

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Київський національний університет будівництва і архітектури

КАТЕГОРІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Методичні рекомендації
до виконання самостійної роботи
для студентів спеціальності
076 «Підприємництво та торгівля»
денної та заочної форм навчання

Київ 2024

УДК 671:658:628

К29

Укладачі: Н.П. Ляліна, д-р техн. наук, професор;
Р.А. Дименко, д-р екон. наук, професор

Рецензент А.А. Самойленко, канд. техн. наук, професор

Відповідальний за випуск П.В. Захарченко, канд. техн. наук,
професор

*Затверджено на засіданні кафедри товарознавства та
комерційної діяльності в будівництві, протокол № 5 від 11 жовтня
2023 року.*

В авторській редакції.

Категорійний менеджмент : методичні рекомендації до
К29 виконання самостійної роботи / уклад. : Н.П. Ляліна, Р.А. Дименко. –
Київ : КНУБА, 2024. – 16 с.

Наведено компетентності, яких набудуть студенти в результаті вивчення дисципліни, програму вивчення дисципліни, а також план самостійної та індивідуальної роботи для студентів. Розглянуто вимоги і рекомендації до виконання індивідуальної роботи з кожної теми. Містить перелік рекомендованої літератури до кожної теми.

Призначено для студентів спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» денної та заочної форм навчання.

© КНУБА, 2024

ЗМІСТ

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ	4
Компетентності та результати навчання студентів	5
Програма навчальної дисципліни	6
План самостійної та індивідуальної роботи студента	10
Контроль знань студентів	12
Індивідуально-консультативна робота	12
Список рекомендованої літератури	14

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Характерною рисою ринкової економіки є насичення ринку різноманітними товарами, що створює значні труднощі для їхнього просування до кінцевого споживача. Унаслідок цього виникають конкурентні відносини між товарами не тільки різних товаровиробників-конкурентів (міжкорпоративна конкуренція), а й між товарами одного товаровиробника (внутрішньокорпоративна конкуренція).

В умовах сильно насиченого товарами ринку труднощі з'являються і у споживачів, які не можуть зорієнтуватися у виборі необхідних товарів. Через це необхідно формувати оптимальний асортимент товарів, який сам собою не може виникнути. Це зумовлює управління асортиментом товарів з урахуванням інноваційних підходів. На сучасному етапі розвитку ринку такий підхід базується на застосуванні концепції та методології категорійного менеджменту. У зв'язку з цим на багатьох торговельних підприємствах з'явилися фахівці з управління асортиментом товарів – категорійні менеджери.

Метою вивчення дисципліни «Категорійний менеджмент» є формування необхідних знань щодо базових принципів, основних категорій, сучасних концепцій, теоретичних положень і практичних методів управління товарними категоріями на підприємствах торгівлі.

Завданнями курсу є:

- формування необхідних знань щодо базових принципів категорійного менеджменту;
- дослідження закономірностей формування і шляхів оптимізації асортименту товарів у сфері звернення;
- вивчення сучасних концепцій управління товарними категоріями;
- вивчення теоретичних положень управління товарними категоріями на торговельних підприємствах;
- використання практичних методів управління асортиментом товарних категорій на торговельному підприємстві.

**Компетенції студентів, що формуються в результаті засвоєння
дисципліни**

Код	Зміст компетентності
Інтегральна компетентність	
ІК	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.
Загальні компетентності	
ЗК 1	Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.
ЗК 2	Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
ЗК 5	Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.
Фахові компетентності	
	<p>ФК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.</p> <p>ФК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.</p> <p>ФК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.</p> <p>ФК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проєктів у підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності (в тому числі, інноваційних моделей торгівлі будівельними товарами та об'єктами нерухомості).</p> <p>ФК 6. Здатність розробляти системи управління асортиментом, якістю та життєвим циклом будівельних товарів.</p>

**Програмні результати здобувачів освітньої програми, що формуються
в результаті засвоєння дисципліни**

Код	Програмні результати
ПР02	Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.
ПР04	Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.
ПР05	Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією

	виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.
ПР07	Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.
ПР08	Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.
ПР09	Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.
ПР11	Вміти розробляти системи управління асортиментом, якістю та життєвим циклом будівельних товарів.

