорія ціни, її історична генеза. Функції ціни в ринковій економіці. Склад і структура ціни. Класифікація цін. Етапи процесу ціноутворення. Фактори ціноутворення: попит, витрати, конкуренція, вплив торговельних посередників та державного регулювання. Цілі цінової політики. Цінові стратегії. Методи ціноутворення. Диференціація цінових пропозицій. Тактика ціноутворення.

Маркетингова збутова політика в системі маркетингу підприємства, її зміст та завдання. Функції збуту. Основні типи збутових потоків. Товарорух, або маркетингова логістика. Етапи управління товарорухом. Переваги і недоліки прямого й опосередкованого збуту. Організаційна структура служби збуту на підприємстві. Етапи управління створенням та функціонуванням служби збуту. Поняття про канал розподілу. Характеристики каналів розподілу. Місія торгових посередників. Типи й характеристика посередників. Маркетингові системи розподілу: вертикальні (адміністративні, договірні, корпоративні) та горизонтальні. Етапи управління створенням та функціонуванням системи каналів розподілу.

Поняття маркетингових комунікацій. Цілі та завдання маркетингових комунікацій. Система і класифікація маркетингових комунікацій. Етапи управління маркетинговими комунікаціями. Наукові підходи до оцінювання ефективності комунікацій. Поняття, ознаки та класифікація реклами. Основні різновиди носіїв реклами. Засоби стимулювання збуту, спрямовані на споживачів, торгових посередників та власний торговий персонал. Поняття та форми прямого маркетингу. Поняття і завдання зв'язків з громадськістю (PR). Основні інструменти зв'язків з громадськістю. Сутність синтетичних маркетингових комунікацій: брендингу, мерчандайзингу, систем корпоративної ідентифікації, спонсорства, виставок, ярмарків, продакт-плейсменту, адвергеймінгу, маркетингу подій.

Поняття управління маркетинговою діяльністю. Функції управління маркетингом: інформаційне забезпечення, планування, організація та

контроль маркетингової діяльності. Поняття й структура маркетингової інформаційної системи. Зовнішня та внутрішня, первинна і вторинна маркетингова інформація. Маркетингові дослідження: сутність та основні етапи. Цілі й об'єкти маркетингових досліджень. Кількісні та якісні методи маркетингових досліджень. Інструменти отримання маркетингової інформації.

Планування маркетингової діяльності: сутність, завдання й етапи. Методи планування. Призначення, основні розділи і порядок розробки плану маркетингу підприємства. Маркетингові стратегії: сутність та класифікація. Тактика маркетингу. Організація маркетингової діяльності: сутність та принципи. Моделі організаційних структур служби маркетингу: функціональна, товарна, ринкова, географічна, матрична. Етапи формування маркетингової організаційної структури підприємства. Контроль маркетингової діяльності. Типи маркетингового контролю: контроль виконання річних планів, контроль прибутковості, контроль ефективності, стратегічний контроль (аудит маркетингу). Методи аудиту маркетингу. Основні показники контролю ефективності маркетингу.

Розділ 2. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ

Поняття комунікації у маркетингу. Класифікація, переваги та недоліки складових системи маркетингових комунікацій підприємства, частота їх застосування. Регулювання комунікаційної діяльності підприємства. Нормативно-правові акти, що регулюють цю діяльність в Україні.

Модель процесу комунікації. Характеристика основних елементів моделі: відправник, кодування звернення, канали комунікації (засоби розповсюдження інформації), декодування звернення, одержувач (адресат), зворотна реакція, зворотний зв'язок та шуми. Адресати маркетингових комунікацій підприємства.

Створення комунікаційного звернення. Основні рівні впливу комунікаційного звернення на цільову аудиторію. Когнітивний компонент впливу. Конативний (поведінковий) компонент впливу.

Роль та завдання реклами як елементу системи маркетингових комунікацій. Основні характеристики носіїв реклами: тираж, аудиторія, вартість рекламного простору, формат, періодичність виходу та редакційний зміст видання або програми. Особливості використання різних носіїв реклами.

