

Київський національний торговельно-економічний університет
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Категорійний менеджмент

повна назва навчальної дисципліни

для підготовки
студентів ступеня
вищої освіти

бакалавр

молодший бакалавр,
бакалавр чи магістр

року набору 2018

галузі знань

07 Управління та адміністрування

шифр і назва галузі знань

спеціальності

073 Менеджмент

шифр і найменування спеціальності

освітня програма

Торговельний менеджмент

назва освітньої програми

академічні групи

ЗМТ-18

шифри академічних груп

статус дисципліни

обов'язкова

Харків, 2021 рік

Розробник:

Курилова Наталія Михайлівна,
старший викладач кафедри маркетингу,
менеджменту та торговельного
підприємництва

прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада повністю, науковий
ступінь, вчене звання повністю

Гарант освітньої програми

Мирошніченко Юрій Вікторович ,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та
торговельного підприємництва, кандидат
технічних наук, доцент

прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада повністю, науковий
ступінь, вчене звання повністю

Програму обговорено та схвалено на засіданні кафедри
маркетингу, менеджменту та торговельного підприємництва

назва кафедри

Програму розглянуто та затверджено на засіданні методичної комісії інституту,
протокол від 17.05.2021 р. № 7.

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Робоча програма навчальної дисципліни «Категорійний менеджмент» розроблена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 073 Менеджмент, спеціалізації Торговельний менеджмент.

Метою вивчення навчальної дисципліни «Категорійний менеджмент» є формування у студентів загальних та фахових компетентностей та програмних результатів навчання щодо базових принципів, основних категорій, сучасних концепцій, теоретичних положень і практичних методів управління товарними категоріями на підприємствах торгівлі.

Предметом вивчення навчальної дисципліни «Категорійний менеджмент» є діяльності з управління товарним асортиментом, спрямованої на його розвиток відповідно до обсягу і структури попиту, при найбільш ефективному використанні фінансових, матеріальних, інформаційних та трудових ресурсів.

Міждисциплінарні зв'язки вивчення навчальної дисципліни «Категорійний менеджмент» ґрунтується на знаннях з навчальних дисциплін «Статистика», «Менеджмент» та «Товарознавство».

Мова викладання – українська.

2. ЗАПЛАНОВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Навчальна дисципліна забезпечує набуття студентами:

загальних компетентностей:

ЗК 1. Здатність застосовувати набуті знання в практичних ситуаціях;

ЗК 2. Здатність використання комунікаційних технологій в менеджменті підприємства;

ЗК 4. Здатність діяти з позицій соціальної відповідальності, чинного законодавства;

фахових компетентностей:

ФК 2. Здатність визначати існуючі і потенційні ризики підприємства торгівлі в сучасних умовах господарювання;

ФК 12. Здатність оцінки резервів раціоналізації витрат та доходів підприємства, збільшення прибутків за рахунок різноманітних джерел формування;

ФК 14. Здатність визначати напрями розвитку передпроектних досліджень щодо вибору місця розташування магазину, специфіки вивчення території та стану розвитку інфраструктури району розміщення магазину;

програмних результатів навчання:

ПРН 1. Знати та розуміти теорії менеджменту;

ПРН 8. Знати та розуміти специфіку виконання управлінських рішень.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Концептуальні засади категорійного менеджменту

Концептуальні засади категорійного менеджменту. Категорійний менеджмент як сучасний підхід до управління товарним асортиментом. Основні етапи управління товарним асортиментом в рамках категорійного менеджменту. Сутність товарної категорії як об'єкту управління. Розподіл асортименту товарів на категорії. Поняття про цикл руху товарної категорії. Відмінності традиційної системи закупівель від управління асортиментом за товарними категоріями.

Тема 2. Основні етапи переходу підприємства на систему категорійного менеджменту

Основні етапи переходу на категорійний менеджмент. Складання плану впровадження категорійного менеджменту. Розподіл обов'язків та відповідальності в процесі впровадження категорійного менеджменту.