Програма навчальної дисципліни

Для засвоєння матеріалу навчальної дисципліни «Категорійний менеджмент» заплановано такі види занять: лекції, практичні заняття, а також самостійна робота студентів над матеріалом лекцій, навчальною, науковою та спеціальною літературою.

У процесі вивчення дисципліни «Категорійний менеджмент» студент має ознайомитися з програмою дисципліни (силабусом), її структурою, формою та методами навчання, видами та методами контролю знань.

Тематичний план дисципліни «Категорійний менеджмент» складається з двох модулів, кожен з яких об'єднує у собі самостійний блок дисципліни, який логічно пов'язує всі навчальні елементи дисципліни за змістом.

МОДУЛЬ 1

Тема 1. Концептуальні засади категорійного менеджменту

Предмет і зміст дисципліни «Категорійний менеджмент», її місце в системі дисциплін. Роль дисципліни у формуванні сучасної системи знань в комерційній підготовці випускників для сфери товарного обігу. Сутність управління категорією. Еволюція концепцій управління асортиментом. Історія становлення і сутність категорійного менеджменту. Специфіка категорійного менеджменту.

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте роль та значення категорійного менеджменту.
2. Дайте визначення категорії.
3. Охарактеризуйте основні завдання категорійного менеджменту.
4. Опишіть історію виникнення, становлення та розвитку категорійного менеджменту.
5. Охарактеризуйте основні концепції категорійного менеджменту.

Тема 2. Категорійний менеджмент як сучасний підхід до управління товарним асортиментом

Цілі і завдання управління асортименту роздрібного торгового підприємства. Класифікація товарів для цілей управління. Стратегічне і оперативне управління асортиментом роздрібного торгового підприємства. Розробка положення про асортиментну політику роздрібного торгового підприємства. Методи управління асортиментом в торгівлі. Типові складності в управлінні асортиментом роздрібного торгового підприємства.

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте мету і завдання управління асортиментом торгового підприємства.
2. Наведіть приклади класифікації товарів.
3. Охарактеризуйте напрями управління асортиментом торговельного підприємства
4. Дайте визначення поняттю «асортиментна політика».
5. Охарактеризуйте основні методи управління асортиментом.

Тема 3. Сутність товарної категорії як об'єкта управління

Поняття товарної категорії. Формування номенклатури товарних категорій. Вибір основної ознаки класифікації. Товарний класифікатор: поняття, рівні, приклади. Асортиментна матриця: поняття, формування.

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте поняття «товарна категорія», її основні властивості.
2. Опишіть принципи формування товарної категорії.
3. Дайте визначення товарного класифікатора та принципи угруповання товарів у ньому.
4. Охарактеризуйте правила побудови асортиментної матриці.

Тема 4. Відмінності традиційної системи закупівель від управління асортиментом за товарними категоріями

Аналіз збалансованості асортименту категорії. Аналіз рентабельності асортименту. Оптимізація структури категорії.

Коригування цін на товари усередині категорій. Ціноутворення для товарних категорій з різною роллю в асортименті.

Запитання для самоконтролю

1. Проаналізуйте збалансованість категорії.
2. Охарактеризуйте поняття «рентабельність» категорії.
3. Охарактеризуйте товарні категорії з різною роллю в асортименті.
4. Назвіть основні види ціноутворення для різних категорій товару.

Тема 5. Процес виділення товарних категорій

Формування структури категорії (компонентів категорії). «Жорсткі» і «м'які» категорії. Визначення ролі категорії в структурі асортименту. Внесок окремих товарів категорії в досягнення цілей магазину. Формування асортименту категорії. Роль категорії в магазині певного формату і тактика щодо асортиментного наповнення, викладки.