Сутність зв'язків з громадськістю. Об'єкти зв'язків з громадськістю: внутрішня та зовнішня аудиторія. Методи і характеристика зв'язків із засобами масової інформації. Розробка програми зв'язків з громадськістю на підприємстві.

Роль та значення прямого маркетингу у системі маркетингових комунікацій. Визначення директ-маркетингу. Відмінності B2B та B2C комунікацій. Комунікаційні цілі прямого маркетингу. Форми прямого маркетингу: особистий (персональний) продаж, директ-мейл-маркетинг, телемаркетинг (телефон-маркетинг), каталог-маркетинг, інтернет-маркетинг, інтерактивний мобільний маркетинг, ітерактивний телевізійний маркетинг. Характеристика етапів кампанії прямого маркетингу.

Роль і значення стимулювання продажу в комунікаційному комплексі. Формування цілей стимулювання продажу, характеристика суб'єктів. Засоби стимулюючого впливу.

Комунікаційні цілі підприємства щодо участі у виставках, ярмарках. Опрацьовування даних та підбиття підсумків після участі у виставках, ярмарках, формування пропозиції щодо коригування комунікаційної програми.

Інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу. Характеристика зовнішніх та внутрішніх засобів інтегрованих маркетингових комунікацій в місцях продажу. Фірмові ідентифікуючі маркетингових комунікацій. Категорії, марки та різновид товарів. Сутність поняття бренд, брендинг в комунікаційній діяльності підприємства. Івент-маркетинг (маркетинг подій). Характеристика інших комунікаційних елементів: адвермейлінг, продакт-плейсмент, неформальні вербальні маркетингові комунікації.

Принципи управління комунікаційною діяльністю підприємства. Фактори, які впливають на вибір типу комунікаційного відділу. Етап планування маркетингових комунікацій підприємства. Взаємозв'язок та взаємодія між цілями просування та цілями маркетингу, постановка цілей стратегії комунікацій. Зміст комунікаційних цілей. Розробка плану маркетингових комунікацій підприємства. Проблеми формування плану комунікації, розробка бюджету. Етап організації та реалізації комунікаційної програми. Етап контролю виконання комунікаційної програми.

Розділ 3. ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ

Товарний ринок та особливості його розвитку в сучасних умовах. Види товарних ринків. Характеристика середовища функціонування товарного ринку – економічного, правового, соціально-культурного, демографічного, природного, інституціонального.

Поняття товарної пропозиції споживчих товарів. Джерела та механізм формування товарних ресурсів - предметів споживання. Роль національного виробництва та імпорту у формуванні пропозиції споживчих товарів в Україні. Споживчий попит як форма прояву потреби

та елемент ринку. Чинники, що обумовлюють обсяги та структуру попиту на споживчі товари. Основні тенденції розвитку споживання та формування споживчого попиту в Україні та методи його прогнозування.

Сутність, значення та функції роздрібно́ї торгівлі. Основні форми та види роздрібно́ї торгівлі. Економічна характеристика та особливості розвитку Інтернет-торгівлі (E-commerce) та торгівлі через мобільні пристрої (M-commerce). Сучасна характеристика торговельних мереж (закордонний та вітчизняний досвід). Поняття та методичні підходи до оцінювання економічної і соціальної ефективності здійснення економічної діяльності в сфері роздрібно́ї торгівлі.

Сутність, значення та функції оптової торгівлі. Економічні засади функціонування оптових посередників. Біржова торгівля та її особливості. Специфіка функціонування товарної біржі. Збутова діяльність товаровиробників: механізм та організаційні форми здійснення. Фірмова торгівля. Методика оцінки доцільності (економічної ефективності) участі посередників в каналі товаропросування.

Сутність та соціально-економічне значення товарообороту в системі економічних відносин. Товарооборот як економічний показник діяльності підприємства торгівлі, його значення на рівні держави та окремого підприємства. Основні форми та види товарообороту підприємств оптової та роздрібно́ї торгівлі. Чинники, що визначають обсяги, структуру та перспективи розвитку товарообороту підприємств оптової та роздрібно́ї торгівлі. Методичний інструментарій та порядок проведення аналізу обсягу та структури товарообороту підприємства торгівлі. Оцінювання межі безпеки та запасу фінансової міцності підприємства. Розробка плану товарообороту (плану продаж). Методичні засади розробки асортиментної політики підприємства торгівлі.