Тема 3. Посада категорійного менеджера: функції, обов'язки, вимоги до кваліфікації, ключові показники роботи

Основні обов'язки категорійного менеджера. Посадова інструкція категорійного менеджера: загальні положення, функціональні обов'язки, права, відповідальність, критерії оцінки діяльності. Вимоги до кваліфікації категорійного менеджера. Ключові показники роботи категорійного менеджера. Особливості категорійного менеджменту для постачальника і споживача.

Тема 4. Стратегія та позиціонування підприємств торгівлі. Формування категорійного менеджменту на підприємстві оптової і роздрібної торгівлі

Основи стратегії компанії. Етапи формування асортименту в магазині. Товарна специфіка магазину. Вибір конкурентної стратегії, концепції та позиціонування магазину. Організаційна структура компанії, основні бізнес-процеси, взаємодія і відповідальність персоналу. Структурування асортименту, оформлення матриці, виділення категорій. Розробка системи мерчандайзингу, ціноутворення, просування товарів. Асортиментна політика роздрібного магазину. Положення про асортиментну політику.

Тема 5. Цінова політика роздрібного магазину

Положення про цінову політику підприємства. Три стратегії ціноутворення. Методи ціноутворення в роздрібній торгівлі.

Тема 6. Тактика. Управління асортиментом за товарними категоріями

Теоретичні положення та практичні методи управління товарними категоріями на підприємствах торгівлі. Товарний класифікатор. Структурування асортименту. Асортиментна матриця та асортиментний мінімум. Ширина і глибина асортименту. Формування категорій в асортименті. Розвиток товарних позицій всередині категорій; збалансованість. Коригування цін на товари

всередині категорії. Розподіл торгових площ між категоріями. Ефективність використання торгових площ.

Тема 7. Аналіз товарних запасів

Основні джерела отримання інформації для аналізу товарних запасів: дані про обсяг та структуру товарних запасів та товарообіг підприємства, дані про розміщення товарних запасів, величину витрат та залишок товарів та ін. Послідовність проведення аналізу товарних запасів торговельного підприємства. Вивчення факторів, що визначають стан та динаміку товарних запасів. Проведення оцінки ефективності використання товарних запасів підприємств торгівлі на підставі оборотності й рентабельності.

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1. Обсяги та структура навчальної дисципліни за навчальними роками

Форма навчання	Вид навчальних занять	Навчальні роки							
		2021/2022		2022/2023		2023/2024		2024/2025	
		Осінь	Весна	Осінь	Весна	Осінь	Весна	Осінь	Весна
Денна повна	Лекційні заняття								
	Семінарські заняття								
	Практичні заняття								
	Лабораторні заняття								
	Курсова робота (проект)								
	Самостійна робота студентів								
	Усього годин								
Денна скорочена	Лекційні заняття								
	Семінарські заняття								
	Практичні заняття								
	Лабораторні заняття								
	Курсова робота (проект)								
	Самостійна робота студентів								
	Усього годин								
Заочна повна	Лекційні заняття	6	6						
	Семінарські заняття								
	Практичні заняття	4	8						
	Лабораторні заняття								
	Курсова робота (проект)								
	Самостійна робота студентів	80	76						
	Усього годин	90/3	90/3						
Заочна скорочена	Лекційні заняття								
	Семінарські заняття								
	Практичні заняття								
	Лабораторні заняття								
	Курсова робота (проект)								
	Самостійна робота студентів								
	Усього годин								

4.2. Структура навчальної дисципліни за формами навчання

Теми дисципліни	Обсяг у годинах																							
	денна форма												заочна форма											
	повна						скорочена						повна						скорочена					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі					усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС
Тема 1. Концептуальні засади категорійного менеджменту.													26	2		2		22						
Тема 2. Основні етапи переходу підприємства на систему категорійного менеджменту.													23					23						
Тема 3. Посада категорійного менеджера: функції, обов'язки, вимоги до кваліфікації, ключові показники роботи.													26	2		2		22						
Тема 4. Стратегія та позиціонування підприємств торгівлі. Формування категорійного менеджменту на підприємстві оптової і роздрібної торгівлі.													26	2		2		22						
Тема 5. Цінова політика роздрібного магазину.													26	2		2		22						
Тема 6. Тактика. Управління асортиментом за товарними категоріями.													26	2		2		22						
Тема 7. Аналіз товарних запасів.													27	2		2		23						
Усього годин / кредитів ECTS													180/6	12		12		156						