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте поняття «жорсткі» і «м'які» категорії.
2. Проаналізуйте принципи формування компонентів категорії.
3. Дайте визначення ролі різних категорій товарів у структурі асортименту.
4. Проаналізуйте значення асортиментного наповнення та принципів викладки товарів у магазинах певного формату.

Модуль 2

Тема 1. Формування асортиментного портфелю товарної категорії

Традиційний аналіз асортименту. Аналіз продажів і прибутковості (ABC-аналіз). Прогноз стабільності продажів (XYZ-аналіз). Поєднаний ABC і XYZ-аналіз. Оборотність товарних запасів. Прогноз продажів нових товарів (аналіз асортименту за параметрами впливу).

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте правила проведення традиційного аналізу асортименту торговельного підприємства.
2. Дайте визначення ABC-аналізу, принципи його проведення.
3. Проаналізуйте значення ABC та XYZ-аналізу.
4. Дайте визначення поняттю «оборотність» товарних запасів.

Тема 2. Генерування стратегії категорійного менеджменту

Три основні стратегії управління категоріями. Ролі категорій і використовувані стратегії.

Тактичні рішення, що реалізують стратегії категорії. «Рушійні механізми» під час реалізації стратегій.

Взаємозв'язок маркетингу і тактики управління асортиментом.

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте основні стратегії управління категоріями.
2. Наведіть приклади рішень, що допомагають реалізувати стратегії управління категоріями.
3. Проаналізуйте взаємозв'язок ролі категорії і вибору стратегії.
4. Охарактеризуйте взаємозв'язок маркетингу і тактики управління асортиментом.

Тема 3. Розробка програми розвитку товарної категорії

Асортиментні матриці. Етапи побудови асортиментної матриці. Правила та алгоритм побудови асортиментної матриці. Методи аналізу і оцінки сформованого асортименту.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняттю «асортиментна матриця».
2. Охарактеризуйте основні етапи побудови асортиментної матриці.
3. Проаналізуйте правила побудови асортиментної матриці.
4. Опишіть існуючі методи аналізу і оцінки асортименту.

Тема 4. Основні етапи переходу підприємства на систему категорійного менеджменту

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте основні етапи переходу торговельного підприємства на систему категорійного менеджменту.
2. Проаналізуйте підприємства, для яких є перспективним перехід до категорійного менеджменту.

3. Опишіть суть системи категорійного управління асортиментом.

Тема 5. Посада категорійного менеджера: функції, обов'язки, вимоги до кваліфікації, критерії та показники оцінки ефективності роботи

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте основні функції категорійного менеджера.
2. Проаналізуйте вимоги до кваліфікації категорійного менеджера.
3. Поясніть та обґрунтуйте основні критерії та показники оцінки ефективності роботи категорійного менеджера.
4. Дайте визначення поняттю «усушка».

План самостійної та індивідуальної роботи студента

Для закріплення матеріалу дисципліни планується і його опанування (таблиця). Студентам пропонуються такі додаткові теми, які вивчаються самостійно.

У процесі самостійного вивчення матеріалу студенти мають засвоїти: відповідні розділи та окремі теми (згідно з програмою дисципліни) за джерелами, названими в списку літератури, а також самостійно відібраними студентами.

Таблиця

План самостійної та індивідуальної роботи студента

Види самостійної та індивідуальної роботи	Форми контролю та звітності	Макс. кількість балів
1. Проведення дослідження роздрібних торгових точок з метою виявлення способу управління асортиментом	Опитування, конспект	1
2. Визначення стратегії управління асортиментом на основі моніторингу маркетингової активності торговельних підприємств.	Опитування, конспект	1
3. Розробка плану переходу на систему управління категоріями для роздрібних торгових компаній.	Опитування, конспект	1
4. Формування товарних категорій для обраного напряму роздрібної торгівлі	Опитування, конспект	1