Сутність та роль товарних ресурсів в забезпеченні торговельної діяльності. Видовий склад та класифікація товарних ресурсів підприємства торгівлі. Товарне забезпечення як матеріальна основа розвитку товарообороту підприємства торгівлі. Основні форми та механізм формування товарного забезпечення в оптовій та роздрібно́ї торгівлі. Визначення планового обсягу закупівлі товарів. Характеристика постачальників товарних ресурсів. Відмінність транзакційного співробітництва від партнерства. Основні етапи та критерії вибору постачальника товарних ресурсів за параметрами економічної доцільності. Оцінка ефективності угод із закупівлі товарів. Сутність та роль товарних запасів в торгівлі, їх класифікація. Показники, що характеризують стан та ефективність використання товарних запасів підприємства торгівлі. Чинники, що обумовлюють обсяги та швидкість обороту товарних запасів на підприємствах торгівлі. Методи аналізу товарних запасів підприємства торгівлі. Мета, порядок нормування та планування товарних запасів.

Трудові ресурси як соціально-економічна категорія. Трудові ресурси в торгівлі: сутність та характеристика. Особливості кваліфікаційних вимог до працівників торгівлі. Сутність, принципи та завдання формування трудових ресурсів на підприємстві торгівлі. Класифікація персоналу підприємства торгівлі. Поняття продуктивності та ефективності праці в торгівлі. Методика аналізу формування та використання трудових ресурсів підприємства торгівлі. Сучасні форми та системи оплати праці в торгівлі: їх сутність, переваги та недоліки. Тарифна система, її зміст, призначення та застосування у торгівлі. Система додаткового стимулювання персоналу підприємства торгівлі та її складові елементи. Форми нематеріального стимулювання працівників підприємства торгівлі. Витрати підприємства на оплату праці. Нормативна характеристика поняття «заробітна плата», структура заробітної плати. Методичний інструментарій розробки плану з праці на підприємстві торгівлі.

Майнові ресурси (активи) торгівлі, їх сутність, склад та місце в системі ресурсного забезпечення торговельної діяльності. Відображення інформації про обсяги та склад активів в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності на підприємствах торгівлі. Поняття та склад необоротних активів підприємства торгівлі. Основні засоби в торгівлі: сутність, види, призначення. Види вартості основних засобів. Кругообіг основних засобів, їх відтворення. Методи нарахування амортизації основних засобів. Методичний інструментарій оцінки стану, руху та ефективності використання основних засобів. Оборотні активи в торгівлі: економічна сутність, склад, класифікація, особливості кругообігу. Методичний інструментарій та порядок проведення аналізу оборотних активів підприємства торгівлі. Методика обґрунтування потреби в оборотних активах підприємства торгівлі.

Фінансові ресурси в торгівлі: сутність, призначення, склад та класифікація. Джерела формування власних та позикових фінансових ресурсів підприємства торгівлі. Фінансові ресурси як джерела формування капіталу підприємства торгівлі. Сутність, класифікація та особливості складу капіталу підприємства торгівлі. Відображення інформації про обсяги та склад капіталу в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності на підприємствах торгівлі. Власний капітал підприємства торгівлі: сутність, механізм та джерела формування. Позиковий капітал (зобов'язання) підприємства торгівлі: сутність, механізм та джерела формування. Методичний інструментарій та порядок проведення аналізу капіталу підприємства торгівлі. Інформаційне забезпечення, структурно-логічна модель аналітичної роботи, характеристика сутності та інструментарію окремих етапів аналізу. Методи визначення загальної потреби у капіталі підприємства торгівлі.

Поняття та класифікація витрат. Взаємозв'язок ресурсів та витрат. Економічна природа, сутність, склад та класифікація поточних витрат підприємства торгівлі. Чинники, що впливають на обсяг та рівень витрат підприємства торгівлі. Поняття витрат обігу підприємства торгівлі, особливості їх розрахунку. Методика аналізу витрат підприємства торгівлі. Методи обґрунтування плану витрат на підприємстві торгівлі в цілому та за окремими групами витрат. Шляхи та методи оптимізації витрат на підприємстві торгівлі.