Навчальні матеріали з освітнього компоненту доступні на Порталі навчальних ресурсів та інформаційної підтримки освітнього процесу інституту:

- заочної форми навчання: <http://beta-edu.htei.kh.ua/moodle/course/view.php?id=5319>.

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Тема 1. Концептуальні засади категорійного менеджменту

Передбачено опрацювання теоретичних питань:

1. Відмінності традиційної системи закупівель від управління асортиментом за товарними категоріями.

Тема 2. Основні етапи переходу підприємства на систему категорійного менеджменту

Передбачено опрацювання теоретичних питань:

1. Розподіл обов'язків та відповідальності в процесі впровадження категорійного менеджменту.

Тема 3. Посада категорійного менеджера: функції, обов'язки, вимоги до кваліфікації, ключові показники роботи

Передбачено опрацювання теоретичних питань:

1. Особливості категорійного менеджменту для постачальника і споживача.

Тема 4. Стратегія та позиціонування підприємств торгівлі. Формування категорійного менеджменту на підприємстві оптової і роздрібної торгівлі

Передбачено опрацювання теоретичних питань:

1. Структурування асортименту, оформлення матриці, виділення категорій.

Тема 5. Цінова політика роздрібного магазину

Передбачено опрацювання теоретичних питань:

1. Методи ціноутворення в роздрібній торгівлі.

Тема 6. Тактика. Управління асортиментом за товарними категоріями

Передбачено опрацювання теоретичних питань:

1. Розподіл торгових площ між категоріями.
2. Ефективність використання торгових площ.

Тема 7. Аналіз товарних запасів

Передбачено опрацювання теоретичних питань:

1. Проведення оцінки ефективності використання товарних запасів підприємств торгівлі на підставі оборотності й рентабельності.

Зміст, порядок виконання та критерії оцінювання самостійної роботи студентів наведено на Порталі навчальних ресурсів та інформаційної підтримки освітнього процесу інституту:

- заочної форми навчання: <http://beta-edu.htei.kh.ua/moodle/course/view.php?id=531>.

Організація самостійної роботи студентів регламентується наступними нормативними документами:

- Положенням про самостійну роботу студентів Харківського торговельно-економічного-інституту КНТЕУ;

- Положенням про організацію освітнього процесу у Харківському торговельно-економічному інституті КНТЕУ.

6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ, ПЕРЕДБАЧЕНІ НАВЧАЛЬНИМ ПЛАНОМ

Не передбачено навчальним планом.

7. ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Для визначення рівня засвоювання студентами навчального матеріалу використовуються наступні форми оцінювання та схема розподілу балів:

Осінь-весна 2021/2022 н. р.

№	Рейтингові оцінки	Макс. бали за формами навчання	
		денна	заочна
1	Поточний контроль		60
1.1	Тема 1		
	Опрацювання лекційного матеріалу		1
	Опрацювання матеріалу в рамках самостійної роботи		1
	Опрацювання завдань у практикумі		1
	Тестування на порталі		1
1.2	Тема 2		
	Опрацювання лекційного матеріалу		1
	Опрацювання матеріалу в рамках самостійної роботи		1
	Опрацювання завдань у практикумі		1
	Тестування на порталі		1
1.3	Тема 3		
	Опрацювання лекційного матеріалу		1
	Опрацювання матеріалу в рамках самостійної роботи		1
	Опрацювання завдань у практикумі		1
	Тестування на порталі		1
1.4	Тема 4		
	Опрацювання лекційного матеріалу		1
	Опрацювання матеріалу в рамках самостійної роботи		1
	Опрацювання завдань у практикумі		1
	Тестування на порталі		1
1.5	Тема 5		
	Опрацювання лекційного матеріалу		1
	Опрацювання матеріалу в рамках самостійної роботи		1
	Опрацювання завдань у практикумі		1
	Тестування на порталі		1
1.6	Тема 6		
	Опрацювання лекційного матеріалу		1