Закінчення таблиці

5. Моделювання управління асортиментом	Опитування, конспект	1
6. Проведення аналізу і оцінка асортименту	Опитування, конспект	1
7. Побудова асортиментної матриці	Опитування, конспект	1
8. Розробка тактики та стратегії управління асортиментом	Опитування, конспект	1
9. Відмінності традиційної системи закупівель від управління асортиментом за товарними категоріями	Опитування, конспект	1
10. Основні завдання та функціональні обов'язки категорійних менеджерів	Опитування, конспект	1
11. Взаємозв'язок ціноутворення і ролі категорії в асортименті магазину	Опитування, конспект	1
12. Технології управління окремими категоріями асортименту	Опитування, конспект	1
13. Взаємозв'язок маркетингу і тактики управління асортиментом	Опитування, конспект	1
Разом балів за обов'язкові види СРС		20
II. Вибіркові		
(завдання індивідуальної роботи для підвищення рейтингу студента)		
Виступ за додатковими темами рефератів	Реферат, доповідь	3
Активна робота під час занять (відповіді, питання, доповіді, пропонування своїх міркувань)		3
Разом балів за вибіркові види СРС		6
Загалом балів за СРС		26

* Бали за виконання вибірових завдань нараховуються тільки після виконання обов'язкової частини завдання.

Для підвищення рейтингу студент може обрати для виконання альтернативні індивідуальні завдання, пов'язані з сьогоденними економічними проблемами. Теми для індивідуальних альтернативних завдань видаються викладачем у разі виникнення бажання у студента

поліпшити результативність вивчення дисципліни. Також студент може виступити з додатковою доповіддю за напрямками дисципліни у контексті сьогодення на конференції, науковому семінарі, олімпіаді та ін. Тема доповіді узгоджується з викладачем, повинна бути актуальною і цікавою для учасників дискусії.

Контроль знань студентів

Оцінювання знань студентів з дисципліни здійснюється на основі результатів поточного модульного контролю (ПМК) і підсумкового контролю знань – іспиту. Завдання поточного модульного контролю оцінюється в діапазоні від 0 до 40 балів включно за накопичувальним принципом, а завдання, які виносяться на іспит, від 0 до 60 балів включно. Підсумкова оцінка студента складається з суми балів, отриманих ним в ході ПМК, та балів, отриманих на іспиті: сумарно від 0 до 100 балів включно. Набрані студентом бали 100-бальної шкали переводяться в національну та європейську шкали оцінок.

Контроль за опрацюванням теоретичних питань, що виносяться на самостійний розгляд, здійснюється шляхом включення цих питань (поряд із теоретичними питаннями, що розглядаються під час лекцій) до завдань з модульних контрольних робіт, тестових питань.

Модульна контрольна робота відбувається у вигляді письмової роботи і містить питання теоретичного характеру з матеріалу відповідного змістового модулю і задачі.

Індивідуально-консультативна робота

Індивідуально-консультативна робота здійснюється за графіком у формі індивідуальних завдань, перевірки та захисту завдань, що винесені на поточний контроль, тощо. Індивідуально-консультативна робота за теоретичною частиною дисципліни проводиться у вигляді:

1. Індивідуальних консультацій – запитання-відповідь стосовно проблемних питань теоретичного матеріалу дисципліни;
2. Групових консультацій – розгляд типових прикладів, практики впровадження та використання нових методів та методик у виробничу практику.

Індивідуально-консультативна робота для комплексної оцінки засвоєння програмного матеріалу проводиться у вигляді:

1. Індивідуального захисту самостійних та індивідуальних завдань;
2. Підготовка доповідей для виступу на науковому семінарі;
3. Підготовка доповідей для виступу на науковій конференції.