Особливості формування та економічна сутність доходів в торгівлі. Класифікація доходів підприємства торгівлі. Комерційний дохід від реалізації товарів як головна складова доходів торгівлі. Вплив цінової політики підприємства на формування комерційного доходу від реалізації товарів. Показники, що характеризують обсяг та рівень комерційного доходу від реалізації товарів підприємства торгівлі, методика їх розрахунку. Методичний інструментарій та порядок проведення аналізу доходів підприємства торгівлі. Методи планування доходів підприємства торгівлі в цілому та по окремих видах доходів: метод прямих техніко-економічних розрахунків, факторно-аналітичний, програмно-цільовий, економіко-математичний тощо.

Поняття, види та класифікація фінансових результатів господарської діяльності. Підходи до класифікації прибутку підприємства торгівлі: залежно від виду діяльності, порядку визначення, методики оцінки, мети визначення. Рентабельність підприємства торгівлі та показники, що її характеризують. Методичний інструментарій та порядок проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства торгівлі. Методичні підходи до розробки плану (прогнозу) формування фінансового результату (прибутку) підприємства торгівлі.

Сутність результативності та ефективності господарської діяльності підприємства, відмінності даних понять. Види ефективності. Система показників оцінки ефективності діяльності підприємства торгівлі.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

До розділу 1. МАРКЕТИНГ

1. Маркетинг для бакалаврів: навч. посіб. / [уклад. І. М. Буднікевич та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Буднікевич ; Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці : Рута, 2018. – 395 с.
2. Маркетинг: навч. посібник /А.О. Старостіна, В.А. Кравченко, О.Ю. Пригара, Л.О. Ярош-Дмитренко / за заг. ред. Старостіної А.О. – К. : «НВП «Інтерсервіс», 2018. – 216 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. від традиційного до цифрового: посібник для кожного спеціаліста з маркетингу. – К.: КМ Букс, 2019. – 224 с.

До розділу 2. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ

1. Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации / Е.Н. Голубкова. – М. : Финпрес, 2000. – 256 с.
2. Дубовик Т.В. Інтернет-маркетингові комунікації : монографія / Т.В. Дубовик. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. -332 с.
3. Зв'язки з громадськістю(базовий курс): навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ Є.В. Ромат, І.О. Бучацька, Т.В. Дубовик. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 284 с.
4. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : навч. посіб. / Т.І. Лук'янець. – К. : КНЕУ, 2000. – 380 с.
5. Ромат Е.В. Реклама в системе маркетинга / Е.В. Ромат. – К. : Студцентр, 2008. – 608 с.
6. Сиссорс Дж. Рекламное медиа-планирование / Дж. Сиссорс, Р. Барон. – 6-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 411 с.

До розділу 3. ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ

1. Височин І. В. Економіка підприємства торгівлі (у схемах та таблицях) : навч. посіб. / І. В. Височин, Н. М. Новікова, І. М. Вавдійчик. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 428 с.
2. Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі : навчально-методичний посібник. – Х.: ХДУХТ, 2015. – с. 221. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/119/1/ек.лок.%202015_ПОСІБНИК_Економіка%20торгівлі.pdf

КРИТЕРІЇ

**оцінювання знань на вступному випробуванні з фаху
для здобуття освітнього ступеня «бакалавр»**

1. Загальні положення

Мета фахового випробування – оцінити відповідність знань, умінь та навичок вступників вимогам програми вступного фахового випробування.

2. Структура екзаменаційного білета

Екзаменаційний білет складається з 50-ти закритих тестових завдань.

3. Критерії оцінювання

- Рівень знань оцінюється за 200-бальною шкалою.
- При виконанні тестового завдання слід вибрати одну правильну відповідь.
- Правильна відповідь оцінюється у 4 бали, неправильна – 0 балів.
- Вступники, які отримали менше 100 балів, до наступного випробування не допускаються та участі в конкурсі не беруть.