№	Рейтингові оцінки	Макс. бали за формами навчання	
		денна	заочна
	Опрацювання матеріалу в рамках самостійної роботи		1
	Опрацювання завдань у практикумі		1
	Тестування на порталі		1
1.7	<i>Тема 7</i>		
	Опрацювання лекційного матеріалу		1
	Опрацювання матеріалу в рамках самостійної роботи		1
	Опрацювання завдань у практикумі		1
	Тестування на порталі		1
2	Підсумковий семестровий контроль (письмова екзаменаційна робота)		40
2.1	Завдання на оцінювання теоретичних знань (комп'ютерне тестування).		20
2.2	Завдання на оцінювання практичних навичок (ситуаційне завдання)		10
2.3	Завдання на оцінювання професійних вмінь (ситуаційне завдання)		10
3	Оцінка з дисципліни		100

Оцінювання результатів навчання студентів здійснюється за 100-бальною шкалою та шкалою ЄКТС. Умовою допуску до підсумкового семестрового контролю є виконання програми навчальної дисципліни і отримання оцінки за виконання завдань поточного контролю не менше ніж 36 балів. Мінімальна загальна кількість балів для отримання позитивної оцінки з дисципліни – 60.

Організація та проведення контрольних заходів регламентується наступними нормативними документами:

- Положенням про оцінювання результатів навчання студентів у Харківському торговельно-економічному інституті КНТЕУ;
- Положенням про організацію освітнього процесу у Харківському торговельно-економічному інституті КНТЕУ.

8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

8.1. Основні джерела інформації

1. Синяєва В. М. Комерційна діяльність [Електронний ресурс] / В. М. Синяєва – 2014. – Режим доступу: https://stud.com.ua/73424/marketing/komertsyina_diyalnist.

8.2. Додаткові джерела інформації

2. Сысоева С. В. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице. [Електронний ресурс] / С. В. Сысоева, Е. А. Бузукова. – Санкт-Петербург : Питер, 2017. – 288 с. – Режим доступу: <http://coollib.com/b/367387/read>.

3. Dumont R. Purchasing Category Management in Practice / R. Dumont. Chalmers university of technology Gothenburg, Sweden, 2014. – 82 p. – Режим доступу: <https://odr.chalmers.se/bitstream/20.500.12380/205417/1/205417.pdf>.

4. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів / А. А. Мазаракі та ін.; під ред. проф. Н.М. Ушакової. – Київ: Хрещатик, 1999. – 800 с.

5. O'Brien J. Category Management in Purchasing. A Strategic Approach to Maximize Business Profitability / J.O'Brien. – 3th edition. – McGraw-Hill Contemporary, 2015. – 504 p.

6. Zwanka R.J. Principles of Category Management / Russell J. Zwanka. – Createspace Independent Pub, 2016. – 154 p.

8. Кубишина Н. С. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку / Н. С. Кубишина // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2010. – С. 171-178.

9. Лизанець А. Г. Регулювання товарної та асортиментної політики підприємства на засадах категорійного менеджменту / А. Г. Лизанець, Т. Т. Долинай // Науковий вісник Мукачівського державного університету, серія Економіка. – № 2(6), 2016. – С. 91-96.

10. Крещенко О. Методологічні засади концепції категорійного менеджменту / О. Крещенко // Економіка. – № 4 (124) липень-серпень 2013 р. – С. 39-44.

11. Миргородская О. Н. Категорийный менеджмент как современная маркетинговая технология управления товарным ассортиментом [Електронний ресурс] / О. Н. Миргородская // Концепт. – 2014. – Спецвыпуск № 17. – Режим доступу: <http://e-koncept.ru/2014/14720.htm>.