Список рекомендованої літератури

Основний

1. *Ілляшенко С. М.* Маркетингова товарна політика : підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2017. – 232 с.
2. *Окландер М.А.* Маркетингова товарна політика : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М.А. Окландер, М.В. Кірносова. – Київ: Центр учбової літератури, 2017. – 207 с.
3. *Jonathan O'Brien.* Category Management in Purchasing: A Strategic Approach to Maximize Business Profitability. *Journal of Purchasing and Supply Management.* 2009. – Vol. 16(2) – p. 149
4. *Микитенко Н.* Товарні категорії в системі управління торговельним процесом // Вісник КНТЕУ. – 2019. – №5. – 48–57 с.
5. *Балабан П. Ю.* Комерційна діяльність : підручник / П.Ю. Балабан. – Харків : Світ Книг, 2015. – 452 с.
6. *Башнянин Г.І.* Комерційно-посередницька діяльність на товарному ринку : навч. посіб. / Г.І. Башнянин. – Київ : Кондор, 2014. – 416 с.
7. *Організація торгівлі* : підручник / за ред. В. В. Апопія. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 632 с.
8. *Павлова В. А.* Комерційне товарознавство : навч. посіб. / В.А. Павлова. – Київ : Кондор, 2012. – 286 с.

Допоміжний

1. *База даних «Законодавство України».* – Електронні дані. – Господарський кодекс України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show436-15> / (дата звернення: 31.10.2023). – Назва з екрана.
2. *Криковцева Н.О.* Комерційна діяльність : навч. посіб. / Н.О. Криковцева, О.Б. Казакова, Л.Г. Саркісян та ін. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
3. *Маркетинг у галузях і сферах діяльності* : навч. посіб. / за ред. проф. І. М. Буднікевич. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 536 с.
4. *Babukh I.* Commercialization of market innovations as exclusive task of innovative marketing. *Marketing and management of innovations* // Маркетинг і менеджмент інновацій. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – № 3. – С. 15–22.

5. *Joel Mokyr. The Economics of the Industrial Revolution (Routledge Revivals): book / Joel Mokyr. – London, 2018. – 282 p.*

Інформаційні ресурси

1. *Верховна Рада України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електрон. дані. – Київ : Верх. Рада України. – Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua> / (дата звернення: 31.10.2023). – Назва з екрана.*

2. *Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс] / Кабінет міністрів України – Електрон. дані. – Київ : Каб. мін. України. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/> / (дата звернення: 31.10.2023). – Назва з екрана.*

3. *Міністерство економіки України [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Електрон. дані. – Київ : Мін. екон. України. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> / (дата звернення: 31.10.2023). – Назва з екрана.*

4. *Український бізнес портал [Електронний ресурс] / Український бізнес портал. – Електрон. дані. – Київ : Український бізнес портал. – Режим доступу: <https://ukrbiz.info/ua/> / (дата звернення: 31.10.2023). – Назва з екрана.*

5. *Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електрон. дані. – Київ .: Верх. Рада України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988_007#Text / (дата звернення: 31.10.2023). – Назва з екрана.*

6. *Торгово-промислова палата України [Електронний ресурс] / Торгово-промислова палата. – Електрон. дані. – Київ : Торгово-промисл. палата України. – Режим доступу: <https://uccr.org.ua/> / (дата звернення: 31.10.2023). – Назва з екрана.*

Навчально-методичне видання

КАТЕГОРІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Методичні рекомендації
до виконання самостійної роботи
для студентів спеціальності
076 «Підприємництво та торгівля»
денної та заочної форм навчання

Укладачі: **Ляліна** Наталя Петрівна,
Дименко Руслан Анатолійович

Випусковий редактор *Л. С. Тавлуй*
Комп'ютерне верстання *Д. М. Ніколаєвич*

Підписано до друку 21.06.2024. Формат 60 x 84_{1/16}
Ум. друк. арк. 0,93. Обл.-вид. арк. 1,0.
Електронний документ. Вид. № 68/III-24

Видавець і виготовлювач:
Київський національний університет будівництва і архітектури
Проспект Повітряних Сил, 31, Київ, Україна, 03037

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів
видавничої справи ДК № 808 від 13.02.2002